



**INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO  
DE TECNOLOGÍA**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS**

**CARRERA: TECNOLOGÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DE  
TÍTULO DE:**

**TECNÓLOGO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TEMA:**

**DISEÑO DEL PROCESO DE VERIFICACIÓN Y REGISTRO  
DE EXISTENCIA PARA LA COMERCIALIZADORA DE INSUMOS  
AGRICOLAS “EL PRODUCTOR”, DEL CANTÓN PEDRO CARBO.**

**Autora:**

**Cruz Vargas Brigitte Estefany**

**Tutor:**

**PhD Simón Alberto Illescas Prieto**

**Guayaquil, Ecuador**

**2021**

## ÍNDICE GENERAL

<b>Contenidos:</b>	<b>Páginas:</b>
Portada.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Certificación de la aceptación del tutor.....	iv
Cláusula de autorización.....	v
Certificación de aprobación del CEGESCIT.....	vi
Resumen .....	vii
Abstract.....	viii
Índice General.....	i
Índice de cuadros... ..	x
Índice de figuras .....	xi

### CAPÍTULO I

#### EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema.....	1
1.2 Ubicación del problema en un contexto.....	4
1.3 Situación conflicto.....	7
1.4 Formulación del problema.....	10
1.5 Variables de la investigación.....	10
1.6 Delimitación del problema.....	10
1.7 Evaluación del problema.....	11
1.8 Objetivos de la investigación.....	12
1.8.1 Objetivo general.....	12
1.8.2 Objetivos específicos.....	12
1.9 Preguntas de la investigación.....	12
1.10 Justificación de la investigación.....	13
1.11 Variabilidad de la investigación.....	15
1.11.1 Viabilidad técnica .....	15

1.11.2. Viabilidad económica.....	15
1.11.3. Viabilidad social.....	15

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÒRICO**

2.1 Antecedentes históricos.....	16
2.2. Antecedentes referenciales.....	23
2.3. Fundamentación legal.....	24
2.4. Variables conceptuales de la Investigaciòn.....	30
2.4.1. Variable Independiente.....	31
2.4.2. Variable Dependiente.....	31
2.5. Definiciones conceptuales.....	32

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLÒGICO**

3.1. Datos de la empresa.....	36
3.2. Diseño de la investigación.....	39
3.3 Tipos de investigación.....	40
3.4. Población.....	41
3.4.1. Población Finita.....	42
3.4.2. Población Infinita.....	42
3.5. Muestra .....	42
3.5.1. Tipos de Muestra.....	43
3.6. Métodos teóricos de la investigación.....	43
3.7. Técnicas e instrumentos de investigación.....	44
3.8. Procedimientos de la investigación.....	47

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

4.1. Aplicación de las herramientas aplicadas.....	48
4.2. Propuestas.....	60
4.3. Conclusiones.....	66
4.4. Recomendaciones.....	67
4.5. Bibliografía.....	68
Anexos	

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Títulos</b>	<b>Páginas:</b>
<b>Cuadro 1.</b>	
Análisis del entorno.....	10
<b>Cuadro 2.</b>	
Prototipos.....	41
<b>Cuadro 3.</b>	
Universo.....	42
<b>Cuadro 4.</b>	
Procedimiento.....	45
<b>Cuadro 5.</b>	
Género.....	48
<b>Cuadro 6.</b>	
Rango de Edades.....	49
<b>Cuadro 7.</b>	
Consumo.....	50
<b>Cuadro 8.</b>	
Calidad.....	51
<b>Cuadro 9.</b>	
Influencia.....	52
<b>Cuadro 10.</b>	
Posicionamiento.....	53
<b>Cuadro 11.</b>	
Precio.....	54
<b>Cuadro 12.</b>	
Evolución al personal.....	55
<b>Cuadro 13.</b>	
Tiempo en espera.....	56

<b>Cuadro 14.</b>	
Nivel de recomendación.....	57
<b>Cuadro: 15</b>	
Proceso de Verificación y registro.....	63

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Títulos	Páginas:
<b>Figura 1.</b>	
Logo de la Empresa.....	36
<b>Figura 2.</b>	
Organigrama de la Comercializadora.....	37
<b>Figura 3.</b>	
Género.....	48
<b>Figura 4.</b>	
Rango de Edades.....	49
<b>Figura 5.</b>	
Consumo.....	50
<b>Figura 6.</b>	
Calidad.....	51
<b>Figura 7.</b>	
Influencia en compra.....	52
<b>Figura 8.</b>	
Posicionamiento.....	53
<b>Figura 9.</b>	
Precio.....	54
<b>Figura 10.</b>	
Evaluación al personal.....	55

**Figura 11.**  
Tiempo en espera..... 56

**Figura 12.**  
Nivel de recomendación..... 57

**Figura 13.**  
Proceso de registro..... 62

# **CAPÍTULO 1**

## **EL PROBLEMA**

### **1.1 Planteamiento del Problema**

Las empresas más grandes del mundo por capitalización bursátil, hoy hacemos lo mismo respecto a las compañías de Europa (García, 2021). En el proceso de verificación y registro de existencia es muy importante debido a la toma de decisiones, calidad, cantidad de productos y precio de compra. los resultados publicados por el INEGI en la Encuesta Nacional de Victimización de Empresas (ENVE) 2018. Establece que “contar con un sistema de control de inventarios para minimizar el riesgo de pérdida de mercancía, son uno de los delitos con mayor prevalencia es el robo hormiga” (Vegas, 2020).

La demanda de consumos agrícolas, ha permitido a grandes medianos y pequeños inversionistas, emprendedores tener la certeza en obtener buen nivel de estabilidad y rentabilidad económica, mediante las ventas lograda de cada comercio. El proceso de control no solo es el encargado de medir la obtención de los datos o resultados obtenidos finalmente en los diferente ejes y mecanismo de control, dirigido para alcanzar los objetivos previstos de la organización de acuerdo el comportamiento individual o grupal con el apoyo de todos los grupos de colaboradores.

El stock o inventario es la variable presentada por la cantidad de inventario en existencia en bodega, se define como productos en espera de ser consumido o vendido, los inventarios son catalogados como activos de las empresas o local.



El movimiento de las existencias depende por el nivel de ingresos la cantidad y la salida o venta de la mercadería debo al consumo de los clientes, produciendo rotación de los productos y generando ingresos por los despachos de mercadería.

Los elementos de la gestión de stocks son de total importante debido al éxito, depende gran parte de la ganancias y pérdidas de una compañía de este sector. “El término anglosajón equivalente a existencias, que hace referencia a las “mercancías” que tiene una empresa “destinadas a la venta” y que están “guardadas en un almacén o tienda” (EU Mediterrani en Consejos, 2020)

A medida que las empresas cambian, cada departamento de una organización tiene la finalidad de cubrir ciertos roles en específico, el jefe de venta o gerente de compra es el encargado de hacer frente y desarrollar controles antes el inventario disponible, y el inventario de necesidad de compra o adquisición, procurando evitar el stock cero. Debido que consiste en vender ciertos productos a un grupo de cliente o atender una demanda concreta.

Es necesario llevar un control de mercadería de cada inventario, para asegurar la eficacia en el los procesos de adquisición, y venta de los productos, es necesario realizar un registro de existencias ajustado a la realidad de cantidades disponibles, posterior realizar un proceso de verificación de la información registrada tanto física y digital, mediante programas de control o registro internos computarizado, programados, para aumentar y disminuir los inventarios.

La capacidad de adaptarnos en mercados, antes cambios de consumidores, en referencia a los productos, es necesario evaluar el inventario, revisar y evaluar cada producto, que satisfaga las necesidades de los clientes.

Podemos entender que vivimos a constante cambios y grandes empresas se adaptan a cambios repentinamente antes desafíos de la industria, enfrentándose y creando oportunidades de los desafíos posicionándose rápidamente en el mercado, utilizando la creatividad y objetividad cumpliendo con los objetivos y satisfaciendo las necesidades.

Una encuesta publicada en CSCO Insight, realizada a más de 220 empresas (el 30 % con ingresos de hasta 10 billones de dólares) señaló que el 76 % de ellas considera desde "alta importancia" hasta "prioridad clave". Este tipo de herramienta puede ser usado para determinar las óptimas cantidades de productos en un inventario. Para ello se analiza la cantidad, el historial de ventas y otros detalles. (Molina, 2017)

En la actualidad todas las empresas se han visto obligadas a supervisar a los colaboradores, incorporando la motivación, coordinación y dirección de las actividades, debido al propósito buscando satisfacer a los clientes. Los recursos fundamental mente dentro de las empresas obligadas a crear conciencia de los clientes, pagar lo que se revise de servicio.

El planteamiento del problema brinda la oportunidad para implementar un sistema al proceso de control de mercadería, clasificando los productos por características y permitiendo facilitar el control de inventario, se ejerce desde la existencia de un responsable a las actividades de atender y de controlar la incrementación o mantener el stock de inventarios en relación de manera responsable buscando de las necesidades faltante de bodega, analizando sus existencias en relación a su variedad y cantidad de productos en inventario actual, realizando pedidos a tiempo y eficaces de stock no disponibles.

## **1.2 Ubicación del problema en un contexto**

Una de las áreas estratégicas más importantes dentro de una empresa es la gestión de inventario. En México, las Pymes constituyen el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y representan hasta un 98% de los negocios en el país; sin embargo, el 70% no superan los cinco años ya sea por las bajas ventas o una gestión inadecuada de inventarios, de acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI). (Ayala, 2016)

Invertir en las herramientas adecuadas para la generación y administración de inventario ayudará a que se genere mayor valor y rentabilidad a la empresa. En el proceso logístico, el almacenamiento representa una etapa crucial para que la cadena de suministro mejore en el flujo de mercancía, mayor control de las existencias.

El mercado continúa creciendo más cada vez, Las empresas Latinoamérica se enfrentan a grandes desafíos, las competencias de franquicias reconocidas desde las provincias cercanas, como dentro del cantón, compitiendo por el mercado de los insumos agrícolas desde la calidad como variedades de productos hasta lo más relevante el precio.

Por su demanda en clientes y un segmento en específico de clientes por temporadas de incrementos de ventas, debido a los sembríos, hoy en día es uno de los negocios más rentables, pero con alto nivel de aumento de competencias.

Debido a esto afirman Ingenieros Agrónomos que el aumento de consumos en abonos, fungicidas, buscando promover calidad en sus sembríos como productos terminados en su crecimiento, eficiencia en cada cosecha y excelente calidad de los productos.

La multitud de pedidos de las personas en periodo estratégicos, comienza en la utilización de insumos agrícolas. Para las primeras semanas de sembríos, buscando siempre los clientes calidad a bajo precio. Debido a la tabla de nutrición todos productos desde sus procesos deben tener propiedades satisfactorias para la comercialización de sus productos ya terminado en su proceso de crecimiento. Para posterior elaboración y distribución, muchas marcas tienen controles excesivos a revisión de control de calidad.

Por ello, muchos agricultores, buscan cada día nuevos productos, que satisfagan sus necesidades, por eso distintas empresas buscan desarrollar mejores insumos agrícolas y los locales y distribuidoras buscan siempre tener stock de calidad, varios estudios médicos advierten de la calidad de nutrición y bienestar en salud.

Los consumidores exigen mejores productos, que comienzan desde sus sembríos y sus altos nivel de calidad. Los locales solicitan a sus proveedores variedad y nuevos productos dentro del mercado abasteciendo a este gran sector de clientes, buscando satisfacer su alto grado de exigencia al momento de comprar.

En Colombia la empresa Nestlé, nos enseña que para poder el cumplimiento es una de las labores más importante en toda empresa. Expresando “Hemos establecido un conjunto de mecanismo para garantizar el cumplimiento para detectar y abordar rápidamente cualquier caso de incumplimiento que ocurra”. Enseñando que las cantidades de producto facilitado en un periodo prolongo, diseñando pequeñas cantidades o unidades de los productos que facilita que toda persona incluye a la comercialización, venta y publicidad antes la narrativa del producto.

Diseñando procesos y obligación asignadas a cargos, evitando riesgos que presente innecesariamente, en los tienen procesos de registro y autorización escrita, de los fabricante y distribuidores, diseñando control antes sus trabajadores.

El sistema de control que aplican incentivos de ventas para los colaboradores encargado de la comercialización de los productos y el volumen de ventas comprendidos en las disposiciones, son procesos de asignación, diseñan registro en veces a los productos elaborados y terminado de bodega.

Realizando una exhaustiva verificación a que campo de ventas, establecimiento donde y que producto tiene mayor impacto evitando la elaboración innecesaria de productos y antes la adquisición de materia prima, revisan suministros para la elaboración.

Establecimiento un proceso para la elaboración de la etiqueta de los productos, clasificando en orden y prioridades la información al consumidor, primero ubica, tabla de los ingredientes utilizados, luego la composición y análisis del producto, siguiente el número de la serie la fecha límite para el consumo, posterior las condiciones climatológicas y de almacenamiento en el país que se trate, realizando una gestión eficiente de los procesos de gestión y calidad.

### **1.3. Situación Conflicto**

Los procesos de verificación y registro de existencias tienen un incremento en Ecuador debido a su importante crecimiento de funciones y satisfaciendo necesidades en distintas áreas dentro de una empresa o local, debido a su proceso eficiente y reales con información precisa y certificada presentada al momento de revisar o controlar bodega con cantidad de mercaderías disponibles de cada producto.

En la actualidad debido a la generación de emprendimientos muchas empresas, se dedican a satisfacer una necesidad de muchos emprendedores e inversionistas al momento de invertir debido que ofrecen programas o licencia contables, para la mejor utilización de información al proceso de registro de existencia de mercadería.

La estrategia de control de inventario real ayudara y mejorar el movimiento interno de la empresa, debido que facilitan el stock de productos y su cantidad exacta, promoviendo una mejor atención al cliente, evitando realizar tiempo en espera para ser despechado sin sus pedidos completos.

Existen varias franquías de ventas de insumos agrícolas, encarga a la distribución al por mayor, siendo estas las ciudades más principales dentro de Ecuador Guayaquil, Cuenca, El oro, Machala, debido que existe gran demanda de consumidores o clientes, por su actividad y sector agrícolas.

La comercializadora de insumos agrícolas El Productor, está ubicada en el sector centro, del cantón Pedro Carbo, provincia del Guayas, en las calles 9 de octubre y 24 de mayo. Cuenta 4 trabajadores, desde sus inicios se ha

identificado por tener responsabilidad, puntualidad en hora de atención, y eficiencia en atención al cliente con un servicio óptimo en respeto y cordialidad con los clientes y comerciantes. En el mes de octubre del 2020, sus propietarios deciden abrir sus puertas, con la inversión 27.000 dólares.

La comercializadora El Productor se dedica a la venta de insumos agrícolas, y comercialización de inventario en perchas de materiales relacionado a la agricultura, desde vitaminas, hasta productos primera necesidad al momento de los sembríos.

Manejando diferentes líneas de productos como herbicidas, insecticida, foliares, como todo negocio existen problemas en el proceso de verificación y registro de existencias, debido que no existen un control de seguimiento y obtener información real de mercadería disponible en bodega, presentándose este inconveniente al momento ya de despechar mercadería, y revisando en bodega que no hay productos disponibles.

