

REPÚBLICA DEL ECUADOR



DISEÑO DE UN CONTROL DE INVENTARIO PARA LA
COMERCIALIZADORA ORIENTAL EN LA CIUDAD DE TENA PROVINCIA
DE NAPO

Informe Final de Trabajo de Integración Curricular, presentado como requisito parcial para optar por el título de Tecnólogo Superior en Administración.

AUTORA: López Baraja Nancy Isabel

DIRECTORA: Eco. Mendoza Vergara Carina Elizabeth

Tena - Ecuador

2021

APROBACIÓN DEL DIRECTOR

Econ. Mendoza Vergara Carina Elizabeth

DOCENTE DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO TENA.

CERTIFICA:

En calidad de Director del Proyecto Integrador denominado: DISEÑO DE UN CONTROL DE INVENTARIO PARA LA COMERCIALIZADORA ORIENTAL EN LA CIUDAD DE TENA PROVINCIA DE NAPO, de autoría de la señorita **López Baraja Nancy Isabel**, con CC. 1501087959 estudiante de la Carrera de Tecnología Superior en Administración del Instituto Superior Tecnológico Tena, CERTIFICO que se ha realizado la revisión prolija del Trabajo antes citado, cumple con los requisitos de fondo y de forma que exigen los respectivos reglamentos e instituciones.

Tena, 14 de octubre de 2021

Eco. Carina Elizabeth Mendoza Vergara

DIRECTORA

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

Tena, 06 de enero de 2022

Los Miembros del Tribunal de Grado abajo firmantes, certificamos que el Trabajo de Titulación denominado: **DISEÑO DE UN CONTROL DE INVENTARIO PARA LA COMERCIALIZADORA ORIENTAL EN LA CIUDAD DE TENA PROVINCIA DE NAPO**, presentada por la señorita **López Baraja Nancy Isabel**, estudiante de la Carrera de Tecnología Superior en Administración del Instituto Superior Tecnológico Tena, ha sido corregida y revisada; por lo que autorizamos su presentación.

Atentamente;

Ing. Diana Samanda Quilumba Shiguango
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Ing. Yajaira Andrea Heredia Shiguango
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Oswaldo Patricio Bonifaz Vallejo
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

AUTORÍA

Yo, LÓPEZ BARAJA NANCY ISABEL, declaro ser autor del presente Trabajo de Titulación denominado: DISEÑO DE UN CONTROL DE INVENTARIOS PARA LA COMERCIALIZADORA ORIENTAL EN LA CIUDAD DE TENA PROVINCIA DE NAPO” y absuelvo expresamente al Instituto Superior Tecnológico Tena, y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo al Instituto Superior Tecnológico Tena, la publicación de mi trabajo de Titulación en el repositorio institucional- biblioteca Virtual.

AUTOR:

LÓPEZ BARAJA NANCY ISABEL

CÉDULA: 1501087959

FECHA: Tena, 07 de Enero de 2022

CARTA DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR

Yo, **LÓPEZ BARAJA NANCY ISABEL**, declaro ser autor del Trabajo de Titulación titulado: **DISEÑO DE UN CONTROL DE INVENTARIOS PARA LA COMERCIALIZADORA ORIENTAL EN LA CIUDAD DE TENA PROVINCIA DE NAPO**, como requisito para la obtención del Título de: **TECNÓLOGA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN**; autorizo al Sistema Bibliotecario del Instituto Superior Tecnológico Tena, para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual del Instituto, a través de la visualización de su contenido que constará en el Repositorio Digital Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio el Instituto.

El Instituto Superior Tecnológico Tena, no se responsabiliza por el plagio o copia del presente trabajo que realice un tercero. Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Tena, 07 de enero de 2022, firma el autor.

AUTOR: López Baraja Nancy Isabel

FIRMA:

CÉDULA: 1501087959

DIRECCIÓN: Barrio Ely Alfaro

CORREO ELECTRÓNICO: isabelbaraja1234@gmail.com

CELULAR: 0995543519

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR: Economista Carina Elizabeth Mendoza Vergara

TRIBUNAL DEL GRADO:

Ing. Diana Samanda Quilumba Shiguango (Presidente).

Ing. Yajaira Andrea Heredia Shiguango (Miembro).

Ing. Oswaldo Patricio Bonifaz Vallejo (Miembro).

DEDICATORIA

El presente trabajo de titulación, lo dedico a dios por darme la vida, sabiduría y entendimiento, quien siempre me acompaña en mis momentos difíciles y de alegría.

A mis padres quienes siempre me apoyaron desde el principio de mi carrera quienes estuvieron dándome sus consejos, sus valores, su apoyo incondicional, quienes aportaron con su sacrificio para ser de mi persona correcta para poder llegar a este logro.

A mi hijo que es mi motor fundamental, mi fortaleza, mi debilidad para seguir adelante que a través de mi experiencia vea que si se logra cumplir las metas que nos proponemos a pesar de los obstáculos que se nos presenta en la vida.

Nancy Isabel López Baraja

AGRADECIMIENTO

Agradezco primeramente a Dios por darme la capacidad y sabiduría para poder superar cada obstáculo que se presentó en el transcurso de la vida y poder lograr obtener el título profesional.

Agradezco a mi madre y a mi hijo por depositarme su confianza y su apoyo, quienes me han acompañado con paciencia, amor y poder disfrutar mis logros.

A la comercializadora Oriental del Cantón Tena y a todo el personal por el apoyo brindado y facilitarme la información necesaria para elaborar mi proyecto.

A la Economista Carina Mendoza a quien considero una excelente docente quien estuvo a lo largo del desarrollo de mi proyecto, siempre apoyándome, dándome consejos, brindándome confianza y teniéndome paciencia para optarme de sus conocimientos.

Nancy Isabel López Baraja

ÍNDICE DE CONTENIDO

PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL DIRECTOR.....	2
CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR	3
AUTORÍA.....	4
CARTA DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR	5
DEDICATORIA	6
AGRADECIMIENTO	7
ÍNDICE DE TABLAS	10
ÍNDICE DE GRÁFICOS	12
A. TÍTULO	13
RESUMEN	14
ABSTRAC	15
B. FUNDAMENTACIÓN DEL TEMA.....	16
2.3 PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA PROFESIONAL A RESPONDER.	19
2.4 DELIMITACIÓN	20
2.4.1 Delimitación especial:	20
2.4.2 Delimitación Temporal:.....	20
2.4.3 Unidades de Observación:	20
2.5 Beneficiarios:.....	20
2.5.1 Directores:	20
C. OBJETIVOS	21
D. ASIGNATURAS INTEGRADORAS	22
E. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	24
5.1 MARCO TEÓRICO	26
5.1.1 Control Interno	26
5.1.2 Control Interno de Inventarios.....	26
5.1.2.1 Stock Operativo:	27
5.1.3 Métodos de valoración de Inventarios.....	27
5.1.3.1 Sistema FIFO	28
5.1.3.2 Sistema LIFO.....	28
5.1.3.3 Sistema PMP.....	29
5.2 EMPRESA	32
5.2.1.1 Empresa comercial	32
5.2.2 Departamentos de Comercialización.....	32
5.2.3 Modelos de Gestión de Inventario.....	33
5.2.3.1Ciclo de vida de un producto.....	34

5.2.3.2 Modelos Determinista.....	34
5.2.3.3 Modelo Aleatorio o de Probabilidades	34
5.3 Marco Legal	35
5.3.1 EL CÓDIGO DE COMERCIO	35
5.3.2 EN INVENTARIO SEGÚN LA NIC 2.....	35
5.3.4 NORMATIVA DE CONTABILIDAD GUBERNAMENTAL	36
5.4 Marco Conceptual	36
F. METODOLOGÍA.....	38
6.1 MATERIALES E INSUMOS	38
6.2 UBICACIÓN DEL ÁREA DE ESTUDIO.	38
6.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN / ESTUDIO.....	39
6.3.1 Métodos de Investigación.....	40
6.4 TIPOS DE INVESTIGACIÓN	40
Enfoque de investigación.....	40
Nivel de Investigación	40
Unidad de análisis.....	41
Diseño de Investigación.....	41
6.5 POBLACIÓN	43
6.6 METODOLOGÍA PARA CADA OBJETIVO.....	44
G. RESULTADOS.....	45
INTRODUCCIÓN	68
ANTECEDENTES.....	68
MISIÓN.....	69
VISIÓN.....	69
OBJETIVOS	69
GENERACIÓN DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS INTERNAS.....	69
H. CONCLUSIONES	91
I. RECOMENDACIONES	92
J. BIBLIOGRAFÍA	93
K. ANEXOS	97

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Asignaturas Integradoras	22
Tabla 2. Ficha General de Almacén.....	31
Tabla 3 Materiales e insumos	38
Tabla 4. Políticas de Control para los Inventarios	46
Tabla 5. Tiempo de baja la mercadería.....	47
Tabla 6. Capacitación adecuada para el manejo del inventario	48
Tabla 7. Toma física de inventarios autorizados previamente por un encargado	49
Tabla 8. Control y supervisión sobre la rotación de los inventarios	50
Tabla 9. Registro de inventarios adecuadamente valorizados	51
Tabla 10. Las existencias son recibidas y registradas con sus descripciones	52
Tabla 11. Informes actualizados de inventarios para efectos de análisis.....	53
Tabla 12. Periodo de entrega establecido	54
Tabla 13. Sistema de control interno del inventario de la Comercializadora	55
Tabla 14. Cuestionario de control Interno Gerente de la sucursal.....	57
Tabla 15. Cuestionario de control Interno Bodeguero 1.....	58
Tabla 16. Cuestionario de control Interno Bodeguero 2.....	59
Tabla 17. Cuestionario de control Interno Bodeguero 3.....	60
Tabla 18. Cuestionario de control Interno Bodeguero 4.....	61
Tabla 19. Cuestionario de control Interno Vendedora.....	62
Tabla 20. Cuestionario de control Interno Chofer.	63
Tabla 21. Cuestionario de control Interno Comercializador.....	64
Tabla 22 Matriz general de control Interno.	65
Tabla 23. Hoja de hallazgos para los componentes de inventarios y relaciones comerciales.	66

Tabla 24. Manual de políticas y procedimientos.	70
Tabla 25. Organigrama de funciones.	71
Tabla 26. Descripción de funciones de la junta general de accionistas.	72
Tabla 27. Descripción de funciones del Gerente general.	73
Tabla 28 Descripción de funciones Área administrativa.	74
Tabla 29 Descripción de funciones Área de Bodega.	75
Tabla 30 Descripción de funciones Área de compras.	76
Tabla 31 Flujo grama de procesos de inventarios.	78
Tabla 32 Detalle de Inventario.	83
Tabla 33 Detalle de Compras.	85
Tabla 34 Detalle de ventas.	87
Tabla 35 Modelo automatizado de Kardex.	89

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Figura 1. Árbol de problemas	19
Figura 2. Identificación de Variables.....	24
Figura 3. Jerarquización de variables.....	25
Figura 4. Ubicación zona de estudio.....	39
Figura 5. Políticas de control para los inventarios	46
Figura 6. Tiempo de baja la mercadería.....	47
Figura 7. Capacitación adecuada para el manejo del inventario.....	48
Figura 8. Toma física de inventarios autorizados previamente por un encargado.....	49
Figura 9. Control y supervisión sobre la rotación de los inventarios.....	50
Figura 10. Registro de inventarios adecuadamente valorizados	51
Figura 11. Las existencias son recibidas y registradas con sus descripciones.....	52
Figura 12. Informes actualizados de inventarios para efectos de análisis	53
Figura 13. Periodo de entrega establecido	54
Figura 14. Sistema de control interno del inventario de la Comercializadora.....	55

A. TÍTULO

**DISEÑO DE UN CONTROL DE INVENTARIO PARA LA
COMERCIALIZADORA ORIENTAL EN LA CIUDAD DE TENA PROVINCIA
DE NAPO**

RESUMEN

El control interno de inventarios es un componente importante para el manejo eficaz y eficiente de una empresa, el manejo de los inventarios tiene mucha relevancia en cualquier organización, ya que ayuda a determinar si la empresa vende o no sus productos, bajo este sentido el estudio inicia mediante un diagnóstico situacional a la Comercializadora Oriental, la cual evidencia que en un 88% la empresa no dispone de manuales, políticas y procedimientos para el control de inventarios, donde la carencia de un sistema de control interno de inventarios fue identificada mediante el desarrollo de una metodología científica, de campo y bibliográfica, reflejando así un manejo empírico acerca del control de los inventarios, teniendo como consecuencia una rotación de inventarios de 2 a 3 veces al año, la cual se considera baja, causando así un desenvolvimiento lento en la comercialización de los productos de la empresa, bajo este contexto se emitió como propuesta llevar un manejo propicio de los inventarios que posee la organización a través de la implementación de un control de ingresos, egresos y detalles de saldos finales, la cual será resumido en una tarjeta kárdex que ayude tener una referencia técnica de como rotan los productos de la empresa, cual es el costo y sobre todo que emita información de las mercaderías que ingresa y comercializa la empresa dentro de su actividad económica.

Palabras clave: Empresa, Sistema de Control, inventario, Comercialización, Tarjeta kárdex, Mercadería, Ingresos, Egresos, Rotación de Inventarios, Manuales, Políticas y Procedimientos.

ABSTRACT

Internal inventory control is an important component for the effective and efficient management of a company, inventory management is very relevant in any organization, since it helps to determine whether or not the company sells its products, in this sense the study begins with a situational diagnosis of the Oriental Commercialization, which shows that 88% of the company does not have manuals, policies and procedures for administrative management and for inventory control, where the lack of an internal inventory control system was identified through the development of a scientific, field and bibliographic methodology, thus reflecting an empirical management about inventory control, resulting in an inventory turnover of 2 to 3 times a year, which is considered low, thus causing a slow development in the commercialization of the company's products, under this context it was issued as a proposal to carry out a proper management of the inventories that the organization has through the implementation of a control of income, expenses and details of final balances, which will be summarized in a transcript card that helps to have a technical reference of how the products of the company, what is the cost and above all that it issues information on the goods that the company enters and markets within its economic activity.

Key words: Company, Control System, inventory, Commercialization, Kardex Card, Merchandise, Income, Expenses, Inventory Rotation, Manuals, Policies and Procedures.

Reviewed by:

B.A. Carolina Romero
DOCENTE IST TENA

B. FUNDAMENTACIÓN DEL TEMA

2.1 Actualidad e Importancia

Desde épocas antiguas se ha tenido la necesidad de implementar métodos que faciliten el control de inventarios dentro de una empresa, este consiste en una relación detallada, ordenada y valorada de los elementos que componen un patrimonio, de una empresa o persona, en la actualidad estos se llevan en una base de datos digital, es decir sistematizada, Un concepto de inventarios muy acertado es el que (Veloza Páez, 2018) nos comparte, donde nos dice que los inventarios son bienes físicos que tienen como objetivo ser distribuidos como objeto de negocio, para ser elaborados como bienes o servicios para su posterior entrega, los productos se encuentran en diferentes formas de producción para la respectiva distribución. (Durango Ramírez , Gonzales, & Aristizabal , 2018)

La administración es un proceso de funciones básicas diferentes cada una de las otras, tales como planificación, organización, dirección, ejecución y control por ende es una herramienta que permite enfrentar los frecuentes retos encontrados en el mismo. La gestión de inventarios es un asunto o aspecto complejo por cuanto La base fundamental de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes y productos terminados.

Mediante la aplicación de un sistema de inventario permanente que permite controlar de manera sistemática los productos con los que cuenta una empresa. Para el control de los costos, las empresas buscan métodos que le permita estimar los costos de la mercadería (Panchi, Armas, & Chasi, 2017). La Gestión y el Control de los inventarios es muy relevante en los aspectos logísticos de las organizaciones pertenecientes a los sectores productivos (Cardona Tanubala, Orejuela, & Rojas, 2018).

Las empresas enfrentan permanentemente dificultades para lograr un stock equilibrado y en muchas de las ocasiones se limitan a los conocimientos y habilidades de los administradores, los cuales no siempre encuentran el camino adecuado para alcanzar los objetivos establecidos por la organización (Samaniego, 2019). Algo que perjudica notablemente a la empresa y, además, provoca que los clientes tengan una mala imagen de la empresa (Contreras, Cárdenas, Gonzales, Zambrano, & Pulido, 2019).

