



**INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS

**Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:
TECNÓLOGA SUPERIOR EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**PROPUESTA DE PLAN DE MEJORAS EN EL ÁREA DE
CONTROL DE INVENTARIO DE MATERIA PRIMA DE LA
DISTRIBUIDORA SANTAMARIA.**

Autora: Santamaria Briones Valeria Alejandra

Tutor: Ing. Iván Alberto Illescas Rendón

Guayaquil, Ecuador

2021

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación está dedicado en primer lugar a Dios, por ser el inspirador y el que me iluminaba cada día para poder continuar en este proceso y lograr obtener una de mis metas más anheladas.

A mi familia, por todo su amor, trabajo y paciencia durante todos estos años por acompañarme en el largo trayecto de mi formación profesional, gracias a todo su apoyo he logrado culminar esta etapa.

Santamaria Briones Valeria Alejandra

AGRADECIMIENTO

Agradezco al Instituto Superior Tecnológico Universitario Bolivariano por permitirme culminar una de mis metas y a todos los docentes, que con toda su enseñanza, paciencia y dedicación recibida ha sido posible llegar hasta aquí.

Finalmente quiero agradecer a todas mis amigas (os) durante toda esta etapa de estudios, por brindarme su apoyo y consejos cuando más los necesite.

Santamaria Briones Valeria Alejandra



INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS

Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:

TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

**Propuesta de plan de mejoras en el área de control de inventario de
materia prima de la Distribuidora Santamaria.**

Autora: Santamaria Briones Valeria Alejandra

Tutor: Ing. Iván Illescas Rendón

Resumen

La Distribuidora Santamaria dedicada a la elaboración y comercialización de productos de consumo masivo, adicionalmente, presentaba anomalías en el área de control de inventarios de materia prima esto daba resultados negativos en la rentabilidad económica de la distribuidora. El objetivo del proyecto de investigación es elaborar un plan de mejoras en el área de control de inventarios de materia prima lo cual permitirá tener un mejor control y evitar a futuro los faltantes o pérdidas de mercadería sea por productos en mal estado o por caducidad. Los tipos de investigación utilizado explorativo y descriptivo por consiguiente las técnicas de investigación empleadas fue la guía de observación y la entrevista por medio de estas técnicas se recolecto la información precisa y necesaria. En el análisis de documental es donde se busca describir la información de manera sistemática. Como recomendación se da que se debe realizar periódicamente el control de inventario.

Control Inventario

Rentabilidad

Materia prima



INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS

Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:

TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

**Propuesta de plan de mejoras en el área de control de inventario de
materia prima de la Distribuidora Santamaria.**

Autora: Santamaria Briones Valeria Alejandra

Tutor: Ing. Iván Illescas Rendón

Abstract

The Distribuidora Santamaria dedicated to the elaboration and commercialization of mass consumption products, additionally, presented anomalies in the area of control of raw material inventories, this gave negative results in the economic profitability of the distributor. The objective of the research project is to develop an improvement plan in the area of raw material inventory control, which will allow better control and avoid future shortages or losses of merchandise, either due to products in poor condition or due to expiration. The types of research used explorative and descriptive, therefore the research techniques used was the observation guide and the interview through these techniques the precise and necessary information was collected. In documentary analysis is where you seek to describe the information in a systematic way. As a recommendation, it is given that inventory control should be carried out periodically.

Inventory Control

Profitability

Raw material

ÍNDICE GENERAL

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Certificación de la aceptación del tutor.....	iv
Cláusula de autorización para la publicación de trabajos de titulación.....	v
Certificación de aceptación del cegescit.....	vii
Resumen.....	viii
Abstract.....	ix
Índice general.....	x
Índice de figuras.....	xii
Índice de cuadros.....	xii

CAPÍTULO I EL PROBLEMA

Planteamiento del problema.....	1
Ubicación del problema en un contexto.....	2
Situación conflicto.....	3
Formulación del problema.....	3
Variables de la investigación.....	3
Delimitación del problema.....	3
Evaluación del problema.....	4
Objetivos de la investigación.....	5
Objetivos general.....	5
Objetivos específicos.....	5
Justificación de la investigación.....	5

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes históricos.....	9
Antecedentes referenciales.....	14
Fundamentación legal.....	16
Definiciones conceptuales.....	19

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Presentación de la empresa.....	24
Descripción del cargo.....	26
Análisis económico financiero.....	28
Diseño de investigación.....	32
Tipos de investigación.....	33
Población y muestra.....	33
Procedimiento de la investigación.....	36
Métodos y técnicas.....	36

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Análisis e interpretación de los resultados.....	44
Plan de mejoras.....	51
Manual de procedimientos.....	52
Conclusiones.....	70
Recomendaciones.....	71
BIBLIOGRAFÍA	72
ANEXOS	76

ÍNDICE DE FIGURAS

Títulos:	Páginas:
Figura 1:	
Logotipo de la distribuidora.....	25
Figura 2:	
Estructura organizativa.....	25
Figura 3:	
Estado de resultados	28
Figura 4:	
Indicadores de liquidez.....	29
Figura 5:	
Ratios financieros.....	31
Figura 6:	
Resultado de la guía de observación.....	45

ÍNDICE DE CUADROS

Títulos:	Páginas:
Cuadro 1:	
Conflicto.....	3
Cuadro 2:	
Personal de la distribuidora.....	26
Cuadro 3:	
Potenciales clientes.....	27
Cuadro 4:	
Principales proveedores.....	27
Cuadro 5:	
Principales competencias.....	28

Cuadro 6:	
Principales productos a la venta.....	28
Cuadro 7:	
Modelo.....	33
Cuadro 8:	
Demografía.....	36
Cuadro 9:	
Instrumentos de investigación.....	37
Cuadro 10:	
Formato de guía de observación.....	39
Cuadro 11:	
Formato de entrevista.....	42
Cuadro 12:	
Respuesta de la guía de observación.....	44
Cuadro 13:	
Análisis de la guía de observación.....	45
Cuadro 14:	
Niveles de confianza y de riesgo.....	46
Cuadro 15:	
Resultado de la entrevista.....	47
Cuadro 16:	
Plan de mejoras.....	51

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del problema

El control de inventarios está presente desde tiempos muy antiguos como los egipcios y algunos pueblos que tenían como una costumbre almacenar ciertas cantidades de alimentos para estar preparados en tiempos de sequía o algún inconveniente que se presentara. De esa forma es como nace el problema de los inventarios.

En el área empresarial de Europa, llevar un control de inventario es fundamental ya que de esa forma se puede ver de forma correcta y eficaz las operaciones de entrada y salida de los productos que hay en bodega y poder determinar si existe faltantes en las empresas.

Los controles de inventario de materia prima en la Distribuidora Santamaria no presentan un respectivo orden dentro del área de bodega por dicho motivo no existe el personal indicado para realizar este trabajo adicionalmente, ciertos productos presentan falencias porque no lleva una constante revisión. Estos problemas surgen por la falta de conocimiento por el administrador de la distribuidora y también la falta de capacitación al personal.

El presente proyecto está orientado a elaborar un plan de mejoras en los procedimientos para el control de inventario de materia prima ya que es considerado como un punto muy importante dentro de cualquier empresa o distribuidora porque esto representa el mayor porcentaje dentro de los activos. Considerando como uno de los principales problemas dentro de la distribuidora es la compra excesiva de materia prima lo cual esto en ocasiones genera pérdidas ya que ciertos productos no rotan de la misma forma a consideración de otros dentro del mercado, además, existen otras pérdidas que surgen porque no existe el correcto ingreso de la mercadería en el área de bodega.

Por esta razón existen parámetros y modelos establecidos para realizar el control de inventarios de la manera correcta y eficiente ya que nos permita evitar futuras pérdidas o faltantes de mercadería y nos beneficia para poder incrementar la rentabilidad económica dentro de la distribuidora.

Ubicación del problema en contexto

El presente trabajo de investigación se llevará a cabo en la Distribuidora Santamaria la cual se encuentra ubicada en la ciudad de Guayaquil, en las respectivas calles García Moreno 4721 y Chambers esto corresponde al sur de la ciudad. La distribuidora fue creada en el año 1999 como principal propietario el Sr. Juan Carlos Santamaria Salas en ese entonces llamada Distribuidora JC. Esta distribuidora es un negocio familiar por lo tanto en un futuro será heredada a sus dos hijos y este fue uno de los grandes impulsos para que luego de dos años tome el nombre como Distribuidora Santamaria hasta la actualidad.

La distribuidora presenta muchas inconvenientes en el área de inventario de materia prima uno de ellos es la forma incorrecta del ingreso y el orden que se lleva de la materia prima en el área de bodega por lo cual esto genera una serie de problemas a la hora de elaborar ciertos productos para la venta y esto da como resultado que las ventas sean bajas y a su vez la poca comercialización de esos productos.

La distribuidora cuenta con una variedad de productos de consumo masivo adicionalmente, cuenta con diferentes marcas reconocidas dentro del mercado y con precios accesibles tanto para mayoristas y minoristas. Cuenta con diferentes clientes los cual incluye dentro de esta cobertura que son dentro de la ciudad y otros de diferentes provincias de nuestro país, es por esta razón que se debe implementar un respectivo procedimiento para el correcto control del inventario de materia prima.

Situación conflicto

Cuadro 1 Conflicto

Causas	Consecuencias
<ul style="list-style-type: none">• Exceso de materia prima en bodega• No se determina el límite de ventas• Existe desorden en el área de bodega	<ul style="list-style-type: none">• Existe pérdidas de insumos• No se puede determinar ganancias• No determinan si cierto producto todavía se encuentra en stock

Elaborado: Santamaria, V (2021)

Formulación del problema

¿Cómo mejorar el procedimiento de control del inventario de materia prima para el incremento de la rentabilidad económica de la Distribuidora Santamaria, ubicada en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, en el periodo 2021?

Variables de investigación

Variable independiente: Control de inventario

Variable Dependiente : Rentabilidad económica

Delimitación del problema

Campo : Contable

Área : Control de inventario

Aspectos : Incremento de rentabilidad

Tema : Propuesta de plan de mejoras en el área de control de inventario de materia prima de la Distribuidora Santamaria.

Evaluación del Problema:

Este proyecto consta con los siguientes aspectos generales que son:

Claro. – El presente trabajo de gran importancia, porque la distribuidora no lleva un correcto control de la materia prima en el área de bodega y esto genera una serie de inconvenientes en las áreas de producción y de venta.

Delimitado. – Este proyecto se va a basar en mejorar y erradicar todos esos problemas con los que cuenta el área de inventarios de materia prima en la Distribuidora Santamaria la cual está ubicada en el sur de Guayaquil en las respectivas calles García Moreno y Chambers es por esta razón que se va a realizar un plan de mejoras para el periodo 2021, la finalidad de este trabajo es que la distribuidora cuente con un respectivo método de control de inventarios para mejorar la comercialización de los productos.

Evidente. – A la hora que se realiza el ingreso de la materia prima a la bodega la distribuidora no cuenta con el personal adecuado para controlar y ordenar la mercadería.

Concreto. – Este trabajo busca las formas y modelos con los cuales dar una pronta solución a los problemas presentados en el control de inventario de materia prima en la distribuidora.

Original. – En la distribuidora nunca se ha realizado un trabajo de esta forma, es la primera vez que se llevará a cabo y con la cual se considera erradicar el problema de inventario y mejorar la rentabilidad económica.

Relevante. – Este trabajo quiere incrementar un modelo de control de inventarios lo cual esto beneficiará a la hora de ingreso y salida de la materia prima ya sea a la hora de la elaboración de productos o para la venta de los mismos.

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Desarrollar un control de inventario de la materia prima para el mejoramiento de la rentabilidad económica en la Distribuidora Santamaria, ubicado en la ciudad de Guayaquil.

Objetivos específicos

- Investigar los fundamentos teóricos de control de inventario en relación a la rentabilidad económica.
- Diagnosticar el proceso actual para el control de la materia prima en la Distribuidora Santamaria ubicado en la ciudad de Guayaquil.
- Elaborar un plan de mejora en el control de inventario que aporte en el incremento de la rentabilidad económica de la Distribuidora Santamaria.

Justificación e Importancia

El control de inventarios de materia prima es principalmente un factor el cual incide en el desempeño de las pequeñas y medianas empresas del país y las ganancias que logran obtener, es por esto que es muy importante llevar un control adecuado de estos, basado principalmente en el orden.

El presente proyecto de investigación es de mucha importancia al tener la finalidad de proponer mejoras el control de inventario de materia prima de la Distribuidora Santamaria y es relevante ya que este trabajo constituye un estudio y evaluación del control de inventarios de materia prima, esto se desarrollará mediante el diagnóstico los problemas actuales, sus causas que son el soporte para proponer mejoras a los procedimientos de control de inventarios de materia prima.

La propuesta del presente proyecto de investigación es de utilidad metodológica con la cual se aportará como un instrumento para analizar la problemática que serviría como guía a los demás almacenes o distribuidoras

comerciales que existan de este tipo, los beneficiarios de este proyecto de investigación es el gerente general, el departamento de bodega y producción que forman parte de la Distribuidora Santamaria.

La relevancia social que tiene este proyecto se considera con mayor propósito para realizar esta investigación es de proponer un plan de mejoras de control en el área de inventario de mercadería para lograr optimizar las condiciones de trabajo en la Distribuidora, por lo cual este proyecto tiene como fin lograr un desarrollo eficiente y competitivo en la distribuidora lo que permite a cada una de los trabajadores realizar de manera eficaz y productiva sus tareas laborales de esa manera se podrá llegar al objetivo propuesto.