El actual proyecto busca implementar proceso de verificación y registro de existencias, para determinar control actual de existencia en bodega de los productos disponible a tiempo real, evitan riesgo de insatisfacción a los clientes al momento de no disponer de stock, la idea principal es efectuar verificaciones y control mediante Excel programados de ingreso y salida de cada producto, pudiendo revisar en cualquier momento la calidad de insumos disponibles del inventario en la área de bodega, de compra y venta de los productos

Según los consumidores y expertos piensan y aseguran, que el negocio o inversión en productos agrícolas tiene grandes niveles de crecimiento debido a su alta demanda, que vez más personas son veganas, dietética, buscando consigo una mejor alimentación y desde el campo se lleve este control para mejorar la calidad de vida y salud de las personas, adaptando productos para mejorar los insumos y procesos de plantación en el campo.

En el cantón Pedro Carbo, aumenta el nivel de competencia entre un 8% a 14% por año. En diferencia con las otras actividades presente en el cantón, debido a su incremento económico, son tipos de emprendimiento rentables con cierta cantidad de inversión con planes y metas de seguir aumentando e incrementando crecimiento debido a las ganas de innovación.

La emergencia sanitaria, aumento los controles de calidad en los productos en adquirir, debido que son insumos dirigidos a la agricultura con el propósito de ser procesado y fabricando distintos productos con el fin de llegar a la mesa de los consumidores, por ello se debe trabajar con el control de los procesos de verificación, de los productos al adquirir para las comercializadoras debido que consiste en analizar y revisar, información presente en el productos antes de su adquirir para obtenerlo y clasificar control de cada producto.



**Cuadro 1. Análisis del entorno**

<b>Causas</b>	<b>Consecuencias</b>
Deficiente Control de Inventario	Insuficiente servicio a los clientes
Carencia Verificación de stock	Planificación de pedidos deficientes
Inventario Defectuoso	Pérdida de Rentabilidad

**Elaborado por: Cruz B. (2021)**

#### **1.4. Formulación del Problema**

¿Cómo la carencia de un proceso de verificación y registro de las existencias incide en el proceso de venta, de la comercializadora de insumos agrícolas “El Productor”, ubicada en el cantón Pedro Carbo, provincia del Guayas, en el periodo fiscal 2021?

#### **1.5 Variables de la investigación**

**Variable Independiente:** Verificación y Registro

**Variable Dependiente** : Proceso de ventas

#### **1.6. Delimitación del Problema**

**Campo** : Administrativo

**Área** : Comercial

**Aspectos:** Proceso de verificación y registro de las existencias, Proceso de ventas.

**Tema** : Diseño del proceso de verificación y registro de existencias para la comercializadora de insumos agrícolas “El Productor”, del cantón Pedro Carbo.

## 1.7. Evaluación del Problema

El presente trabajo de investigación de proceso de verificación y registro de las existencias, está determinado para diseñar un control de registro en la comercializadora de insumos agrícolas El Productor, el motivo surge por la falta de control de la mercadería existente en bodega.

- **Delimitado:** Se desarrollará procesos de registro, la cual consiste en plantear en base a la necesidad de implementar procesos de verificación y control de registro de mercadería, para solucionar la problemática que existe en la comercializadora El Productor.
- **Claro:** El presente trabajo está planteado ser expresado de manera legible y comprensiva, sobre los procesos de verificación y control de los inventarios de insumos agrícolas.
- **Evidente:** Debido a la falta de control en los inventarios en la comercializadora de insumos agrícolas el Productor, ocasiona fallas en a la hora del despacho de los productos de bodega, a los clientes.
- **Concreto:** En base todo lo referente a esta investigación se enfoca en los procesos de verificación y registro de existencia, que lleva a un proceso donde se mantiene reporte o información veraz, cierta y concreta de la existencia real en bodega.
- **Relevante:** El término más importante es la interpretación de resultados, para resolver el problema planteado en esta investigación, para mejorar el control de bodega con los productos existente.

- **Factible:** El presente trabajo de investigación nos permitirá conocer datos importantes y reales, necesarios para el desarrollo del proyecto, obteniendo el apoyo de los propietarios para la toma de decisiones.

## **1.8. Objetivos de la investigación**

### **1.8.1 Objetivo general**

Elaborar el diseño del proceso de verificación y registro de existencias para mejorar el proceso de ventas, de la comercializadora de insumos agrícolas “El Productor” del cantón Pedro Carbo.

### **1.8.2. Objetivos específicos:**

- Determinar fundamentos teóricos especializados relacionados al proceso de verificación y registro de existencias y el proceso de ventas.
- Analizar la situación actual de la verificación y registro de las existencias como parte del proceso de ventas de la comercializadora “El productor”. del cantón Pedro Carbo.
- Desarrollar el proceso de verificación y registro de las existencias en la comercializadora de insumos agrícolas “El Productor” del cantón Pedro Carbo.

## **1.9 Interrogantes de la Investigación**

- ¿Cómo determinar los fundamentos teóricos especializados relacionados al proceso de verificación y registro de existencias y el proceso de ventas?

- ¿Cuáles son los procesos de verificación y registro de las existencias como parte del proceso de ventas de la comercializadora “El productor”. del cantón Pedro Carbo?
- ¿De qué manera se desarrollará el proceso de verificación y registro de las existencias en la comercializadora de insumos agrícolas?
- **1.10. Justificación e Importancia.**

El presente proyecto tiene como finalidad proponer el control de inventarios de mercadería, en la empresa El Productor ubicado en el cantón Pedro Carbo buscando soluciones para organizar u administrar de forma correcta, eficiente y responsable, consiguiendo llevar una contabilidad precisa de los productos de ingresos y egresos logrando obtener un correcto registro y control periódicamente el stock disponible en bodega.

Evitando liquidez en los productos, abasteciendo de manera adecuada los productos agrícolas y promoviendo mejoras en atención al cliente y tiempo de espera y evitando retrasos en envío de mercadería en la empresa El Productor. Buscando la satisfacción de los clientes, buscando incrementos en ventas, previniendo tener un efecto perjudicial en los ingresos financiero del negocio.

- **Conveniencia**

La presente elaboración de la investigación es conveniente para la comercializadora de insumos agrícolas, porque se elaboran registros para el proceso de verificación y registros de las existencias en bodega, Sirve para controlar las mercaderías reales en bodega la cantidad exacta.

- **Relevancia Social**

Esta investigación tiene relevancia social debido que busca mejorar la atención a los consumidores evitando la revisión en bodega, siendo más

demorada, a la verificación de registro rápida, atendiendo de manera óptima y eficiente, incrementando ventas, siendo estos ingresos económicos, beneficiando a los propietarios y los colaboradores, por aumento moderado de sueldo y mantenido sus empleos.

- **Implicación practica**

Este trabajo tiene como finalidad llevar a cabo desarrollar un control al proceso de verificación y registro de existencias. Con la implementación de este control resolverá la problemática, que busca obtener mejor calidad de atención en la reducción de tiempo en espera al momento de atención y despacho a los productos, para incrementar los ingresos.

- **Valor Teórico**

Busca tener como finalidad la fundamentación de la investigación por partes del proyecto con argumentos correctos y validados de autores con información y teoría de proceso de verificación y registro de existencia, aportando a futuros proyectos como guía instrumental.

- **Utilidad Metodológica**

Aplicación de herramientas de recolección de datos e información, mediante diferentes tipos de investigación de campo porque nos permitirá investigar directamente en el lugar de los hechos y donde se desarrolla los acontecimientos. aplicaremos también investigación cualitativa y cuantitativa, porque nos permite describir las causas, obtención de los datos y resultados obtenidos.

### **1.11. Viabilidad de la Investigación**

Según (Arias E. R., Economipedia, 2020). “La viabilidad es un análisis que tiene por finalidad conocer la probabilidad que existe de poder llevar a cabo un proyecto con éxito”.

La viabilidad tiene como objetivo principal ofrecer aspectos fundamentales permitiendo desarrollar una investigación de forma profunda que permite llegar a cabo en base a profundidad de los recursos utilizados de la siguiente manera:

#### **1.11.1 Viabilidad Técnica**

El presente trabajo investigativo tiene viabilidad técnica debido que beneficiara a los propietarios de la comercializadora de insumos, brindando un incremento en sus ingresos de ganancias generando los objetivos propuestos.

#### **1.11.2 Viabilidad Económica**

La investigación es viable económicamente porque, mediante la recopilación de datos obtenidos, se llevará a cabo implementar un correcto sistema de control, para mejorar las ventas e incrementar los ingresos del negocio.

#### **1.11.3. Viabilidad Social**

Esta investigación tiene viabilidad social debido que, mejorando el tiempo de atención de los clientes, aumentamos las ventas y se podrá brindar la oportunidad de crear fuentes de trabajo y aumentando productos más vendidos, mediante la implementación de procesos de verificación y registro de existencia, incrementando ingresos y mantenido el equilibrio de ganancia del negocio.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes Históricos**

Desde tiempos inmemorables, los egipcios y demás pueblos de la antigüedad, acostumbraban almacenar grandes cantidades de alimentos para ser utilizados en los tiempos de sequía o de calamidades. Es así como surge o nace el problema de los inventarios, como una forma de hacer frente a los periodos de escasez. Que le aseguraran la subsistencia de la vida y el desarrollo de sus actividades normales. Esta forma de almacenamiento de todos los bienes y alimentos necesarios para sobrevivir motivó la existencia de los inventarios. (Cevallos, 2020).

Los inventarios en las empresas y el desarrollo prácticos del registro contable, el manejo contable permite mantener del registro contable. Establece el control de los inventarios de bodega, permitiendo conocer al final del registro las cantidades de los productos. Debido a la falta de un sistema adecuado, las principales consecuencias en una organización o compañía definida.

La correcta delegación de funciones en las diferentes áreas de la empresa permite evitar problemas y llevar un adecuado control de las existencias. Un sistema de procesos y gestión en procedimientos internos, aplicando diferentes procedimientos internos y métodos de gestión antes el sistema de gestión e inventarios adecuado antes los productos que no tiene rotación desde el más antiguo al más actual, basándose a la entrada y salida de la mercadería en el momento de adquisición.

Las economías agrícolas y artesanales, se caracterizaron por la existencia de organizaciones pequeñas donde la misma familia producía sus productos y los comercializaba. Los procesos de verificación, la evolución histórica se debió a la forma eficiente y eficaz de lograr los objetivos de una organización.

“En 1776 Adam Smith definió los fundamentos del comportamiento económico como lograr mayor productividad y registro de existencias en la revolución industrial, actividades y etapas de un proceso productivo” (Carrizosa, 2008).

El propósito de los almacenes en soluciones al problema de los inventarios, es generar respuestas y soluciones antes distintos problemas basándose a los inventarios, evitando general gastos en productos que se encuentran aún en almacén, evitando general las órdenes de compra de los mismos productos, contando con un modelo de gestión de inventarios, un sistema de stock.

Las medidas de gestión aseguran el bienestar evitando la carga innecesaria en el almacén, reduciendo los costos y gastos, antes la compras a proveedores, de mercaderías asegurando así un nivel óptimo.

“En los principios del siglo XX, las empresas americanas Borroughs, NCR, Ford, Packard, Coca Cola, necesitaban gran fuerza de ventas hasta miles de vendedores, incorporando consigo en los procesos de ventas, los manuales de ventas, los vendedores aprendían los beneficios y características de los productos de la marca, en el proceso de formación y esfuerzo para impresionar a sus posibles clientes”. (Espinoza V. , 2018)



“El control de los inventarios ciertamente merece la atención de la alta dirección de una empresa; especialmente cuando se encuentra en una etapa de crecimiento y de expansión de sus actividades de trabajo” (Control de Inventarios, s / f)

El tamaño de los inventarios, es fundamental el volumen de los inventarios de los materiales y productos, influyendo la fluidez económica y capital de trabajo contable, el estado de perdida y ganancia, dando valor a los inventarios y la importancia de la gestión de los procesos de existencia.

El control de inventarios se merece una de las mejores atenciones de la altas dirección y orden en una empresa u organización, no fue hasta los últimos años que tuvieron una visión diferente de ver las cosas mediante el creciente desarrollo los métodos estadísticos y matemáticas, sobre las decisiones sobre las finanzas, producción, inventarios y ventas, mediante la aplicación sobre registros de existencias.

Según los informes publicados por (S.L., 2010, págs. 87-93) “Estable que el control de inventarios tiene la finalidad básica de gestionar eficientemente el nivel de las existencias de un establecimiento”. En base a la práctica empresarial muchos gerentes reconocen la importancia de llevar a cabo de manera correcta y eficiente la administración de los inventarios, buscando minimizar el costo de mantenimiento del stock.

El inventario, es representando como una de las importantes inversiones, situada de forma en relación de sus activos, todos los productos o stock usados en el suministro de bodega, cuyo propósito es observar las

técnicas de la administración de inventarios, fundamentalmente son las ventas e indispensables debido a las optimizaciones de las utilidades de las empresas.

Los adquirentes de los inventarios son los elementos que conforman la cadena de abastecimiento, se desarrolla referentes niveles de selección o adecuados sistemas para manejar grandes cantidades de los inventarios, debido a la logística interna de cada empresa para la gestión de inventario, una de las razones más potente de un buen registro y un proceso adecuado es por la adquisición de grandes cantidades de productos debido a obtener descuentos por adquirentes mayoristas.

Las funciones de un gerente financiero en una empresa, es administrar el inventario de manera correcta manteniendo las cantidades necesarias, no incurrir en faltantes, ni excedentes, se debe tener en cuenta factores como minimizar costos y optimizar las utilidades. Atendiendo la demanda de clientes evitando la pérdida de clientes, debido atención no optima o faltante de mercadería.

Para controlar un inventario se debe identificar las variables, la inversión de mercaderías y almacenamiento, incorporar un registro de los movimientos de inventarios, existen varios tipos:

1.- **Movimientos de entrada:** los productos que entran en un almacén pueden tener cuatro orígenes:

- Proveedores: Los productos que se compra a las empresas, pueden ser productos terminados, repuesto y embalajes.

- Devoluciones: Son productos que los clientes devuelven por insatisfacción o defecto.
- Regulación de inventarios: Son entradas tras un inventario para controlar las existencias.

2.- **Movimientos de salida:** los productos que salen del almacén de una tienda pueden dirigirse a:

- Clientes: Debido a las compras de los clientes de los productos.
- Proveedores: Devoluciones puede ser de productos defectuosos o distintos debido a la solicitud de compra.
- Regularización del inventario: para ajustar los niveles de los inventarios.

### **Planeación de existencias**

Las existencias de los depósitos, bodegas y almacenes, se mantener control en los pedidos pendientes o en tránsito, los plazos concedidos para cancelar pedidos y el tiempo de despacho en el centro de distribución o almacén.