En la actualidad la gestión y el control de inventarios se han constituido en la piedra angular de toda empresa comercial, debido a que la rotación de los mismos es una fuente

generadora de efectivo de forma inmediata (Juca, Narváez, Erazo, & Luna, 2019), estas deban de tener unidades disponibles en su almacén para responder a la variabilidad e incertidumbre de la demanda del cliente; por tal motivo, el control de inventarios se ha convertido en uno de los temas más complejos y apasionantes de la logística ya que es un tema aplicable a cualquier tipo de industria (Paredes, Chud, & Osorio, 2019).

Proveer adecuadamente los materiales necesarios a la empresa colocándolos a disposición en el momento adecuado para así evitar aumentos de costos perdidos de los mismos. Permitiendo satisfacer las necesidades reales de la empresa a los cuales deben permanecer contantemente adaptados por lo tantos la gestión de inventario debe ser controlada y vigilada. (Ochoa Ayala , Tagle Vargas, & Fariña López)

Las Pymes de cualquier magnitud manejan diferentes métodos de inventarios ya sean públicas o privadas.

- Método FIFO (First in First out)
- Método LIFO (Last in First out)
- Método PMP (precio medio ponderado)

La administración de un inventario implica decir qué cantidad de material se necesita y cuándo colocar los pedidos, recibir, almacenar y llevar el registro, ya que el principal objetivo es mantener los costos bajos y conservar suficientes productos terminados para las ventas. La buena administración del inventario resulta en una buena calidad de los productos y en operaciones más eficientes. Sin embargo, la mala administración puede repercutir en clientes descontentos y problemas financieros que pueden llevar a la compañía a la quiebra. (Torres Salazar, 2017)

Por ello para realizar un inventario se adquiere o se necesita de un Diseño de inventario adecuado con la empresa, para llevar a cabo con firmeza los productos que ingresan y las que salen y cuáles serían sus ganancias en sí.

2.1. Importancia

El inventario es primordial para las empresas, ya que en ellos se encuentra una de las mayores inversiones de la organización. Los inventarios incluyen la materia prima, productos en proceso y productos terminados, materiales y repuestos para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios. Se podría decir

que el inventario es capital en forma de materiales, ya que éstos tienen un valor para las compañías, sobre todo para aquellas que se dedican a la venta de productos. Es por eso que el inventario es de suma importancia, ya que le permite a la empresa cumplir con la demanda y competir en el mercado. (Torres Salazar, 2017)

Es de suma importancia que la empresa maneje a cabalidad su negocio, ya que es una fuente de ingreso, diseñar un sistema o un documento para realizar los inventarios en la empresa, sería de gran ayuda para cumplir fácilmente con su trabajo.

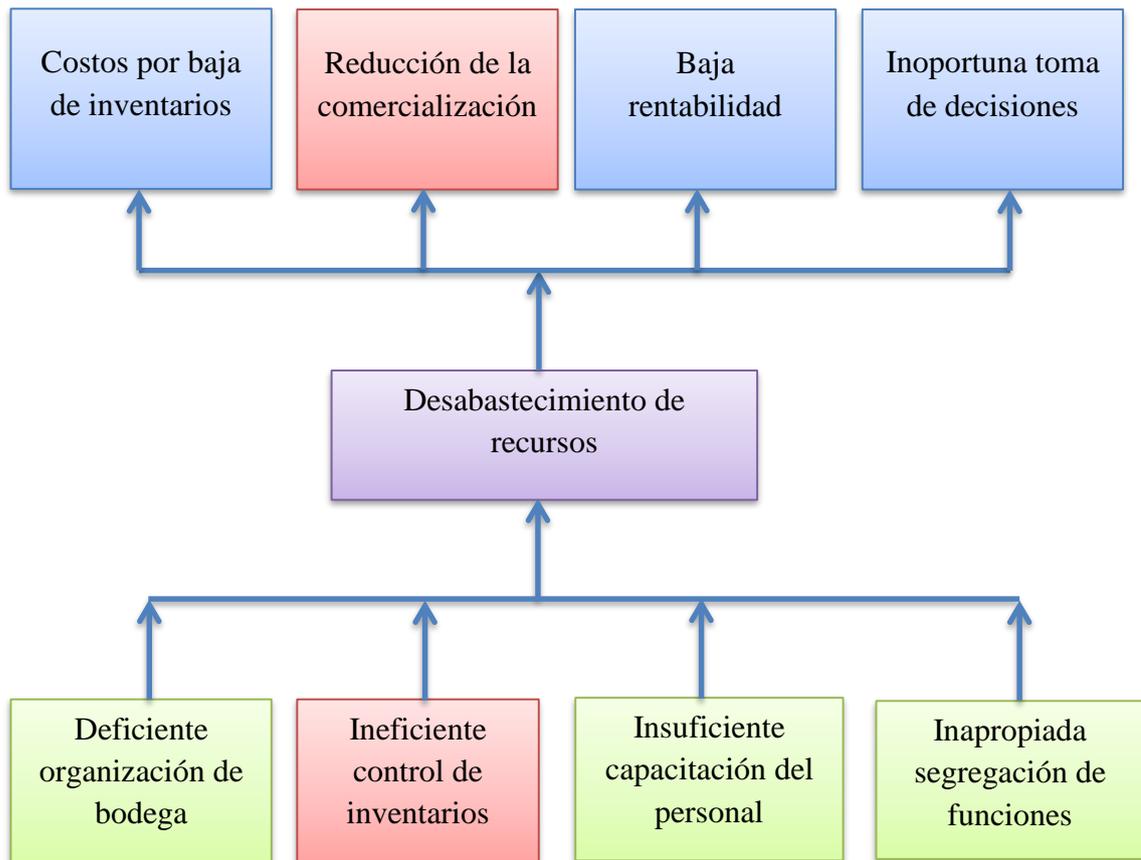
El control de inventarios en una organización constituye un aspecto importante porque representan el punto de referencia para la toma de decisiones en la comercialización de bienes y servicios de una organización; en este sentido se convierte como una herramienta necesaria para registrar las cantidades que tiene la empresa, jugando un papel relevante en la etapa de abastecimiento y desarrollo de la demanda para lograr resultados confiables en el control de materiales (Salas, Martínez, Solís, & Arredondo, 2018).

El árbol de problemas es una herramienta que ayuda a desarrollar ideas creativas para identificar el problema y organizar la información recolectada, generando un modelo de relaciones causales que lo explican. Esta técnica facilita la identificación y organización de las causas y consecuencias de un problema. El tronco del árbol es el problema central, las raíces son las causas y la copa los efectos. La lógica es que cada problema es consecuencia de los que aparecen debajo de él y, a su vez, es causante de los que están encima, reflejando la interrelación entre causas y efectos (UNESCO, 2017).

2.2 Árbol de Problemas

Figura 1.

Árbol de problemas



Elaborado por: López Baraja N. (2021)

Fuente: Empresa Comercializadora Oriental

2.3 Presentación del problema profesional a responder.

En la mayoría de los negocios los inventarios representan una parte fundamental, puesto que los inventarios forman parte de los activos, es por eso por lo que el inadecuado control de estos produce efectos importantes sobre todas las funciones principales de la empresa. Tomando en cuenta que se debe evitar desabastecimiento en la bodega y controlar de manera eficiente su inventario de la misma manera es necesario planificar el

nivel óptimo de inversión de inventarios, para que de ese modo la empresa pueda reducir sus costos y mejorar su rotación de Inventarios para una óptima rentabilidad.

Los inventarios deben monitorearse de forma continua ya sea semanal, mensual, trimestral, semestral o anual de acuerdo con el sistema que lleve la empresa por ello se ha optado cuestionar si un ¿Diseño de control interno de inventario en la Comercializadora Oriental? Y ¿Cómo ayudaría a mejorar la administración y proporcionar buenas ganancias dentro de la empresa?

2.4 Delimitación

2.4.1 Delimitación especial:

El trabajo de integración curricular se realizó en la Comercializadora Oriental Cantón Tena Provincia de Napo.

2.4.2 Delimitación Temporal:

Este trabajo se lo efectuó en el periodo académico mayo - octubre 2021.

2.4.3 Unidades de Observación:

Para el análisis de la información de la presente investigación estará encaminada a investigar al control interno de inventarios de la Comercializadora Oriental Cantón Tena Provincia Napo la cual es base para proponer un sistema de inventarios.

2.5 Beneficiarios:

En este sentido el beneficiario es la empresa Comercializadora Oriental Cantón Tena Provincia de Napo, la cual consta con seis trabajadores, cabe resaltar que el departamento que más se favorece es el departamento comercial.

2.5.1 Directores:

Propietario y personal de la empresa

C. OBJETIVOS

Según (Enciclopedia, 2019) Los objetivos son los logros que se quieren alcanzar a través del trabajo. En un trabajo de Integración curricular o de tesis, se suelen plantear las metas de la investigación antes de comenzar su redacción. Esto permite orientar el tema del trabajo a realizar y también medir los resultados obtenidos.

Bajo este contexto los objetivos planteados dentro de un trabajo de integración curricular ayudan a plantear el desarrollo cronológico de los resultados que se obtener dentro de una investigación.

Los objetivos planteados dentro del TIC son los siguientes:

3.1 Objetivo General

Realizar un diseño de un control de inventario para la comercializadora oriental en la ciudad de tena provincia de Napo.

3.2 Objetivos Específicos

- Diagnosticar el manejo de los procesos relacionados con el inventario de productos en la Comercializadora Oriental.
- Desarrollar la forma en que los errores en los despachos de mercaderías afectan a las relaciones comerciales entre esta empresa y sus intermediarios.
- Establecer la incidencia que tendría un diseño de controles internos de inventarios en las actividades comerciales de esta empresa.

D. ASIGNATURAS INTEGRADORAS

Tabla 1.

Asignaturas Integradoras

Objetivos Nacionales de Desarrollo (PND2017-2021)	Asignaturas relacionadas	Líneas de investigación	Aporte Directo	Aporte Indirecto
<p>Objetivo 4: Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario, y afianzar la dolarización.</p> <p>Objetivo 5: Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria.</p> <p>Objetivo 6: Desarrollar las capacidades productivas y el entorno para lograr la soberanía alimentaria y el Buen Vivir rural.</p>	<p>Planificación estratégica</p> <p>Microeconomía</p> <p>Administración de la producción</p> <p>Matemática financiera</p> <p>Métodos estadísticos</p> <p>Metodología de la investigación</p> <p>Matemática financiera</p> <p>Presupuestos</p> <p>Gestión tributaria</p> <p>Estadística inferencial</p> <p>Comercio electrónico</p> <p>Herramientas de colaboración digital</p> <p>Liderazgo y emprendimiento</p>	<p>Economía</p> <p>Empresarial</p>	<p>Planificación estratégica</p> <p>Microeconomía</p> <p>Investigación de mercado</p> <p>Matemática financiera</p> <p>Métodos estadísticos</p> <p>Planificación estratégica</p> <p>Microeconomía</p> <p>Administración de la producción</p> <p>Matemática financiera</p> <p>Métodos estadísticos</p> <p>Metodología de la investigación</p> <p>Presupuestos</p> <p>Formulación y evaluación de proyectos</p> <p>Liderazgo y emprendimiento</p>	<p>Administración de la producción</p> <p>Metodología de la investigación</p> <p>Herramientas de colaboración digital</p> <p>Comercio electrónico</p> <p>Investigación de mercado</p> <p>Matemática financiera</p>

Elaborado por: López Baraja N. (2021)

A través del plan Estratégico de Desarrollo Interno PEDI en su gestión de Investigación tiene el propósito de adaptarse conforme a los lineamientos y políticas nacionales enfocados al plan de desarrollo toda una vida que comprende el periodo 2017 – 2021. Mediante la determinación de los objetivos nacionales de desarrollo se evidenció que existen una relación técnica entre el módulo de macro y micro economía, manteniendo también una relación particular con las asignaturas afines.

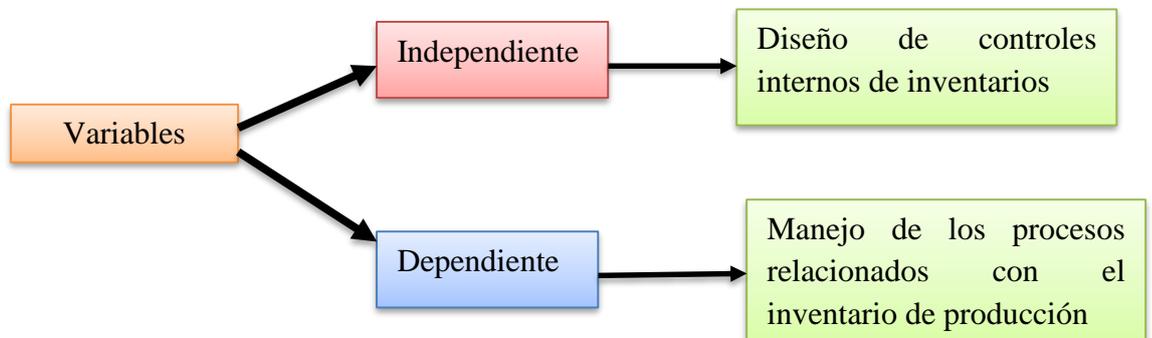
La integración de las asignaturas con los objetivos nacionales de desarrollo permite mantener un lineamiento propicio entre la educación superior y las metas propuestas por el estado y así generar estrategias sostenibles para el desarrollo económico, financiero y social del país.

E. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Las variables son características de suma importancia dentro de un proyecto, que tiene la particularidad de sufrir cambios que pueden ser observados durante el proceso de investigación. De acuerdo con el trabajo de investigación se determina dos variables:

Figura 2.

Identificación de Variables.



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

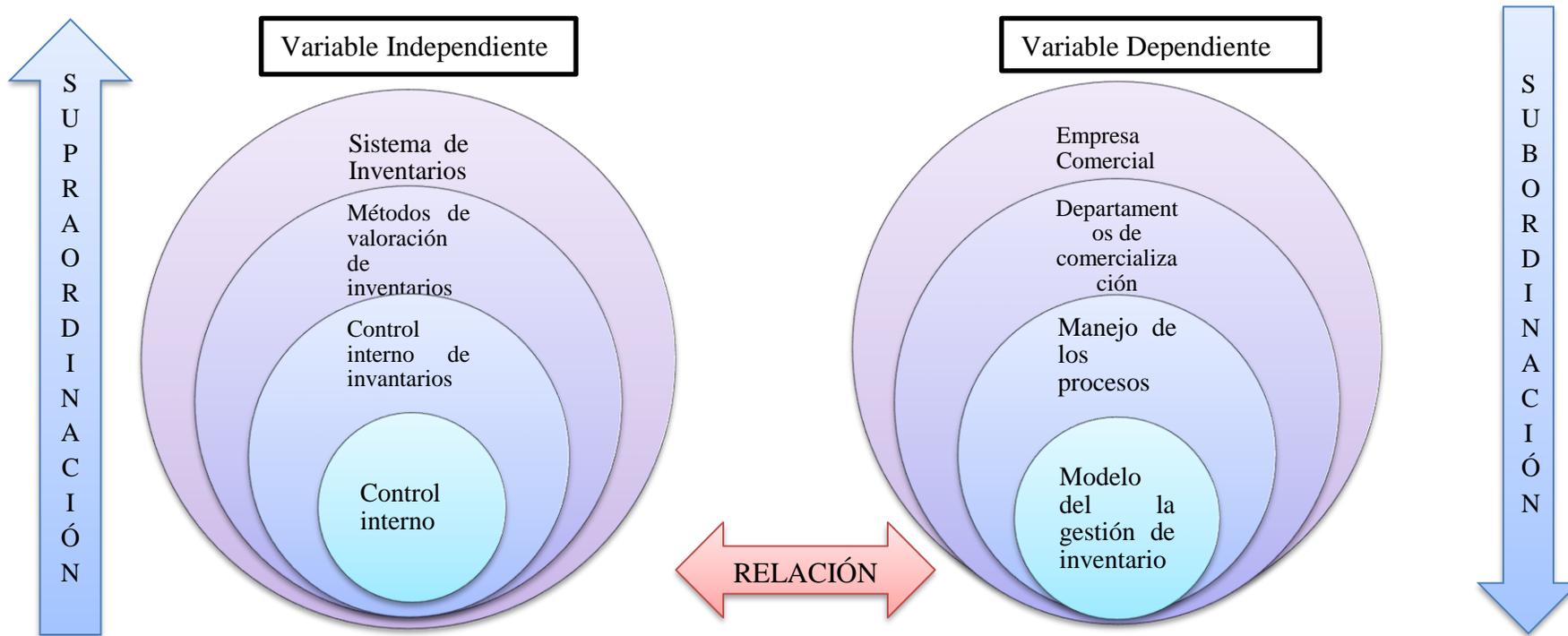
Nota: La figura representa la identificación de las variables, la cual sirve como argumentos para la fundamentación teórica

Las variables según lo afirma Espinoza Freire (2018)

- **Independientes:** aquellas que se manipulan por el investigador para explicar, describir o transformar el objeto de estudio a lo largo de la investigación. Son las que generan y explican los cambios en la variable dependiente. Ejemplo: el método de enseñanza de lectura que un profesor utiliza para mejorar la comprensión lectora de sus alumnos
- **Dependientes:** aquellas que se modifican por la acción de la variable independiente. Constituyen los efectos o consecuencias que dan origen a los resultados de la investigación. Ejemplo: los cambios o mejora que los alumnos experimentan en su comprensión lectora tras un periodo de entrenamiento (pág. 44).