Utilizando un plan para mejorar el control de inventario de materia prima y que contará con el apoyo de la Distribuidora Santamaria que nos ha brindado la ayuda necesaria para emplear los instrumentos de investigación y fuentes de información necesaria permitiendo que el proyecto de investigación sea productivo. Para lograr un cambio en la Distribuidora Santamaria por un mejor funcionamiento, aplicando los procedimientos para un control de inventario de materia prima y que este trabajo pueda servir de ejemplo para otras empresas que tenga una situación similar.

Este proyecto presenta algunos aspectos como referencia lo que justifica la investigación son:

Conveniencia. – El presente trabajo tiene como meta lograr llegar a la mejora de los recursos, lo cual tiene como principal objetivo: Intensificar los niveles de productividad de la distribuidora como beneficio tanto el gerente como para su personal que forman parte de ella. Mediante un estudio se pretende que el área de bodega debe permanecer en constante revisión con el propósito de que la materia prima que se utiliza con mayor relevancia en la área de producción se mantenga en un nivel suficiente en stock y los que son de menor rotación para ciertos productos estimar una menor compra de esa materia prima para evitar pérdidas ya sea por productos que caducan o porque no rotan el nivel suficiente en el mercado por lo mismo se debe proporcionar confiabilidad y facilidad al momento de realizar un adecuado control de inventario.

Relevancia social. – Para lograr mantener a los clientes complacidos lo cual esto nos lleva a mantener un estándar competitivo a nivel de los mercados dentro del país. La presente investigación beneficiará al dueño de la distribuidora ya que logrará una alta productividad y rentabilidad de la misma y a su vez el personal mantendrá sus puestos de trabajo con un mayor ingreso. Por lo cual la distribuidora obtendrá una mayor cobertura a nivel nacional.

Implicaciones Prácticas. – El presente trabajo de investigación servirá, para mejorar el control de inventarios de materia prima en la distribuidora, realizando los procedimientos con toda la responsabilidad pertinente del caso, por lo cual debe existir una persona encargada para realizar este trabajo ya que esto resolverá los inconvenientes que pueden presentarse en el presente o en el futuro inmediato dentro de la distribuidora.

Valor Teórico. – Toda la información obtenida será analizada para tener un mayor conocimiento en base en los estudios efectuados en el área afectada. Esto nos sirve para poder dar una mejor aclaración de cómo se llevó a cada procedimiento realizado. El propósito de este trabajo es mejorar el control de inventario de materia prima. Este proyecto se lo realiza con el objetivo de obtener resultados óptimos y a su vez que sirva de ayuda al momento que de aportar los estudios implementados dentro de este trabajo.

Utilidad metodológica. –Este trabajo se basa en realizar un manual de procedimientos para el control de inventario de materia prima por el motivo que la distribuidora no cuenta y esto servirá para que todo los trabajadores que integran la distribuidora siga con las reglas y pasos del manual empezando desde realizar un respectivo control de inventario de materia prima en cada cierto tiempo que la distribuidora lo crea suficiente, el mismo que debe ser manejado por el personal designado a esta tarea, previo a esto se debe realizar capacitaciones de cómo llevar a cabo un adecuado control de inventario.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes históricos

Según (Serrano, 2007) nos dice que:

El inventario de mercaderías se compone de los bienes que la empresa compra para luego venderlos. Nos referimos a Empresas comerciales (empresas que compran un producto para luego venderlo), que son las que nos ocupan en este tema. Las empresas manufactureras (fabrica) tienen tres inventarios: Materia prima, Productos en procesos y Productos terminados, pero esto se verá en curso de contabilidad posterior (Contabilidad de costo). El inventario de mercaderías se compone de los bienes que la empresa compra para luego venderlos. Nos referimos aquí a empresas comerciales (empresas que compran un producto para luego venderlo), que son las que nos ocupan en este tema. Las empresas manufactureras (fabrica) tienen tres inventarios: Materia prima, Productos en procesos y Productos terminados, pero esto se verá en curso de contabilidad posterior (pág.90).

En este caso se refiere al inventario de mercadería o de materia prima con el que cuenta las empresas o distribuidoras que a su vez luego son vendidas con el fin de recuperar lo invertido y obtener ganancias del mismo. Con esto se puede concluir que los inventarios de mercadería o de materia prima es el activo más grande que posee una empresa.

Para (Espinoza, 2011) nos indica que:

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.

Un inventario claro es lo único para lo que sirve, por lo tanto, lo que se espera es mantener al mínimo los inventarios. La filosofía de justo a tiempo, se fundamentan en el concepto de cero inventarios. Cuando se considera hacer inventario, como el proceso de contar los artículos, se está considerando el enfoque netamente contable. Cuando existen niveles altos de inflación, el concepto de cero inventarios pierde validez, pues en este caso lo mejor para protegerse de la inflación es mantener niveles altos de inventario, especialmente de aquellos artículos cuya tasa de inflación es superior a la inflación promedio. Otro factor negativo en los inventarios es la incertidumbre de la demanda, lo cual dificulta mantener un inventario que pueda satisfacer todos los requerimientos; existiendo condiciones donde no se puede cubrir los faltantes de inventarios, con la misma rapidez con que se agotan, causando costos por faltantes, en otras ocasiones existen productos que se deterioran por existir en exceso. Queda bajo esta premisa, utilizar los costos opuestos, que no es otra cosa que: Si existe mucho inventario, la empresa pierde; pero también pierde si hay faltantes. Considerando la suma de cada pérdida o ganancia de cada decisión y multiplicada por su probabilidad, se obtiene el valor esperado, llamado también esperanza matemática, que determina la cantidad de inventario que se debe mantener bajo ciertos costos opuestos y ciertas probabilidades de demanda. Su argumento es que siempre se toma la mejor decisión, en términos de probabilidades. La determinación del punto óptimo de pedido, es válido para un solo producto, y lo más común que en una empresa existan cientos y miles de productos, por lo cual la determinación óptima de un producto no significa necesariamente la optimización de todos los lotes.

Razones por las cuales se requiere mantener inventario:

- Reducir costos de pedir. Al pedir un lote de materias primas de un proveedor, se incurre en un costo para el procesamiento del pedido, el seguimiento de la orden, y para la recepción de la compra en almacén. Al producir mayor cantidad de lotes, se mantendrán mayores inventarios, sin embargo, se harán menos pedidos durante un periodo determinado de tiempo y con ello se reducirán los costos anuales de pedir.
- Reducir costos por material faltante. Al no tener material disponible en inventario para continuar con la producción o satisfacer la demanda del cliente, se incurren en costos. entre estos costos mencionamos las ventas perdidas, los clientes insatisfechos, costos por retrasar o parar producción. Para poder tener una protección para evitar faltantes se puede mantener un inventario adicional, conocido como inventario de seguridad.
- Reducir costos de adquisición. En la compra de materiales, la adquisición de lotes más grandes puede incrementar los costos de materias primas, sin embargo, los costos menores pueden reducirse debido a que se aplican descuentos por cantidad y a menor costo de flete y manejo de materiales. Para productos terminados, los tamaños de lote más grande incrementan los inventarios en proceso y de productos terminados, sin embargo, los costos unitarios promedio pudieran resultar inferiores debido a que los costos por maquinaria y tecnología se distribuyen sobre lotes más grandes.

Para las empresas y en este caso la distribuidora el control de inventarios es una herramienta fundamental dentro de las empresas ya que nos permite conocer que productos son los que rotan más en el mercado y de forma también nos beneficia al momento de la compra de materiales ya que realizando un control se puede evitar las compras excesivas de productos o la pérdida que esto genera. Un factor importante que cuando existe el control de inventarios indistintamente que se evita pérdidas materiales y monetarias también ayuda a la empresa que mejore e incremente su rentabilidad económica.

Según (Lemus, 2010) nos indica que:

El inventario se vende al término de un año o menos, de allí que forma parte del activo circulante, y su presentación va después de las cuentas por cobrar, ya que su transformación en efectivo requiere pasar primero por cuentas por cobrar, de acuerdo con el ciclo de operaciones. El inventario de mercadería se registra a precio de costo, que incluye el precio de la compra más todas las erogaciones necesarias para poner el producto en la empresa. La cuenta de Inventario de Mercadería es una cuenta importante de análisis delicado, puede que su uso afecta a los dos estados financieros principales, a saber, el estado de resultado y el balance general (pág.127).

Esto nos explica que los inventarios son considerados como el activo más fuerte o el más grande con el que cuenta una empresa lo que quiere decir que el inventario de mercadería es una de las compras que deben ser medidas ya que existen ocasiones en donde se realizan compras excesivas de productos que no rotan dentro del mercado adicionalmente, ciertas compras de productos se realizan a proveedores que tiene un alto costo lo cual esto también genera problemas de rentabilidad y liquidez dentro de las empresas o distribuidoras.

Según establece (Gitman, 2003) que:

La rentabilidad es cuando la empresa tiene la posibilidad de generar utilidades o la capacidad de tener activos fijos. Toda empresa después de haber calculado el costo venta de su producto, los gastos de administración los gastos de venta, los gastos financieros y los impuestos, le queda una utilidad neta. Dentro de una eficiente administración nos encontramos con una buena planeación financiera, cuando proyectamos ampliar los márgenes de utilidad y con este propósito de maximizar los resultados, se tiene que hacer una buena investigación de mercados para incrementar las ventas, renovar y optimizar nuestro producto, seleccionando adecuadamente a nuestro personal y proporcionándole capacitación y entrenamiento en base a la Detección de Necesidades de Capacitación (D.N.C), desarrollando

nuevos métodos de producción, acelerando los procedimientos administrativos, estimulando la promoción y publicidad con el menor costo posible.

Esto nos explica sobre la rentabilidad de una empresa es muy importante que los niveles de compra y venta de productos sean óptimos lo cual esto garantizará que los niveles de rentabilidad y liquidez mejore y genere una utilidad con la cual esto hace que la empresa o distribuidora puede solventar sus gastos o deudas a futuro.

Para (Sánchez J. P., 2002) agrega que:

La rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

Según lo que nos indica sobre la rentabilidad financiera es algo que para muchas empresas se considera un riesgo pero si las empresas o distribuidoras no toman la decisión de arriesgar su capital o que personas o empresas que quieren formar parte por el medio de ser accionistas se debe considerar ese riesgo como un factor positivo ya que al momento que ingrese más flujo en los activos esto beneficiará mucho en este caso a la distribuidora para poder ampliar su cobertura o crear nuevas líneas o productos para el mercado.

Según (Ross & Gitman, 2006) en los inventarios se involucran tres tipos de costos:

- Costos de mantenimiento o manejo: están representados por todos los costos que involucra mantener la existencia de un artículo de inventario durante un período específico. Son costos variables por unidad. Este costo incluye los costos de almacenaje, costos de seguro e impuestos, costos de pérdida (deterioro, robo, obsolescencia) y el más importante costo de oportunidad del capital invertido.
- Costos de pedido: están relacionados con los costos administrativos necesarios en la solicitud de los pedidos de inventarios. Se involucran los costos por faltantes ocasionados por tener existencias insuficientes en el inventario; los mismos costos de reabastecimiento o de pedido (gastos administrativos fijos para formular y recibir un pedido) y de reservas de seguridad (pérdida de oportunidad).
- Costos totales: se define como la suma del costo de faltante (pedido) y el costo de mantener un inventario.

Considerando la explicación sobre los tipos de costos que se manejan en los inventarios es muy importante llevarlos a cabo dentro de las empresas ya que todos los productos generan tanto un costo de venta como de compra lo cual si no se lleva el control de los costos respectivos esto puede generar un alto valor en los costos totales de la compra de los productos y a su vez al momento de querer ser vendidos su valor al público será alto lo cual esto a futuro generará pérdidas.

Es importante destacar lo expuesto por (Bustos & Chacón, 2007), al señalar que las organizaciones pueden emplear diversos modelos para administrar eficientemente los inventarios de acuerdo a la naturaleza de la demanda de los artículos que los componen, es decir, ya sea de demanda independiente o dependiente. La independiente se trata de la demanda cuyos requerimientos están sujetos a las condiciones del mercado y no a las demandas de otros elementos inventariados o producidos en la empresa, por lo que las necesidades de cada uno deben determinarse independientemente de la

demanda de los demás. La demanda dependiente surge cuando las necesidades pueden derivarse directamente de los requerimientos de otros elementos inventariados o producidos en la empresa.

Retomando lo dicho, las empresas deben tener presente o ya tener determinada cuál es su demanda y de que productos y ahí se puede tener una estabilidad y rentabilidad tanto en lo que es de inventario y económico.

Antecedentes referenciales

En Colombia los inventarios son de vital importancia para la vida útil de las empresas en general según la siguiente investigación de (Frankl, 2001) dice:

Auditoria logística para evaluar el nivel de gestión de inventarios en las empresas; las investigaciones en gestión de inventarios se basan en el estudio y la aplicación de modelos matemáticos, segmentada en operaciones de distribución o procesos específicos que impacten al inventario sin una visión integral. Aplicando modelos de investigación para su mayor efectividad.