### **Determinar los ciclos de pedido**

El consumo tiene un comportamiento regular, los pedidos de existencias dependiendo en el consumo, evitando presentar faltante o excesos. Tiene algunas ventajas estas son:

- Disminución de riesgos por agotados
- Organización del trabajo
- Cumplimiento de las entregas
- Proveedor respeta precios y condiciones

### **Revisar existencias**

Incorporar revisiones permanentes de las existencias, actualización de los productos y salida de las mercaderías, debido a las posteriores tomas de decisiones mediante los inventarios bajos en la adquisición de una forma práctica y fácil. El sistema de control existe tres niveles de existencias máxima, mínima, crítica. (Bravo, 2011, pág. 89)

### **Existencia Máxima**

Es la cantidad máxima que una empresa debe mantener en inventario, para una buena suministración se debe determinar mediante la demanda al consumo de venta y el tiempo en reemplazo, debido que algunos productos se convierten en objetivos difícil en su venta.

### **Existencia mínima**

Consiste en la cantidad mínima que debe tener en existencia una empresa, debido que debe satisfacer con stock disponible a los clientes, se determina mediante consumo de venta mínima y el tiempo de que dura la mercadería en bodega.

### **Existencia crítica**

Se determina el nivel más bajo que puede llegar un inventario, si un proveedor llega a faltar con el pedido se debe determinar mecanismo para adquirir y atender a los clientes. Se considera mediante el consumo y el siguiente tiempo de reposición

## **La historia de las ventas**

El origen de las ventas lo encontramos en la prehistoria todo empezó con la practica el trueque de forma comercial sencilla. Según (Castro, 2019) “Este sistema del trueque fue evolucionando junto con las sociedades, existiendo intercambios entre miembros de diferentes civilizaciones e incluso entre civilizaciones entre sí”.

El desarrollo de la economía sigue siendo de igual forma de nuestra actualidad, basado en dinero – mercancía es decir como compra (dinero), y mercancía (adquisición o mercadería), que en este caso compran los clientes.

## **La evolución de la gestión de stock**

Los inventarios desde los principios del siglo pasado, fueron analizados con criterio estrictamente contable mediante procesos en desarrollo que se presenta en escala, mediante las cantidad y variedad de las mercaderías. La administración de los inventarios, es el sistema que permiten medir los resultados proyectados y evaluación de los controles, se puede clasificar de tres aspectos:

- Definición de normas: sirven para las comparaciones de los productos.
- Base de control: operaciones de mediante los controles técnicos.
- Interpretación de los resultados: Es necesario para la establecer medidas de control de los inventarios, mediante la obtención de los resultados.

Para llevar a cabo un control de mercadería se puede mantener registros auxiliares o de pre información de las cantidades disponibles, para la venta oportuna. “Las clases y denominación de los artículos, fecha de la operación que se registre, números de unidades en existencia, compradas, vencidas, consumidas” (Fierro, 2009)

La obtención de los resultados mediante técnicas permite tomar mejores decisiones, buscando mantener el nivel de los inventarios, para conseguir una estructura sólida que permita conocer y manejar el número de técnicas o instrumentos que contribuye al éxito mediante los inventarios aumentando ventas y mejorando las utilidades de la empresa.

### **Antecedentes Referenciales**

(Mayile, 2016) Universidad de Guayaquil, tema: Mejora de la gestión de inventario en la empresa Cartimex S.A. Resumen: Análisis de inventario controlado y verificado de los procesos de formulación de reportes. Como diferencia: Análisis controlado y verificación de la gestión.

(Aizaga Soria, 2018) Universidad de Guayaquil, tema: Propuesta de control de inventario para aumentar rentabilidad en la empresa Lepulunchexpress S.A. Resumen: El control de Inventario para enfrentar a la demanda y competir con su entorno. Como diferencia: forma de material de control de materia prima.

(Ivonne, 2017) Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología, tema: “Modelo de control de inventario para la microempresa Worzolly S.A”. Resumen: La tesis desea implementar el modelo adecuado de inventario. Como se diferencia: Forma parte de la gestión de compras y mínimo rendimiento de la inversión y alto costos de la administración.

(Jayler, 2018) Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología, tema: Propuesta de control en la rotación de los productos para la mejora en la administración de los inventarios de mercadería en la empresa Colgate Palmolive S.A. Resumen: Administrar la rotación de los inventarios,

distribución y suministro bajo un plan de control. Como se diferencia: En la relación mediante la rotación de productos.

Herrera María, (2018), Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología, tema: Implementación procesos de control en la entrega de mercadería de artículos ferreteros de la distribuidora RM. Resumen: Verificación de manual de procesos de control en la entrega de mercadería. Como se diferencia: En la verificación de los inventarios en el área de comercial, compras, producción transporte almacenaje y distribución.

(Hernández Ketty, 2019), Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología, tema: Propuesta de mejoras al control de inventario mercaderías en el supermercado corporación el rosado S.A. Resumen: Los productos de bodega se manipulan mediante los procesos y mejoras del control de los inventarios. Como se diferencia: Mediante el plan de los procesos y actividades existente en bodega.

## **Fundamento legal**

### **Constitución República del Ecuador (2008)**

#### **Sección tercera**

#### **Comunicación e Información.**

**Art. 18.-** Todas las personas, en forma individual o colectiva, tienen derecho a: 1. Buscar, recibir, intercambiar, producir y difundir información veraz, verificada, oportuna, contextualizada, plural, sin censura previa acerca de los hechos, acontecimientos y procesos de interés general, y con responsabilidad ulterior.

#### **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 Novena**

### **Personas usuarias y consumidoras**

**Art. 52.-** Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características. La ley establecerá los mecanismos de control de calidad y los procedimientos de defensa de las consumidoras y consumidores; y las sanciones por vulneración de estos derechos, la reparación e indemnización por deficiencias, daños o mala calidad de bienes y servicios, y por la interrupción de los servicios públicos que no fuera ocasionada por caso fortuito o fuerza mayor.

**Art. 53.-** Las empresas, instituciones y organismos que presten servicios públicos deberán incorporar sistemas de medición de satisfacción de las personas usuarias y consumidoras, y poner en práctica sistemas de atención y reparación. El Estado responderá civilmente por los daños y perjuicios causados a las personas por negligencia y descuido en la atención de los servicios públicos que estén a su cargo, y por la carencia de servicios que hayan sido pagados.

**Art. 54.-** Las personas o entidades que presten servicios públicos o que produzcan o comercialicen bienes de consumo, serán responsables civiles y penalmente por la deficiente prestación del servicio, por la calidad defectuosa del producto, o cuando sus condiciones no estén de acuerdo con la publicidad efectuada o con la descripción que incorpore.

## **Trabajo y producción**

### **Sección primera**

#### **Formas de organización de la producción y su gestión**



**Art. 319.-** Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

**Art. 320.-** En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente. La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

#### **Codificación de la ley del registro único de contribuyentes (2017).**

**Art.2.- Del Registro.** - El registro Único de Contribuyentes será administrado por el Servicio de Rentas Internas. Todas las instituciones del Estado. Empresas particulares y personas naturales están obligadas a prestar la colaboración que sea necesaria dentro del tiempo y condiciones que requiera dicha institución.

**Art. 3.- De La Inscripción Obligatoria.** - todas las personas naturales y jurídicas, entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas, sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes.

#### **Sistema Económico**

**Art. 242.-** La organización y el funcionamiento de la economía responderán a los principios de eficiencia, solidaridad, sustentabilidad y calidad, a fin de asegurar a los habitantes una existencia digna e iguales derechos y

oportunidades para acceder al trabajo, a los bienes y servicios: y a la propiedad de los medios de producción.

### **Ley Orgánica de Defensa del Consumidor**

Registro oficial suplementario N° 116 del 10 de julio del 2000.

#### **Capítulo II. Derechos y obligaciones de los consumidores.**

**Art.4.- Derechos del consumidor.** - Son derechos fundamentales del consumidor, a más de los establecidos en la Constitución Política de la República, tratados o convenios internacionales, legislación interna, principios generales del derecho y costumbre mercantil, los siguientes:

1. Derecho a la protección de la vida, salud y seguridad en el consumo de bienes y servicios, así como la satisfacción de las necesidades fundamentales y el acceso a los servicios básicos.
2. Derecho a que los proveedores públicos y privados oferten bienes y servicios competitivos de óptima calidad, y a elegirlos con libertad.
3. Derecho a recibir servicios básicos de óptima calidad.
4. Derecho a la información adecuada, verás, clara, oportuna y completa sobre los bienes y servicios ofrecidos en el mercado, así como sus precios, características, calidad, condiciones de contratación y demás aspectos relevantes de los mismo, incluyendo los riesgos que pudieren presentar.
5. Derecho a un trato transparente, equitativo y no discriminatorio abusivo por parte de los proveedores de bienes y servicios, especialmente en lo referido a las condiciones óptimas de calidad, cantidad, precio, peso y medida.
6. Derecho a la protección contra la publicidad engañosa o abusiva, los métodos comerciales, coercitivos o desleales.
7. Derecho a la educación del consumidor, orientada al fomento responsable y a la difusión adecuada de sus derechos.
8. Derecho a la reaparición e indemnización por daños y perjuicios, por deficiencias y mala calidad de bienes y servicios.

9. Derecho a recibir auspicio del Estado para la constitución de asociaciones de consumidores y usuarios, cuyo criterio será consultado al momento elaborar o reformar una norma jurídica o disposición que afecte al consumidor.
10. Derecho a acceder a mecanismos efectivos para la tutela administrativa y judicial de sus derechos e intereses legítimos, que conduzcan a la adecuada prevención sanción y oportunidad reparación de su lesión.
11. Derecho a seguir las acciones administrativas y/o judiciales que correspondan.
12. Derecho a que en las empresas o establecimientos se mantenga un libro de reclamos que estará a disposición del consumidor, en el que se podrá anotar el reclamo correspondiente, lo cual será debidamente reglamentado.

**Art.5.- Obligaciones del consumidor.** – Son obligaciones de los consumidores:

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

### **Código del Trabajo (2012)**

**Art. 3.- Libertad de trabajo y contratación.** - El trabajador es libre para dedicar su esfuerzo a la labor lícita que a bien tenga. Ninguna persona podrá ser obligada a realizar trabajos gratuitos, ni remunerados que no sean impuestos por la ley, salvo los casos de urgencia extraordinaria o de necesidad

de inmediato auxilio. Fuera de esos casos, nadie estará obligado a trabajar sino mediante un contrato y la remuneración correspondiente.

En general todo trabajo debe ser remunerado.

**Art. 4.- Irrenunciabilidad de derechos.** - Los derechos del trabajador son irrenunciables. Será nula toda estipulación en contrario.

**Art. 40.- Derechos exclusivos del trabajador.** – El empleador no podrá hacer efectivas las obligaciones contraídas por el trabajador en los contratos que, debiendo haber sido celebrados por escrito, no lo hubieren sido; pero el trabajador si podrá hacer valer los derechos emanados en tales contratos.

### **Código de trabajo.**

**Art.8.- Contrato individual.** - Contrato individual de trabajo es el convenio en virtud del cual una persona se compromete para con otra u otras a prestar sus servicios lícitos y personales, bajo su dependencia, por una remuneración fijada por el convenio, la ley, el contrato colectivo o la costumbre.

**Art. 25.- De las jornadas legales de trabajo.** - Las jornadas de trabajo para las entidades, instituciones, organismos y personas jurídicas señaladas en el artículo 3 de esta Ley podrán tener las siguientes modalidades:

**a) Jornada Ordinaria:** Es aquella que se cumple por ocho horas diarias efectivas y continuas, de lunes a viernes y durante los cinco días de cada semana, con cuarenta horas semanales, con períodos de descanso desde treinta minutos hasta dos horas diarias para el almuerzo, que no estarán incluidos en la jornada de trabajo.

**b) Jornada Especial:** Es aquella que por la misión que cumple la institución o sus servidores, no puede sujetarse a la jornada única y requiere de jornadas, horarios o turnos especiales; debiendo ser fijada para cada caso, observando el principio de continuidad, equidad y optimización del servicio, acorde a la norma que para el efecto emita el Ministerio del Trabajo.

Las servidoras y servidores que ejecuten trabajos peligrosos, realicen sus actividades en ambientes insalubres o en horarios nocturnos, tendrán derecho

a jornadas especiales de menor duración, sin que su remuneración sea menor a la generalidad de servidoras o servidores. Las instituciones que, en forma justificada, requieran que sus servidoras o sus servidores laboren en diferentes horarios a los establecidos en la jornada ordinaria, deben obtener la aprobación del Ministerio del Trabajo. En el caso de los Gobiernos Autónomos Descentralizados, sus entidades y regímenes especiales, esta facultad será competencia de la máxima autoridad.

### **Régimen tributario (2012)**

**Art. 256.-** El régimen tributario se regulará por los principios básicos de igualdad, proporcionalidad y generalidad. Los tributos, además de ser medios para la obtención de recursos presupuestarios, servirán como instrumento de política económica general. Las leyes tributarias estimularán la inversión, la reinversión, el ahorro y su empleo para el desarrollo nacional. Procurarán una justa distribución de las rentas y de la riqueza entre todos los habitantes del país.

### **2.4. Variables conceptuales de la investigación**

Según el autor (Freire, 2019), define variable como. “Las variables son factores que intervienen tanto como causa o como resultado dentro del proceso o fenómeno de la realidad formando parte esencial de la estructura del experimento”.

Al momento de una investigación, los elementos o aspectos, las variables que intervienen pueden causar un proceso investigativo debido a las causas y efectos que se desarrolla al momento que se define el problema.

### **2.4.1. Variable Independiente**

Según (Guillermo, 2021), define la variable independiente como. “La variable independiente es aquella que determina el valor de la variable dependiente. Esto, en un modelo o estudio estadístico”.

En el presente proyecto de investigación tenemos variable independiente.

### **Verificación y Registro**

Según (Pèrez Juliàn y Merino Maria , 2011). “La verificación suele ser el proceso que se realiza para revisar si una determinada cosa está cumpliendo con los requisitos y normas previstos”. En concordancia se define un registro como: “El espacio físico o virtual donde se deja constancia de un hecho, o el acto de hacer lo mismo. Esto, con el fin de que terceras personas y las autoridades competentes estén informadas al respecto”. (Westreicher G. , Economipedia , 2020).

Conforme a las distintas definiciones, se determina que consisten según los procesos, con el fin de verificar, y determinar ciertos hechos y resultados arrojados de forma razonable, afirmativa en base a los datos obtenidos, teniendo en cuenta la base de un análisis, estadísticas o teoría planteado en la hipótesis o al problema el tema a investigar.

### **2.4.2. Variable Dependiente**

La variable dependiente, en otras palabras, es aquella cuya variación en su valor viene motivada por fluctuaciones en las variables independientes. En otras palabras, la variable dependiente, o explicada, es en torno a la cual gira la investigación, buscándose determinar cómo impactan en ella las variables dependientes o explicativas. (Westreicher G. , Economipedia, 2021)

En el presente proyecto, se considera que los procesos de ventas, mediante la obtención de los resultados enfocado en la encuesta, para solucionar el problema e implicar procesos para llegar a la solución.