Figura 3.

Jerarquización de variables



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: La figura representa la supraordinación de las variables, la cual sirve como base y argumento para la fundamentación teórica

5.1 Marco teórico

5.1.1 Control Interno

El control interno es una acción que se toma en consideración para que se pueda llevar a cabo un manejo de todas aquellas actividades que la empresa realice, esto debido a que cada departamento debe llevar un orden de las acciones que se ejecuten con la finalidad de que las operaciones realizadas por los mismos sean eficientes.

Según Castañeda, (2017) define al control interno como:

“El sistema integrado por el esquema de organización y el conjunto de los planes, métodos, principios, normas, procedimientos y mecanismos de verificación y evaluación adoptados por una entidad, según (Castañeda, 2017, pág. 7)”. Esto se da con la finalidad de que todas las actividades que realiza la empresa se realicen conforme a la normativa interna y legislación vigente.

Es decir que el control interno es toda acción implementada por la administración de la empresa con la finalidad de que se desarrolle de mejor manera las actividades de la empresa, haciendo énfasis en la eficiencia y eficacia de todos los procesos que la empresa realiza, sin embargo, estos controles se deben ejecutar en base a la honradez y transparencia de los recursos de la empresa (Pereira Palomo , 2019).

5.1.2 Control Interno de Inventarios

El control de inventarios es esencial para tener claro las cantidades de entrada, existencia y salida de los productos que toda empresa tiene, este control permitirá que se lleve un manejo adecuado del mismo, de ese modo se evitará que existan diversos tipos de riesgos como pueden ser faltantes, deterioro ineficiente rotación de este.

De acuerdo con Restrepo & Chamorro (2020) afirman que:

El control de los inventarios debe regularse a través de políticas, lineamientos y herramientas contables que permitan reconocerlos como activos poseídos para la venta en el curso normal de la operación; en proceso de producción de cara a esa venta o en forma de materiales o suministro (pág. 142).

Es por ello que los inventarios son de vital importancia para todo tipo de empresa, puesto que dependiendo de la naturaleza de la misma se adquieren con el objetivo de venderlos para tener un beneficio económico y para la marcha de la actividad económica de cada entidad. Tal y como lo menciona la Norma Internacional de Auditoría NIA 501 en la cual hace mención al control interno de inventarios como “instrucciones y los procedimientos de la dirección relativos al registro y control de los resultados del recuento físico de las existencias de la entidad” (pág. 446).

En este sentido es necesario destacar la importancia que tiene el control del inventario puesto que el control forma parte de la gestión del mismo, puesto que este ayuda a controlar y corregir las desviaciones producidas. Así menciona (Cruz Fernández, 2017):

Gestionar el stock del almacén es una función vital para controlar los costes de almacena- miento innecesarios para la empresa. Las variaciones que surgen en la demanda, así como sus desviaciones, pueden ser gestionadas por la empresa a través de un stock de seguridad que permita cubrir esas desviaciones, controlando los excesos para no aumentar los costes de almacenamiento (pág. 101).

Por otra parte, se debe tomar en cuenta la gestión de la demanda y del stock que debe tener la empresa. Para ellos se debe considerar las variaciones de la demanda, el Stock Operativo y de Seguridad entre otros, es por ello que se detallará a continuación

5.1.2.1 Stock Operativo:

“Consiste en el resultado de reponer el stock vendido o que se ha incorporado a la producción” (pág. 104). Esto quiere decir que los artículos van a seguir ingresando mientras salen a la venta o a la producción de ser el caso.

5.1.3 Métodos de valoración de Inventarios

Los métodos de valoración de inventarios son de gran importancia debido a los inventarios forman parte del patrimonio de la empresa tal y como menciona Cruz Fernández, A. (2017):

La valoración es parte esencial de la empresa, ya que todo lo que en ella se registra y forma parte de su patrimonio debe estar valorado. Para ello, las empresas se

rigen por el Plan General Contable que, dentro del Marco Conceptual de la contabilidad, incluye los criterios de valoración contables (pág. 65). Las empresas se valen de varios modelos para administrar eficazmente los inventarios según la tipología de la demanda (Rodríguez, Villavicencio, Cuenca, & Aldáz, 2019).

Si bien es cierto la valoración de los inventarios es un proceso por el cual se le asigna un valor monetario a cada uno de los elementos que integran el Plan General Contable conocido como plan de Cuentas de cada entidad. “La valoración de los inventarios, que dependerá de la naturaleza y vida del producto, aplicando sistemas como el FIFO (First in First out), LIFO (Last in First out) y PMP (precio medio ponderado), entre otros” (Cruz Fernández, 2017, pág. 65).

Cabe mencionar un punto esencial de la valoración de los inventarios cuando su precio de adquisición es diferente puesto que según Arenal Laza (2020) afirma que: “cuando se barajan diferentes precios para un mismo producto es cuando se hace necesario usar un método de valoración de las existencias” (pág. 44).

5.1.3.1 Sistema FIFO

Arenal Laza, (2020) plantea que:

Los primeros productos que se adquieren son los primeros que se venden, quedando en inventario los artículos más recientes... La estrategia de primero en entrar, primero en salir es una opción muy recomendable en caso de vender productos que tienen una vida útil como productos perecederos como alimentos, artículos que tienen un ciclo o temporada definida como la moda o productos que podrían volverse obsoletos (pág. 45).

De esta manera los productos que primero son adquiridos por la entidad son los que salen a la venta para evitar su deterioro u obsolescencia.

5.1.3.2 Sistema LIFO

Este sistema se plantea que los artículos adquiridos de manera reciente serán los primeros en salir a la venta, es decir que lo nuevo tiene prioridad ante los artículos antiguos siguiendo un sistema de valoración en el que cada producto tiene su propio valor,

sin embargo, esta norma no está reconocida por las Normas Europeas (Cruz Fernández, 2017).

5.1.3.3 Sistema PMP

Es un sistema de valoración el cual parte de un precio promedio haciendo uso de una fórmula, la cual hace que el precio final de los artículos sea proporcional al número de unidades que existen de acuerdo con sus diferentes precios de adquisición.

De acuerdo a Arenal Laza, (2020) afirma que:

Con el método del precio medio ponderado se trata de «ponderar» la media aritmética con el número de unidades adquiridas, así que tendrá mayor peso específico el precio con el que hayamos comprado más mercancía. Se calcula de la siguiente forma:

- Se multiplica cada precio por el número de unidades que existen de ese precio.
- Se suma el resultado de esas multiplicaciones.
- Ese importe se divide entre la suma total de unidades (pág. 47).

$$PMP = \frac{(total\ Existencias) + (Total\ Entradas)}{(N^{\circ}\ de\ Existencias + N^{\circ}\ de\ Compras)}$$

Así mismo Cruz Fernández (2017) manifiesta que:

Aun presentando estas diferencias de cálculo, todos estos sistemas siguen una misma representación y registro a través de las fichas de almacén que se componen de:

- Registro de las entradas o compras, que indican la cantidad el precio unitario y el total.
- Registro de las salidas o ventas, que muestran la cantidad, el precio unitario y el total.
- Registro de las existencias, que es la mercancía total que hay en el almacén, e indican la cantidad, el precio unitario y el total.
- Además, se debe incluir la fecha, el concepto, la clase de producto o mercancía, el código, número de ficha, etc. (pág. 67).

Por otra parte, cabe mencionar que los modelos de inventarios buscan varios objetivos que podrían llegar a contraponerse y los más comunes son tal y como menciona (Jara, Sánchez, & Martínez, 2017):

- Minimización de los costos incurridos en el manejo del inventario.
- Maximización de los beneficios económicos, incluyendo ahorros por descuentos.
- Maximización de la tasa interna de retorno de la inversión de los inventarios.
- Determinar una solución factible para la administración del inventario.
- Asegurar la flexibilidad en el manejo de un futuro incierto (pág. 2)

Tabla 2.*Ficha General de Almacén*

Ficha de Almacén										
Artículo:		Observaciones:						Existencia:		
Clase:								Máxima:		
Fecha	Concepto	Entradas			Salidas			Existencias		
		cantidad	precio	valor	cantidad	precio	valor	cantidad	precio	valor

Fuente: (Cruz Fernández, 2017, pág. 68)**Elaborado por:** López Baraja, N. (2021)

5.2 Empresa

La empresa es una entidad productiva, comercial o de servicios la cual está constituida según aspectos prácticos o legales, la cual se integra mediante los recursos que los integrantes hayan aportado además es indispensable mencionar que es una unidad de bienes y servicios los cuales servirán para satisfacer el mercado (Bueno Blanco, Sámano Ramos, & Berrelleza Gaxiola, 2018).

5.2.1.1 Empresa comercial

La empresa comercial es la unidad económica que, a partir de la combinación de diferentes factores humanos, materiales y funcionales, compra bienes y servicios a los productores con el fin de ponerlos en el mercado para cubrir las necesidades de los consumidores y obtener beneficios económicos. (Macmillaneducation.es, 2018, pág. 10).

Esto quiere decir que la empresa comercial se dedica básicamente a la compra y venta de algún producto en el mercado con la finalidad de obtener un beneficio económico. Así mismo se hace énfasis en la empresa según su naturaleza: Comercial es aquella que se dedica netamente a la compra y venta de artículos, esta se convierte automáticamente en intermediario entre productores y consumidores (oferta-demanda) en el mercado (Bravo Valdivieso, 2011)

5.2.2 Departamentos de Comercialización

“La mayoría de las empresas comerciales optan por un sistema de organización funcional en el que cada uno de los departamentos en que se divide la empresa tiene encomendadas una serie de funciones y tareas específicas interrelacionadas entre sí” (Macmillaneducation.es, 2018, pág. 11). Es por ello que el departamento comercial de una entidad se encarga básicamente en la compraventa y existencias de los inventarios de mercadería.

De la misma manera se debe tener en cuenta que en toda empresa comercial se debe estructurar el departamento comercial de la siguiente manera:

Tal y como menciona Macmillaneducation.es, (2018)

- a) **Compras.** Se encarga del aprovisionamiento de los productos y servicios necesarios para el funcionamiento de la empresa.
- b) **Ventas.** Intercambio de los productos y servicios que ofrece la empresa en los mercados en los que opera.
- c) **Logística.** Transporte y almacenaje necesarios para la distribución de los productos de la empresa en los mercados.
- d) **Marketing.** Acciones para promover la venta de productos y servicios (pág. 11).

5.2.3 Modelos de Gestión de Inventario

Una vez que la entidad decide almacenar los artículos para la venta se debe establecer un modelo de gestión de inventarios los cuales servirán para un mejor control y manejo de este. De la misma manera es necesario mencionar la importancia de un modelo de gestión de inventario, tal y como mencionan (Pérez Vergara, Cifuentes Laguna, Vásquez García, & Ocampo, 2013) la aplicación de un modelo de gestión de inventario es una de las opciones:

Más influyentes en el esfuerzo por reducir los costos y mejorar la eficiencia económica, ya que incrementa los niveles de servicio al cliente, aumenta la liquidez y permite a las organizaciones estar prevenidas frente a las fluctuaciones de la demanda; manteniendo un óptimo nivel de seguridad y logrando mantener los inventarios necesarios del producto (pág. 228).

Por otra parte, es necesario mencionar una serie de situaciones clave a la hora de seleccionar un modelo de gestión de inventarios, los cuales son:

- Los tipos de mercancías que se almacenan.
- Mantener siempre equilibrada la demanda y el almacenamiento del producto para no aumentar los costes del almacenamiento de forma innecesaria.
- La inversión en el inventario como el personal, transporte, gestión de perecederos, seguridad, mantenimiento del almacén, etc.
- La demanda del producto, la entrega de proveedores, entrega al cliente, ciclo de vida del producto, etc. (Cruz Fernández, 2017, pág. 25).

5.2.3.1 Ciclo de vida de un producto

El ciclo de vida de un producto se basa en la evolución de las ventas de un producto mientras este permanece en el mercado, desde el lanzamiento del producto hasta su venta (Cruz Fernández, 2017). Si bien es cierto hay que tomar en cuenta los modelos asociados al ciclo de vida de un producto que se debe tener un control desde que el producto ingresa a las bodegas de la empresa hasta que se entregue al cliente. Estos modelos se conocen como:

5.2.3.2 Modelos Determinista

“Se basa en el modelo de Wilson del Lote Económico de compra (EOQ) y en la Demanda conocida. No tiene variaciones en el tiempo” (Pérez Vergara, Cifuentes Laguna, Vásquez García, & Ocampo, 2013, pág. 228).

- a) **Modelo de Wilson:** Tiene como objetivo determinar el volumen o la cantidad de pedido que se quiere realizar, de tal manera que optimice el sistema de gestión de inventarios. Cuando el nivel de las existencias baja hasta el punto de pedido, se gestiona un nuevo pedido. El tiempo que transcurre entre la emisión del pedido y la recepción física del material es el plazo de aprovisionamiento, es decir, el tiempo que tarda el proveedor en entregar el material (parámetro que es fijo y conocido). Mientras la empresa espera a que se le entregue el pedido, el nivel de existencias baja (sin llegar a ser más bajo que el stock de seguridad) hasta que lo recibe (Arenal Laza, 2020, pág. 73).

La demanda de los productos es conocido y se establece a lo largo del tiempo esto quiere decir que el proveedor entrega el producto de manera constante, así mismo la empresa entrega al cliente de forma efectiva y constante donde no existe retrasos en la entrega del producto de la misma manera la empresa ya tiene establecida el costo del proceso de compra y entrega del producto.

5.2.3.3 Modelo Aleatorio o de Probabilidades

“Considera las fluctuaciones aleatorias en la demanda, en las entregas del proveedor y otros factores incontrolables. Estos sistemas se clasifican a su vez según el tipo de demanda, ya sean dependientes o independientes” (Pérez Vergara, Cifuentes Laguna,

Vásquez García, & Ocampo, 2013, pág. 228). Este tipo de modelo se basa principalmente en la probabilidad producida por el inventario, es decir cuánto y cuando pedir, así mismo tomar en cuenta el retraso en la distribución al cliente o del proveedor en la entrega.

5.3 Marco Legal

5.3.1 El Código de Comercio

Art. 37 dice: “El Libro de Inventarios y Balances se abrirá con el balance inicial detallado de la empresa. Al menos trimestralmente, se transcribirán, con sumas y saldos, los balances de comprobación. Este libro recogerá anualmente el inventario, así como el balance del ejercicio y cuentas de resultados, que serán redactados con criterios contables generalmente admitidos”

Art.39 Hace mención la valoración del inventario, y dice: “sin perjuicio de lo establecido por leyes especiales, las partidas del balance se valorarán con arreglo a criterios objetivos que garanticen los intereses de terceros y siguiendo los principios que exige una ordenada y prudente gestión económica de la empresa. Habrá de mantenerse una continuidad en los criterios de valoración y no podrán ser variados sin causa razonada, que deberá expresarse en el propio libro de inventarios y balances”.

5.3.2 En inventario Según la NIC 2

Según (Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios, 2003) Hace mención al tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios (pág. 10-62).