El inventario tiene como propósito fundamental proveer a la empresa de los materiales necesarios, para su continuo y regular desenvolvimiento, es decir, el inventario tiene un papel vital para funcionamiento acorde y coherente dentro del proceso de producción y de esta forma afrontar la demanda. (Perdomo, 2008)

El renglón de inventarios es generalmente el de mayor significación dentro del activo corriente, no solo en su cuantía, sino porque de su manejo proceden las utilidades de la empresa; de ahí la importancia que tiene la implantación de un adecuado sistema de control interno para este renglón, el cual tiene las siguientes ventajas:

- Reduce altos costos financieros ocasionados por mantener cantidades excesivas de inventarios
- Reduce el riesgo de fraudes, robos o daños físicos
- Evita que dejen de realizarse ventas por falta de mercancías
- Evita o reduce pérdidas resultantes de baja de precios

- Reduce el costo de la toma del inventario físico anual

Objetivos de los inventarios

Según (Isaza, 2012) los objetivos de los inventarios son:

Reducir riesgos: evitar la carencia de la mercadería o de los productos que existan con demanda y evite el proceso de producción en el cual se detenga.

Anticipar las variaciones previstas de la oferta y demanda: la empresa no sea afectada porque exista los escasos de productos en el cual disminuyan la oferta, se debe realizar acumulación de inventarios para que la materia prima o los productos terminados sufran diferenciación temporal que genere demanda y sea necesario que los acumulen en los almacenes.

Especulación: se presenta aumento en los precios en los cuales se previene que deba existir acumulación de la mercadería. Las empresas dedicadas a la compra y venta de mercaderías, por ser ésta su principal función y la que dará origen a todas las restantes operaciones, necesitarán de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios. Entre estas cuentas podemos nombrar las siguientes:

- Inventario (inicial)
- Compras
- Devoluciones en compra
- Gastos de compras
- Ventas
- Devoluciones en ventas
- Mercancías en tránsito
- Mercancías en consignación
- Inventario (final)

Control de inventario

(Buero, 2014) El control interno de los inventarios se inicia con el establecimiento de un departamento de compras, que deberá gestionar las compras de los inventarios siguiendo el proceso de compras. Ahora bien, los inventarios tienen como funciones el añadir una flexibilidad de operación que de otra manera no existiría.

Con esto se puede llegar a la conclusión que para gestionar una compra de productos o materia prima lleva un proceso lo cual el personal responsable es el departamento de compras y a su vez son los que gestionan los costos y la operación del punto de llegada del producto.

(Acevedo, 2016) El control de inventarios es el proceso para determinar lo que se está llevando a cabo, valorizándolo y si es necesario, aplicando medidas correctivas de manera que la ejecución se desarrolle de acuerdo con lo planeado.

Esto quiere decir que el control de inventarios es necesario y que debe realizarse de manera permanente ya que con estas medidas se puede llegar a evitar la pérdida o faltante de materia prima en el área de bodega.

Fundamentación legal

Constitución de la República del Ecuador (Asamblea Constituyente de Montecristi, 2008)

Sección octava

Trabajo y seguridad social

Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

Sección primera

Sistema económico y política económica

Art. 283.- El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

Art. 284.- La política económica tendrá los siguientes objetivos:

- Asegurar una adecuada distribución del ingreso y de la riqueza nacional.
- Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.
- Asegurar la soberanía alimentaria y energética.
- Promocionar la incorporación del valor agregado con máxima eficiencia, dentro de los límites biofísicos de la naturaleza y el respeto a la vida y a las culturas.
- Lograr un desarrollo equilibrado del territorio nacional, la integración entre regiones, en el campo, entre el campo y la ciudad, en lo económico, social y cultural.
- Impulsar el pleno empleo y valorar todas las formas de trabajo, con respeto a los derechos laborales.
- Mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo.
- Propiciar el intercambio justo y complementario de bienes y servicios en mercados transparentes y eficientes. 9. Impulsar un consumo social y ambientalmente responsable.

Ley Orgánica de la Contraloría General del Estado (COTRALORIA GENERAL DEL ESTADO, 2017)

Art. 10.- Constatación Física y Obligatoriedad de inventarios. En cada unidad administrativa se efectuará la constatación física de los bienes, por lo menos una vez al año, en el último trimestre, con el fin de controlar los inventarios en las entidades u organismos y posibilitar los ajustes contables. En ella podrán intervenir el Guardalmacén o quien haga sus veces, el Custodio Administrativo y el titular de la Unidad Administrativa o su delegado.

Normas Internacionales De Información Financiera (NIIF, 2011)

1.1.2.2. NIIF 9 para PYMES

Es un compendio simplificado de las NIIF que pueden utilizar las pequeñas y medianas empresas. Para el caso del Ecuador, un gran número de empresas podrían caer en esta definición y, por tanto, tendrían que utilizar la normativa de esta NIIF. La aplicación de las NIIF en las empresas a nivel mundial, si bien busca su universalización y que la información financiera se efectúe bajo un mismo lenguaje que asegure la posterior comparabilidad y confiabilidad, tuvo un fuerte traspié, el cual constituye su costo de implantación y la inaplicabilidad de ciertas normas, sea por el giro de negocio de algunas entidades, su escaso impacto en los estados financieros, su elevado costo en relación con los beneficios que se esperan, la poca preparación de los profesionales e incluso el desinterés de los inversionistas y entes de control gubernamental. La NIIF para PYMES se halla estructurada en tres cuadernos:

- Cuaderno 1.- Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas.
- Cuaderno 2.- Fundamentos de las conclusiones.
- Cuaderno 3.- Estados financieros ilustrados y lista de comprobación de información a revelar y presentar.

1.1.2.5 NIC 2. Inventarios

La presente norma describe el tratamiento de las existencias, además provee una guía práctica para determinar el costo, el mismo que será reconocido como

un activo para luego ser diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Los inventarios serán medidos al costo de los inventarios 29 que comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación así que hayan incurrido para darles su ubicación actual, o al valor neto realizable, que constituye el precio estimado de venta de un activo en el transcurso normal de la operación, menos los costos estimados para determinar su producción¹⁶y los necesarios para llevar a cabo la venta

Código de Comercio (CÓDIGO DE COMERCIO, 2013)

El código de comercio según sus disposiciones generales establece:

Art. 1. – El código de comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes.

Art. 2. – Son comerciantes los que, teniendo capacidad para contratar, hacen del comercio su profesión habitual.

Art. 37. – Todo comerciante está obligado a llevar contabilidad en los términos que establece la ley de Régimen Tributario Interno.

Definiciones conceptuales

Activo: Según establece (Ortiz Anaya, 2003) los activos son, “Los activos es el conjunto de bienes y derechos que poseen un valor económico y son propiedades de la empresa” (p.39).

Control de inventario: 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. (Espinoza, 2011)

Capital: Según establece (Karl, 2010)

El capital es una relación social de producción que provoca de manera sistemática conflictos entre la clase capitalista y la asalariada. Bajo el

capitalismo, la propiedad de los medios de producción está a cargo de la burguesía, mientras que el trabajo, lo desempeña el proletariado.

Los capitalistas, al emplear a la fuerza de trabajo para producir bienes, compran el uso de su fuerza de trabajo como una mercancía. Los obreros dirigen sus esfuerzos a la producción de mercancías cuya venta produce ganancias al capitalista. La diferencia entre las mercancías que compran los capitalistas y las que ellos venden es el valor excedente o plusvalía, el cual apoya la acumulación de capital.

Contabilidad: Según define contabilidad (Flores E. L., 1999)

Es la disciplina que enseña las normas y procedimientos para analizar, clasificar y registrar las operaciones efectuadas por entidades económicas integradas por un solo individuo, o constituidas bajo la forma de sociedades con actividades comerciales, industriales, bancarias o de carácter cultural, científico, deportivo, religioso, sindical, gubernamental, etc., y que sirve de base para elaborar información financiera que sea de utilidad al usuario general en la toma de sus decisiones económicas.
(p.9)

Clientes: Para (Martínez, 2021)

Un cliente es aquella persona que a cambio de un pago recibe servicios de alguien que se los presta por ese concepto. Es aquél que está bajo la responsabilidad de otro, el cual ofrecía servicios de protección, transporte y resguardo en todo momento, las indicaciones se debían cumplir bajo los requerimientos específicos del cliente. Un comprador desea que sus exigencias sean atendidas diligentemente.

Control: Etapa del proceso administrativo que permite evaluar la ejecución de planes, programas y proyectos periódica, eventual o permanentemente para que una organización cumpla con su objetivo (Vera & Vizúete, 2001).

Eficiencia: Para (Simón, 2005) define la eficiencia como la "expresión que se emplea para medir la capacidad o cualidad de actuación de un sistema o sujeto

económico, para lograr el cumplimiento de objetivos determinados, minimizando el empleo de recursos" (p.253).

Estados financieros: Según (Arias S. , 2015) establece que los estados financieros, también denominados cuentas anuales, informes financieros o estados contables, son el reflejo de la contabilidad de una empresa y muestran la estructura económica de ésta. En los estados financieros se plasman las actividades económicas que se realizan en la empresa durante un determinado período.

Muestran el ejercicio económico de un año de la empresa. Las cuentas anuales permiten a los inversores sopesar si la empresa tiene una estructura solvente o no y, por tanto, analizar si es rentable invertir en ella o no.

Ganancia: Según (Vidales, 2003) define ganancia como la “utilidad que obtienen las empresas; después de deducir los impuestos; es la diferencia positiva entre los ingresos y gastos contables” (p.237).

Ingresos: Para (Raffino, 2020)

Se denomina ingreso al incremento de los recursos económicos que presenta una organización, una persona o un sistema contable, y que constituye un aumento del patrimonio neto de los mismos.

Este término se emplea con significados técnicos similares en distintos ámbitos del quehacer económico y administrativo. Dependiendo del sentido específico, el ingreso puede ser una variable considerada a la hora de medir el desempeño económico y financiero, o bien a la hora de diseñar planes contables y administrativos.

Objetivos: Según (Calvo, 2005) Se trata de pasos intermedios que permiten conseguir las metas o fines que se pretenden, y comprende aquello que el individuo será capaz de hacer al final de la acción, en unas condiciones dadas y con unos medios determinados. (p.51)

Pérdidas: Según (Flores J. , 2008) “el estado de ganancias y pérdidas es aquel que suministra información acerca del desempeño pasado de una entidad

donde su propósito es medir los resultados de las operaciones de la entidad durante un periodo o tiempo específico" (p.171)

Procedimientos: Para (Gomez, 2003) los procedimientos consisten en describir detalladamente cada una de las actividades a seguir en un proceso laboral, por medio del cual se garantiza la disminución de errores.

Rentabilidad económica: Para (Sánchez, 2002)

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

Sistema Contable: Para el autor (Habbid, 2012)

Es el sistema alrededor del cual giran todos los demás. Es necesario identificar las relaciones entre los sistemas administrativos que operan en la empresa, y el sistema contable propiamente dicho. Al final todos los procesos, el sistema contable recibirá en forma resumida los movimientos que tengan los demás. Aquí podemos encontrar la primera forma de comunicación entre estos sistemas. Desde el punto de vista conceptual, existe un solo sistema contable para cada compañía, es decir, aquel en el cual se registran todas las transacciones que de alguna manera tienen impacto en los estados financieros, o, dicho de otra forma, aquellas operaciones que sean medibles de alguna manera en términos monetarios. (p.26)

Utilidad: En el ámbito de la contabilidad, la utilidad, entendida como beneficio o ganancia, es la diferencia entre los ingresos obtenidos por un negocio y todos los gastos incurridos en la generación de dichos ingresos.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Presentación de la Empresa

La Distribuidora Santamaria se encuentra ubicada en la ciudad de Guayaquil, el inicio de sus actividades comerciales fue el 27 de octubre de 1999, como actividad económica principal es ventas al por mayor y menor de productos diversos, como principales productos que se venden son los productos de primera necesidad, complementarios, repostería y plásticos. Como propósito principal es satisfacer todas las necesidades de nuestros clientes ya que ellos pueden comprar una variedad de productos con la facilidad de precios tanto que es al por mayor y menor esto es lo que proporciona un servicio de calidad y apto para los clientes por parte de la Distribuidora Santamaria.

Como siguiente punto, referente a los productos que se ofrecen son gelatina, leche, maicena, flan, etc. Adicional a esto la distribuidora trabaja con las marcas que son de calidad y con precios accesibles ya que esto garantiza la satisfacción y fidelidad por parte de los clientes hacia la distribuidora. Finalmente, se garantiza una buena atención por parte del personal encargado ya que cuentan con las respectivas capacidades y habilidades para solucionar cualquier inconveniente que se presente en ese momento.

Razón Social

La presente distribuidora se dedica a la venta al por mayor y menor de productos diversos. Esta distribuidora trata de mantener y alcanzar cobertura nacional con el fin de expandirse, tener mayor reconocimiento como empresa de distribución y al mismo tiempo tener competitividad,

ofrecer plazas de empleo y como objetivo final de obtener mejores utilidades.

Misión

Atender a nuestros distinguidos clientes mediante un portafolio adecuado de productos de calidad además ofreciendo un excelente servicio.