## **2.5. Definiciones conceptuales.**

**Almacenamiento:** Es el proceso o acción de guardar o archivar algo. Un ejemplo, con distintas acepciones, se produce cuando se almacenan mercancías en un depósito. (Westreicher, Guillermo, 2020)

**Adquisición:** El sustantivo adquisición se emplea para hacer referencia a la obtención de algo, como una habilidad manual, un conocimiento concreto o un objeto de consumo. (Navarro, 2012)

**Abastecimiento:** Abarca todas aquellas actividades que posibilitan la identificación y la compra de los bienes y de los servicios que una empresa u otra entidad necesita para funcionar. (Pérez Julian y Gardey Ana, 2012)

**Cantidades:** Una cantidad es la porción que existe de algo que es capaz de ser medido y numerado, por ejemplos, objetos, personas, dinero, entre otros. (Ucha, Florencia, 2014)

**Comercialización:** Es la acción que lleva a cabo una empresa para poner a la venta un producto, mediante la búsqueda de todas las vías posibles de distribución para llegar al consumidor final. ( Gonzalez Pedro, 2019)

**Compra:** Compras es el plural de compra en relación a la adquisición de un producto o servicio que realiza el consumidor o cliente; definiéndose compra como el acto de adquirir un artículo o servicio que se encuentra para la venta, pagando un precio estipulado por el vendedor. (Porporatto Mònica , 2018)

**Control:** Es un mecanismo del proceso administrativo creado para verificar que los protocolos y objetivos de una empresa, departamento o producto cumplen con las normas y las reglas fijadas. (Haimann, 2018)

**Clientes:** Es una persona o entidad que compra los bienes y servicios que ofrece una empresa. (Quiroa Myriam, 2019)

**Devoluciones:** Es la acción y efecto de devolver. Este verbo hace mención a volver algo a su estado previo; restituir algo a la persona que lo tenía antes; corresponder a un favor; o a rechazar un encargo o un pedido por no responder a aquello que se esperaba. (Pérez Juliàn y Merino María , 2012).

**Excedentes:** Excedente económico a la parte de la producción no empleada ni consumida. Esto, una vez satisfechas las necesidades de la población respecto a los bienes o servicios en cuestión. En simple, nos referimos a lo que se produce y los habitantes no adquieren en un periodo de tiempo. (Sánchez Javier, 2017)

**Finanzas:** Corresponden a un área de la economía que estudia la obtención y administración del dinero y el capital, es decir, los recursos financieros. Estudia tanto la obtención de esos recursos financiación, así como la inversión y el ahorro de los mismos. (Roldán Paula Nicole, 2017)

**Gastos:** Es la utilización o consumo de un bien o servicio a cambio de una contraprestación, se suele realizar mediante una cantidad saliente de dinero. También se denomina egreso. (Pedrosa Steven Jorge , 2015)

**Inventarios:** Es el conjunto de artículos o mercancías que se acumulan en el almacén pendientes de ser utilizados en el proceso productivo o comercializados. Otra definición de los inventarios vinculada al ámbito económico es la relación ordenada de bienes de una organización o persona,



en la que además de los stocks, se incluyen también otra clase de bienes. (García Ivan , 2017)

**Inversión:** En el sentido económico, es una colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esta colocación supone una elección que resigna un beneficio inmediato por uno futuro. (Pérez Julián y Merino María , 2009)

**Logística:** La logística es el proceso de manejar estratégicamente la adquisición, el movimiento y el almacenamiento de materiales, partes e inventario acabado y el flujo de información correspondiente. (Melero Javier , 2018)

**Manejo:** Es la acción de manejar, de organizar o conducir un objeto o una situación bajo características especiales que lo hacen específica y, por consiguiente, requieren destrezas igualmente particulares. (Bembibre, 2009)

**Mercaderías:** La mercadería se refiere a cualquier tipo de bien o elemento que se puede vender, comercializar, tratar o negociar y se relaciona con cualquier objeto económico que se vincule con determinadas actividades comerciales. (Pacheco Josefina, 2019)

**Medidas:** Es la acción y efecto de medir comparar una cantidad con su unidad o algo no material con otra cosa. (Pérez Julián y Merino María, 2010)

**Proveedores:** Es una persona física o jurídica que se encarga de suministrar mercancía a un autónomo o a una sociedad, para que desarrolle su actividad económica, recibiendo a cambio una compensación económica por esa adquisición. (González Pedro , 2019)

**Procesos:** Es un conjunto de fases sucesivas o serie de pasos organizados y sistematizados cuyo fin es alcanzar un objetivo determinado, se trate de una planificación científica, técnica, social, política de empresa o simplemente de la vida cotidiana. (Porporatto Mònica , 2019)

**Productividad:** Se define como la relación entre la actividad productiva y los medios que son necesarios para conseguirlo. Siendo estos medios del tipo tecnológicos, humanos o de infraestructuras. (Fernàndez Hector , 2020)

**Registro** : Dedicada a recoger inscripciones sobre la titularidad y las características. (Westreicher G. , Economipedia, 2019)

**Stock:** Es el conjunto de mercancías almacenadas por una empresa. (Pàez Gabriel, 2020)

**Verificación:** Es la misión de comprobación datos auténticos o que dicen y representan la verdad. (Ucha, 2014)

**Ventas** : Son la entrega de un determinado bien o servicio bajo un precio estipulado o convenido y a cambio de una contraprestación económica en forma de dinero por parte de un vendedor o proveedor. (Westreicher G. , economipedia, 2020)

**Técnica:** Es el concepto universal del procedimiento que se realiza para ejecutar una determinada tarea. En el uso de la técnica se emplean muchas herramientas, con el fin de concretar los objetivos de la responsabilidad adquirida. (Rodriguez Dangeolo, 2021)

## CAPÍTULO III

### MARCO METODOLÓGICO

#### 3.1. Datos de la Empresa

- **Nombre de la Empresa**  
"EL PRODUCTOR"
- **Ruc**  
0916134489001
- **Slogan**  
El amigo de los agricultores.
- **Logo:**

Figura 1 . Logo de la Empresa

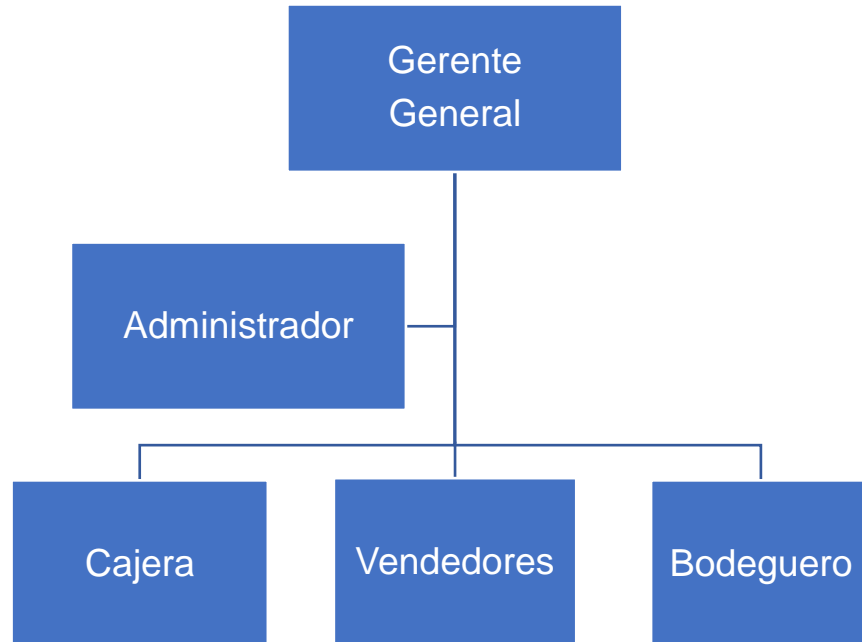
# AGROSERVICIOS



# EL PRODUCTOR

- Organigrama de la Microempresa

Figura 2. Organigrama de la Comercializadora



Elaborado por: Cruz B, (2021)

### Funciones del Cargo

**Gerente:** Encargado de la gestión, planificación, presente del negocio toma decisiones en base datos y los procesos a seguir en todas las áreas a su cargo.

**Administrador:** Planea, organiza, direcciona, y controla, mediante formular objetivos, asignar los recursos y coordinar las actividades y determina medios para alcanzarlos.

**Cajera:** Cobrar el consumo de los clientes, las ventas del local, encargada de realizar las facturas.

**Vendedor:** Atender las necesidades de la clientela, describir las funciones de las mercaderías especializadas lidiar con las inquietudes.

**Bodeguero:** Realizar procedimientos de tareas que repercuten directamente al buen funcionamiento, como gestionar, manipular, mover mercadería en bodega, llevar control de inventario, ordena la distribución interior.

### **Misión**

Ofrecer soluciones y brindar al agricultor ecuatoriano, insumos de alta calidad y precios ahorrativos, sirviendo a todos nuestros clientes con atención esmerada, responsable y oportuna, comprometido con la comunidad, responsabilidad social, y atención al servicio permanente

### **Visión**

El Productor, procura ser una empresa de renombre en la adquisición y comercialización de insumos agrícolas y línea veterinaria en el territorio ecuatoriano, obteniendo presencia a nivel nacional y regional enfocado en el buen servicio de calidad y precio ahorrativo, guiado siempre por atención a nuestros clientes.

### **Políticas:**

- Brindar una excelente atención al cliente, de manera responsable y optima.
- Ofrecer un servicio de calidad, con las mejores líneas de insumos agrícolas.
- Desarrollar trato justo y esmerado a todos los clientes, en sus solicitudes y reclamos, acatando los procedimientos establecidos.
- Todos los colaboradores de la empresa deben mantener una correcta vestimenta y comportamiento ético e íntegro.

### **Valores corporativos**

**Responsabilidad:** Cumplimiento de leyes y reglamentos de la empresa, enfocada a la prevención de problemas sociales. En el entorno de los clientes y la comunidad.

**Honestidad:** Actuar con honradez y sinceridad.

**Lealtad:** Respeto de clientes fieles y honestos que nos impulsa a cumplir nuestro sistema de gestión.

**Trabajo en equipo:** Ayuda mutua, ofreciendo optimo atención al cliente.

**Puntualidad:** La calidad y eficacia garantiza un buen servicio.

**Credibilidad:** Prometido en el desarrollo de la integridad y cumplimiento antes las necesidades de nuestros clientes.

### **3.2. Diseño de la Investigación**

El diseño de investigación constituye el plan general del investigador para obtener respuestas a sus interrogantes o comprobar la hipótesis de investigación. (López N. M., 2020). Se utilizará el diseño científico, porque nos consiste en formular y resolver problema, tema, objetivos, métodos y técnicas mediante hipótesis y conclusiones.

Para el presente diseño se va utilizar el diseño de campo porque nos permitirá investigar directamente en el lugar de los hechos y donde se desarrolla los acontecimientos. Se empleará el diseño bibliográfico porque ayudará a los enmarcados de las consultas de revistas, libros, tesis de grado, contenidos referente al tema de investigación.

Finalmente, aplicaremos investigación cualitativa y cuantitativa, porque nos permite describir las causas obtención de los datos y resultados obtenidos.

**Diseño Bibliográfico:**

Según (Santa Paella y Feliberto Martins, 2013), “El diseño bibliográfico se fundamenta en la revisión sistemática, rigurosa y profunda del material documental de cualquier clase. Se procura el análisis de los fenómenos o el establecimiento de la relación entre dos o más variables”. El investigador define los documentos y archivo a utilizar los recolecta selecciona analiza y presenta resultados de manera coherente y verdaderos.

**Enfoque Cualitativo:**

Según los autores (Blasco y Peres, 2007). “La investigación cualitativa es inductiva los investigadores desarrollan conceptos y comprensiones partiendo de pautas de los datos y no recogiendo datos para evaluar modelos, hipótesis o teorías preconcebidos”. La variedad de los instrumentos consiste en estudiar la realidad en su contexto natural y como sucede la investigación mediante las personas implicadas.

**Enfoque Cuantitativo:**

El enfoque cuantitativo surgió de una rama de la filosofía llamada positivismo lógico, que funciona con reglas estrictas de lógica, verdad, leyes y predicciones. Sus investigadores sostienen que la verdad es absoluta y que una única realidad puede definirse por medición cuidadosa. Para encontrar la verdad, el investigador debe dejar a un lado sus valores, creencias, sentimientos y percepciones personales puesto que no pueden entrar en la medición. (Maita Jose, 2016)

**3.3. Tipos de investigación**

El tipo de investigación se refiere a la clase de estudio que se va a realizar. Orienta sobre la finalidad general del estudio y sobre la manera de recoger las informaciones o datos necesarios. (Paella Stracuzzi & Martins Pestana, 2012, pág. 88).

**Cuadro 2.****Prototipos**

<b>Exploratoria</b>	<b>Explicativa</b>	<b>Descriptiva</b>	<b>Correlacional</b>
Tiene como objetivo la aproximación a fenómenos novedosos obtener información que permita comprenderlos mejor; aunque posteriormente esta no sea concluyente. (Arias E. R., economipedia, 2020)	Hallar las razones o motivos por los cuales ocurren los hechos del fenómeno estudiado, observando las causas y los efectos que existen, e identificando las circunstancias. (Jervis., 2020)	La investigación descriptiva analiza las características de una población o fenómeno sin entrar a conocer las relaciones entre ellas. (Arias E. R., Economipedia, 2021)	La investigación correlacional consiste en evaluar dos variables siendo su fin estudiar el grado de correlación entre ellas. (Arias E. , 2020)

**Elaborado por:** Cruz B, (2021).

En el presente proyecto se llevará a cabo la investigación exploratoria, porque permite obtener registros y verificación de los objetivos, también la investigación correlacional ya que se revisará los procesos de ventas.

### **3.4. Población**

La población es el conjunto de personas o animales de la misma especie que se encuentran en un momento y lugar determinado. (Westreicher G. , 2020)

El autor (Arias, 2012) define población como un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por el problema y por los objetivos de estudios. (pág. 81).



### 3.4.1. Población Finita

Es aquella en la que el número de valores que la componen tiene un fin. Por ejemplo: la población estadística que nos indica la cantidad de árboles de una ciudad es finita. (López J. F., Economipedia.com, 2019)

### 3.4.2. Población Infinita

Se trata de aquella población que no tiene fin. Por ejemplo, el número de planetas que existen en el universo. Aunque puede que sea finito, el número es tan grande y desconocido que estadísticamente se asume como infinito. (López J. F., Economipedia.com, 2019)

**Cuadro: 3**                      **Universo**

<b>Elementos</b>	<b>Cantidad</b>
Gerente	1
Bodeguero	1
Equipo de ventas	2
Clientes potenciales	18
<b>Total</b>	<b>22</b>

**Elaborado por:** Cruz, B (2021).

**3.5. Muestra:** Se denomina así a un grupo de individuos seleccionados para representar a una población especialmente cuando esta es demasiado amplia para ser estudiada en su totalidad. (Alonso, 2015).

Es la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuaran la medición y la observación de las variables objeto de estudio. (Bernal, 2010, pág. 161).