5.3.4 Normativa de contabilidad Gubernamental

Art. 158 del cuerpo legal mencionado determina: “El ente rector de las finanzas públicas tiene la facultad privativa para expedir, actualizar y difundir los principios, normas técnicas, manuales, procedimientos, instructivos y más disposiciones contables, que serán de cumplimiento obligatorio por parte de las entidades y organismos del Sector Público”.

5.4 Marco Conceptual

Oferta: Cantidad de mercancías que pueden ser vendidas a los diferentes precios del mercado por un individuo o por el conjunto de individuos de la sociedad (Overblog, 2011).

Demanda: Conjunto de mercancías y servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir en el mercado, en un tiempo determinado y a un precio dado. El análisis de la demanda parte del supuesto de que todos los factores se mantiene constantes, excepto el precio, y que a medida que cambia el precio, la cantidad demandada por el consumidor también varía (Bolsa de valores , 2021).

Mercado: Conjunto de transacciones que se realizan entre los compradores y vendedores de un bien o servicio; vale decir, es el punto de encuentro entre los agentes económicos que actúan como oferentes y demandantes de bienes y servicios. El mercado no necesariamente debe tener una localización geográfica determinada; para que exista es suficiente que oferentes y demandantes puedan ponerse en contacto, aunque estén en lugares físicos diferentes y distantes. Por lo tanto, el mercado se define en relación a las fuerzas de la oferta y de la demanda constituyéndose en el mecanismo básico de asignación de recursos de las economías descentralizadas. Organización en donde se realizan comprar y ventas de mercancías (Bolsa de valores , 2021).

Efectividad: Es el porcentaje en el que se logra el objetivo establecido (Publicaciones Semana S.A, 2021)

Inventarios mercadería: Stock o acopio de insumos, materias primas, productos en proceso y bienes terminados que son mantenidos por una empresa. Las causas

más importantes que obligan a las empresas a mantener inventarios son: El abastecimiento de insumos y materias primas junto con las ventas de productos terminados, no son procesos que se crean en ciertos momentos entre el aprovechamiento de insumos y las ventas. Dado que el comportamiento de la demanda por bienes no se puede predecir con exactitud, es necesario mantener inventarios para satisfacer los aumentos inesperados de la demanda (Bolsa de valores , 2021).

Stock: Conjunto de mercancías o productos que se tienen almacenados en espera de su venta o comercialización (Scribd, 2021).

Promedio: La media aritmética (también llamada promedio o simplemente media) se la utiliza para calcular un valor representativo de los valores que se están promediando (Wikipedia, 2021).

Proceso: Es una secuencia de tareas que se realizan de forma concatenada, es decir de forma seguida una detrás de la otra para alcanzar un objetivo o un fin concreto (Iván Torres, 2021).

Costo: Es un gasto, erogación o desembolso en dinero o especie, acciones de capital o servicios, hecho a cambio de recibir un activo. El efecto tributario del término costo (o gasto) es el de disminuir los ingresos para obtener la renta (Bolsa de valores , 2021).

Costos Indirectos: Costos normalmente de difícil identificación o resultado de bienes y servicios aplicables a la actividad en general. Incluyen costos de operaciones de manufacturas (mantenimiento, gastos generales, etc (Bolsa de valores , 2021).

Gastos de Administración y Ventas: Incluye gastos de ventas tales como remuneraciones y comisiones pagadas al personal de ventas, propaganda, promoción, etc. Asimismo, comprende todos los gastos de administración tales como remuneraciones del personal administrativo, impuestos, suscripciones, etc (Bolsa de valores , 2021).

F. METODOLOGÍA

Para el presente estudio se tomará en consideración la parte metodológica, todos aquellos procedimientos relacionales los cuales han sido utilizados para alcanzar los objetivos: general y específicos; tomando en consideración que se desarrolló en base a la investigación científica, ésta ha sido la base principal para el desarrollo de la presente investigación puesto que se detalla una exposición doctrinal o tareas que requieran habilidades, conocimientos o cuidados específicos.

6.1 Materiales e Insumos

Tabla 3

Materiales e insumos

Detalle	Valor
Materiales de oficina	\$ 10.00
Software	\$30.00
Computadora	\$500.00
Tinta de impresora	\$30.00
Papel bond	\$3.00
Cuaderno	\$1.00
Esferográficos	\$1.00
Total	\$575.00

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Detalle de los costos de materiales e insumos

6.2 Ubicación del Área de estudio.

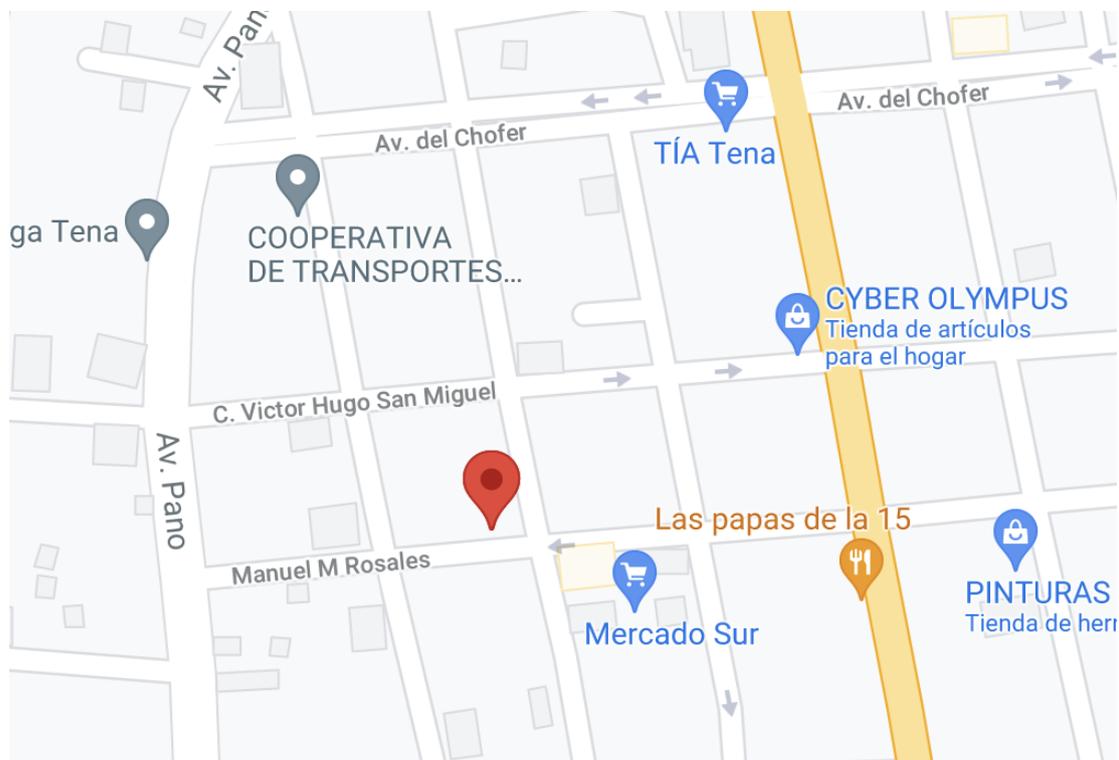
El cantón Tena de la provincia de Napo y se ubica en la parte baja y alta de la Provincia de Napo, la temperatura media es de 25°C mientras que la humedad es constante y las lluvias caen la mayor parte del año, la cantidad máxima de lluvia se produce en las estribaciones de la cordillera donde se condensan las grandes masas de vapor que trae el viento desde el Amazonas así lo menciona (Andy & Jumbo, 2019). En este contexto en menester priorizar la comercialización de bebidas tal y como lo ha venido realizando la empresa comercializadora VACA VALLE puesto que la industria de alimentos y bebidas son la mayor industria del país, así lo afirma el (INEC, 2020) en donde los Alimentos y bebidas no alcohólicas está compuesta por 115 productos y representan el 22,45% de la ponderación de la canasta del IPC. Del mismo modo se puede reconocer

que el consumo nacional de alimentos y bebidas han alcanzado un nivel alto, así lo afirma (Banco Central del Ecuador, 2020), el consumo de alimentos y bebidas nacionales han alcanzado un porcentaje del 93.8%, mientras que el consumo de estos productos importados ha sido del 6.2% , en este sentido se puede manifestar que la comercialización de estos productos son una gran fuente de ingresos, por tal razón es necesario llevar un control adecuado.

Figura 4.

Ubicación zona de estudio

Cantón Tena Provincia de Napo.



Fuente: Google Maps 2021

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: En la ilustración se localiza la zona de estudio

6.3 Tipo de investigación / estudio

Proyecto de Investigación según Arias Ondón, (2012) “consiste en la descripción del estudio que se propone realizar el investigador, es decir, expresa qué se va a investigar, cómo, cuándo y con qué se investigará” (pág. 94).

6.3.1 Métodos de Investigación

Metodología Inductiva. Según (Jiménez, 2016) Consiste en un razonamiento que pasa de la observación de los fenómenos a una ley general para todos los fenómenos de un mismo género... La inducción es, así, una generalización que conduce de los casos particulares a la ley general. Basada en la experiencia de algunos casos de un fenómeno, pasa a dar una ley para todos los casos de fenómenos de la misma especie.

Metodología Deductiva. La deducción empieza por las ideas generales y pasa a los casos particulares y, por tanto, no plantea un problema. Una vez aceptados los axiomas, los postulados y definiciones, los teoremas y demás casos particulares resultan claros y precisos... implica certidumbre y exactitud; la inducción, probabilidad (Baena, 2017, pág. 34).

6.4 Tipos de Investigación

Enfoque de investigación

Según Hernández Sampieri (2015)

Enfoque cuantitativo: Utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías.

Enfoque cualitativo: Utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación.

Enfoque Mixto: Utiliza la recolección de datos, tanto cuantitativo y cualitativo (pág. 13).

De los párrafos precedentes se puede interpretar que los enfoques cuantitativos y cualitativos analizan de manera veraz y oportuna la recolección de datos, la cual es utilizada para demostrar la hipótesis planteada y formular interrogantes fidedignas que ayude al análisis de datos y a su interpretación.

Nivel de Investigación

La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere.

La investigación descriptiva se clasifica en:

a) Estudios de medición de variables independientes:

Su misión es observar y cuantificar la modificación de una o más características en un grupo, sin establecer relaciones entre éstas. Es decir, cada característica o variable se analiza de forma autónoma o independiente. Por consiguiente, en este tipo de estudio no se formulan hipótesis, sin embargo, es obvia la presencia de variables (**pág. 25**).

b) Investigación Correlacional:

Este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular. En ocasiones sólo se analiza la relación entre dos variables, pero con frecuencia se ubican en el estudio vínculos entre tres, cuatro o más variables (**Hernández Sampieri, 2015, pág. 126**).

Unidad de análisis

Hernández Sampieri (2015) afirman que “La unidad de análisis indica quiénes van a ser medidos, es decir, los participantes o casos a quienes en última instancia vamos a aplicar el instrumento de medición” (pág. 183).

Diseño de Investigación

Diseño de Investigación es la estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado. En atención al diseño, la investigación se clasifica en: documental, de campo y experimental.

La estrategia de investigación está definida por:

- a) El origen de los datos: primarios en diseños de campo y secundarios en estudios documentales.
- b) Por la manipulación o no, de las condiciones en las cuales se realiza el estudio: diseños experimentales y no experimentales o de campo.

Las fuentes de Información se obtienen de la siguiente manera:

- a) Documentales: Bibliográficas, hemerográficas, de archivo, estadísticas, iconográficas, videográficas y audiográficas datos oficiales, índices nacionales e internacionales.
- b) De campo: Observación, interrogación, sociometría, etnometodología, otras.
- c) Ciberográficas: Información de la web, servidores, metaservidores, nuevas fuentes de información y análisis. Redes sociales, líderes de opinión.

Investigación Documental: Es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas. Como en toda investigación, el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos (Arias Ondón, 2012, pág. 27).

Las fuentes de información pueden ser primarias y secundarias, así lo menciona Baena, (2017).

Las primarias son obras de un autor clásico, son originales, son aportaciones directas, en cambio las secundarias son versiones o interpretaciones de autores clásicos u originales,

Fuentes secundarias a la información periodística dado que los hechos ya están contados por una versión de alguien que recabó datos o entrevistó a las personas actores del suceso (pág. 65).

Investigación de campo: consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera

las condiciones existentes. De allí su carácter de investigación no experimental (**Arias Ondon, 2012, pág. 31**).

la investigación de campo puede ser extensiva, cuando se realiza en muestras y en poblaciones enteras (censos); e intensiva cuando se concentra en casos particulares, sin la posibilidad de generalizar los resultados, se incluye en los diseños de campo, los siguientes:

- Encuesta

- Panel

- Estudio de casos

- Ex post facto

La investigación experimental: es un proceso que consiste en someter a un objeto o grupo de individuos, a determinadas condiciones, estímulos o tratamiento (variable independiente), para observar los efectos o reacciones que se producen (variable dependiente) (**Arias Ondon, 2012, pág. 34**).

6.5 Población

Según Tamayo, (2004) “la población es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica, y se le denomina la población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a una investigación” (pág. 90).

En este sentido, se puede deducir que la población es la aglomeración de personas o Individuos, la cual se encuentra dentro de un proceso de investigación para analizar los fenómenos temáticos que afronta la población a fin de dar una posible alternativa a la problemática que afronta la sociedad en general.

La población identificada en el presente estudio son todos los trabajadores del área administrativa y comercial que actualmente laboran en la empresa Comercializadora Oriental.

6.6 Metodología para cada objetivo.

Objetivo 1: Diagnosticar el manejo de los procesos relacionados con el inventario de productos en la Comercializadora Oriental.

Unidad de Análisis

Para el análisis de la información de la presente investigación estará encaminada a investigar a la Empresa Comercializadora Oriental, la cual se base para implementar un sistema de inventarios y el control de este.

En el presente trabajo de integración curricular se desarrollará mediante el tipo de investigación de campo, apoyado de un enfoque cuantitativo, utilizando así el método de encuestas, la cual está dirigida a todos los trabajadores del área administrativa y comercial.

Objetivo 2: Desarrollar la forma en que los errores en los despachos de mercaderías afectan a las relaciones comerciales entre esta empresa y sus intermediarios.

Unidad de Análisis

Para el desarrollo del segundo objetivo se realizará una metodología documental y campo, apoyado de un enfoque cuantitativo, estableciendo así cuestionarios de control interno para los componentes de inventarios y comercialización (ventas), la cual ayude a verificar el riesgo y malversación del manejo de la mercadería.

Se empleará una evaluación preliminar mediante el cuestionario de control interno para el componente inventarios, posteriormente se realizará un programa para el manejo de inventarios centrado en los despachos de mercadería y finalmente se realizará una hoja de hallazgos, cual evidenciará los puntos de control, estableciendo así conclusiones y recomendaciones.

Objetivo 3: Establecer la incidencia que tendría un diseño de controles internos de inventarios en las actividades comerciales de esta empresa

Unidad de Análisis

En la realización del tercer objetivo se utilizará una metodología descriptiva apoyada de los métodos inductivo y deductivo, en la cual se establecerá un método de valoración de inventario (Kardex), la cual ayudará a llevar un mejor manejo y control de los inventarios de mercadería.

Para el desarrollo de la hoja de trabajo Kardex bajo el método promedio ponderado, primeramente, se detallarán los productos que comercializa la empresa, seguido de un registro de ingresos y egresos de manera digital, acompañado de registro computarizado de proveedores.

G. RESULTADOS

Objetivo 1.- Diagnosticar el manejo de los procesos relacionados con el inventario de productos en la Comercializadora Oriental.

Para el desarrollo del presente objetivo se realizó el método de encuestas, como herramienta de investigación, la cual fue desarrollada dentro de la Empresa Comercializadora Oriental.

Pregunta N.-1 ¿La gerencia ha fijado políticas de control para los inventarios?

Tabla 4.

Políticas de Control para los Inventarios

Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	1	12%
No	7	88%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Figura 5.

Políticas de control para los inventarios



Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación Gráfica de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Análisis e Interpretación

De acuerdo con la figura 5, se puede analizar que dentro de la Empresa Comercializadora oriental las políticas relacionadas al manejo y control de inventario no están establecidas y fijadas por la máxima autoridad, alcanzando un porcentaje de un 88%, sin embargo, el 12% menciona que tienen un conocimiento general de políticas que manejan empíricamente.