Visión

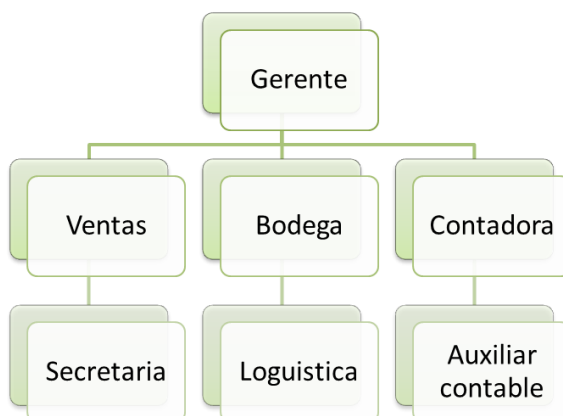
Lograr ser una empresa reconocida en la distribución de productos de consumo masivo del Ecuador. Además, innovando cada día en beneficio de nuestros clientes.

Figura 1 Logotipo de la distribuidora



Elaborado: Santamaria, V (2021)

Figura 2 Estructura Organizativa



Elaborado: Santamaria, V (2021)

Cuadro 2 Personal de la distribuidora

Elementos	Cantidad
Propietario	1
Contador	2
Vendedores	3
Bodegueros	2
Proveedores	10
Total	18

Elaborado: Santamaria, V (2021)

Descripción del cargo

Bodegueros: Son encargados de recibir, verificar y ordenar los productos en el área de existencias.

Contador: Es la persona que cuenta con niveles superiores y esta apta para desarrollar e interpretar la contabilidad por consiguiente esta persona generara informes que permitan conocer la rentabilidad de la distribuidora.

Propietario: Es la persona que posee el bien y a su vez es el que ejecuta ideas y cambios dentro de la organización para lograr cumplir los objetivos propuestos dentro de la distribuidora.

Proveedores: Son las empresas encargadas de vender y despachar los productos en la distribuidora con el único fin que cuente con un stock suficiente para la elaboración de los productos.

Vendedores: Son las personas encargadas de atender a los clientes que cuentan con las aptitudes y capacidades para desenvolverse en esa área.

Cuadro 3 Potenciales clientes

Cientes
Allan Veintimilla Jaramillo
Comercial Fierro Cía. Ltda.
Cristhian Valencia Naranjo
José Caizaguano Balla
Lamercet S.A.
Vicarleg
Yadira Alvarado Orellana

Elaborado: Santamaria, V (2021)

Cuadro 4 Principales proveedores

Proveedores
Cedrax S.A.
Gesticorp S.A.
Multiproductos Ecuador C.A.
Produalipac S.A.
Provequim C.A.
QSI Ecuador S.A.
Sucesores De Jacobo Paredes M S.A.

Elaborado: Santamaria, V (2021)

Cuadro 5 Principales competencias

Competencias
Comercial Puma
Distribuidora Gloria
Gelhada
Gustosito

Elaborado: Santamaria, V (2021)

Cuadro 6 Principales Productos a la venta

Productos
Aliño Capry
Comino Molido Capry
Flan Capry
Gelatina Capry
Leche Nutri

Elaborado: Santamaria, V (2021)

Análisis económico financiero

Figura 3 Estados de resultados

	2018	2019	Variación %
Ingresos	\$ 242.686,98	\$ 235.051,85	-76%
Costos	\$ 23.577,94	\$ 20.134,15	-34%
Gastos Operativos	\$ 25.136,20	\$ 23.051,85	-21%
Gastos Administrativos	\$ 19.340,15	\$ 21.015,45	17%
Utilidades	\$ 10.935,50	\$ 9.175,20	-18%

Elaborado: Santamaria, V (2021)

Como podemos visualizar en los ingresos, costos, gastos operativos y utilidades para el año 2019 la distribuidora sufrió una disminución del 76%, 34%, 21% y 18% lo cual nos indica que la rentabilidad de la distribuidora no se encuentra en una condición óptima para solventar los gastos que se presenten.

Figura 4 Indicadores de liquidez

Razón Corriente	Activo Corriente		
	Pasivo Corriente		
2018	\$	<u>33.911,65</u>	0,60
	\$	<u>56.442,14</u>	
2019	\$	<u>30.555,15</u>	0,58
	\$	<u>53.085,64</u>	

Prueba Acida	Activo Corriente - Inventario			
	Pasivo Corriente			
2018	\$	<u>33.991,65</u>	\$ <u>17.390,25</u>	0,29
	\$		<u>56.442,14</u>	
2019	\$	<u>30.555,15</u>	\$ <u>15.435,10</u>	0,28
	\$		<u>53.085,64</u>	

Rotación Cuentas Por Cobrar	Ventas		
	Cuentas Por Cobrar		
2018	\$	<u>23.460,97</u>	10,34
	\$	<u>21.133,15</u>	
2019	\$	<u>215.964,26</u>	7,42
	\$	<u>29.106,37</u>	

Rotación de Inventarios	Costo de Venta		
	Inventario		
2018	\$	<u>23.460,97</u>	1,35
	\$	<u>17.390,25</u>	
2019	\$	<u>20.195,38</u>	1,31
	\$	<u>15.435,10</u>	

Rotación del Activo Total	Ventas		
	Activo Total		
2018	\$	<u>218.613,48</u>	3,02
	\$	<u>72.435,05</u>	
2019	\$	<u>215.964,26</u>	2,88
	\$	<u>75.096,62</u>	

Elaborado: Santamaria, V (2021)

Como primer punto en la razón corriente no cuenta con una capacidad para poder cubrir sus obligaciones a corto plazo, esto quiere decir que por cada \$1,00 de endeudamiento la distribuidora cuenta con \$0,58 lo cual esto no es posible que pueda solventar todas sus obligaciones.

Como segundo punto en la prueba acida para el año 2019 por cada \$1,00 que debe la distribuidora solo dispone de \$0,28 esto quiere decir que no está en las condiciones para poder pagar el total de sus pasivos a corto plazo.

En la rotación de cuentas por cobrar se puede observar que para el año 2019 presento una leve disminución esto resulta beneficioso para la distribuidora lo cual se puede decir que mejoraron su proceso de gestión de crédito para sus clientes.

Como podemos observar en la rotación de inventarios en la distribuidora se puede decir que sus productos rotan lo suficiente y lo cual establece una estabilidad en la venta de los mismos.

Finalmente, en la rotación de activos totales la distribuidora disminuyo para el año 2019 esto quiere decir que la distribuidora no utiliza todos sus activos para poder tener una eficiencia y de esa forma poder generar un incremento de las ventas totales de la distribuidora.

Figura 5 Ratios financieros

Ratio de Solvencia		Activo Circulante		
		Deudas a Corto Plazo		
2018	\$	12.315,83		1,63
	\$	7.560,45		
2019	\$	9.231,38		0,87
	\$	10.560,80		

Ratio de Endeudamiento		Total de Deudas		
		Total de Pasivo		
2018	\$	13.020,00		0,17
	\$	77.022,59		
2019	\$	15.498,30		0,20
	\$	79.144,74		

Rotación de Stocks		Compras + Variación de Existencias		
		Total de Existencias		
2018	\$	13.000,00	\$ 5.490,25	1,06
	\$		17.390,25	
2019	\$	9.500,00	\$ 4.935,15	0,94
	\$		15.435,10	

Elaborado: Santamaria, V (2021)

En la ratio de solvencia en el año 2019 es inferior a 1 esto quiere decir que el nivel de solvencia no es el adecuado y esto puede generar que la distribuidora tenga incumplimiento con sus deudas.

Como siguiente punto en la ratio de endeudamiento podemos observar que para el año 2019 aumento a 0,20 lo cual esto se puede definir que la distribuidora puede cubrir sus deudas a corto plazo.

Como último punto tenemos la rotación de stocks o de inventarios disminuyo para el 2019 lo cual nos indica que no hubo una gran salida de productos a la venta.

Diseño de investigación

Cualitativo

(Sampieri R. , 2006) Establece que el enfoque cualitativo lo que nos modela es un proceso inductivo contextualizado en un ambiente natural, esto se debe a que en la recolección de datos se establece una estrecha relación entre los participantes de la investigación sustrayendo sus experiencias e ideologías en detrimento del empleo de un instrumento de medición predeterminado. En este enfoque las variables no se definen con la finalidad de manipularse experimentalmente, y esto nos indica que se analiza una realidad subjetiva además de tener una investigación sin potencial de réplica y sin fundamentos estadísticos. Este enfoque se caracteriza también por la no completa conceptualización de las preguntas de investigación y por la no reducción a números de las conclusiones sustraídas de los datos, además busca sobre todo la dispersión de la información en contraste con el enfoque cuantitativo que busca delimitarla. Con el enfoque cualitativo se tiene una gran amplitud de ideas e interpretaciones que enriquecen el fin de la investigación. El alcance final del estudio cualitativo consiste en comprender un fenómeno social complejo, más allá de medir las variables involucradas, se busca entenderlo. (p.326)

(Flick, 2015) Explica que el diseño cualitativo incluye algunos componentes, los cuales, “deben ser el resultado de hacer que la pregunta de investigación y el plan de investigación derivado de ella funcionen.” (p. 63).

Cuantitativo

La metodología cuantitativa de acuerdo con (Tamayo y Tamayo, El proceso de la investigación científica (4ª), 2007), consiste en el contraste de teorías ya existentes a partir de una serie de hipótesis surgidas de la misma, siendo necesario obtener una muestra, ya sea en forma aleatoria o discriminada, pero representativa de una población o fenómeno objeto de estudio.

Tipos de investigación

Cuadro 7 Modelo

Explorativo	Descriptivo	Explicativo	Correlacional
Según el autor (Arias F. G., 2012) define la investigación exploratoria es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado. (p. 23)	Según el autor (Arias F. G., 2012) define la investigación descriptiva en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere. (pag.24)	(Arias F. G., 2012), establece que la investigación explicativa se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. (p. 26)	(Sampieri R. H., 2003), define la investigación correlacional como un tipo de estudio cuyo propósito es evaluar la relación que exista entre dos o más conceptos. (p. 121)

Elaborado: Santamaria, V (2021)

Entre los tipos ya mencionamos, para este proyecto de investigación se seleccionó explorativo y descriptivo ya que la distribuidora antes no ha sido estudiada y por lo cual para obtener información verídica es necesario conocer las causas y eventos físicos que nos permita conocer o dar con el posible problema que cuente el inventario de materia prima en la distribuidora.

Población y muestra

Población

Según (Tamayo, 2003) señala que la población es:

La totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica, y se le denomina la población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a una investigación (p.176).

Según el autor (Arias F. , 2006) define población como “Un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación” (p. 81).

Muestra

Según (Tamayo y Tamayo, Técnicas de Investigación. (2ª Edición), 2006), define la muestra como: "el conjunto de operaciones que se realizan para estudiar la distribución de determinados caracteres en totalidad de una población universo, o colectivo partiendo de la observación de una fracción de la población considerada" (p.176).

En el presente trabajo de investigación la población es de 18 trabajadores, por lo cual se ha tomado como muestra 3 trabajadores es decir 1 de cada área específica para la investigación de la distribuidora para proceder con la respectiva aplicación de las encuestas con el único fin que es analizar el control de inventario de materia prima en la distribuidora Santamaria.

Tipo de muestra

Para (Castro, 2003), la muestra se clasifica en probabilística y no probabilística.

La probabilística: son aquellas donde todos los miembros de la población tienen la misma opción de conformarla a su vez pueden ser: muestra aleatoria simple, muestra estratificada o por conglomerado o áreas.

- Muestreo aleatorio simple: la forma más común de obtener una muestra es la selección al azar. Es decir, cada uno de los individuos de una población tiene la misma posibilidad de ser elegido. Si no se cumple este requisito, se dice que la muestra es viciada. Para tener la seguridad de que la muestra aleatoria no es viciada, debe emplearse para su constitución una tabla de números aleatorios.
- Muestreo estratificado: una muestra es estratificada cuando los elementos de la muestra son proporcionales a su presencia en la población. La presencia de un elemento en un estrato excluye su presencia en otro. Para este tipo de muestreo, se divide a la población en varios grupos o estratos con el fin de dar representatividad a los

distintos factores que integran el universo de estudio. Para la selección de los elementos o unidades representantes, se utiliza el método de muestreo aleatorio.

- Muestreo tipo: la muestra tipo (master simple) es una aplicación combinada y especial de los tipos de muestra existentes. Consiste en seleccionar una muestra "para ser usada" al disponer de tiempo, la muestra se establece empleando procedimientos sofisticados; y una vez establecida, constituirá el módulo general del cual se extraerá la muestra definitiva conforme a la necesidad específica de cada investigación. (p.112-114).

La no probabilística: la elección de los miembros para el estudio dependerá de un criterio específico del investigador, lo que significa que no todos los miembros de la población tienen igualdad de oportunidad de conformarla. La forma de obtener este tipo de muestra es:

- Muestra intencional: los sujetos son elegidos para formar parte de la muestra con un objetivo específico. Con el muestreo intencional, el investigador cree que algunos sujetos son más adecuados para la investigación que otros);
- De voluntarios: intenta incluir a todos los sujetos accesibles y/o voluntarios como parte de la muestra;
- Mixto: en donde el investigador asegura una representación equitativa y proporcionada de los sujetos todos, en función de qué rasgo es considerado base;
- Muestra accidental o sin norma: son seleccionadas porque son accesibles para el investigador. Los sujetos son elegidos simplemente porque son fáciles de reclutar. (p.116)

Cuadro 8 Demografía

Áreas	Número de personas
Bodeguero	1
Contador	1
Vendedor	1
Total	3

Elaborado: Santamaria, V (2021)

Procedimientos de la investigación

Para dar a cabo esta investigación se asistirá a la Distribuidora Santamaria, ubicada en la calle García Moreno y Chambers. Como objetivo principal es corregir el mal manejo del inventario de materia prima por parte la distribuidora y poder establecer un plan de mejoras para el correcto control de inventario de materia prima con el objetivo poder lograr cumplir con las perspectivas y metas propuestas para poder solventar las necesidades de la misma. Como primera instancia se procederá a realizar la técnica explorativa con el fin de llegar al lugar donde incide el problema, los colaboradores que tiene una relación muy directa con el inventario de materia prima. Con esta técnica se utilizará el instrumento de la guía que con el propósito de poder recolectar la información adecuada para lograr nuestro objetivo propuesto. Y en segundo lugar la técnica de la encuesta esta se llevará a cabo con los modelos de encuesta establecidos para la muestra seleccionada en las áreas que se encuentran con mayor problema lo cual como objetivo es recopilar la información necesaria y verídica para poder cumplir nuestra propuesta.