### **3.5.1. Tipos de Muestra**

Los probabilísticos, basados en el fundamento de equiprobabilidad. (Hernández, 2019). Los métodos probabilísticos, son el muestreo aleatorio simple, sistemático, estratificado, aleatorio. Métodos no probabilísticos, muestreo por cuotas, intencional o de conveniencia.

## **3.6. Métodos y Técnicas la investigación**

### **Métodos teóricos**

Son los métodos de investigación lógicos y cuáles son los métodos de investigación empíricos, además, conocerás sobre las dos clases de técnicas de investigación, documental y de campo, y algunas de las principales técnicas de investigación empleadas.

Los métodos se basan en la utilización del pensamiento en sus funciones de deducción, análisis y síntesis. Método deductivo, método deductivo directo – inferencia o conclusión inmediata, Método hipotético deductivo, Método histórico, Método estadístico y observación. (Chagoya, 2018).

Para esta investigación vamos a utilizar los métodos inductivos – deductivos, que nos permite captar de manera aceptada cada conocimiento adquirido. Que será aplicado en el proceso de verificación y registro de las existencias, permitiendo plantear aumentar el proceso de ventas.

### **Métodos Inductivo - Deductivo**

La diferencia entre el método inductivo y deductivo radica en la dirección del razonamiento para llegar a las conclusiones. Tanto el método inductivo como el deductivo son estrategias de razonamiento lógico, siendo que el inductivo utiliza premisas particulares para llegar a una conclusión general, y el deductivo usa principios generales para llegar a una conclusión específica. (Ever, 2019)

Los métodos inductivos – deductivo contribuye una investigación científica de la manera más posible mediante la combinación de ambos métodos o utilice uno u otro debido a la producción de conocimiento, dependiendo del campo de estudio que este utilice o donde se realice. El razonamiento inductivo es de gran importancia para la recolección de datos en un trabajo científico, mediante el análisis para la creación de hipótesis o teorías.

### **Método Estadístico - Observación.**

Es el proceso de obtención, representación, simplificación, análisis, interpretación y proyección de las características, variables o valores numéricos de un estudio o de un proyecto de investigación para una mejor comprensión de la realidad y una optimización en la toma de decisiones. El Método Estadístico en las Ciencias sociales se convierte en una herramienta poderosa de precisión científica en la medida en la que se combina (Bojacá, 2004).

### **3.7. Técnicas e Instrumentos de la investigación**

Según (Arias, 2006) define las técnicas o métodos y los instrumentos de investigación son los medios o formas de recolectar información que utiliza el investigador para medir el comportamiento o los atributos de las variables (pág. 58).

**Cuadro 4.****Procedimiento**

<b>Técnicas</b>	<b>Instrumentos</b>
<b>Encuesta:</b> Es ampliamente utilizada como procedimiento de investigación, ya que permite obtener y elaborar datos de modo rápido y eficaz. (anguita, 2003).	<b>Cuestionario</b>
<b>Entrevista:</b> es una herramienta para la recolección de datos más utilizadas en la investigación cualitativa, permite la obtención de datos o información del sujeto de estudio. (Claudia Troncoso-Pantoja, 2019).	<b>Formulario</b>

**Elaborado por:** Cruz, B (2021).

**Entrevista**

Es definida por (Folgueiras, 2016) como “La entrevista es una técnica de recogida de información que además de ser una de las estrategias utilizadas en procesos de investigación, tiene ya un valor en sí misma”. (Pàg.02)

Los estudios han demostrado que la entrevista tiene como principal objetivo obtener información de forma oral y personalizada sobre algo tema o acontecimiento, se diseña mediante el margen de estudio sistematizado, la técnica de investigación para utilizarla de manera puntual mediante una temática de estudio.

**Encuesta**

Según “Las encuestas son entrevistas con un gran número de persona utilizando un cuestionario prediseñado, dicho cuestionario está diseñado para obtener información específica”. (Malhotra, 2019).

En una encuesta es uno de los métodos más utilizados en una investigación de mercado porque permite la obtención de información real, mediante la implicación de las personas a través de un cuestionario puede distribuirse mediante un papel o por medio de cuestionario online.

## **Formulario**

Es un adjetivo que se utiliza para nombrar aquello perteneciente o relativo a las fórmulas o al formulismo, aquello que se hace por formula, es un medio propuesto para ejecutar algo complicado o resolver un cierto asunto. (Pérez Julián y Gardey , 2014)

Un formulario es una planilla que debe ser llenado mediante los datos a completar que varían según cada formulario, donde puede presentar espacios libres, en otros casos mediante marcar con cruz o tachar las opciones.

## **Cuestionario**

El cuestionario consiste en un conjunto de preguntas, normalmente de varios tipos, preparado sistemática y cuidadosamente, sobre los hechos y aspectos que interesan en una investigación o evaluación, y que puede ser aplicado en formas variadas, entre las que destacan su administración a grupos o su envío por correo. (Perez Julian y Gardey Ana, 2014)

Los cuestionarios son censos sirven para la obtención de datos, fuentes confiables y resultados reales porque analiza y estudia los resultados pueden ser tanto cualitativas como cuantitativas, para determinar o antes la toma de una decisión importante, mediante el desarrollo estadístico.

Es una herramienta que se utiliza con fines investigativo, mediante un conjunto de preguntas u otros tipos de indicadores, se utiliza también comunicación interna y externa, consiste en el objetivo de recopilar información a los encuestado.

### **3.9. Procedimientos de la Investigación**

El cuestionario de la encuesta estará dirigida a los colaboradores del local y los clientes potenciales de la comercializadora de insumos agrícolas “EL PRODUCTOR”, con el objetivo de conocer, mediante opciones y surgencia acerca el negocio, las preguntas se enfocarán en su criterio mediante el proceso de venta, mediante el desarrollo de este instrumento de investigación será medido con la numeración de 10 preguntas, con opciones múltiples, buscando la obtener de datos estadísticos que permitan determinar la importancia en establecer nuevos procesos de venta, para lograr un incremento en las ventas en la comercializadora de insumos agrícolas.

Se desarrollará la entrevista al gerente de la comercializadora de insumos agrícolas “EL PRODUCTOR”, realizando preguntas fundamentales en las verificación y registro de mercaderías, con el objetivo de conocer su criterio y los procedimientos que utilizara para incrementar las ventas en el local, la entrevista contará con la formulación de 5 preguntas abiertas, para conocer su apreciación y será aplicara bajo el consentimiento de el mismo el tiempo estipulado a la entrevista es inferior a 30 minutos al proceso de contestación.

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS E INTREPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 4.1. Aplicación de las técnicas e instrumentos

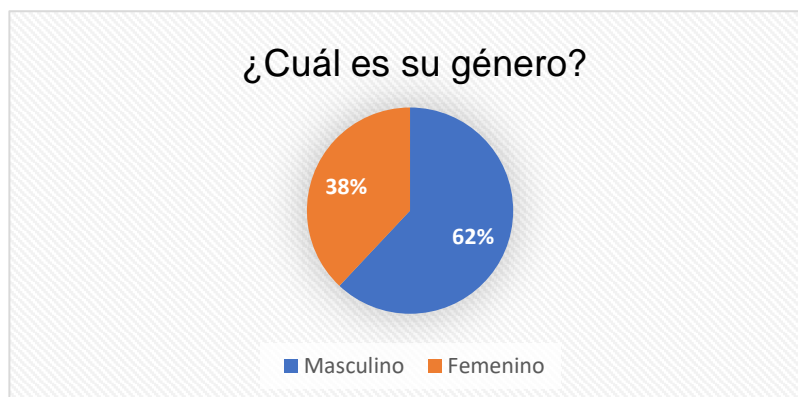
##### 4.1.1. Cuestionario de Encuesta

##### 1. ¿Cuál es su género?

Cuadro 5. Género

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Masculino	13	62 %
Femenino	8	38%
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>

Figura 3. Género



Elaborado por: Cruz B, (2021).

#### Análisis e interpretación

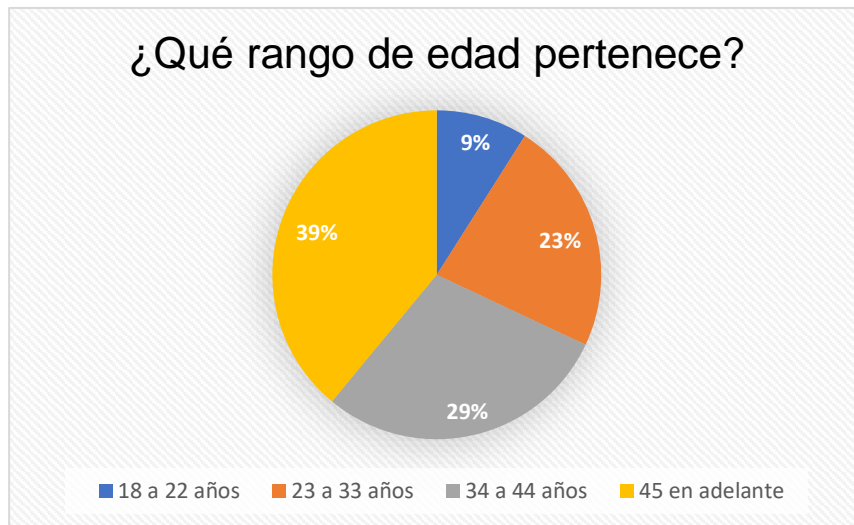
El porcentaje que nos refleja en la investigación, podemos determinar que los hombres representan un porcentaje superior que las mujeres, siendo ellos nuestros principales consumidores con un alto porcentaje en la comercializadora de insumos agrícolas.

## 2. ¿Qué rango de edad pertenece?

**Cuadro 6. Rango de Edades**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
18 a 22 años	2	9%
23 a 33 años	5	23%
34 a 44 años	6	29%
45 en adelante	8	39%
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>

**Figura; 4. Rango de Edades**



**Elaborado por;** Cruz B (2021).

### **Análisis e interpretación**

Se visualizó en la presente investigación que el rango de mayor porcentaje de consumidores que visitan la comercializadora, son clientes de 45 en adelante, debido que son ellos los encargados por su experiencia en compra lo insumos para los sembríos buscando siempre lo mejor.



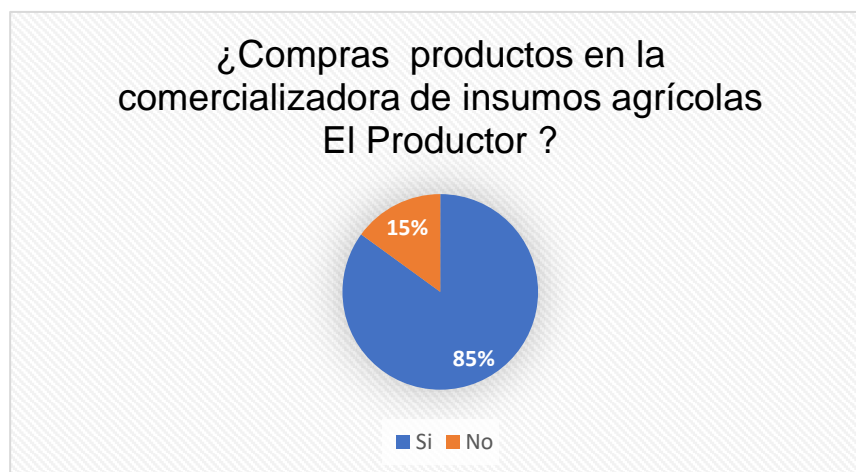
3. ¿Compras productos en la comercializadora de insumos agrícolas El Productor?

**Cuadro 7. Consumo**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Si	18	85%
No	3	15%
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>

Elaborado por; Cruz B, (2021).

**Figura: 5. Consumo**



Elaborado por; Cruz B, (2021).

**Análisis e interpretación.**

En la presente investigación presento como resultado que las personas encuestadas si consumen productos agrícolas, tan solo un porcentaje inferior no consume productos agrícolas, esto nos indica que le gusta los productos que vende la comercializadora El Productor.

4. ¿La razón de la compra de insumos, la realiza por marca, reconocimiento o por la calidad del producto?

**Cuadro 8. Calidad**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Reconocimiento	8	39%
Calidad de Marca	11	52%
Otras razones	2	9%
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Cruz B, (2021)

**Figura 6. Calidad**



Elaborado por: Cruz B, (2021).

**Análisis e interpretación**

La presente investigación arrojo como resultado que podemos comprobar que las personas, son influenciados por alguien, para la compra de insumos, debido que los productos son evaluados por los consumidores mediante la cosecha.

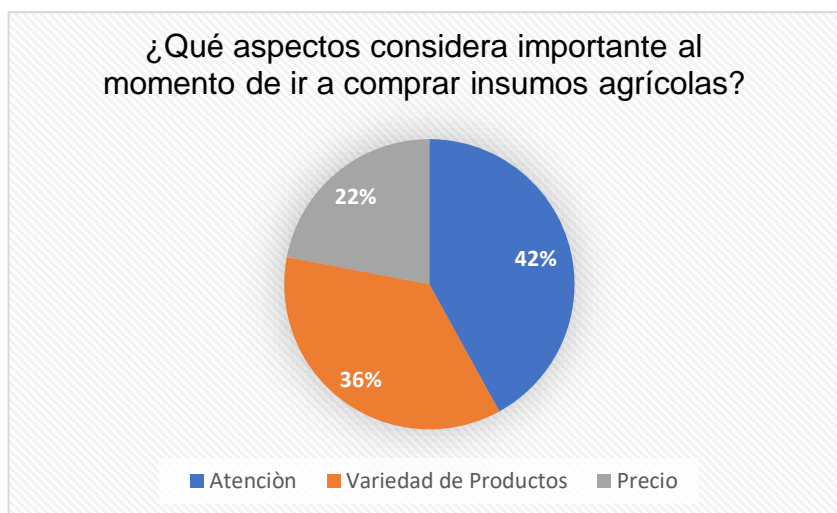
5. ¿Qué aspectos considera importante al momento de ir a comprar insumos agrícolas El Productor?

Cuadro 9. Influencia en compra

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Atención	5	23%
Variedad de productos	7	34%
Precio	9	43%
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Cruz B, (2021)

Figura 7. Influencia en compra



Elaborado por: Cruz B, (2021).

**Análisis e interpretación**

Podemos interpretar mediante el gráfico que los consumidores se sienten mejor visitando un local para adquirir sus insumos donde los atienden, óptico de manera eficiente, de buena calidad, posteriormente encontrar en un mismo local variedad de productos, llama la atención de los consumidores debido que se ahorrar tiempo y con precios accesibles.