Pregunta N.- 2 ¿La bodega cada que tiempo suele dar de baja la mercadería?

Tabla 5.

Tiempo de baja la mercadería

Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Constantemente	7	88%
De vez de en cuando	1	12%
Nunca	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Figura 6.

Tiempo de baja la mercadería



Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Análisis e Interpretación

De acuerdo con la figura 6, los resultados obtenidos de la investigación cuantitativa a la Empresa Comercializadora Oriental, se puede interpretar que, la frecuencia para dar de baja la mercadería es constante, la cual representa un 88%, mientras que el resto de personal alude que existe poca frecuencia para dar de baja a la mercadería, con una representación porcentual del 12%.

Pregunta N.- 3 ¿El personal cuenta con la capacitación adecuada para el manejo del inventario?

Tabla 6.

Capacitación adecuada para el manejo del inventario

Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	6	75%
A veces	2	25%
No	0	0%
Total	8	100%

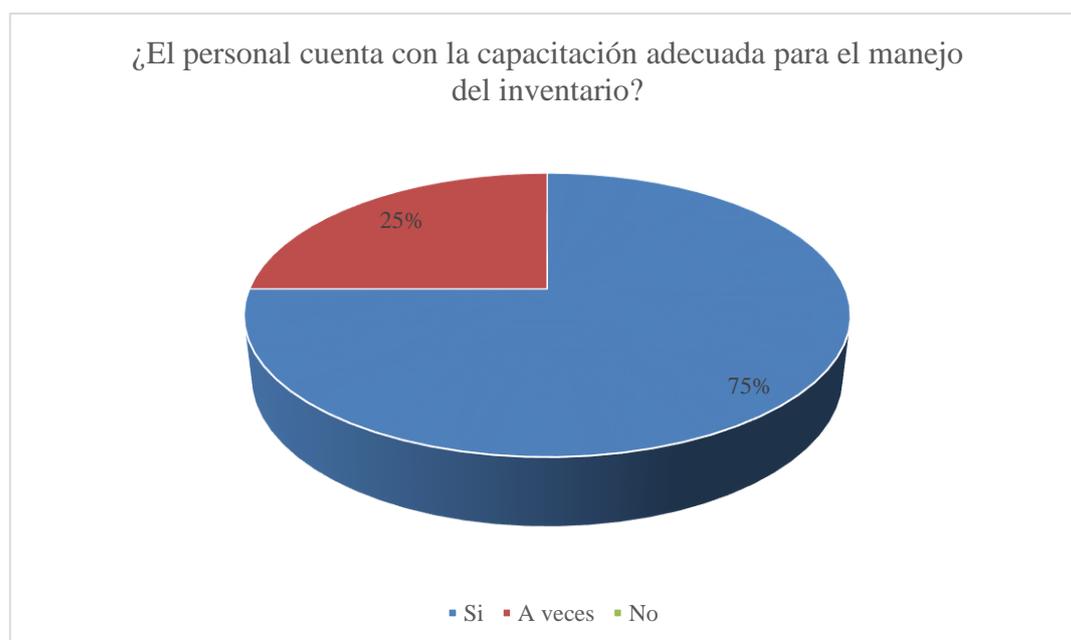
Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Figura 7.

Capacitación adecuada para el manejo del inventario



Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación Gráfica de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Análisis e Interpretación

De acuerdo con la figura 7, se puede analizar que el personal de la Empresa Comercializadora Oriental cuenta con capacitaciones para el manejo de inventarios, alcanzando un porcentaje del 75%, mientras que el 25% de población encuestada aluden a que el personal no ha recibido capacitaciones adecuadas para el manejo y control de los inventarios.

Pregunta N.- 4 ¿Los ajustes de los inventarios como consecuencia de la toma física de los mismos son autorizados previamente por un encargado?

Tabla 7.

Toma física de inventarios autorizados previamente por un encargado

Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	7	88%
Frecuentemente	1	12%
Casi nunca	0	0%
Nunca	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Figura 8.

Toma física de inventarios autorizados previamente por un encargado



Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación Gráfica de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Análisis e Interpretación

De acuerdo con la figura 8, se puede analizar que la Empresa Comercializadora Oriental realiza toma física de inventarios, las cuales se encuentra autorizadas por el encargado, teniendo así una representación porcentual del 88%, sin embargo, el 12% de los trabajadores aluden que frecuentemente se realiza las autorizaciones para la toma física y ajuste de inventario.

Pregunta N.- 5 ¿Con que frecuencia se realiza el control y supervisión sobre la rotación de los inventarios?

Tabla 8.

Control y supervisión sobre la rotación de los inventarios

Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Mensual	6	75%
Trimestral	1	12%
Semestral	1	13%
Anual	0	0%
Total	8	100%

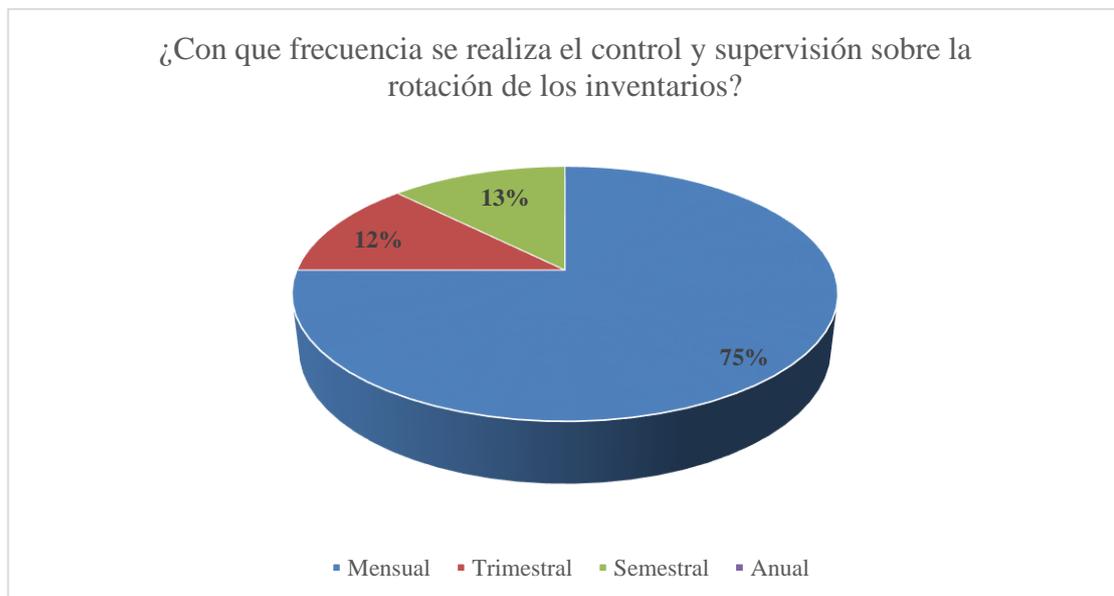
Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Figura 9.

Control y supervisión sobre la rotación de los inventarios



Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación Gráfica de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Análisis e Interpretación

De acuerdo con la figura 9, se puede interpretar que la rotación de inventarios se realiza de manera mensual, alcanzando una representación porcentual del 75%, también se puede analizar que se realiza controles de inventario trimestralmente y semestralmente, con una representación porcentual del 12% y 13% respectivamente.

Pregunta N.- 6 ¿Se lleva un registro de inventarios adecuadamente valorizados?

Tabla 9.

Registro de inventarios adecuadamente valorizados

Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	3	38%
Frecuentemente	2	25%
Casi nunca	1	12%
Nunca	2	25%
Total	8	100%

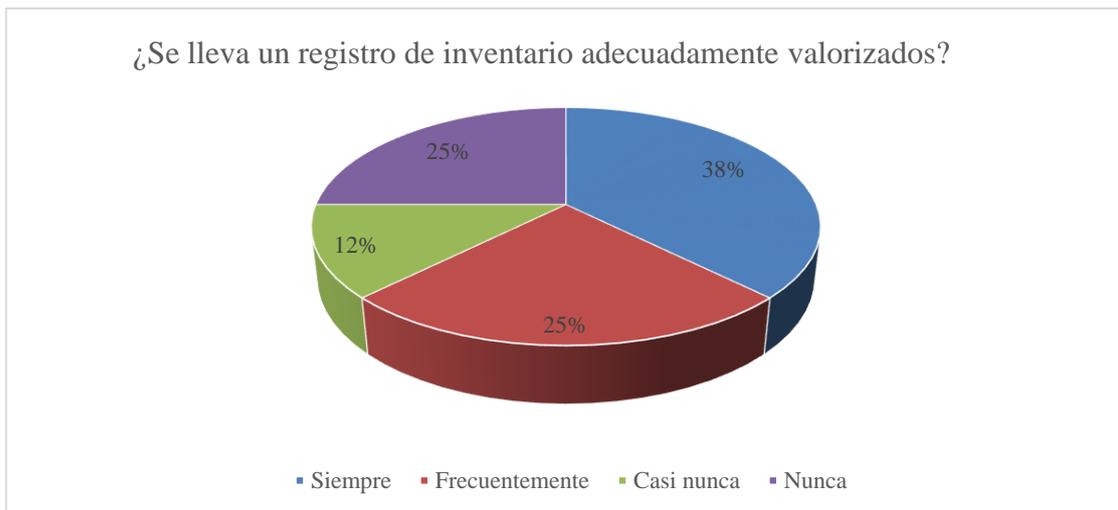
Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Figura 10.

Registro de inventarios adecuadamente valorizados



Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Análisis e Interpretación

De acuerdo con la figura 10, se puede analizar que existe diferentes frecuencias de registros, donde el 38% alude que siempre se realiza un adecuado registro de inventarios, sin embargo el 25% menciona que frecuentemente se realiza un registro adecuado de inventarios, además se puede interpretar que un 12% casi nunca lleva un registro y finalmente menciona que un 25% de los trabajadores nunca han registrado una adecuada valorización de los inventarios.

Pregunta N.- 7 ¿Las existencias son recibidas y registradas con la descripción de calidad y cantidad?

Tabla 10.

Las existencias son recibidas y registradas con sus descripciones

Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	4	50%
Frecuentemente	3	38%
Casi nunca	1	12%
Nunca	0	0%
Total	8	100%

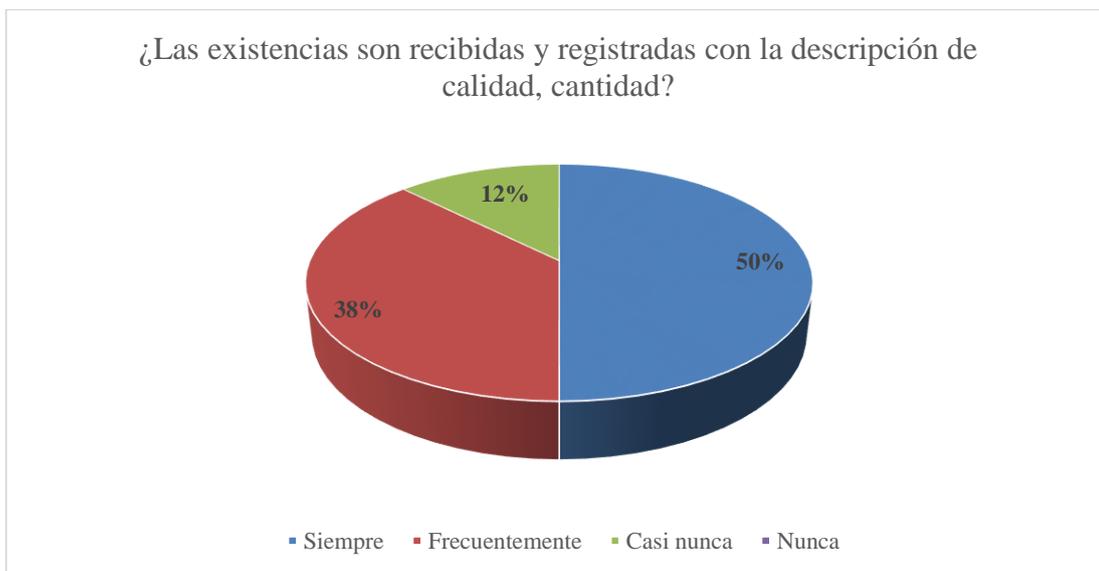
Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Figura 11.

Las existencias son recibidas y registradas con sus descripciones



Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación Gráfica de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Análisis e Interpretación

De acuerdo con la figura 11, se puede interpretar que las existencias siempre son registradas y controladas por la empresa en un 50%, además se puede analizar que el 38% registra frecuentemente la descripción del producto y finalmente con un 12% las existencias casi nunca son registradas de manera veraz y oportuna.

Pregunta N.- 8 ¿Existen informes actualizados de inventarios para efectos de facilitar el análisis de pérdidas y manejo de estos?

Tabla 11.

Informes actualizados de inventarios para efectos de análisis

Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	5	62%
No	3	38%
Total	8	100%

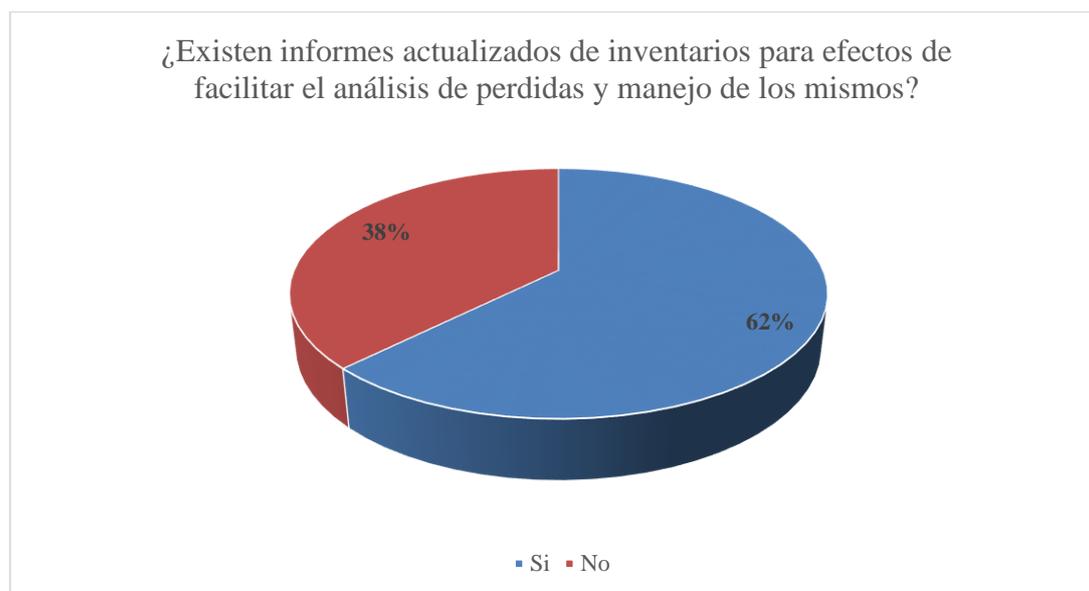
Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Figura 12.

Informes actualizados de inventarios para efectos de análisis



Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación Gráfica de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Análisis e Interpretación

De acuerdo con la figura 12, se puede interpretar que la Empresa Comercializadora Oriental actualiza sus informes de inventarios en un 62%, sin embargo, el 38% de los empleados aluden a que la empresa no actualiza o tiene desconocimiento acerca de los informes de inventario para fuentes de análisis.

Pregunta N.- 9 ¿Sus proveedores cumplen con el periodo de entrega establecido?

Tabla 12.