Métodos y Técnicas

Esto se realiza de forma sistemática con sus respectivos procesos para poder alcanzar el objetivo propuesto que presenta la investigación.

El método y la técnica es aplicado para adquirir la información precisa y concisa para la realización de las técnicas tanto de observación y de la encuesta que serán realizadas al personal seleccionado previamente en la muestra, con el fin de obtener una información mucho más clara sobre la situación real que enfrenta la distribuidora y de esa forma tomar medidas necesarias para lograr el objetivo propuesto.

Método Empírico

Según (Bernal, 2010) establece que el método empírico se basa en:

La experiencia, en el contacto con la realidad es decir se fundamentan en la experimentación y la lógica que, junto a la observación de fenómenos y su análisis estadístico, son los más utilizados en el campo de las ciencias sociales y las ciencias naturales.

Análisis documental

Según (Gutiérrez, 2002) establece que:

El análisis documental es una forma de investigación técnica, un conjunto de operaciones intelectuales, que buscan describir y representar los documentos de forma unificada sistemática para facilitar su recuperación. Comprende el procesamiento analítico y sintético que, a su vez, incluye la descripción bibliográfica y general de la fuente, la clasificación, indización, anotación, extracción, traducción y la confección de reseñas (p.159).

Cuadro 9 Instrumentos de la investigación

Técnicas	Instrumentos
Observación	Guía
Entrevista	Cuestionario

Elaborado: Santamaria, V (2021)

Observación

Al respecto (Bungue, 2007) señala que la observación es:

El procedimiento empírico elemental de la ciencia que tiene como objeto de estudio uno o varios hechos, objetos o fenómenos de la realidad actual; por lo que, en el caso de las ciencias naturales, cualquier dato observado será considerado como algo factual, verdadero o contundente; a diferencia, dentro de las ciencias sociales, el dato será el resultado que se obtiene del proceso entre los sujetos y sus relaciones por lo que no es tan factual y pudiera ser subjetivo.

En el presente trabajo de investigación se va a utilizar la técnica de observación con su respectiva herramienta que es la guía.

En primer lugar, se realiza las respectivas observaciones generales tanto al personal seleccionado en la muestra esto conlleva observar cuidadosamente cada movimiento que realicen y al terminar se realizara un escrito en lo cual contara con toda la información detallada de lo que se ha observado.

Cuadro 10 Formato de guía de observación

	Nombre de la distribuidora:	Distribuidora Santamaria		
	Nombre de la observadora:	Santamaria Briones Valeria Alejandra		
Objetivo: Observar y evaluar los aspectos relevantes que intervienen en el control de inventario de materia prima.				
N.	ASPECTOS A EVALUAR	SI	NO	OBSERVACIONES
1	Distribuidora Santamaria consta con un eficiente control de inventario de materia prima.			
2	La distribuidora cuenta con el personal encargado para solicitar los productos a sus proveedores.			
3	La distribuidora cuenta con algún método para realizar la evaluación continua de los inventarios.			
4	La distribuidora cuenta con el personal adecuado para la recepción de la mercadería.			
5	Se realizan de forma permanente los controles o revisiones en el área de bodega.			
6	Los productos de materia prima de la distribuidora se encuentran debidamente organizados en el área de bodega.			
7	Existe una correcta revisión sobre la cantidad de materia prima que ingresa al área de bodega.			
8	La distribuidora cuenta con el personal encargado para la supervisión de la salida de materia prima al área de producción.			
9	Todas las salidas de materia prima sean para el área de producción o para la venta son previamente autorizadas,			
10	La comunicación entre todo el personal de la distribuidora es de manera oportuna.			

Elaborado: Santamaria, V (2021)

Entrevista

Según (Sierra, 1998) quien asegura que, “La entrevista es un instrumento eficaz y de gran precisión, puesto que se fundamenta en la investigación humana, aunque cuenta con un problema de delimitación por su uso extendido en las diversas áreas de conocimiento”.

Tipos de entrevistas

Según el aspecto que queramos resaltar podemos distinguir distintas tipologías de entrevistas. Así pues, podemos centrarnos en la estructura y el diseño de la misma o entre el momento en el que se lleva a cabo.

Según su estructura y diseño contamos con:

Entrevistas estructuradas

- El investigador lleva a cabo una planificación previa de todas las preguntas que quiere formular. Prepara por tanto una gran batería de preguntas que irán coordinadas por un guion realizado de forma secuenciada y dirigida.
- El entrevistado no podrá llevar a cabo ningún tipo de comentarios, ni realizar apreciaciones. Las preguntas serán de tipo cerrado y sólo se podrá afirmar, negar o responder una respuesta concreta y exacta sobre lo que se le pregunta.

Entrevistas semiestructuradas

- El investigador previamente a la entrevista lleva a cabo un trabajo de planificación de la misma elaborando un guion que determine aquella información temática que quiere obtener.
- Existe una acotación en la información y el entrevistado debe remitirse a ella. Ahora bien, las preguntas que se realizan son abiertas. Se permite al entrevistado la realización de matices en sus respuestas que doten a las mismas de un valor añadido en torno a la información que den. • Durante el transcurso de la misma se relacionarán temas y se irá

construyendo un conocimiento generalista y comprensivo de la realidad del entrevistado.

- El investigador debe mantener un alto grado de atención en las respuestas del entrevistado para poder interrelacionar los temas y establecer dichas conexiones. En caso contrario se perderían los matices que aporta este tipo de entrevista y frenar los avances de la investigación. Entrevistas no estructuradas o abiertas
- No se requiere la realización de ningún tipo de guion previo a la entrevista. La información que se obtiene de ella es el resultado de la construcción simultánea a partir de las respuestas del entrevistado.
- Ahora bien, si es necesaria una gran documentación y preparación por parte del entrevistador. Debe preparar las estrategias que le permitan reconducir la entrevista cuando el entrevistado se desvía del tema propuesto.

En el presente trabajo se desarrollará la técnica de la entrevista utilizando la muestra seleccionada con el motivo de obtener información directa y precisa de lo que ocurre dentro de la distribuidora.

Para llevar a cabo estas entrevistas se seguirá los siguientes pasos que se mostrarán a continuación:

- Planificación de la entrevista esto incluye la hora, fecha y lugar de donde se llevará a cabo la entrevista.
- Saludos entre los entrevistados
- Generar un ambiente de confianza con los entrevistados
- Realizar las respectivas preguntas que fueron previamente formuladas
- Mantener una actitud sincera en el momento de percibir y recibir las respuestas de los entrevistados
- Realizar las respectivas anotaciones referentes a las respuestas obtenidas
- Agradecer por la participación del entrevistado

Con estos pasos se quiere lograr obtener la información por parte del personal por lo cual se procederá a realizar los respectivos gráficos estadísticos lo cual nos permite realizar un estudio mucho más profundo y con más credibilidad respecto a las variables.

Esta información recaudada nos permitirá realizar las futuras sugerencias o comentarios referentes a las investigaciones realizadas dentro de esas áreas.

Cuadro 11 Formato de entrevista

Nombre de la Distribuidora: Distribuidora Santamaria
Nombre de la Entrevistadora: Santamaria Briones Valeria Alejandra
Nombre del Entrevistado: Juan Carlos Santamaria Salas
Objetivo: Analizar y consultar el control y manejo del inventario de materia prima en la Distribuidora Santamaria.

CUESTIONARIO DE PREGUNTAS
1) ¿La distribuidora cuenta con un adecuado sistema para el registro de materia prima?
2) ¿Usted considera que ha tenido problemas al momento de trabajar en el área de inventarios?
3) ¿Se realizan periódicamente de forma manual del control de inventario, y en el caso de ser así indicar en que tiempo y quien es el personal encargado de realizar?
4) ¿La distribuidora cuenta con un eficiente sistema de seguridad para la protección de los inventarios en el área de bodega?
5) ¿Usted considera que existe un manejo adecuado en el control de inventario de materia prima y a su vez cree que esto puede beneficiar a la distribuidora en el área ventas y poder lograr obtener una rentabilidad económica?
6) ¿El personal conoce o tiene un amplio conocimiento de sus funciones o roles al trabajar directamente en el área de inventarios?
7) ¿En algún momento se ha realizado capacitaciones para el personal en con respecto al correcto manejo de los inventarios?

8) ¿Cree usted que la empresa pueda tener las capacidades para renovar o implementar controles de inventarios con el fin de obtener una mejor rentabilidad económica?

9) ¿Se verifica periódicamente los objetivos o metas propuestas con la finalidad de saber si se están llevando a cabo en el tiempo establecido?

10) ¿Puede usted mencionar cuales son los procesos actuales del control de inventario de materia prima dentro de la distribuidora?

Elaborado: Santamaria, V (2021)

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Cuadro 12 Respuestas de la guía de observación

	Nombre de la distribuidora:	Distribuidora Santamaria		
	Nombre de la observadora:	Santamaria Briones Valeria Alejandra		
Objetivo: Observar y evaluar los aspectos relevantes que intervienen en el control de inventario de materia prima.				
N.	ASPECTOS A EVALUAR	SI	NO	OBSERVACIONES
1	Distribuidora Santamaria consta con un eficiente control de inventario de materia prima.		X	
2	La distribuidora cuenta con el personal encargado para solicitar los productos a sus proveedores.	X		
3	La distribuidora cuenta con algún método para realizar la evaluación continua de los inventarios.		X	
4	La distribuidora cuenta con el personal adecuado para la recepción de la mercadería.	X		
5	Se realizan de forma permanente los controles o revisiones en el área de bodega.		X	
6	Los productos de materia prima de la distribuidora se encuentran debidamente organizados en el área de bodega.		X	
7	Existe una correcta revisión sobre la cantidad de materia prima que ingresa al área de bodega.		X	
8	La distribuidora cuenta con el personal encargado para la supervisión de la salida de materia prima al área de producción.		X	
9	Todas las salidas de materia prima sean para el área de producción o para la venta son previamente autorizadas,	X		
10	La comunicación entre todo el personal de la distribuidora es de manera oportuna.	X		

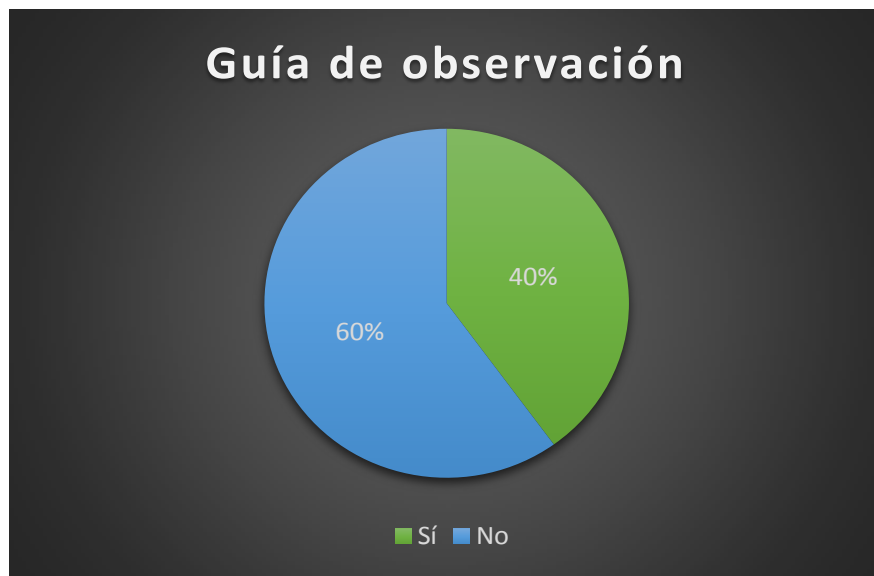
Análisis del cuadro de la guía de observación

Cuadro 13 Análisis de guía de observación

Alternativa	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Sí	4	0,4	40%
No	6	0,6	60%
Total	10	1	100%

Elaborado: Santamaria, V (2021)

Figura 6 Resultados de la guía de observación



Elaborado: Santamaria, V (2021)

Muestreo de Variables

Ponderación Total (PT): 10

Calificación total (CT): 6

Calificación porcentual (CP): 70%

Fórmula:

$$CP = \frac{CT \times 100}{PT}$$

Aplicación de la fórmula:

$$CP = \frac{4 \times 100}{10}$$

$$CP = \frac{400}{10}$$

$$CP = 40\%$$

Cuadro 14 Niveles de confianza y de riesgo

Niveles Porcentuales	Nivel de confianza	Nivel de riesgo
10-50%	bajo	alto
50-70%	medio	medio
70-100%	alto	bajo

Elaborado: Santamaria, V (2021)

Conclusión

El 40% obtenido mediante la fórmula del ml muestreo de variables y mediante los niveles establecidos explica que si se encuentra entre el nivel de 10% - 50% esto se interpreta que el nivel de confianza es bajo mientras que el nivel de riesgo es alto esto quiere decir que el control en el inventario de materia prima no es el adecuado para la distribuidora.