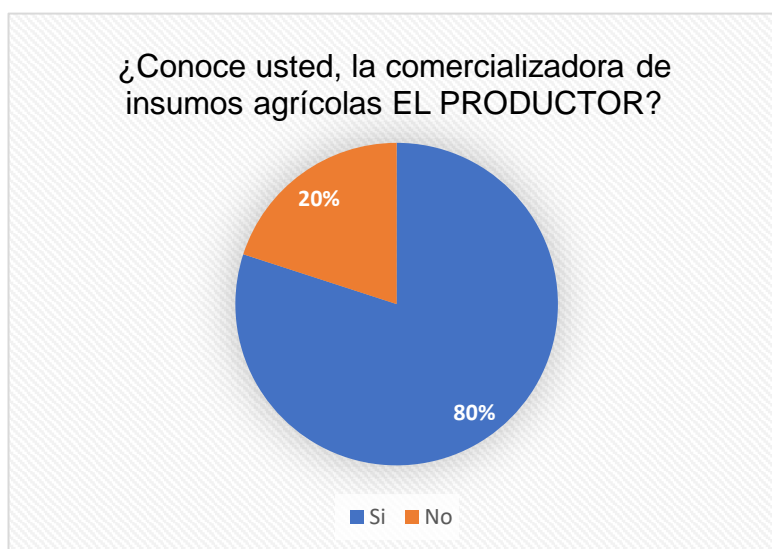
6. ¿Conoce usted, la comercializadora de insumos agrícolas El Productor?

Cuadro 10. Posicionamiento

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Si	17	80%
No	4	20%
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Cruz B, (2021)

Figura 8. Posicionamiento



Elaborado por: Cruz B, (2021)

**Análisis e interpretación**

Los resultados de esta investigación, fue satisfactoria debido que demuestra el 95 % en posicionamiento, los clientes si relacionan la comercializadora de insumos agrícolas EL PRODUCTOR mediante la encuesta, indicando un porcentaje positivo para el local.

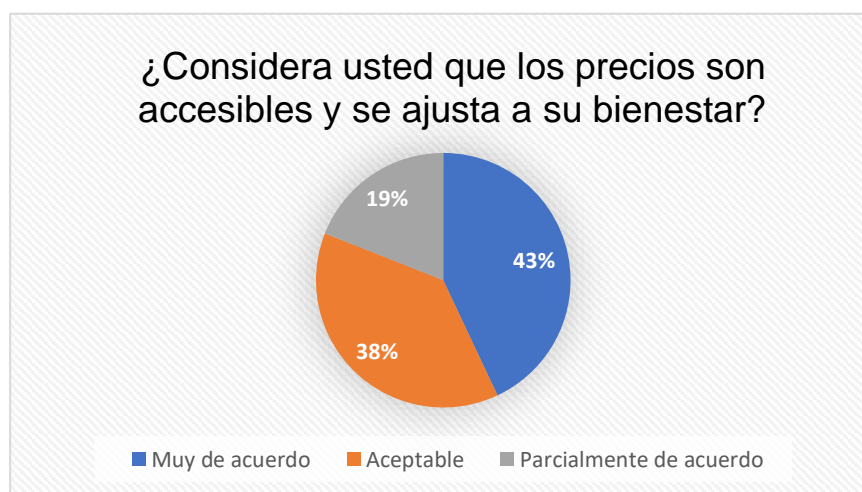
7. ¿Considera usted que los precios son accesibles y se ajusta a su bienestar?

**Cuadro 11. Precios**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Muy de acuerdo	9	43%
Aceptable	8	38%
Parcialmente de acuerdo	4	19%
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Cruz B, (2021).

**Figura 9 Precios**



Elaborado por: Cruz B, (2021)

**Analisis e interpretaciòn**

Los encuestados presenta su acuerdo mediante los precios de los productos en la comercializadora El Productor, presentado por su variedad de selecciòn para los clientes, pero indica tambièn que puede estudiar y desarrollar combos o beneficios de compra para aumentar mas clientes.

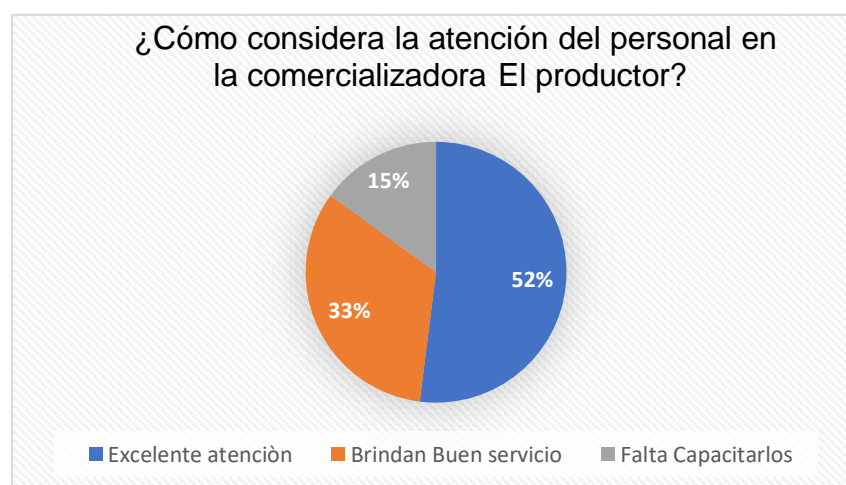
8. ¿Cómo considera la atención del personal en la comercializadora El productor?

**Cuadro 12. Evolución al Personal**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Excelente atención	11	52%
Brindan buen servicio	7	33%
Falta de capacitación	3	15%
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Cruz B, (2021)

**Figura: 10. Evaluación al Personal**



Elaborado por: Cruz B, (2021).

**Análisis e interpretación**

Podemos apreciar que los resultados obtenidos, demostrando el 52% aceptar recibir un excelente servicio siendo muy importante las opiniones de los clientes, porque se demuestra la calidad de servicio que revisen, donde se enfoca las estrategias que lleva a mejorar un aumento en las ventas, modo que se puede mejorar y brindar un servicio de calidad los clientes.

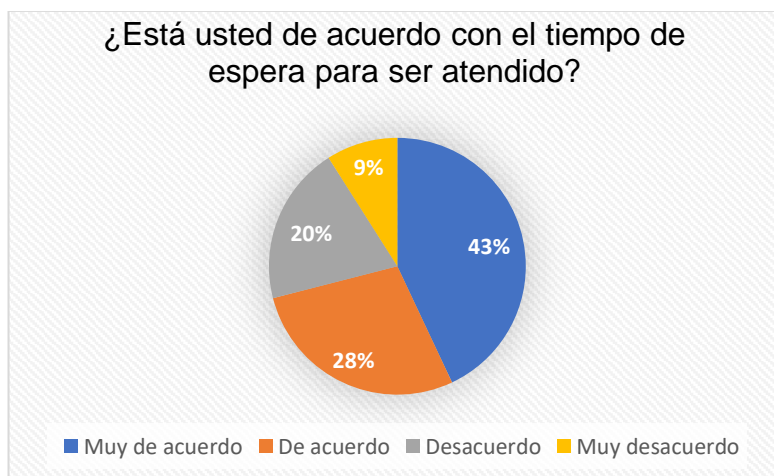
9. ¿Está usted de acuerdo con el tiempo de espera para ser atendido?

**Cuadro 13. Tiempo en espera.**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Muy de acuerdo	9	43%
De acuerdo	6	28%
Desacuerdo	4	20%
Muy desacuerdo	2	9%
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Cruz B, (2021)

**Figura: 11. Tiempo en espera**



**Elaborado por:** Cruz B, (2021)

**Análisis e interpretación**

Podemos observar en el gráfico los resultados, demostrando que el 43% de los clientes están de acuerdo con el tiempo en ser atendido, posteriormente el 9%, representa rechazo por la atención brindada, demostrando que no se cuenta con personal suficiente para atender en las temporadas del año provocando que los clientes escojan otros locales de insumos agrícolas para su posterior compra.

**10. ¿De acuerdo con su experiencia en la comercializadora de insumos “El Productor”, nos recomendaría?**

**Cuadro 14. Nivel de recomendación**

Opciones	Cantidades	Porcentajes
Si	13	62%
Talvez	4	19%
No	4	19%
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Cruz B, (2021)

**Figura 12. Nivel de Recomendación**



**Elaborado por:** Cruz B, (2021)

**Análisis e interpretación**

La excelente atención y el buen servicio, es una virtud para que los clientes, puedan recomendar un establecimiento de insumos agrícolas, la comercializadora El Productor, debe enmendar y mejorar su calidad de servicio en base al 19% de los clientes, que representa desconfianza al momento de una recomendación dudosa, pudiendo mejorar los servicios podría aumentar el grado al tráfico de cliente y aumentar ventas.



#### **4.1.2. Formulario de Entrevista**

**Fecha:** 27/10/2021

**Entrevistado:** Salazar Moran Eduar.

**Cargo:** Gerente

**Entrevistador/a:** Brigitte Cruz Vargas

**Hora de inicio:** 14:00 p.m.

**Hora de terminación:** 15:00 p.m.

**Lugar:** Pedro Carbo, Av. 24 de octubre y sucre.

**Objetivo:** Conocer el criterio del Gerente, mediante su punto de vista la base de la verificación y registro.

**1. ¿Cuántos años lleva laborando en la comercializadora de insumos agrícolas El Productor?**

La comercializadora agrícola se apertura en julio el año 2020, el inicio de su operación fue en el mes de octubre del 2020. Tenemos actividades un año dos meses.

**2. ¿Cómo cree usted que se puede llevar una correcta verificación y registro de existencia de mercadería?**

Una de las formas usadas actualmente es la revisión en perchas de los productos disponibles, se debe implementar una base de datos de la mercadería entrante y saliente para tener un registro y control de inventario.

**3. ¿Considera usted que el personal de ventas debe tener conocimiento del stock de la mercadería?**

Si, considero que el personal de ventas debe tener conocimiento de la mercadería en stock, para realizar una venta real a nuestros clientes.

**4. ¿Cree usted que se debe implementar un proceso para la verificación y registro en existencia?**

Se debe implementar un programa que nos brinde información de los productos en existencia de manera óptima y personalizada.

**5. ¿Considera que el control de registro a implementar debe ser un sistema contable?**

Si, considero que debemos llevar el control de manera digital los ingresos y salidas de las mercaderías, para saber las cantidades de existencia en bodega de manera rápida y eficiente logrando mejorar la atención al cliente de manera eficaz.

**Análisis e interpretación**

La entrevista realizada al Gerente General de la comercializadora de insumos agrícolas El Productor, se puede considerar que el Señor Salazar, conoce que el local necesita incorporar una base de datos para la verificación y control de la mercadería en existencia de manera que incremente el desarrollo del negocio y lograr incorporar el registro de stock de mercadería en bodega para incrementar las ventas.

El desarrollo de la base de datos y registro del Kardex, debe ser manejado por el personal de venta y posterior el gerente para la correcta verificación de existencia en bodega, y la rotación de la demanda de los productos de salida frecuente, adquiriendo nuevos insumos.

## **4.2. Propuesta de un control de registro y verificación de existencia**

### **4.2.1. Proceso de verificación.**

Según (Pérez Porto Julian y Merino Maria, 2014) “El proceso que se realiza para revisar si una determinada cosa está cumpliendo con los requisitos y normas previstos”. Es la acción y el efecto que se lleva para comprobar el proceso de verificación antes una situación o confirmar un resultado.

## **Procesos de verificación y registro**

### **Proceso de compra**

Según (Perez Julian y Gardey Ana , 2016) define como “Una solicitud es un pedido que se realiza. Una compra por su parte es una adquisición”. Una solicitud de compra es emitida por escrito mediante las cadenas de actividades perfiladas en el proceso de compra.

Se lo puede clasificar de dos tipos de solicitudes

- Solicitud de compra interna: para solicitar la transferencia de materiales de otro almacén de la empresa.
- Solicitud de compra externas: para solicitar a un distribuidor externo la compra de materiales que se necesiten. Puede especificar el distribuidor.

### **Ingreso de la mercadería**

Los inventarios adquiridos se verifican físicamente, su coincidencia con los registros de los documentos de bodega, la recepción del inventario insumos reales.

### **Registro de la mercadería**

Según (Iglesias Argueta, 2013) define como “Las operaciones que involucran mercaderías de modo que en cualquier momento puede conocerse el monto al que asciende el inventario final, costo de lo vendido y la utilidad o pérdida bruta”. Se debe registrar de manera simultánea el costo de ventas y salida de inventario. Consiste en efectuar frecuentemente los registros de salidas de inventario cuando se registran las ventas.

### **Egreso de la mercadería**

Salida de la materia prima y registro contable, Egreso de la mercadería. El personal de bodega recibirá la factura de venta por parte del área de ventas, con la documentación, se prepara los ítems para la entrega al cliente.

### **Conciliación física y contable de la mercadería**

Consiste en la diferencia en la existencia con lo que haya vendido, controlando las cantidades de productos, las automatizaciones de los surtidores para informar en tiempo real. La medición con regla, además de arrojar resultados inexactos, es más propensa a generar desperdicios de tiempo y recurso

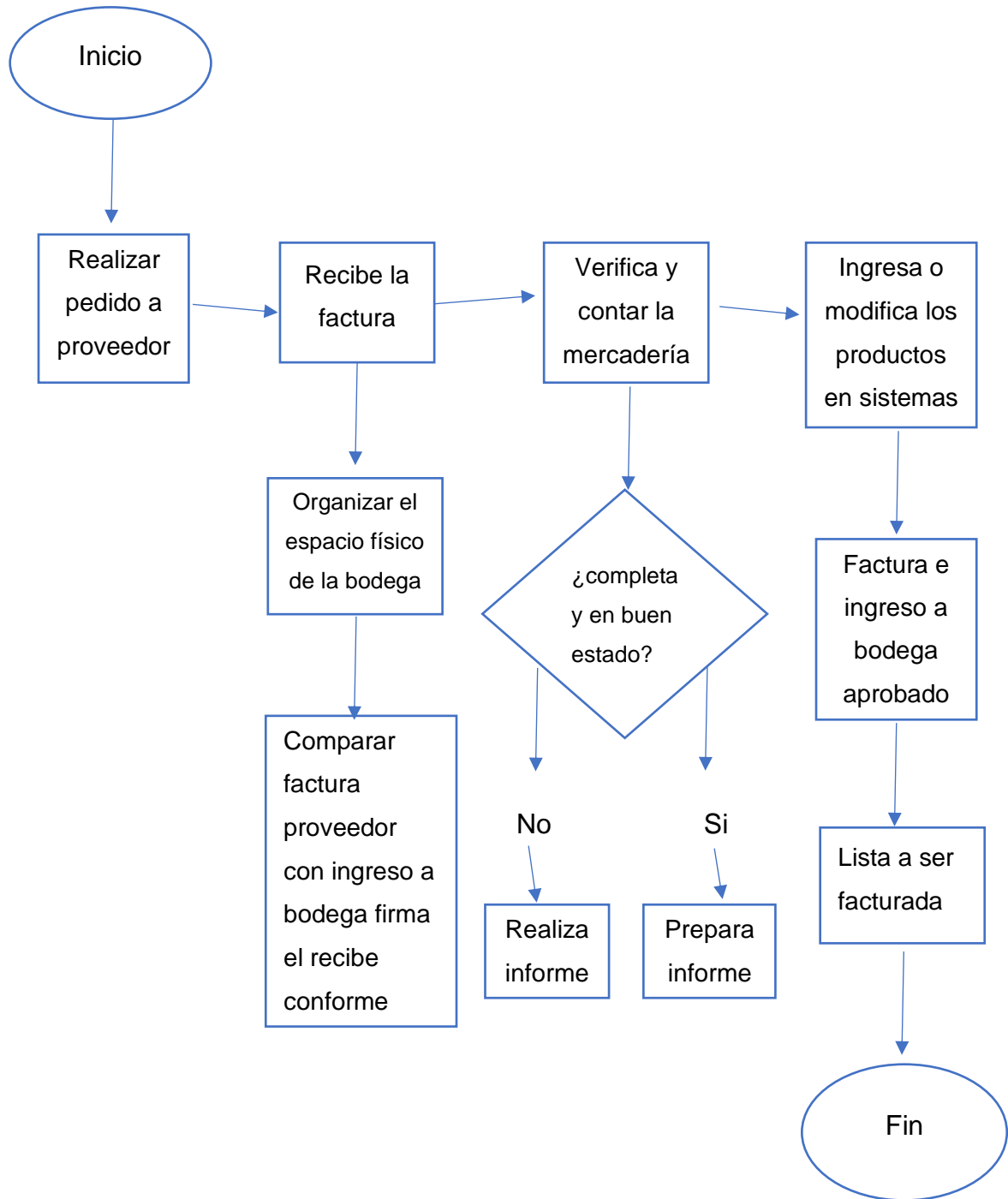
### **Tipos de procesos de verificación**

**Proceso operativo de recepción de mercadería:** Proceso se inicia la fase final del acuerdo establecido con un proveedor al emitir un pedido de compra.