Periodo de entrega establecido

Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	6	75%
No	2	25%
Total	8	100%

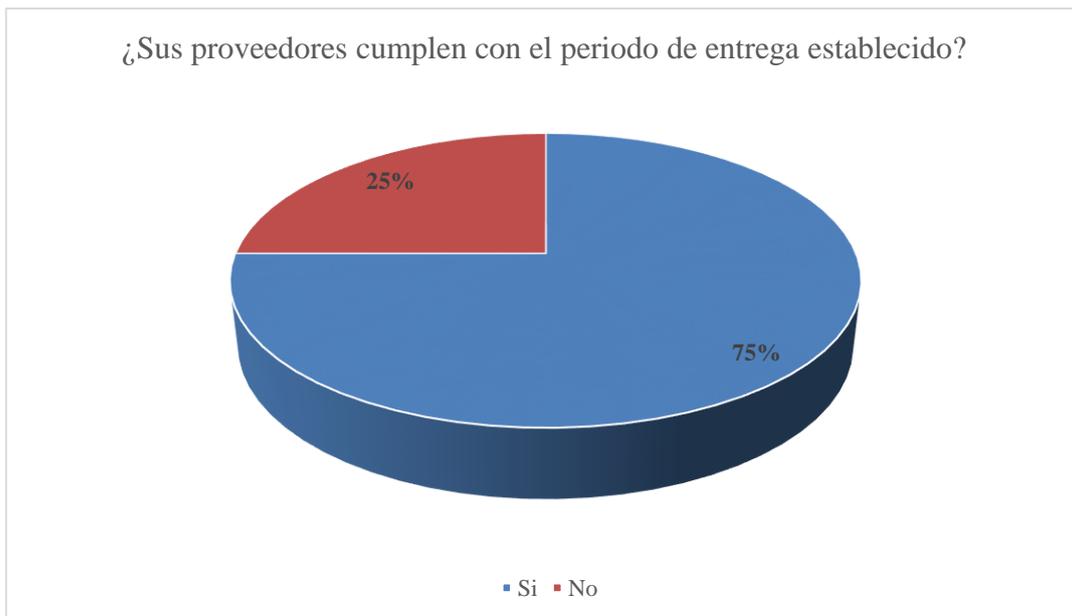
Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Figura 13.

Periodo de entrega establecido



Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación Gráfica de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Análisis e Interpretación

De acuerdo con la figura 13, se puede analizar que los proveedores si cumplen de manera eficaz el periodo de entrega de sus insumos, la cual representa el 75%, también se puede mencionar que existen retrasos en la de entrega del producto, la cual es representada con un 25%.

Pregunta N.- 10 ¿Es necesario implementar el sistema de control interno del inventario de la Comercializadora?

Tabla 13.

Sistema de control interno del inventario de la Comercializadora

Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Mucho	5	63%
Poco	2	25%
Nada	1	12%
Total	8	100%

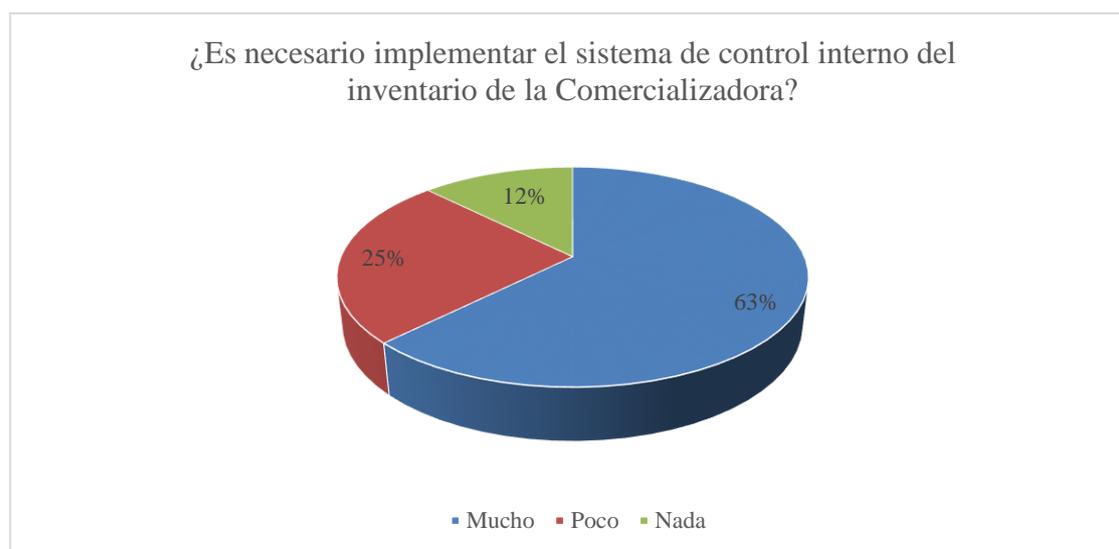
Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Figura 14.

Sistema de control interno del inventario de la Comercializadora



Fuente: Encuesta aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Representación Gráfica de la tabulación realizada mediante el método de encuestas

Análisis e Interpretación

De acuerdo con la figura 14, se puede analizar que es necesario implementar un sistema de manejo de inventarios, alcanzando un porcentaje del 63%, el 25% de los trabajadores mencionan que es poco necesario implementar un sistema de control de inventarios y finalmente con un 12% aluden que no es necesarios implementar un control de inventarios.

Mediante el diagnóstico situacional realizado a través de un enfoque cuantitativo, utilizando la herramienta de encuestas se determinó que el control interno de inventarios de la Comercializadora Oriental no mantiene procesos técnicos para el control y manejo de los inventarios, causando así que la mercadería de la empresa sea manejada de manera empírica, además se evidenció que la empresa no cuenta con normativas de control interno para el manejo de sus inventarios.

Objetivo 2: Desarrollar la forma en que los errores en los despachos de mercaderías afectan a las relaciones comerciales entre esta empresa y sus intermediarios.

Una vez realizado el diagnóstico preliminar y levantado la información sobre los manejos de los inventarios en la empresa Comercializadora Oriental se procede a realizar una evaluación preliminar de inventarios, mediante cuestionarios de control interno, la cual determinará a través de preguntas cerradas como la existencia de errores afectan a las relaciones comerciales.

El cuestionario de control interno de inventarios será aplicado a las 8 personas que laboran dentro de empresa comercial, se desarrollará un marco de 10 preguntas cerradas, las cuales servirán como una herramienta útil para la recopilación de información sobre el manejo de los despachos de mercadería, también se analizará las relaciones comerciales que mantiene la empresa, finalmente se elaborará una hoja de hallazgo, donde se analice las principales causas que ocasionen los errores en los despachos de mercadería y las relaciones comerciales.

Tabla 14.*Cuestionario de control Interno Gerente de la sucursal.*

EMPRESA COMERCIALIZADORA ORIENTAL					
CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO					
INVENTARIOS					
Entrevistado: Gerente de la Sucursal					
Antigüedad: Tres Años					
No.	PROCEDIMIENTO	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES
	Entradas Salidas				
1	Cuando se recibe la mercadería ¿se procede a realizar los controles de verificación, inspección y recuento?	X			
2	¿Se realiza un reporte interno de ingresos de mercaderías bajo métodos de valoración de inventarios?		X		
3	¿Se realiza un reporte interno de las salidas de mercadería bajo métodos de valoración de inventarios?		X		
4	¿Es posible que se den salidas de existencia sin las debidas autorizaciones? ¿Existen normas o manuales que eviten esas situaciones?		X		No Existen Normas
5	La documentación de la entrega de mercadería ¿es firmada por el receptor de la misma?	X			
	Relaciones comerciales				
6	¿Existen procedimientos internos para la venta de mercadería?	X			
7	¿Se realizan promociones para los clientes potenciales?	X			
8	¿Realizan descuentos por ventas numerosas?		X		
9	¿Se proceden a analizar los niveles de existencia dentro del almacén?		X		
10	¿Se realiza incentivos mediante mercadería hacia los clientes?		X		

Fuente: Cuestionario aplicado a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena**Elaborado por:** López Baraja, N. (2021)**Nota:** Tabla de control interno de inventarios de la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Tabla 15.*Cuestionario de control Interno Bodeguero 1.*

EMPRESA COMERCIALIZADORA ORIENTAL					
CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO					
INVENTARIOS					
Entrevistado: Bodeguero 1					
Antigüedad: Dos Años					
No .	PROCEDIMIENTO	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES
	Entradas Salidas				
1	Quando se recibe la mercadería ¿se procede a realizar los controles de verificación, inspección y recuento?		X		
2	¿Se realiza un reporte interno de ingresos de mercaderías bajo métodos de valoración de inventarios?		X		
3	¿Se realiza un reporte interno de las salidas de mercadería bajo métodos de valoración de inventarios?		X		
4	¿Es posible que se den salidas de existencia sin las debidas autorizaciones? ¿Existen normas o manuales que eviten esas situaciones?	X			No Existen Normas
5	La documentación de la entrega de mercadería ¿es firmada por el receptor de la misma?	X			
	Relaciones comerciales				
6	¿Existen procedimientos internos para la venta de mercadería?		X		
7	¿Se realizan promociones para los clientes potenciales?		X		
8	¿Realizan descuentos por ventas numerosas?		X		
9	¿Se proceden a analizar los niveles de existencia dentro del almacén?	X			
10	¿Se realiza incentivos mediante mercadería hacia los clientes?		X		

Fuente: Cuestionario aplicado a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena**Elaborado por:** López Baraja, N. (2021)**Nota:** Tabla de control interno de inventarios de la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Tabla 16.

Cuestionario de control Interno Bodeguero 2.

EMPRESA COMERCIALIZADORA ORIENTAL					
CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO					
INVENTARIOS					
Entrevistado: Bodeguero 2					
Antigüedad: Dos Años					
No.	PROCEDIMIENTO	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES
	Entradas Salidas				
1	Cuando se recibe la mercadería ¿se procede a realizar los controles de verificación, inspección y recuento?		X		
2	¿Se realiza un reporte interno de ingresos de mercaderías bajo métodos de valoración de inventarios?		X		
3	¿Se realiza un reporte interno de las salidas de mercadería bajo métodos de valoración de inventarios?		X		
4	¿Es posible que se den salidas de existencia sin las debidas autorizaciones? ¿Existen normas o manuales que eviten esas situaciones?		X		No Existen Normas
5	La documentación de la entrega de mercadería ¿es firmada por el receptor de esta?	X			
	Relaciones comerciales				
6	¿Existen procedimientos internos para la venta de mercadería?		X		
7	¿Se realizan promociones para los clientes potenciales?		X		
8	¿Realizan descuentos por ventas numerosas?		X		
9	¿Se proceden a analizar los niveles de existencia dentro del almacén?	X			
10	¿Se realiza incentivos mediante mercadería hacia los clientes?		X		

Fuente: Cuestionario aplicado a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Tabla de control interno de inventarios de la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Tabla 17.*Cuestionario de control Interno Bodeguero 3.*

EMPRESA COMERCIALIZADORA ORIENTAL					
CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO					
INVENTARIOS					
Entrevistado: Bodeguero 3					
Antigüedad: Dos Años					
No.	PROCEDIMIENTO	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES
	Entradas Salidas				
1	Cuando se recibe la mercadería ¿se procede a realizar los controles de verificación, inspección y recuento?		X		
2	¿Se realiza un reporte interno de ingresos de mercaderías bajo métodos de valoración de inventarios?	X			
3	¿Se realiza un reporte interno de las salidas de mercadería bajo métodos de valoración de inventarios?		X		
4	¿Es posible que se den salidas de existencia sin las debidas autorizaciones? ¿Existen normas o manuales que eviten esas situaciones?	X			No Existen Normas
5	La documentación de la entrega de mercadería ¿es firmada por el receptor de la misma?		X		
	Relaciones comerciales				
6	¿Existen procedimientos internos para la venta de mercadería?		X		
7	¿Se realizan promociones para los clientes potenciales?		X		
8	¿Realizan descuentos por ventas numerosas?		X		
9	¿Se proceden a analizar los niveles de existencia dentro del almacén?	X			
10	¿Se realiza incentivos mediante mercadería hacia los clientes?		X		

Fuente: Cuestionario aplicado a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena**Elaborado por:** López Baraja, N. (2021)**Nota:** Tabla de control interno de inventarios de la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Tabla 18.*Cuestionario de control Interno Bodeguero 4.*

EMPRESA COMERCIALIZADORA ORIENTAL					
CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO					
INVENTARIOS					
Entrevistado: Bodeguero 4					
Antigüedad: Tres Años					
No.	PROCEDIMIENTO	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES
	Entradas Salidas				
1	Quando se recibe la mercadería ¿se procede a realizar los controles de verificación, inspección y recuento?	X			
2	¿Se realiza un reporte interno de ingresos de mercaderías bajo métodos de valoración de inventarios?		X		
3	¿Se realiza un reporte interno de las salidas de mercadería bajo métodos de valoración de inventarios?		X		
4	¿Es posible que se den salidas de existencia sin las debidas autorizaciones? ¿Existen normas o manuales que eviten esas situaciones?		X		No Existen Normas
5	La documentación de la entrega de mercadería ¿Es firmada por el receptor de esta?	X			
	Relaciones comerciales				
6	¿Existen procedimientos internos para la venta de mercadería?		X		
7	¿Se realizan promociones para los clientes potenciales?		X		
8	¿Realizan descuentos por ventas numerosas?		X		
9	¿Se proceden a analizar los niveles de existencia dentro del almacén?	X			
10	¿Se realiza incentivos mediante mercadería hacia los clientes?	X			

Fuente: Cuestionario aplicado a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena**Elaborado por:** López Baraja, N. (2021)**Nota:** Tabla de control interno de inventarios de la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Tabla 19.*Cuestionario de control Interno Vendedora.*

EMPRESA COMERCIALIZADORA ORIENTAL					
CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO					
INVENTARIOS					
Entrevistado: Vendedora					
Antigüedad: Dos Años					
No.	PROCEDIMIENTO	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES
	Entradas Salidas				
1	Quando se recibe la mercadería ¿se procede a realizar los controles de verificación, inspección y recuento?	X			
2	¿Se realiza un reporte interno de ingresos de mercaderías bajo métodos de valoración de inventarios?		X		
3	¿Se realiza un reporte interno de las salidas de mercadería bajo métodos de valoración de inventarios?		X		
4	¿Es posible que se den salidas de existencia sin las debidas autorizaciones? ¿Existen normas o manuales que eviten esas situaciones?		X		No Existen Normas
5	La documentación de la entrega de mercadería ¿es firmada por el receptor de la misma?		X		
	Relaciones comerciales				
6	¿Existen procedimientos internos para la venta de mercadería?	X			
7	¿Se realizan promociones para los clientes potenciales?		X		
8	¿Realizan descuentos por ventas numerosas?		X		
9	¿Se proceden a analizar los niveles de existencia dentro del almacén?	X			
10	¿Se realiza incentivos mediante mercadería hacia los clientes?		X		

Fuente: Cuestionario aplicado a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena**Elaborado por:** López Baraja, N. (2021)**Nota:** Tabla de control interno de inventarios de la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Tabla 20.*Cuestionario de control Interno Chofer.*

EMPRESA COMERCIALIZADORA ORIENTAL					
CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO					
INVENTARIOS					
Entrevistado: Chofer					
Antigüedad: Dos Años					
No.	PROCEDIMIENTO	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES
	Entradas Salidas				
1	Cuando se recibe la mercadería ¿se procede a realizar los controles de verificación, inspección y recuento?	X			
2	¿Se realiza un reporte interno de ingresos de mercaderías bajo métodos de valoración de inventarios?		X		
3	¿Se realiza un reporte interno de las salidas de mercadería bajo métodos de valoración de inventarios?		X		
4	¿Es posible que se den salidas de existencia sin las debidas autorizaciones? ¿Existen normas o manuales que eviten esas situaciones?		X		No Existen Normas
5	La documentación de la entrega de mercadería ¿es firmada por el receptor de la misma?	X			
	Relaciones comerciales				
6	¿Existen procedimientos internos para la venta de mercadería?	X			
7	¿Se realizan promociones para los clientes potenciales?		X		
8	¿Realizan descuentos por ventas numerosas?	X			
9	¿Se proceden a analizar los niveles de existencia dentro del almacén?	X			
10	¿Se realiza incentivos mediante mercadería hacia los clientes?		X		

Fuente: Cuestionario aplicado a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena**Elaborado por:** López Baraja, N. (2021)**Nota:** Tabla de control interno de inventarios de la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Tabla 21.*Cuestionario de control Interno Comercializador.*

EMPRESA COMERCIALIZADORA ORIENTAL					
CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO					
INVENTARIOS					
Entrevistado: Comercializador					
Antigüedad: Un Año					
No.	PROCEDIMIENTO	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES
	Entradas Salidas				
1	Cuando se recibe la mercadería ¿se procede a realizar los controles de verificación, inspección y recuento?	X			
2	¿Se realiza un reporte interno de ingresos de mercaderías bajo métodos de valoración de inventarios?		X		
3	¿Se realiza un reporte interno de las salidas de mercadería bajo métodos de valoración de inventarios?		X		
4	¿Es posible que se den salidas de existencia sin las debidas autorizaciones? ¿Existen normas o manuales que eviten esas situaciones?		X		No Existen Normas
5	La documentación de la entrega de mercadería ¿es firmada por el receptor de esta?	X			
	Relaciones comerciales				
6	¿Existen procedimientos internos para la venta de mercadería?	X			
7	¿Se realizan promociones para los clientes potenciales?		X		
8	¿Realizan descuentos por ventas numerosas?	X			
9	¿Se proceden a analizar los niveles de existencia dentro del almacén?	X			
10	¿Se realiza incentivos mediante mercadería hacia los clientes?		X		

Fuente: Cuestionario aplicado a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena**Elaborado por:** López Baraja, N. (2021)**Nota:** Tabla de control interno de inventarios de la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Tabla 22

Matriz general de control Interno.