Adicional a esto, la distribuidora cuenta con esta falencia por lo que no se realizan el control de inventarios de forma física de los productos de materia prima es por esta razón se planteara la mejor solución para el área de bodega, lo cual esto conlleva a que la distribuidora no obtenga la rentabilidad económica esperada, pero con el plan de mejoras que se va implementar con esto se lograra incrementar la rentabilidad económica en la distribuidora.

Cuadro 15 Resultado de la entrevista

Nombre de la Distribuidora: Distribuidora Santamaria
Nombre de la Entrevistadora: Santamaria Briones Valeria Alejandra
Nombre del Entrevistado: Juan Carlos Santamaria Salas
Objetivo: Analizar y consultar el control y manejo del inventario de materia prima en la Distribuidora Santamaria.

CUESTIONARIO DE PREGUNTAS
1) ¿La distribuidora cuenta con un adecuado sistema para el registro de materia prima?
La distribuidora no cuenta con un sistema adecuado para tener un registro diario de lo que ingresa o sale los productos de materia prima ya sea para la venta o para el área de producción.
2) ¿Usted considera que ha tenido problemas al momento de trabajar en el área de inventarios?
Actualmente si cuenta la distribuidora con problemas en el área de inventarios de materia prima por la razón que no se lleva un control o registro de la mercadería que ingresa o sale de la bodega y a su vez esto genera un déficit al momento de querer incrementar la rentabilidad económica.
3) ¿Se realizan periódicamente de forma manual del control de inventario, y en el caso de ser así indicar en que tiempo y quien es el personal encargado de realizar?
La distribuidora no realiza periódicamente un control, pero si se realizado una vez al mes, pero en ocasiones es ahí donde nos damos cuenta que existe faltantes o perdidas por productos que ya están vencidos.
4) ¿La distribuidora cuenta con un eficiente sistema de seguridad para la protección de los inventarios en el área de bodega?
No, la distribuidora no cuenta con un sistema de seguridad en el área de bodega por lo cual es ineficiente y esto a su vez genera un descontrol en el área de inventarios.

5) ¿Usted considera que existe un manejo adecuado en el control de inventario de materia prima y a su vez cree que esto puede beneficiar a la distribuidora en el área ventas y poder lograr obtener una rentabilidad económica?
No existe un adecuado control del inventario de materia prima y por ende esto genera que la rentabilidad económica sea baja por el motivo que ciertos productos caducan o también existen los faltantes de ciertos productos.
6) ¿El personal conoce o tiene un amplio conocimiento de sus funciones o roles al trabajar directamente en el área de inventarios?
El personal si conoce sobre las funciones y los roles, pero lamentablemente no se cumplen con todas y es por esa razón no se llega a cumplir el objetivo que es aumentar el nivel de rentabilidad económica.
7) ¿En algún momento se ha realizado capacitaciones para el personal en con respecto al correcto manejo de los inventarios?
Se ha tenido en mente realizar capacitaciones para que el personal tenga conocimiento de cómo manejar o llevar un mejor control de los inventarios, pero por motivos económicos y tambien de tiempo no se ha llevado a cabo.
8) ¿Cree usted que la distribuidora pueda tener las capacidades para renovar o implementar controles de inventarios con el fin de obtener una mejor rentabilidad económica?
Bueno, consideramos que la distribuidora si tiene las capacidades para poder implementar controles óptimos en el área de inventarios de materia prima y esto beneficiaria que aumente los niveles de rentabilidad económica.
9) ¿Se verifica periódicamente los objetivos o metas propuestas con la finalidad de saber si se están llevando a cabo en el tiempo establecido?
No y esto es uno de los motivos por los cuales no se puede obtener mejores beneficios dentro de la distribuidora.
10) ¿Puede usted mencionar cuales son los procesos actuales del control de inventario de materia prima dentro de la distribuidora?
Actualmente, el único proceso que se lleva de control de manera manual por medio de Kardex, pero esto no se lo hace periódicamente por esta razón existen falencias en el área de bodega.

Análisis de los resultados de la entrevista

De acuerdo con los resultados obtenidos mediante la técnica de la entrevista podemos llegar a la conclusión que:

- La distribuidora no cuenta con un adecuado sistema de control de inventarios de materia prima.
- No lleva un respectivo control de entrada o salida de los productos y esto ocasiona que se refleje faltantes.
- No se han realizado capacitaciones al personal que labora en la distribuidora por lo cual no cuentan con un amplio o nuevo conocimiento sobre el área de control de inventarios.
- El proceso que la distribuidora realiza para el control de inventarios actualmente es obsoleto ya que existe programas que ayudan a controlar de una manera más eficiente el área de inventarios.
- No se revisa los objetivos o metas planteadas por esta razón existe un déficit de conocimiento sobre el mismo.
- El personal conoce de sus roles dentro de la distribuidora, pero no se cumple a cabalidad con lo estipulado.

Plan de mejoras

En el presente trabajo de investigación, se ha podido determinar que es necesario implementar una propuesta de mejoras para el control de inventario de materia prima en la distribuidora Santamaria y de esta manera se puede mejorar las políticas y procedimientos actuales con los que cuenta la distribuidora.

Cuadro 16 Plan de mejoras

Posibilidad de mejora:		Planteamiento de un mejor control de inventario de materia prima.			
Meta:		Establecer un correcto control de inventarios.			
Responsable:		Santamaria Briones Valeria Alejandra			
¿Qué?	¿Para qué?	¿Cómo?	¿Cuándo?	¿Quién?	¿Dónde?
Establecer un control de inventarios de materia prima.	Para mejorar el control de los procesos de entrada y salida de los productos en el área de inventarios.	Creando unos nuevos procedimientos para el control de los inventarios.	En el periodo actual año 2021	Santamaria Briones Valeria Alejandra	Distribuidora Santamaria

Elaborado: Santamaria, V (2021)



**Manual de Procedimientos y
Control de Inventario de Materia
Prima en la Distribuidora
Santamaria**

Elaborado por: Valeria Santamaria	Fecha de Elaboración: 12/02/2021
Área: Bodega e Inventarios	Fecha de Aprobación:

Manual de Procedimientos de Control de Inventario de Materia Prima en la Distribuidora Santamaria	Pág.2 Feb 2021
--	---------------------------

Introducción

El presente material de control de inventarios de materia prima de la Distribuidora Santamaria, es elaborado de una manera directa con el personal encargado del área de bodega con la finalidad que ellos cuenten con herramientas apropiadas para poder tener un mejor control a la hora de revisar los inventarios y de esta manera poder lograr el objetivo que obtener información real de la distribuidora.

Objetivo General

Como objetivo principal es elaborar un instrumento que permita que el personal encargado exclusivamente de bodega realice los respectivos registros de la entrada y salida de los productos de materia prima con la finalidad de poder llevar el control de permanencia de los productos de materia prima en bodega.

Alcance del manual

El presente manual está conformado por diferentes diligencias que contribuya al correcto orden en el área de bodega como lo es a la hora de emitir una orden de compra de materia prima o a su vez el ingreso o salida de bodega que en este caso se debe usar las respectivas guías de remisión o salidas de la mercadería.

En esta guía también se contará con las respectivas funciones que tendrá cada persona que labora en la distribuidora esto quiere decir el personal encargado del área de bodega.

Está presente guía permitirá al propietario de la distribuidora conocer con claridad y exactitud las falencias que presenta el área de inventario y de esta manera realizar las debidas modificaciones para tener un mejor control y a su vez poder obtener un informe de resultados de manera óptima y confiable.

Manual de Procedimientos de Control de Inventario de Materia Prima en la Distribuidora Santamaria	Pág.3 Feb 2021
--	---------------------------

Políticas Generales

Las políticas del presente manual son las siguientes:

- El manual va a ser empleado de forma constante con el fin de poder realizar un mejor control y de esta manera también se tomará de forma física los inventarios trimestralmente esto quiere decir que serán bajos los reglamentos ya previamente determinados.
- La persona encargada en el área de bodega se va a comprometer a realizar el control de inventarios usando como instrumento el Kardex por el método FIFO.
- Se emitirá los informes cada 15 días del área de inventario en él debe constar la entrada, salida, faltantes o sobrantes de materia prima.
- Cada documento emitido en el cual conste los movimientos de inventario debe ser firmado por el representante del área de bodega.
- El personal de trabajo de cada área tiene la responsabilidad de usar el respectivo manual con la finalidad de tener un mejor control de la distribuidora.
- Se deberá realizar la toma de inventarios físicos cada mes para precautelar si existen sobrantes o faltantes de materia prima en bodega.
- Se deberá delegar personal para el control del ingreso de la materia prima y de esa forma deberá ser registrados con sus respectivos códigos de los productos.
- Se debe realizar una verificación de cómo y cuándo el producto llega e ingresa en la bodega ya que de esta forma se pueda registrar en el sistema.

Manual de Procedimientos de Control de Inventario de Materia Prima en la Distribuidora Santamaria	Pág.4 Feb 2021
--	---------------------------

Funciones del Personal

Nombre del cargo: Contador

Definición: El trabajo que realiza con prioridad es elaborar las órdenes de compra de los respectivos productos de materia prima esto que es debidamente autorizado y aprobado por la gerencia.

Funciones:

- Se debe realizar un estudio previo para conocer sobre qué materia prima que consta en la distribuidora es de mayor uso.
- Deberá mantener un respectivo contacto con los proveedores para tener conocimiento de los precios de los productos.
- Se deberá verificar que la mercadería ya recibida se vea reflejada en las órdenes de pedido.
- Realizar las debidas órdenes de compra o las facturas en el caso que se venda materia prima a los clientes.
- Se debe elaborar nuevas estrategias para incrementar las ventas y están deberán ser sugeridas y aprobadas por el propietario de la distribuidora.
- Se deberá cancelar a los proveedores a tiempo esto quiere decir que el pago debe efectuarse en las fechas estipuladas.
- Se debe motivar a los trabajadores de la distribuidora para poder lograr los objetivos ya planteados.

Esto será inspeccionado para saber que se cumple a cabalidad todas las funciones establecidas y de esa forma poder lograr los objetivos propuestos.

Manual de Procedimientos de Control de Inventario de Materia Prima en la Distribuidora Santamaria	Pág.5 Feb 2021
--	---------------------------

Funciones del Personal

Nombre del cargo: Jefe de bodega

Definición: Es la persona encargada de controlar el almacenamiento de los productos de materia prima es decir en el proceso del ingreso o salida de los productos esto quiere decir que el lleva un control o la vigilancia de cada movimiento que se efectúa en bodega.

Funciones:

- Se debe establecer un lugar que se encuentre libre y en el cual se pueda recibir los productos.
- Se debe registrar de manera inmediata la entrada y salida de los productos.
- Cada producto debe constar con su respectivo código y en el cual se mantendrá un orden.
- Se debe utilizar de manera correcta la tarjeta del Kardex.
- Efectuar un inventario mensualmente con la ayuda del contador y del ayudante de bodega de esta forma se obtendrá información más real.
- Se debe revisar y controlar con el contador las órdenes de comprar sobre los productos que se va a solicitar a los proveedores ya que de esa forma se evitará los excesos de materia prima en bodega.
- Se debe mantener y conservar el área de bodega limpia y ordenada.

Manual de Procedimientos de Control de Inventario de Materia Prima en la Distribuidora Santamaria	Pág.6 Feb 2021
--	---------------------------

Funciones del Personal

Nombre del cargo: Ayudante de bodega

Definición: Es la persona que colabora al jefe de bodega es decir que el mantiene el control del almacenamiento de los productos sea en el área de bodega o en el caso de recibir los productos finalmente, es responsable de mantener de forma organizada la bodega.