**Proceso operativo de ubicación de mercancía:** proceso operativo fundamental para un almacén estará centrado en el recorrido(s) que realizará la mercancía o los productos adquiridos desde la zona de recepción e inspección del almacén.

**Proceso Operativo de expedición de la mercancía:** El proceso final con el cual se procede a la salida efectiva de la mercancía fuera del almacén.

**Figura 13: Proceso de registro**



**Elaborado por:** Cruz B, (2021)

**Cuadro: 15****Proceso de Verificación y registro**

<b>¿Qué?</b>	Implementar un proceso de verificación y registro
<b>¿Por qué?</b>	Mejorar el control de existencia en la comercializadora de insumos agrícola El Productor.
<b>¿Cómo?</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Desarrollar data en Excel, que consiste la clasificación de los insumos agrícolas por selección, precio, ubicación y cantidad.</li><li>• Diseñar un Kardex, para registrar de manera factible la toma física de los productos de percha.</li><li>• Capacitar al personal, en programa contable y herramientas Microsoft Office, Excel.</li></ul>
<b>¿Cuándo?</b>	Semestralmente desde: <ul style="list-style-type: none"><li>• 20 marzo a 20 abril 2022</li><li>• 20 septiembre a 20 noviembre 2022</li></ul>
<b>¿Quién?</b>	Administrador y Gerente General
<b>¿Dónde?</b>	En la comercializadora de insumos Agrícolas El Productor, ubicada en el Cantón Pedro Carbo.

**Elaborado por:** Cruz B, (2021)

#### 4.2.2 Diseño de proceso de verificación y registro.

**Objetivo:** Diseñar un registro para los procesos de verificación y control de las mercaderías en existencia de la comercializadora de insumos agrícolas “El Productor”.

Registro	Control	Objetivos	Metas	Responsable	Plazo	Financiación
Seleccionar los productos por los ítems	Registrar en el sistema con la guía remisión y factura de compra.	Conocer el stock real de los insumos disponible en bodega.	Abastecer la bodega con los ítems que tenga mayor rotación. 100%	Gerente General y Administrador	Enero del 2022	\$800.00
Inventariar mercadería ingresada en bodega.	Desarrollar un Kardex digital, para tener una actualización diaria de los productos disponibles en inventario.	Ingresar correctamente los insumos en las perchas en bodega.	Conocer el stock real de los insumos. 100%	Administrador	Trimestral. 2022	\$400.00

Capacitar sobre los procesos del sistema contable.	Potenciar al personal de venta en capacitaciones constante.	Registrar fecha para la toma de talleres de verificación y registro de inventario	Adquirir conocimiento en los manejos de los sistemas contable.	Gerente	4 veces al año Marzo Junio Septiembre Diciembre 2022	\$800.00
Gestionar la preparación de pedido	Verificar la cantidad de stock disponible, para preparación de orden.	Conocer y manipular los procedimientos de gestión y ubicación de los insumos.	Llevar control del inventario y la distribución interior de bodega.	Bodeguero	Mensual comienzo de cada mes.	\$400.00
Total						\$2400.00

**Elaborado por:** Cruz B, (2021)



### **4.3. Conclusiones**

La presente investigación realizada en la comercializadora de insumos agrícolas “El Productor” del cantón Pedro Carbo se puede concluir en base a lo siguiente:

- Presenta escases de personal en el área de control y gestión, provocando una atención de manera aceptable, pero no oportuna debido que no existe base de registro para revisar la existencia de mercaderías con la que se cuenta en bodega.
- La comercializadora de insumos agrícolas, tiene un déficit en las capacitaciones constante a su personal de venta y operarios, de manera que afecta en la atención a los clientes y consumidores.
- Existe un rendimiento bajo en las ventas, debido que no siempre se cuenta con los productos necesarios, mediante no obtener informe que se determine las mercaderías faltantes en inventarios.
- Se establece un proceso de registro buscando implementar registros de verificación para las existencias de mercadería en percha y bodega.
- Se fundamentó un proceso de verificación basado a los resultados de las encuestas para disponer los aspectos necesarios para el crecimiento en ventas y lograr un proceso de verificación y registro adecuado.

#### **4.4. Recomendaciones**

- Invertir una correcta contratación del personal capacitado para mejorar los escasos en el área de control y gestión, buscando la herramienta de creación de control y registro de las mercaderías en existencia.
- Desarrollar de forma constante capacitaciones al personal de ventas y operarios de la comercializadora de insumos agrícolas, buscando ofrecer excelente calidad de servicio a los clientes.
- Mejorar el rendimiento de ventas, a través de la creación de registro, buscando contar con los productos necesarios cuando el cliente desee mantener siempre variedad en productos y cantidades adecuadas para evitar faltante de inventario.
- Establecer un sistema de control en la comercializadora, buscando implementar registros de verificación desde revisión de mercaderías, la cantidad de inventario en stock de bodega y perchas, hasta su posterior venta, logrando adecuado sistema de verificación y registro de mercaderías en existencia.
- Brindar la capacitación adecuada, buscando fomentar un proceso de verificación y registro, basado resultados en los aspectos necesarios para el crecimiento en ventas y lograr un registro de control adecuado, mejorando la problemática y otorgando excelente servicio a los clientes.

## 4.5. Bibliografía

- Gonzalez Pedro. (08 de 08 de 2019). *Billzin*. Obtenido de Billzin:  
<https://www.billin.net/glosario/definicion-comercializar/>
- Aizaga Soria, E. P. (2018). Propuesta de control de inventario para aumentar la rentabilidad en la empresa Lepulunchexpress S. A. *Facultad Ciencias Administrativas*. Universidad de Guayaquil, Guayaquil.
- Alonso, R. A. (2015). *dicenlen*. Obtenido de  
<https://www.dicenlen.eu/es/diccionario/entradas/muestra>
- anguita, J. c. (2003). Investigación. En J. R. Campos, *La encuesta como técnica de investigación*. (pág. 01). Investigación. Obtenido de la encuesta como tecnica de la investigación: <https://core.ac.uk/download/pdf/82245762.pdf>
- Arias. (02 de 07 de 2006). *Urbe Universidad Privada*. Obtenido de Urbe Universidad Privada:  
<http://virtual.urbe.edu/tesispub/0094733/cap03.pdf>
- Arias, E. (08 de 12 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de  
<https://economipedia.com/definiciones/investigacion-correlacional.html>
- Arias, E. R. (04 de 05 de 2020). Obtenido de Economipedia:  
<https://economipedia.com/definiciones/viabilidad.html#:~:text=La%20viabilidad%20es%20un%20an%C3%A1lisis,o%20no%20llevar%20a%20cabo.&text=Cuando%20se%20centra%20en%20aspectos,como%20an%C3%A1lisis%20de%20la%20viabilidad.>
- Arias, E. R. (10 de 12 de 2020). *economipedia*. Obtenido de  
<https://economipedia.com/definiciones/investigacion-exploratoria.html>
- Arias, E. R. (05 de 02 de 2021). *Economipedia*. Obtenido de  
<https://economipedia.com/definiciones/investigacion-descriptiva.html>
- Ayala, M. L. (16 de 05 de 2016). *America Retail*. Obtenido de America Retail:  
<https://www.america-retail.com/opinion/opinion-como-la-planificacion-del-inventario-puede-ayudar-a-los-minoristas-a-tener-exito/>
- Barreto, M. (01 de 07 de 2020). *Propuestas de mejora*. Obtenido de Propuestas de mejora:  
[https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/8908/L\)Propuestasdemejora.pdf;jsessionid=D5EDE0722A01B04747D790F6AC0551BE?sequence=12](https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/8908/L)Propuestasdemejora.pdf;jsessionid=D5EDE0722A01B04747D790F6AC0551BE?sequence=12)

- Bembibre, C. (01 de 07 de 2009). *Definición ABC*. Obtenido de Definición ABC:  
<https://www.definicionabc.com/general/manejo.php>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación* (Vol. Tercera edición). Colombia: PEARSON EDUCACIÓN. Obtenido de  
<http://librodigital.sangregorio.edu.ec/librosusgp/B0061.pdf>
- Blasco y Peres. (08 de 07 de 2007). *EUMED.NET*. Obtenido de ENCICLOPEDIA VIRTUAL:  
[https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/enfoque\\_cualitativo.html](https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/enfoque_cualitativo.html)
- Bravo. (2011). CONTROL DE EXISTENCIAS. En Bravo, *CONTROL DE EXISTENCIAS* (pág. 89). COLOMBIA: LIBRARY .
- Carrizosa, F. L. (2008). Antecedentes Històricos de la Gestìon por Procesos. En F. L. Carrizosa, *ANTECENDENTE HISTORICOS ANTES LA GESTION DE LOS PROCESOS* (pág. 1).  
[https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/4496/05\\_marcoTeorico.pdf?sequence=6&isAllowed=y](https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/4496/05_marcoTeorico.pdf?sequence=6&isAllowed=y).
- Castellanos, L. (02 de 03 de 2017). *Metodologia de la investigaciòn*. Obtenido de Tecnicad de onservaciòn:  
<https://lcmetodologiainvestigacion.wordpress.com/2017/03/02/tecnica-de-observacion/>
- Castro, M. F. (17 de 04 de 2019). *Redhistoria*. Obtenido de Redhistoria:  
<https://redhistoria.com/breve-historia-de-la-venta-y-los-vendedores/>
- Cevallos, M. A. (18 de 11 de 2020). *UNIVERSIDAD DE CUENCA*. Obtenido de UNIVERSIDAD DE CUENCA:  
<https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1355/1/tcon652.pdf>
- Chagoya, A. R. (01 de 07 de 2018). *Gestiopolis* . Obtenido de Metodos y tecnicas de investigaciòn: <https://www.gestiopolis.com/metodos-y-tecnicas-de-investigacion/>
- Claudia Troncoso-Pantoja. (2019). guía práctica para la recolección. En A. Amaya-Placencia, *guía práctica para la recolección* (pág. 02). Chile: ARTÍCULO DE REFLEXIÓN.
- Control de Inventarios. (s / f). En *Marco de referencia para el control de inventarios* (pág. Pag13).
- Espinoza, V. (2008). *AXIOMA SALES TARINING* . Obtenido de FORMACION DE VENDEDORES Y ESCUELA DE VENTAS: <https://www.axiomafv.com/origen-tecnicas-de-venta/>

Espinoza, V. (2018). *FORMACION DE VENDEDORES Y ESCUELA DE VENTAS*. Obtenido de <https://www.axiomafv.com/origen-tecnicas-de-venta/>

Espinoza, V. (27 de 05 de 2018). *FORMACION DE VENDEDORES Y ESCUELA DE VENTAS*. Obtenido de FORMACION DE VENDEDORES Y ESCUELA DE VENTAS: <https://www.axiomafv.com/origen-tecnicas-de-venta/>

Espinoza, V. (2018). *FORMACIONES DE VENDEDORES Y ESCUELA DE VENTAS* . Obtenido de <https://www.axiomafv.com/origen-tecnicas-de-venta/>

EU Mediterrani en Consejo. (2020). *gestion de stovks* . Barcelona: mediterrani escola universitaria .

Ever, A. (08 de 07 de 2019). *Diferenciador*. Obtenido de Diferenciador: <https://www.diferenciador.com/diferencia-entre-metodo-inductivo-y-deductivo/#:~:text=Tanto%20el%20m%C3%A9todo%20inductivo%20como,en%20la%20producci%C3%B3n%20de%20conocimiento.>

Fernàndez Hector . (05 de 04 de 2020). *Economía TIC*. Obtenido de Economía TIC: <https://economytic.com/que-es-la-productividad/>

Fierro. (2009). *control de existencia*. Colombia : library.