MATRIZ DEL CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO											
Despacho de Mercadería					Relaciones comerciales						
N o.	PROCEDIMIENTOS	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES	N o.	PROCEDIMIENTOS	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES
1	Cuando se recibe la mercadería ¿se procede a realizar los controles de verificación, inspección y recuento?	5	3			6	¿Existen procedimientos internos para la venta de mercadería?	4	4		
2	¿Se realiza un reporte interno de ingresos de mercaderías bajo métodos de valoración de inventarios?	1	7			7	¿Se realizan promociones para los clientes potenciales?	1	7		
3	¿Se realiza un reporte interno de las salidas de mercadería bajo métodos de valoración de inventarios?	0	8			8	¿Realizan descuentos por ventas numerosas?	2	6		
4	¿Es posible que se den salidas de existencia sin las debidas autorizaciones? ¿Existen normas o manuales que eviten esas situaciones?	2	6		No Existen Normas	9	¿Se proceden a analizar los niveles de existencia dentro del almacén?	1	7		
5	La documentación de la entrega de mercadería ¿es firmada por el receptor de la misma?	6	2			10	¿Se realiza incentivos mediante mercadería hacia los clientes?	1	7		
SUMAN		14	26	N/A		SUMAN		9	31	N/A	

Fuente: Cuestionario aplicado a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Matriz general de control interno del Comercial Oriental de la ciudad de Tena

En la tabla 22 se demuestra la matriz general del cuestionario de control interno aplicado a los componentes de mercadería y comercialización, se determinó que la falta de control al momento de despachar la mercadería, la carencia de políticas y procedimientos y la inexistencia de manuales internos en los componentes analizados afectan en gran medida a las relaciones comerciales a nivel interno y externo, causando así un entorpecimiento en los despachos de mercadería, un déficit control en las existencias de los inventarios y una deficiente comunicación entre los trabajadores y clientes potenciales.

Tabla 23.

Hoja de hallazgos para los componentes de inventarios y relaciones comerciales.

N.-	HALLAZGOS	CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES
1	La empresa no cuenta con un manual de procesos relacionados con la recepción, despacho, custodia, registro, control y responsabilidades del manejo de la empresa	La empresa necesita implementar un manual de proceso de inventarios, la cual esté relacionado al proceso de: recepción, despacho, registro y control de los inventarios de la organización.	La empresa debe implementar un manual de procesos de inventarios que describan los procesos relacionados con la recepción, custodia registro, control y responsabilidades de manejo de la empresa
2	La empresa no cuenta con métodos de valoración de inventarios para controlar, supervisar y analizar la adquisición y comercialización de los inventarios	La empresa necesita implementar hojas de trabajo de digitales (Kardex) para controlar, supervisar y analizar la adquisición y comercialización de los inventarios	La empresa debe implementar Kardex bajo diferentes métodos de valoración de inventarios que mejor contribuya al manejo, control, supervisión, análisis de la adquisición y comercialización de los inventarios

3	La empresa no cuenta con políticas definidas para los procesos de comercialización e inventarios de mercaderías.	El personal a cargo de la empresa requiere de políticas internas claramente definidas para el proceso de comercialización.	Establecer políticas para el proceso de control, supervisión, manejo de las mercaderías dentro de la empresa.
---	--	--	---

Fuente: Investigación de campo aplicado a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Matriz de hallazgos de control interno de inventarios de la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Objetivo 3: Establecer la incidencia que tendría un diseño de controles internos de inventarios en las actividades comerciales de esta empresa

Para la realización del presente objetivo se tomara en consideración la recomendación establecida en la hoja de hallazgos de inventarios y relaciones comerciales, la cual establece la implementación de políticas y procedimientos seguido de una hoja trabajo digital “Kardex”, bajo diferentes métodos de valoración de inventarios que mejor contribuya al manejo, control, supervisión, análisis de la adquisición y comercialización de los inventarios relacionados a la actividad comercial de la empresa.

***PROPUESTA DE POLÍTICAS, PROCEDIMIENTOS Y CONTROLES
COMPUTARIZADOS DE LOS INVENTARIOS PARA LA COMERCIALIZADORA
ORIENTAL CIA. LTDA (ECUADOR)***

Datos de la empresa

Actividad Económica: Venta al por mayor de bebidas alcohólicas y no alcohólicas (Cervezas, jugos, gaseosas, agua mineral, etcétera).

Fecha de Actualización de la Compañía: 27 de enero de 2020

Diseño de políticas y procedimientos y controles internos de inventarios en las actividades comerciales.

Introducción

El presente trabajo tiene como finalidad proponer políticas y procedimientos para establecer un método de valoración de inventarios digital, el cual sirva de guía para fortalecer funciones, responsabilidades y procedimientos que debe realizar y ejecutar el personal de la Empresa COMERCIALIZADORA ORIENTAL., para lograr los objetivos organizacionales planteados, aprovechando eficientemente aquellos recursos materiales, humanos y financieros que cuenta actualmente. Permite orientar oportunamente al personal todas aquellas tareas y funciones que debe desempeñar, evitando el uso inadecuado de tiempo (duplicación de actividades) y materiales (desperdicios). A continuación, se presenta la misión, visión, objetivos, políticas, valores, organigrama funcional, manual de funciones y Manual de Procedimientos propuesto para los ciclos analizados de la Empresa COMERCIALIZADORA ORIENTAL.

Antecedentes

La Empresa COMERCIALIZADORA ORIENTAL., se constituyó el 24 de julio de 2015, la misma que se dedica a la comercialización al por mayor de bebidas alcohólicas y no alcohólicas (Cervezas, jugos, gaseosas, agua mineral, etcétera), la organización nace de una idea de expandirse dentro del mercado ecuatoriano debido a las apertura social y consumismo de bebidas alcohólicas que existe en Ecuador.

Misión

Somos una empresa ubicadas en la ciudad de Tena, dedicada a la comercialización y distribución al por mayor de bebidas alcohólicas y no alcohólicas (Cerveza, jugos, gaseosas, agua mineral, etcétera), manejando precios al costo y al alcance del consumidor.

Visión

Ser una empresa líder y reconocida en un periodo de tiempo de tres años dentro del mercado nacional de comercialización y distribución al por mayor de bebidas alcohólicas y no alcohólicas (Cerveza, jugos, gaseosas, agua mineral, etcétera), superando las expectativas de nuestros clientes y satisfaciendo eficientemente las necesidades que se presenten en cuanto a nuestros productos.

Objetivos

Ser líderes en la comercialización y distribución al por mayor de bebidas alcohólicas y no alcohólicas (Cerveza, jugos, gaseosas, agua mineral, etcétera)

Brindar una buena atención al cliente ante las necesidades que se presenten y mantener altos estándares de satisfacción.

Cumplir con los tiempos de entrega de mercadería pactado con los clientes.

Alcanzar niveles de rentabilidad óptimos

Mejorar y agregar valor a los procesos operativos para alcanzar las metas propuestas.

Contar con manuales y políticas de procedimientos internos

Desarrollar controles digitales internos para el componente inventarios

Establecer métodos de valoración de inventarios

Mantener personal calificado que, además de ejercer sus funciones

Generación de políticas y procedimientos internas

Para un manejo propicio dentro de la empresa se propone generar políticas y procedimientos para mejorar el control y manejo administrativo dentro de la organización

Tabla 24.

Manual de políticas y procedimientos.

	COMERCIALIZADORA ORIENTAL
	MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO TÉCNICO DE LA ORGANIZACIÓN.
<p>Introducción</p> <p>La realización de un manual de políticas y procedimientos para el manejo técnico de inventarios de mercadería en la empresa COMERCIALIZADORA ORIENTAL , es de vital importancia ya que ayuda al cumplimiento de sus objetivos mediante el trabajo de manera ordenada y óptima, dejando argumentos sólidos para el control y supervisión de los inventarios.</p> <p>El presente manual proporciona lineamientos necesarios para el manejo y control de inventarios, tomando en cuenta desde la adquisición hasta el despacho y entrega a sus clientes. Por otro lado, también establece políticas necesarias a cumplirse con la finalidad de mantener un control interno adecuado y evitar la mala utilización de los recursos, errores en sus registros, caer en desabastecimiento y la no entrega oportuna de sus productos al cliente.</p> <p>Las políticas y procedimientos se diseñaron en base a la necesidad de la empresa, adquiriendo información relevante a través de encuestas y cuestionarios al manejo interno de inventarios de mercadería, además se presentara un sistema computarizado de Kardex para el control y manejo de los inventarios de mercadería, la cual mejorara de manera significativa el control de ingresos y egresos que mantiene la empresa dentro de su razón económica</p>	

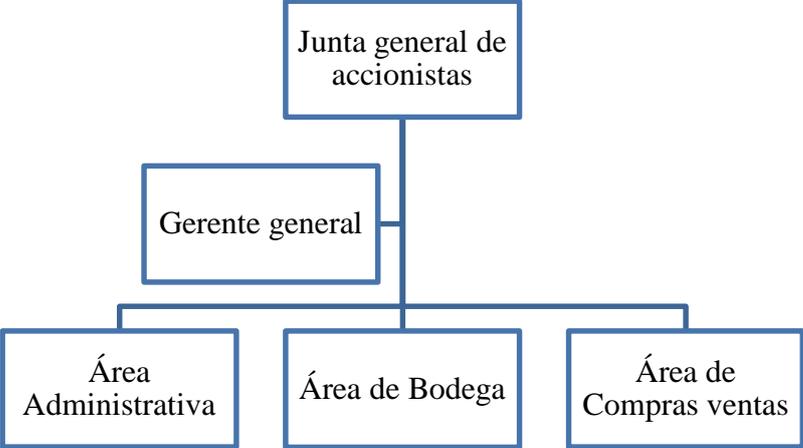
Fuente: Investigación de campo aplicado a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Tabla de control interno de inventarios de la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Tabla 25.

Organigrama de funciones.

	<p style="text-align: center;">COMERCIALIZADORA ORIENTAL</p> <p style="text-align: center;">MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO TÉCNICO DE LA ORGANIZACIÓN.</p>
<p>Organigrama de funciones de cada área</p>  <pre>graph TD; A[Junta general de accionistas] --> B[Gerente general]; B --> C[Área Administrativa]; B --> D[Área de Bodega]; B --> E[Área de Compras ventas];</pre>	
<p>El organigrama está establecido de acuerdo a las necesidades de cada área que necesita la empresa para llevar un mejor manejo y control a nivel general de empresa, se establece primeramente la Junta general de accionistas, posteriormente el Gerente general, a su vez se encuentra dividido en tres áreas:</p> <ul style="list-style-type: none">• Administrativa• Bodega• Compras y ventas	

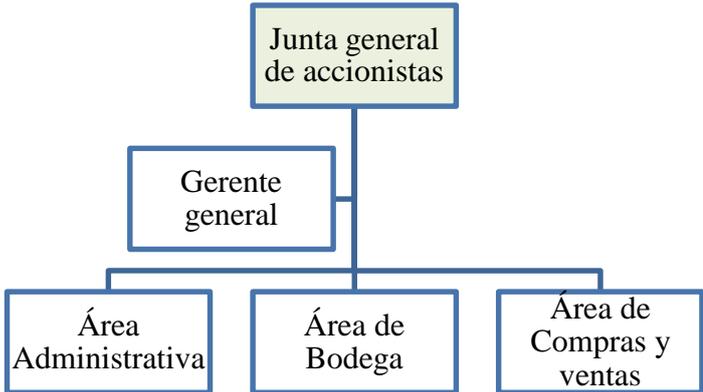
Fuente: Investigación de campo aplicado a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Tabla organigrama de funciones de la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Tabla 26.

Descripción de funciones de la junta general de accionistas.

	COMERCIALIZADORA ORIENTAL MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO TÉCNICO DE LA ORGANIZACIÓN.
<p>Ubicación jerárquica</p> <div style="text-align: center;"><pre>graph TD; A[Junta general de accionistas] --- B[Gerente general]; B --- C[Área Administrativa]; B --- D[Área de Bodega]; B --- E[Área de Compras y ventas];</pre></div> <p>CARACTERÍSTICAS GENERALES:</p> <p>La junta de accionistas consiste en la reunión de los socios que pertenecen a una entidad pública o privada que está destinada a la administración y fiscalización del capital social que está dentro de una sociedad. Es decir, es la reunión de los socios de una sociedad, ya que son titulares de su capital social, son personas naturales o jurídicas.</p> <p>RESPONSABILIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none">• Acordar, mediante la votación prevista en el artículo vigésimo de los Estatutos, el aumento o disminución del capital autorizado de la empresa.• Aprobar el reglamento de funcionamiento de la Junta General de Accionistas.• Resolver cualquier asunto que le incumba según los Estatutos y las leyes pertinentes.• Nombrar o remover de su cargo al Gerente General y Jefes Departamentales.• Tomar decisiones que promuevan al desarrollo económico y operativo de la microempresa.• Conocer y aprobar los informes mensuales emitidos por el Jefe Administrativo y Operativo, con respecto al rendimiento y funcionamiento de la empresa.• Reunirse anualmente para tratar temas importantes y para aprobar los balances de la empresa.	

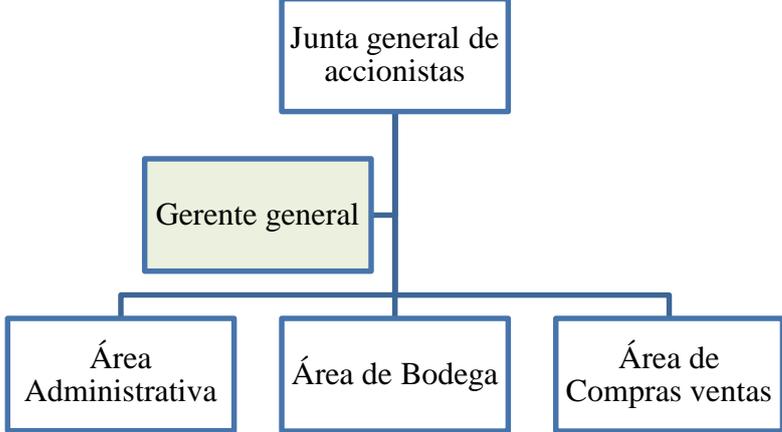
Fuente: Investigación de campo aplicado a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Tabla funciones de la junta de accionistas de la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Tabla 27.

Descripción de funciones del Gerente general.

	COMERCIALIZADORA ORIENTAL MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO TÉCNICO DE LA ORGANIZACIÓN.
<p>Ubicación jerárquica</p>  <pre>graph TD; A[Junta general de accionistas] --- B[Gerente general]; B --- C[Área Administrativa]; B --- D[Área de Bodega]; B --- E[Área de Compras ventas];</pre> <p>CARACTERÍSTICAS GENERALES:</p> <p>El Gerente General es el responsable por la dirección y representación legal, judicial y extrajudicial, estableciendo políticas generales que regirán a la empresa tomando en cuenta sus funciones que son planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y deducir el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo. Con la finalidad de cumplir sus objetivos a corto y largo plazo.</p> <p>RESPONSABILIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none">• Ejercer la representación legal de la empresa.• Participar en reuniones con el Directorio, para analizar y coordinar las actividades de la empresa en general.• Garantizar el cumplimiento de las normas, reglamentos, políticas e instructivos internos y los establecidos por la entidad de Regulación y control.• Recibir conforme los cronogramas establecidos para evaluar su cumplimiento.• Analizar, crear y formular todos los procedimientos e informes que crea conveniente para un desempeño eficiente, económico y efectivo de las actividades de la Sociedad.• Autorizar la compra de todos los activos que la Sociedad requiera para el funcionamiento de sus diferentes áreas.	