Funciones:

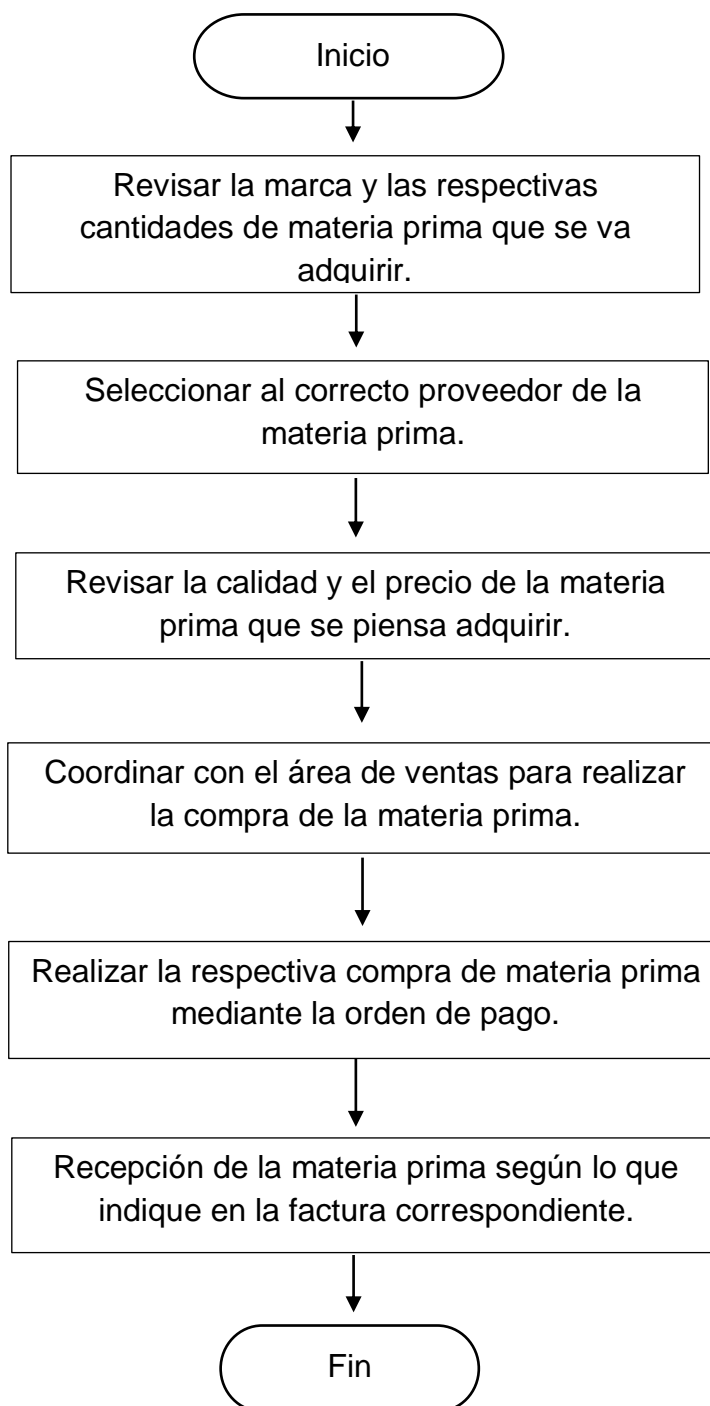
- Se deberá controlar y monitorear que el área de descargas se mantenga libre para poder recibir los productos de materia prima solicitada con anterioridad.
- Se debe conservar y guardar los productos existentes de la distribuidora.
- Se debe revisar que los productos que llegue se encuentren en las perfectas condiciones como son las fechas de elaboración y caducidad o la calidad del producto, en el caso que no se cumpla los productos serán devueltos.
- Se deberá clasificar los productos que estén vencidos o en mal estado para poder proceder a darlos de baja con la respectiva autorización del propietario de la distribuidora.
- Con el jefe de bodega se deberá mantener en orden y archivado todas las órdenes de compra ya que después serán entregadas al contador.
- Se debe almacenar de manera correcta todos los productos de materia prima esto se refiere a la temperatura y peso de los productos.

Procedimiento para la compra de materia prima

Al momento de realizar alguna compra de productos de materia prima esto debe tener una respectiva revisión para registrar y efectuar las gestiones de compra como los son:

- Se debe revisar en el área de inventarios que productos todavía se encuentra en stock.
- Elaborar un listado de los productos que se necesiten en la bodega.
- Se deberá comprobar que productos hacen falta en bodega.
- Se deberá realizar una investigación previa sobre los precios que tienen los proveedores.
- Revisar qué precios son los más convenientes para realizar la compra de los productos.
- Se debe realizar las respectivas órdenes de compra que la misma será aprobada por el propietario de la distribuidora.
- Por último, punto se recibirá los productos previamente ordenados a los proveedores.

Procedimiento para la compra de materia prima

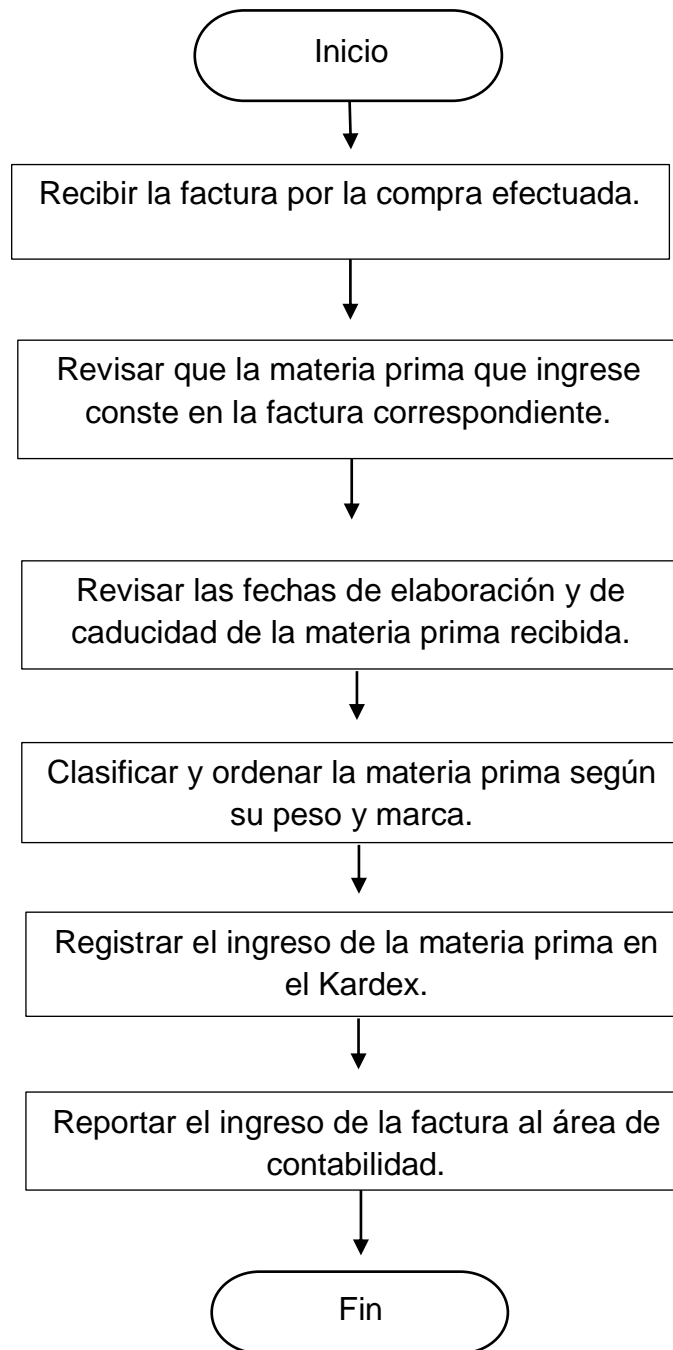


Procedimiento en la entrada de los productos de materia prima al área de bodega

Para lograr un exitoso ingreso de los productos de materia prima se debe realizar mediante las siguientes normas establecidas que son:

- Se debe primero recibir la factura por la compra de los productos de materia prima.
- Se debe verificar que la orden de compra coincida con la lista de los productos solicitado a los proveedores.
- Revisar que los productos que llegan son los mismos que consta en la factura.
- Se deberá organizar, clasificar y ordenar los productos en bodega.
- Se debe registrar en la tarjeta de Kardex el ingreso de la nueva materia prima en bodega.
- Las facturas después de realizar la verificación deben ser entregada al contador para que realice los respectivos ingresos en los sistemas.

Procedimiento en la entrada de los productos de materia prima al área de bodega

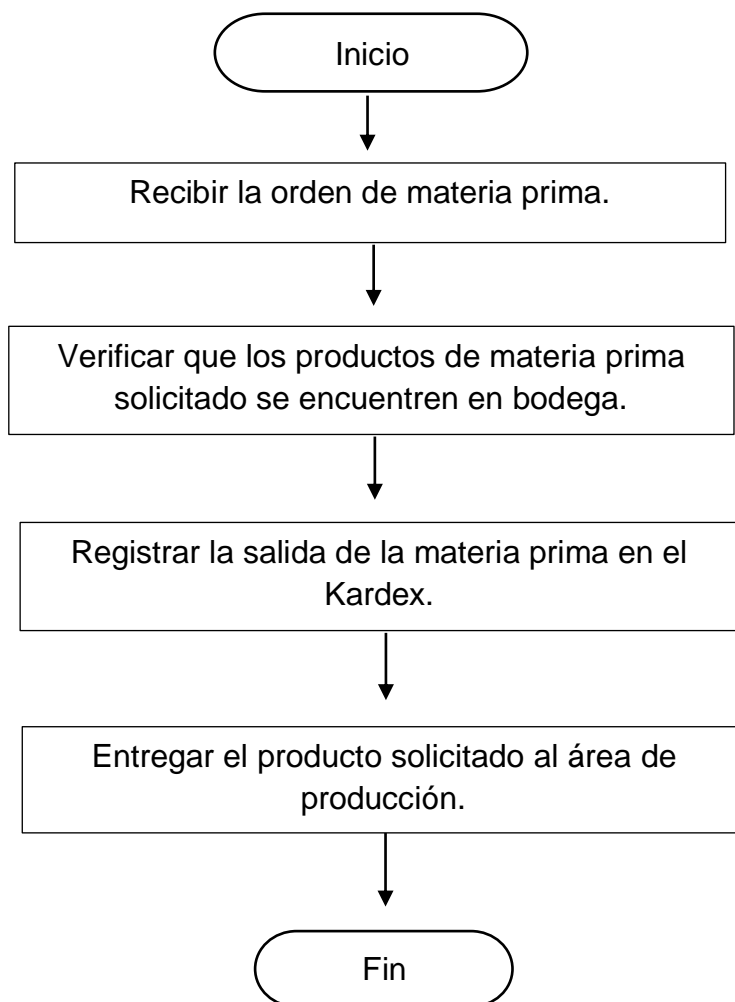


Procedimiento de la salida de los productos de materia prima al área de producción

Para realizar la salida de los productos de materia prima se debe seguir los siguientes procedimientos que son:

- Recibir la orden de materia prima firmada por el responsable del área de producción y del área de contabilidad.
- Verificar que los productos solicitados se encuentren en bodega.
- Registrar la salida de estos productos en el Kardex.
- Entregar el producto al área de producción.

Procedimiento de la salida de los productos de materia prima al área de producción

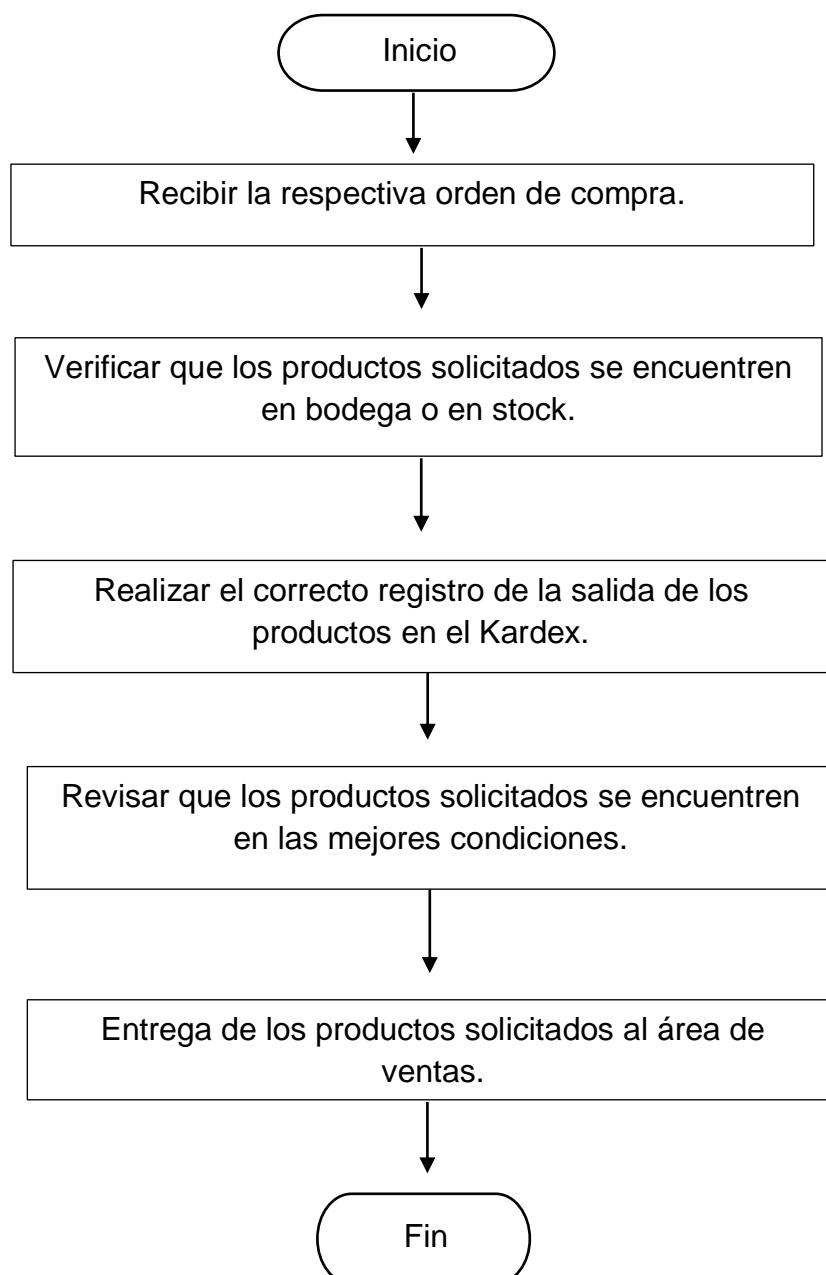


Procedimiento de la salida de los productos terminados a la venta

Para que la salida del producto terminado a la venta sea de forma exitosa se debe seguir los siguientes pasos que son:

- Recibir la respectiva orden de compra solicitada.
- Verificar que esos productos se encuentren en bodega o en stock.
- Registrar la salida de los productos en el Kardex.
- Realizar una correcta revisión de los productos.
- Entregar el producto al área de ventas.