Folgueiras, P. (07 de 08 de 2016). *Entrevista*. Obtenido de Entrevista: <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/99003/1/entrevista%20pf.pdf>

Freire, E. E. (15 de 01 de 2019). *SCIELO*. Obtenido de SCIELO: [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1990-86442019000400171](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442019000400171)

Garcia Ivan . (13 de 12 de 2017). *Economía Simple Net*. Obtenido de Economía Simple Net: <https://www.economiasimple.net/glosario/inventario>

García, Y. (09 de 05 de 2021). *IRUIS NOW*. Obtenido de LAS EMPRESAS MÁS GRANDES DE EUROPA: <https://iurisnow.com/es/articulos/empresas-mas-grandes-europa/>

González Pedro . (2019). *Billizin*. Obtenido de Billizin: <https://www.billin.net/glosario/definicion-proveedor/>

Guillermo, W. (08 de 01 de 2021). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/variable-independiente.html>

Haimann, T. (17 de 08 de 2018). *zonaeconomica.com*. Obtenido de zonaeconomica.com: <https://www.zonaeconomica.com/control>

- Hernández Sampieri, R., Fernández-Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill. Obtenido de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Hernández Ketty, M. L. (2019). PROPUESTA DE MEJORAS AL CONTROL DE INVENTARIO DE MERCADERÍAS EN EL SUPERMERCADO CORPORACIÓN EL ROSADO S.A. *Contabilidad y Auditoría*. Instituto Superior Universitario Bolivariano de Tecnología, Guayaquil.
- Hernández, C. E. (24 de 04 de 2019). *Metodología de la investigación*. Obtenido de <https://alerta.salud.gob.sv/introduccion-a-los-tipos-de-muestreo/>
- Iglesias Argueta. (07 de 09 de 2013). *Contabilidad Financiera*. Obtenido de Contabilidad Financiera: <https://www.contabilidadyfinanzasweb.com/registro-de-mercaderias-permanente-o-perpetuo/>
- Ivonne, E. C. (2017). MODELO DE CONTROL DE INVENTARIO PARA LA MICROEMPRESA WORZOLLY S.A. *CONTABILIDAD Y AUDITORIA*. INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA, Guayaquil.
- Jayler, A. S. (2018). PROPUESTA DE CONTROL EN LA ROTACIÓN DE LOS PRODUCTOS PARA LA MEJORA EN LA ADMINISTRACIÓN DE LOS INVENTARIOS DE MERCADERÍA EN LA EMPRESACOLGATE PALMOLIVE S.A. *ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA*. INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA, Guayaquil.
- Jervis., T. M. (27 de 08 de 2020). *lifeder*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/investigacion-explicativa/>
- Jose, M. (23 de 03 de 2016). *Slideshare*. Obtenido de Slideshare: <https://es.slideshare.net/JosMaita/enfoque-cuantitativo-59914564>
- Julián Pérez Porto y Ana Gardey. (07 de 11 de 2008). *Definición.DE*. Obtenido de Definición.DE: <https://definicion.de/empresa/>
- López, J. F. (09 de 10 de 2019). *Economipedia.com*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/poblacion-estadistica.html>
- López, J. F. (09 de 10 de 2019). *Economipedia.com*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/poblacion-estadistica.html>

- López, N. M. (28 de 10 de 2020). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN I*. Obtenido de [http://www.aniorte-nic.net/apunt\\_metod\\_investigac4\\_4.htm](http://www.aniorte-nic.net/apunt_metod_investigac4_4.htm)
- Maita Jose. (23 de 03 de 2016). *Slideshare*. Obtenido de Slideshare: <https://es.slideshare.net/JosMaita/enfoque-cuantitativo-59914564>
- Malhotra, N. K. (18 de 09 de 2019). *QuestionPro*. Obtenido de QuestionPro: <https://www.questionpro.com/es/una-encuesta.html>
- Maria, H. (2019). IMPLEMENTACIÓN PROCESOS DE CONTROL EN LA ENTREGA DE MERCADERÍA DE ARTÍCULOS FERRETEROS DE LA DISTRIBUIDORA RM DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL. *Administraciòn de Empresa*. Instituto Superior Universitario Bolivariano de Tecnología, Guayaquil.
- Mayile, O. M. (2016). Mejora de la gestión de inventario en la empresa Cartimex S.A. *Facultad de Ciencia Administrativas*. Universidad de Guayaquil, Guayaquil.
- Melero Javier . (01 de 08 de 2018). *TRANSGERA*. Obtenido de TRANSGERA: <https://www.transgesa.com/blog/que-es-logistica/>
- Molina, A. d. (4 de 12 de 2017). *conexiònesan*. Obtenido de conexiònesan: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/12/5-herramientas-utiles-para-llevar-un-buen-control-de-inventarios/>
- Navarro, J. (07 de 2012). *Definición ABC*. Obtenido de ADQUISIÓN: <https://www.definicionabc.com/negocios/adquisicion.php>
- Pacheco Josefina. (14 de 07 de 2019). *Economía360*. Obtenido de Economía360: <https://www.economia360.org/mercaderia/>
- Pàez Gabriel. (22 de 01 de 2020). *Economipedia.com*. Obtenido de Ecomomipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/stock-estocaje.html>
- Parella Stracuzzi, S., & Martins Pestana, F. (2012). *Metodología de la Investigación Cuantitativa*. Caracas: FEDUPEL. Obtenido de <https://es.calameo.com/read/000628576f51732890350>
- Pedrosa Steven Jorge . (19 de 10 de 2015). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/gasto.html>
- Pérez Julian y Gardey Ana. (02 de 04 de 2012). *Definición.DE*. Obtenido de Definición.DE: <https://definicion.de/abastecimiento/>

Pérez Julián y Merino María . (18 de 12 de 2009). *Definición.com*. Obtenido de Definición.com: <https://definicion.de/inversion/>

Pérez Julián y Merino María . (2011). *Definición.De*. Obtenido de Definición.De: <https://definicion.de/verificacion/>

Pérez Julián y Gardey . (07 de 11 de 2014). *Definición de Formulario*. Obtenido de <https://definicion.de/formulario/>

Pérez Julián y Gardey Ana . (18 de 07 de 2016). *Definición.de* . Obtenido de Definición de solicitud de compra: <https://definicion.de/solicitud-de-compra/>

Pérez Julián y Gardey Ana. (18 de 07 de 2014). *Definición de cuestionario*. Obtenido de Definición de cuestionario: <https://definicion.de/cuestionario/>

Pérez Julián y Merino María . (07 de 08 de 2012). *Definición.DE*. Obtenido de Definición.DE: <https://definicion.de/devolucion/>

Pérez Julián y Merino María. (07 de 11 de 2010). *Definición.DE*. Obtenido de Definición.DE: <https://definicion.de/medida/>

Pérez Porto Julián y Merino María. (11 de 08 de 2014). *Definición.de*. Obtenido de Definición.de: <https://definicion.de/verificacion/>

Porporatto Mónica . (02 de 07 de 2018). *Compras*. Obtenido de Compras: <https://quesignificado.com/compras/>

Porporatto Mónica . (02 de 04 de 2019). *Que significado*. Obtenido de Que significado: <https://quesignificado.com/proceso/>

Quiroa Myriam. (01 de 11 de 2019). *Economipedia.com*. Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/cliente.html>

Rodríguez Dangeolo. (03 de 09 de 2021). *ConceptoDefinición*. Obtenido de ConceptoDefinición: <https://conceptodefinicion.de/tecnica/>

Rodríguez Jiménez, A., & Pérez Jacinto, A. (2017). Métodos Científicos de Indagación y Contrucción del Conocimiento. *Escuela de Administración de Negocios*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/206/20652069006.pdf>

Roldán Paula Nicole. (17 de 02 de 2017). *Economipedia.com*. Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/finanzas.html>

S.L., V. (2010). CONTROL DE EXISTENCIA (INVENTARIOS). En V. S.L., *CONTROL DE EXISTENCIA (INVENTARIOS)* (págs. 87-93). COLOMBIA: LIBRARY .



Sánchez Javier. (02 de 10 de 2017). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia:  
<https://economipedia.com/definiciones/excedente-economico.html>

Santa Paella y Feliberto Martins. (2013). Diseño de la investigación. En S. P. Martins, *Tipos y diseño de la investigación* (pág. 87). MEXICO: UNKNOWN.

Steven Jorge Pedrosa. (19 de 10 de 2015). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia:  
<https://economipedia.com/definiciones/gasto.html>

Ucha, F. (01 de 06 de 2014). *Definición ABC*. Obtenido de  
<https://www.definicionabc.com/general/verificacion.php>

Ucha, Florencia. (05 de 2014). *Definición ABC*. Obtenido de Definición ABC:  
<https://www.definicionabc.com/general/cantidad.php>

Vegas, D. (14 de 09 de 2020). *Click Balance*. Obtenido de Click Balance:  
<https://clickbalance.com/blog/contabilidad-y-administracion/herramientas-para-el-control-de-inventarios/>

Westreicher, G. (13 de 07 de 2019). *Economipedia*. Obtenido de  
<https://economipedia.com/definiciones/inventario-de-existencias.html>

Westreicher, G. (06 de 07 de 2020). *Econimipidea*. Obtenido de  
<https://economipedia.com/definiciones/poblacion.html>

Westreicher, G. (04 de 08 de 2020). *economipedia*. Obtenido de economipedia:  
<https://economipedia.com/definiciones/ventas.html>

Westreicher, G. (02 de 08 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de  
<https://economipedia.com/definiciones/proceso.html>

Westreicher, G. (06 de 08 de 2020). *Economipedia* . Obtenido de Economipedia :  
<https://economipedia.com/definiciones/registro.html>

Westreicher, G. (09 de 01 de 2021). *Economipedia*. Obtenido de ECONOMIPEDIA:  
<https://economipedia.com/definiciones/variable-dependiente.html>

Westreicher, Guillermo. (15 de 07 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia:  
<https://economipedia.com/definiciones/almacenamiento.html>

# **ANEXOS**

## Carta de Aceptación

**INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS**

**Número de serie de la especie en el SGA:** 20498

**Nombres y apellidos:** Cruz Vargas Brigitte Estefany

**Carrera:** Tecnología en Administración de Empresa

**Celular:** 0994916354

**Correo:** [bricru16@gmail.com](mailto:bricru16@gmail.com)

**Jornada:** Domingos ASO82

**Tema**

Diseño del proceso de verificación y registro de existencias para la comercializadora de insumos agrícolas "El Productor", del cantón Pedro Carbo

**Formulación del problema**

¿Cómo la carencia de un proceso de verificación y registro de las existencias incide en el proceso de venta, de la comercializadora de insumos agrícolas "El Productor", ubicada en el cantón Pedro Carbo, provincia del Guayas, en el periodo fiscal 2021?

**Variable independiente:** Proceso de verificación y registro de las existencias

**Variable dependiente:** Proceso de ventas

**Objetivo general:**

Elaborar el diseño del proceso de verificación y registro de existencias para mejorar el proceso de ventas, de la comercializadora de insumos agrícolas "El Productor" del cantón Pedro Carbo.

**Objetivos específicos:**

- Determinar fundamentos teóricos especializados relacionados al proceso de verificación y registro de existencias y el proceso de ventas.
- Analizar la situación actual de la verificación y registro de las existencias como parte del proceso de ventas de la comercializadora "El productor", del cantón Pedro Carbo.
- Desarrollar el proceso de verificación y registro de las existencias en la comercializadora de insumos agrícolas "El Productor" del cantón Pedro Carbo.

**Revisado por la Comisión de Culminación de Estudios**

**26 de Julio del 2021**

---

## Cuestionario de Encuesta

### Instrucciones

Lea cuidadosamente las siguientes preguntas y marque con (X) solo en una alternativa que usted considere.

**Variable Independiente:** Proceso de venta.

**1. ¿Cuál es su género?**

Masculino	
Femenino	

**2. ¿Qué rango de edad pertenece?**

18 a 22 años	
23 a 33 años	
34 a 44 años	
45 en adelante	

**3. ¿Compras productos en la comercializadora de insumos agrícolas El Productor?**

Si	
No	

**4. ¿La razón de la compra de insumos, la realiza por marca, reconocimiento o por la calidad del producto?**

Reconocimiento	
Calidad de marca	
Otras razones	

5. **¿Qué aspectos considera importante al momento de ir a comprar insumos agrícolas El Productor?**

Atención	
Variedad de productos	
Precio	

6. **¿Conoce usted, la comercializadora de insumos agrícolas EL PRODUCTOR?**

Si	
No	

7. **¿Considera usted que los precios son accesibles y se ajusta a su bienestar?**

Muy de acuerdo	
Aceptable	
Parcialmente de acuerdo	

8. **¿Cómo considera la atención del personal en la comercializadora El productor?**

Excelente atención	
Brinda buen servicio	
Falta de capacitación	

9. **¿Está usted de acuerdo con el tiempo de espera para ser atendido?**

Muy de acuerdo	
De acuerdo	
Desacuerdo	
Muy desacuerdo	

**10. ¿De acuerdo con su experiencia en la comercializadora de insumos “El Productor”, nos recomendaría?**

Si	
Talvez	
No	

**Entrevista**

**Variable dependiente:** Verificación y registro

¿Cuántos años lleva laborando en la comercializadora de insumos agrícolas El Productor?	
¿Cómo cree usted que se puede llevar una correcta verificación y registro de existencia de mercadería?	
¿Considera usted que el personal de ventas debe tener conocimiento del stock de la mercadería?	
¿Cree usted que se debe implementar un proceso para la verificación y registro en existencia?	
¿Considera que el control de registro a implementar debe ser un sistema contable?	

## **Autorización**

Pedro Carbo, 20 de octubre del 2021.

### **Cláusula de Autorización para la publicación de trabajos de titulación.**

Yo: **Salazar Moran Eduar**, con número de cédula de identidad: 0916134489, autorizo la aceptación de información para el presente trabajo de investigación. **"DISEÑO DEL PROCESO DE VERIFICACIÓN Y REGISTRO DE EXISTENCIA PARA LA COMERCIALIZADORA DE INSUMOS AGRICOLAS "EL PRODUCTOR", DEL CANTÓN PEDRO CARBO"**.

Realizado por Instituto Superior Universitario Bolivariano de Tecnología, siendo la terminación de los estudios en la carrera de Tecnología en Administración de Empresa. Certifico de manera libre y voluntaria, colaborar con información relevante para el proyecto de investigación.

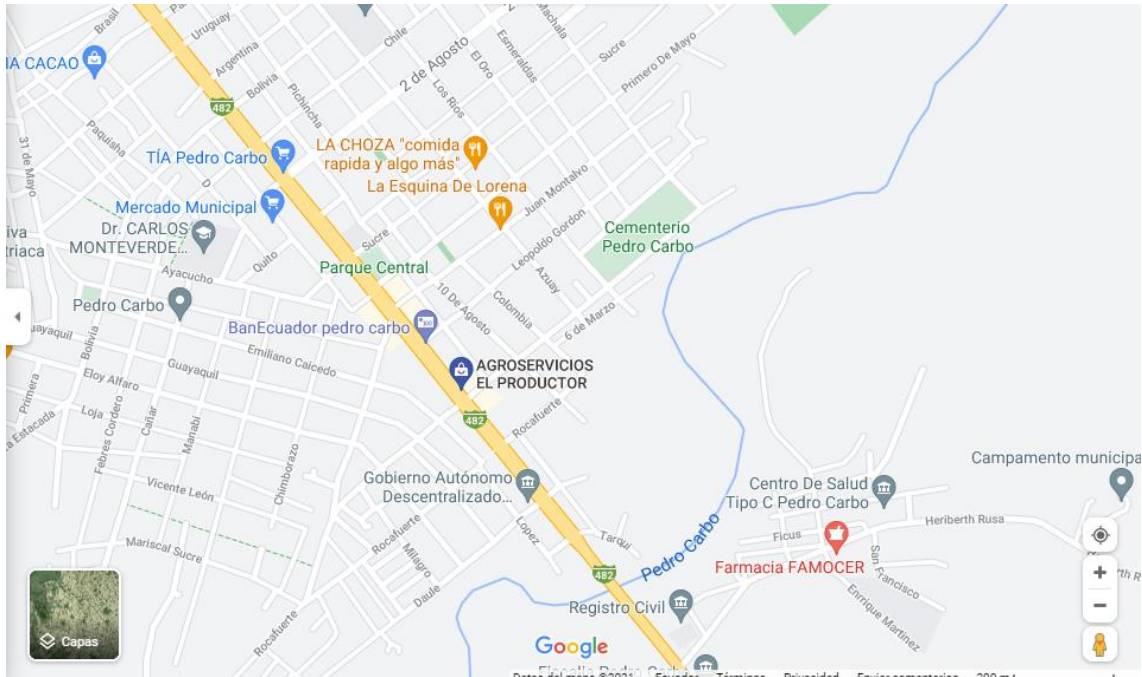


**Salazar Moran Eduar**

**Propietario y Gerente General**

**C.I: 0916134489**

## Ubicación



Ubicación del local EL PRODUCTOR.

Imagen de la comercializadora El Productor



Imagen del local "EL PRODUCTOR"





Imagen del local "EL PRODUCTOR"