Procedimiento de la salida de los productos terminados a la venta

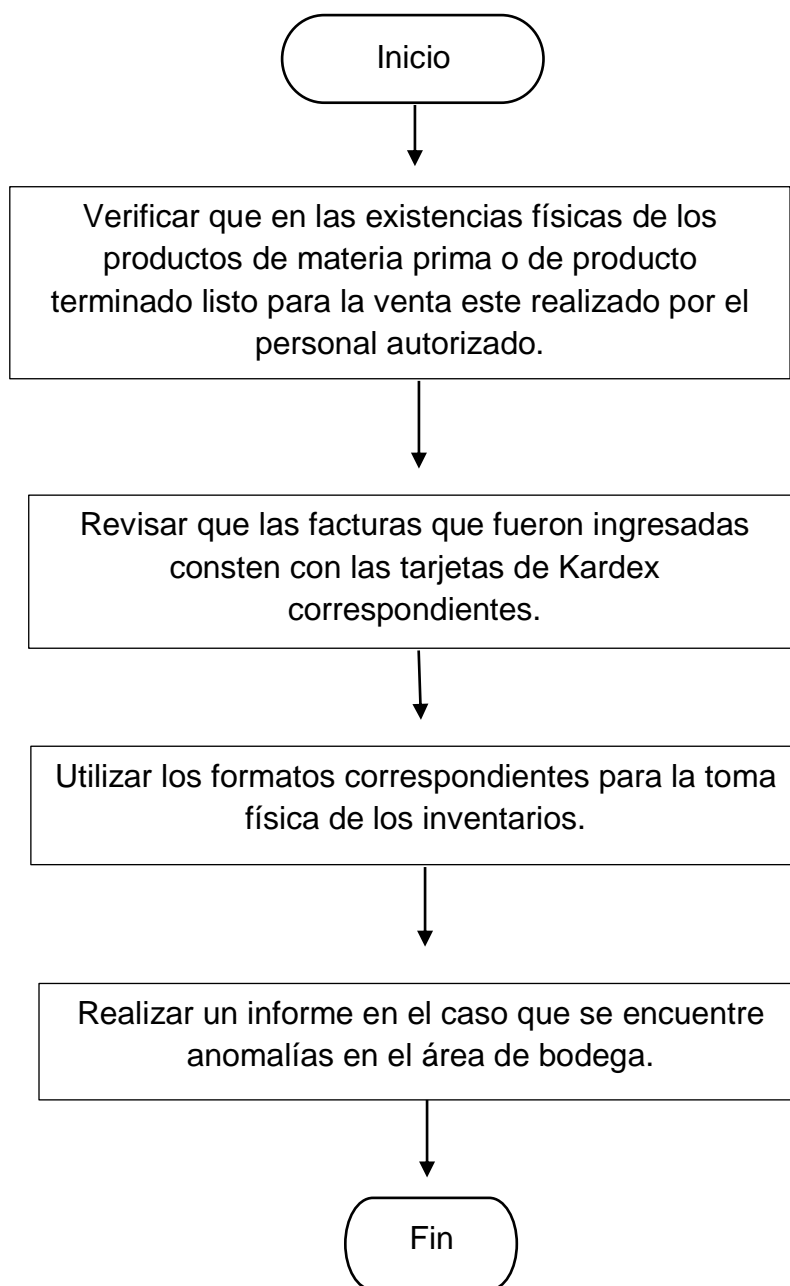


Procedimiento para la realización de la toma física del inventario

En este caso se debe realizar el control del inventario de manera física en el momento adecuado es decir en el momento que ingrese o salga los productos deben tener un registro de evidencia, pero debe constar con las siguientes medidas que son:

- Verificar que en las existencias físicas de los productos de materia prima o de producto terminado listo para la venta este realizado por el personal autorizado.
- Revisar que las facturas ingresadas consten con las tarjetas de Kardex correspondiente.
- Utilizar los formatos correspondientes para la toma física de inventarios que deberá ser realizado por el personal encargado.
- Realizar un informe en el caso que se encuentre anomalías en el área de bodega.

Procedimiento para la realización de la toma física del inventario



Modelo de los documentos a utilizar para el proceso de control de inventarios

	DISTRIBUIDORA SANTAMARIA			
	ORDEN DE COMPRA			
Nombre del solicitante:			Orden N°	
Cantidad	Producto	Marca	Precio Unitario	Total
Costo total				

	DISTRIBUIDORA SANTAMARIA			
	ORDEN DE MATERIA PRIMA			
Nombre del solicitante:			Orden N°	
Cantidad	Producto	Marca	Precio Unitario	Total
Costo total				

CONCLUSIONES

Al finalizar el presente trabajo de investigación utilizando varias técnicas además a esto se efectuó un estudio en el área de inventario de la Distribuidora Santamaria y con toda la información obtenida se puede llegar a las siguientes conclusiones:

- La Distribuidora Santamaria no cuenta con un respectivo manual de procedimientos para el control de inventario de materia prima lo cual esto implica que en los productos existan faltantes o exceso del mismo.
- No cuenta con el personal óptimo para el área de inventario.
- No se realizan periódicamente el control de inventario y por lo cual existe desorden y pérdidas de productos.
- No existe una organización adecuada al momento que querer efectuar un control de inventario por parte del propietario de la distribuidora.
- No se elabora los respectivos reportes de entrada o salida de los productos ya sea para ser procesados o para la venta.
- No elaboran guías de compras o reportes de venta en el caso de efectuarse.

RECOMENDACIONES

Después de efectuar las respectivas investigaciones en el área de inventarios de la Distribuidora Santamaria, se efectuará las siguientes recomendaciones:

- La Distribuidora Santamaria como primera instancia debe aplicar el manual de control de inventarios de materia prima que ha sido elaborado en base a las falencias que se encontraron en el momento de la investigación realizada.
- Se debe emplear el respectivo uso de la tarjeta de Kardex en el momento de la entrada o salida de los productos del área de bodega.
- La Distribuidora debe llevar y aplicar las respectivas normas contables para tener un correcto orden en el área contable lo cual con los informes que se emiten se podrá mejorar la toma de decisiones.
- Se debe establecer una perfecta organización por parte del propietario para llevar a cabo el respectivo control de los inventarios de materia prima con el fin de cumplir los objetivos propuestos.

Bibliografía

- Acevedo, M. A. (08 de 02 de 2016). *Gestiopolis*. Obtenido de Gestiopolis:
<https://www.gestiopolis.com/metodos-gestion-control-inventarios/>
- Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigación (5ª ed.)*. Caracas: Episteme.
- Arias, F. G. (2012). *El proyecto de investigacion 6ta* . Caracas: Episteme.
- Arias, S. (31 de Octubre de 2015). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/estados-financieros.html>
- Asamblea Constituyente de Montecristi. (2008). *CONSTITUCIÓN DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR*. QUITO: EDICIONES LEGALES.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales. 3ra. Edición*. Colombia: Pearson Educación.
- Buero. (21 de 10 de 2014). *Corponet*. Obtenido de Corponet:
<http://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-un-sistema-de-control-deinventarios>
- Bungue, M. (2007). *La investigación científica*. México,: Siglo XXI.
- Bustos, C., & Chacón, G. (2007). El MRP en la gestión de inventarios. *Visión Gerencial*, 32.
- Calvo, M. (2005). *Monitor Socicultural: Formacion profesional ocupacional*. MAD S.L.
- Castro, M. (2003). *El proyecto de investigación y su esquema de elaboración. (2ª Edición)*. Caracas: Uyapal.
- CÓDIGO DE COMERCIO. (2013). *DISPOSICIONES GENERALES*. QUITO: EDICIONES LEGALES.
- COTRALORIA GENERAL DEL ESTADO. (2017). *Ley Organica de la Contraloria General del Estado*. QUITO: EDICIONES LEGALES.

- Espinoza, O. (2011). *LA ADMINISTRACION EFICIENTE DE LOS INVENTARIOS 1RA EDICION*. MADRID: LA ENSENADA.
- Flick, U. (2015). *El diseno de la investigacion cualitativa*. Madrid: Ediciones Morata.
- Flores, E. L. (1999). *Primer Curso DE Contabilidad*. Mexico: Trillas.
- Flores, J. (2008). *Estados financieros nuevo manual para la preparacion de la informacion financiera*. Lima: Real Time.
- Frankl, V. (2001). *Psicoterapia y existencialismo. Escritos selectos sobre logoterapia*. Barcelona: Herder.
- Gitman, L. (2003). *Principios de Administración financiera Décima edición*. México: Pearson Educación de México, S.A.
- Gomez, R. (2003). *Monografias.com*. Obtenido de Monografias.com.: <https://www.monografias.com/trabajos13/mapro/mapro.shtml#:~:text=Presentaci%C3%B3n%20por%20escrito,%20en%20forma%20narrativa%20y%20secuencial,,hacen,%20se%20alando%20los%20responsables%20de%20llevarlas%20a%20cabo>.
- Gutiérrez, G. (2002). *Tratamiento y análisis de la documentación*. La Habana: Nuevo Paradigma.
- Habbid, C. (2012). *ANALISIS DE SISTEMAS CONTABLES*. Machala: s.n.
- Isaza, A. (2012). *Control interno y sistema de gestion de calidad* . Colombia: Ediciones de la u.
- Karl, M. (2010). *“El capital. Crítica a la economía política”*. Mexico: Siglo XXI.
- Lemus, W. (2010). *Contabilidad de Costo*. Bogota: Fus.
- Martínez, A. (30 de Enero de 2021). *Definición de Cliente*. Obtenido de Definición de Cliente: <https://conceptodefinicion.de/cliente/>
- NIIF. (2011).

- Ortiz Anaya, H. (2003). *Finanzas Básicas Para No Financieros*. Bogotá, Colombia: Thomson Learning.
- Perdomo, A. (2008). *Actividades de control, Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, Escuela profesional de Contabilidad y Finanzas*.
- Raffino, M. E. (03 de Julio de 2020). *Concepto.de*. . Obtenido de *Concepto.de*. : <https://concepto.de/ingreso-2/>
- Ross, S. W., & Gitman, L. (2006). *Fundamentos de finanzas corporativas. Séptima edición*. México: McGraw-Hill.
- Sampieri, R. (2006). *Metodología de la investigación*. Obregón, México: McGraw-Hill.
- Sampieri, R. H. (2003). *Metodología de la investigación*. México: McGRAW-HILL .
- Sánchez. (18 de Febrero de 2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Obtenido de *Análisis de Rentabilidad de la empresa*: [Http://www.5campus.com/leccion/anarenta](http://www.5campus.com/leccion/anarenta)
- Sánchez, J. P. (18 de Febrero de 2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Obtenido de <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>
- Serrano. (2007). *Administracion Publica*. Madrid: Reus,S.A.
- Sierra, F. (1998). *Técnicas de investigación en sociedad, cultura y comunicación*. Mexico: Pearson.
- Simón, A. (2005). *“Diccionario de Economía”, Tercera Edición*. Andrade.
- Tamayo y Tamayo, M. (2006). *Técnicas de Investigación. (2ª Edición)*. México: Mc Graw Hill.
- Tamayo y Tamayo, M. (2007). *El proceso de la investigación científica (4ª)*. México: LIMUSA.

Tamayo, M. (2003). *El proceso de la investigación científica*. Mexico, D.F: Limusa. Noriega .

Vera, & Vizuite. (2001). *Diseño de control de inventario de la empresa xyz*. Milagro.

Vidales, L. (2003). *Terminos financieros, contables,administrativo,economico,computcionales y legales*. Mexico: Plaza y Vidales S.A.

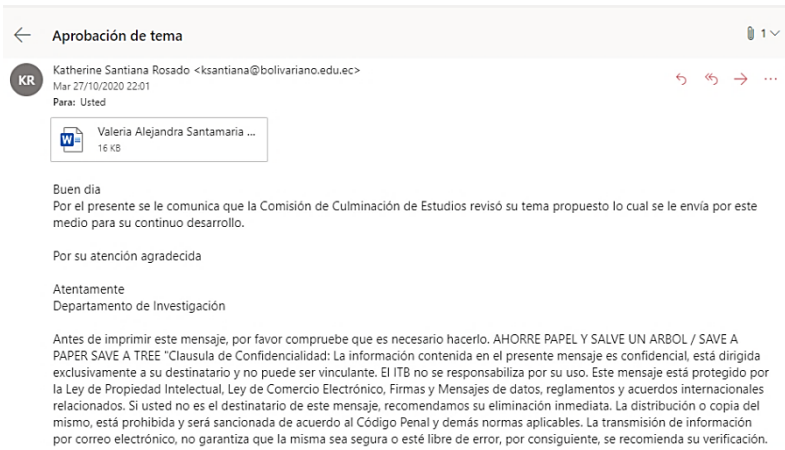
Anexos



- Almacenamiento de maicena en bodega



- Stock de gelatina en bodega



- Aprobación del tema vía e-mail



- Ubicación de la Distribuidora Santamaría vía Google Maps