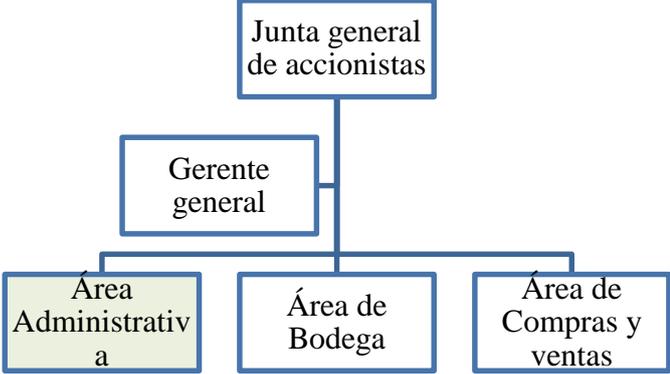
Fuente: Investigación de campo aplicado a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Tabla funciones del Gerente general de la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Tabla 28

Descripción de funciones Área administrativa.

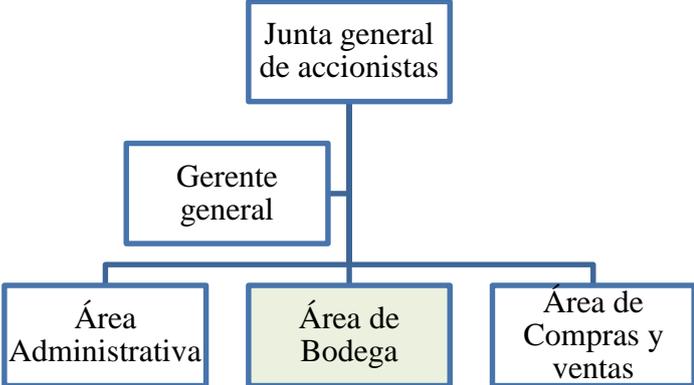
	<p>COMERCIALIZADORA ORIENTAL</p> <p>MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO TÉCNICO DE LA ORGANIZACIÓN.</p>
<p>Ubicación jerárquica</p> <div style="text-align: center;">  <pre> graph TD A[Junta general de accionistas] --> B[Gerente general] B --> C[Área Administrativa] B --> D[Área de Bodega] B --> E[Área de Compras y ventas] </pre> </div> <p>CARACTERISTICAS GENERALES:</p> <p>La importancia de este cargo radica en que el área Administrativa constituye un apoyo básico en la gestión de la Gerencia General donde se encarga de Planear, supervisar, coordinar, controlar y optimizar el desarrollo de todas las actividades relacionados con la administración de recursos humanos, financieros, contables, legales, los servicios administrativos, la tesorería, con el fin de garantizar el cumplimiento de las metas propuestas por la empresa.</p> <p>RESPONSABILIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Centralizar la información administrativa de los contratos. • Generar la información contable y financiera • Analizar el manejo y control de los inventarios • Realizar trimestralmente un conteo físico de inventarios • Implementar y coordinar la seguridad y vigilancia de los inventarios • Mantener controles previos contables en el ingreso y egreso de mercadería • Controlar el cumplimiento de los procedimientos administrativos de la empresa. • Evaluar y seleccionar proveedores de servicio a la empresa asegurando el cumplimiento de los acuerdos. • Coordinar las actividades de recreación y celebración de la empresa. • Administrar los procesos del control y evaluación del personal, capacitaciones, control de legajos personales y control sanitario del personal. • Consolidar, verificar y realizar los requerimientos de todas las áreas. • Administrar la relación de insumos y realizar reposiciones. 	

Fuente: Investigación de campo aplicado a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena
Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Tabla funciones del área administrativa de la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Tabla 29

Descripción de funciones Área de Bodega.

	COMERCIALIZADORA ORIENTAL MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO TÉCNICO DE LA ORGANIZACIÓN.
<p>Ubicación jerárquica</p> <div style="text-align: center;"><pre>graph TD; A[Junta general de accionistas] --> B[Gerente general]; B --> C[Área Administrativa]; B --> D[Área de Bodega]; B --> E[Área de Compras y ventas];</pre></div> <p>CARACTERÍSTICAS GENERALES:</p> <p>El área de bodega se encargará de realizar todas las actividades necesarias para el despacho del producto, recibe, revisa y organiza la mercadería adquirida por la empresa. Además, debe colaborar en la estructuración y control de inventarios de mercadería que ingresan al almacén, finalmente se debe llevar una supervisión eficaz sobre el registro del inventario que tiene la empresa comercial</p> <p>RESPONSABILIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none">• Llevar a cabo las actividades de recepción, almacenamiento, consolidación y despacho conforme lo indica el respectivo procedimiento operativo.• Llevar un registro de control ingresos mediante la tarjeta kardex de manera digital y establecer el inventario final• Llevar un registro de control egresos mediante la tarjeta kardex de manera digital y establecer el inventario final• Realizar control de valoración de inventarios• Coordinar la entrega del suministro, así como la coordinación del despacho de almacén hasta el lugar de origen.• Recepción y control de la orden compra y facturación• Coordinar la entrega de mercadería, así como la coordinación del despacho de almacén de transito hasta el almacén final• Verificar el tiempo de caducidad de mercadería y dar de baja los productos caducados	

- Desechar los productos dados de baja y generar un informe de los inventarios de mercadería desechados.
- Recibir la mercadería devuelta por los clientes y registrar en el sistema KARDEX
- Verificar el estado de la mercadería devuelta y generar un informe de dichos productos
- Coordinar con el área administrativa los descuentos de los productos y registrar los descuentos aplicables a cada producto en el sistema KARDEX.

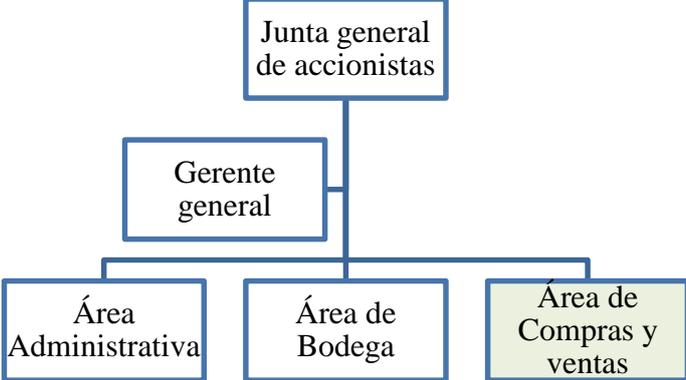
Fuente: Investigación de campo aplicado a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Tabla funciones del área bodega de la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Tabla 30

Descripción de funciones Área de compras.

	<p>COMERCIALIZADORA ORIENTAL</p> <p>MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO TÉCNICO DE LA ORGANIZACIÓN.</p>
<p>Ubicación jerárquica</p> <div style="text-align: center;">  <pre> graph TD A[Junta general de accionistas] --> B[Gerente general] B --> C[Área Administrativa] B --> D[Área de Bodega] B --> E[Área de Compras y ventas] </pre> </div> <p>CARACTERÍSTICAS GENERALES:</p> <p>El área de compras se encargará de realizar todas las actividades necesarias para la adquisición de mercadería, se realizarán proformas y se analizará la rotación de los inventarios para adquirir mercadería.</p> <p>RESPONSABILIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar reportes de adquisición de mercadería • Gestionar la aprobación y envío de la cotización al proveedor • Coordinar y mantener la comunicación constante con los proveedores y clientes para el cumplimiento efectivo de entrega y recepción de mercadería • Coordinar con el área de bodega la recepción física de mercaderías • Verificar el ingreso y salida de mercadería de la bodega • Coordinar con los proveedores y clientes los reclamos y devoluciones de mercaderías. 	

- Dar soporte y trabajar conjuntamente con el área de bodega.
- Coordinar la distribución de la mercadería
- Preparar de reporte de ventas
- Dar seguimiento a cuentas por cobrar
- Generar un seguimiento oportuno a la mercadería en bodega y generar un informe de los productos que están por caducarse
- Receptar los inventarios que provienen de la casa matriz y verificar el estado actual, si existe mercadería en mal estados generar la devolución correspondiente, con los respectivos documentos de respaldo
- Coordinar la entrega de mercadería con los clientes
- Generar documentos de respaldo al momento de remitir la mercadería a los clientes

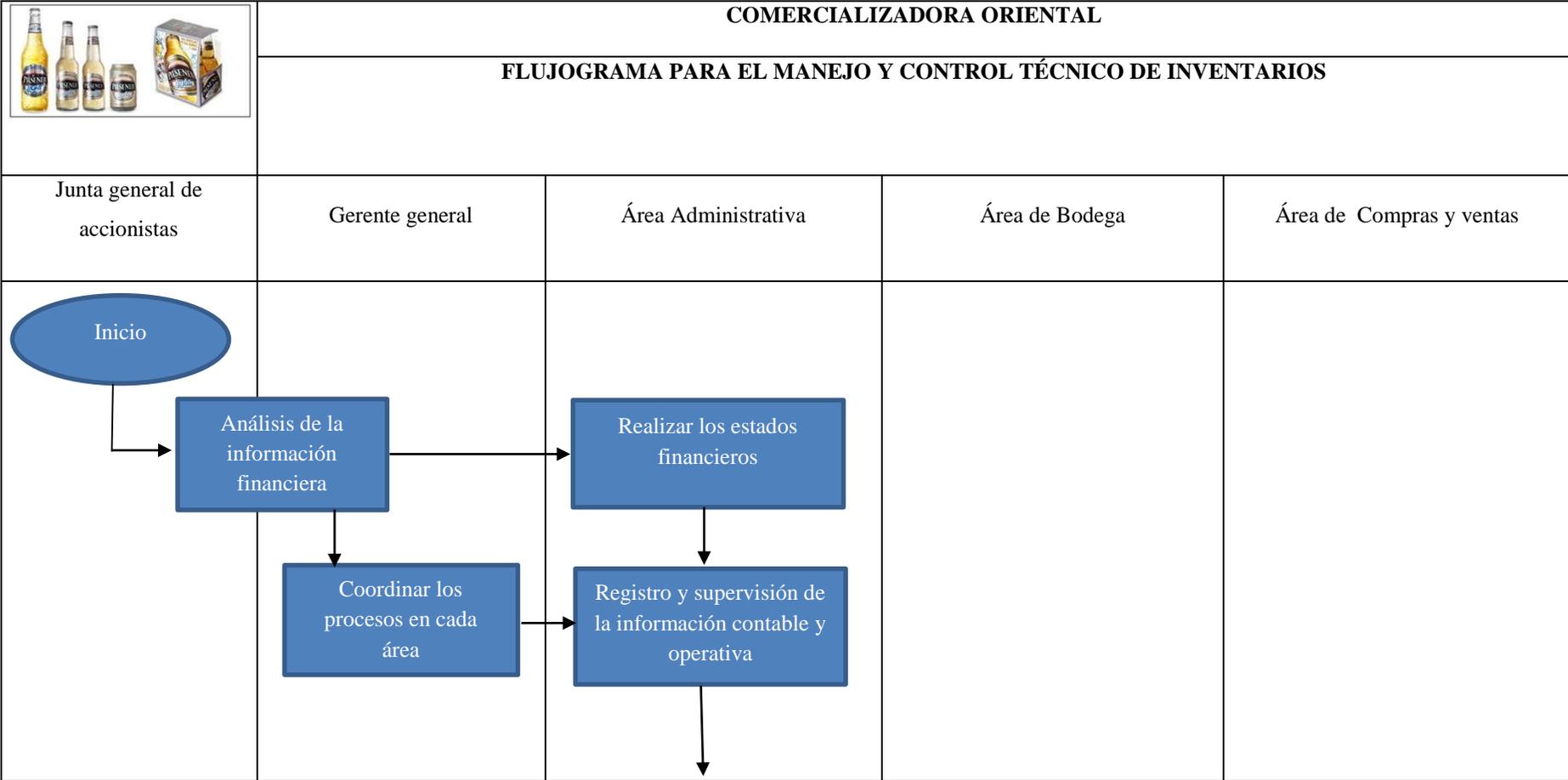
Fuente: Investigación de campo aplicado a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

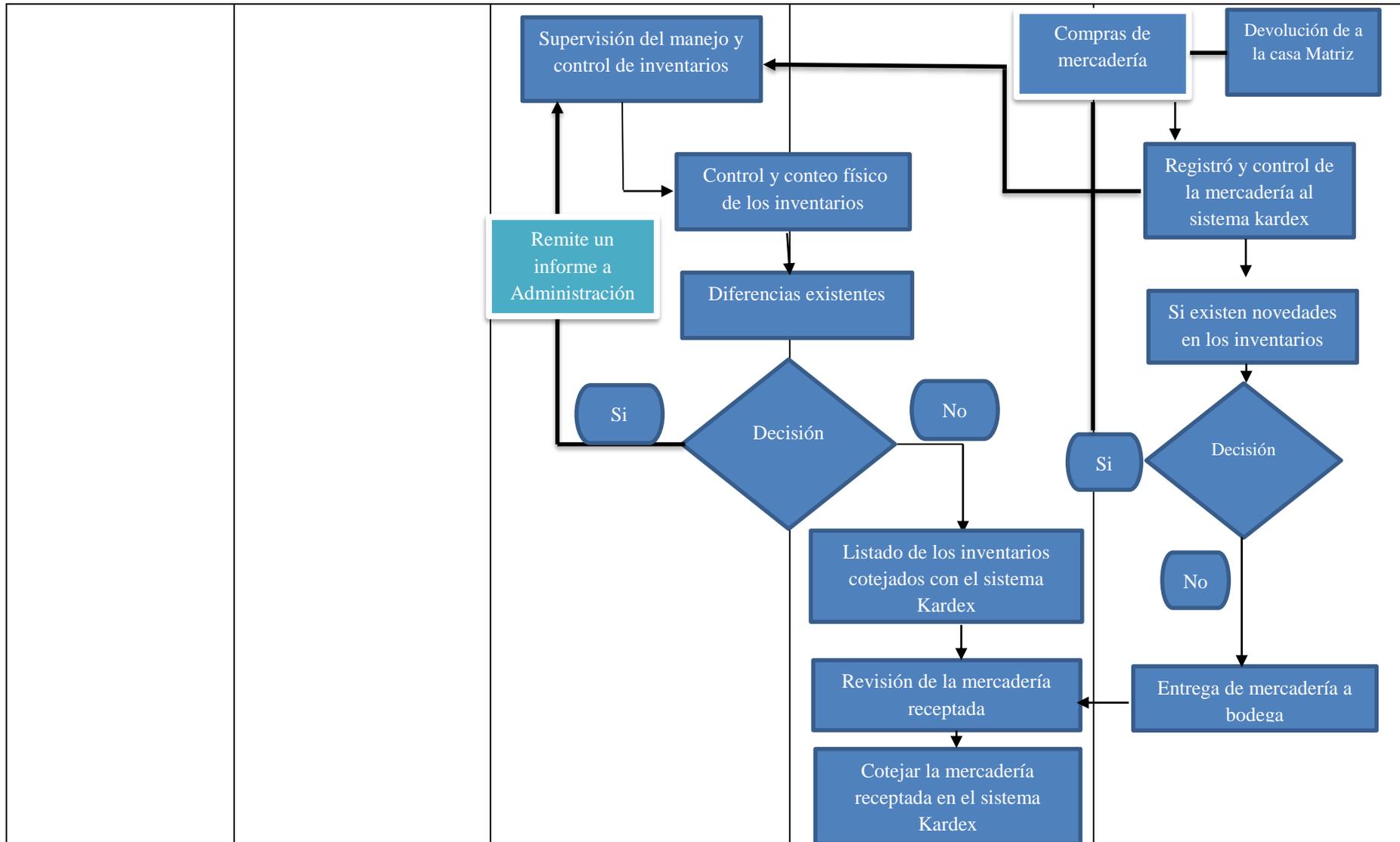
Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

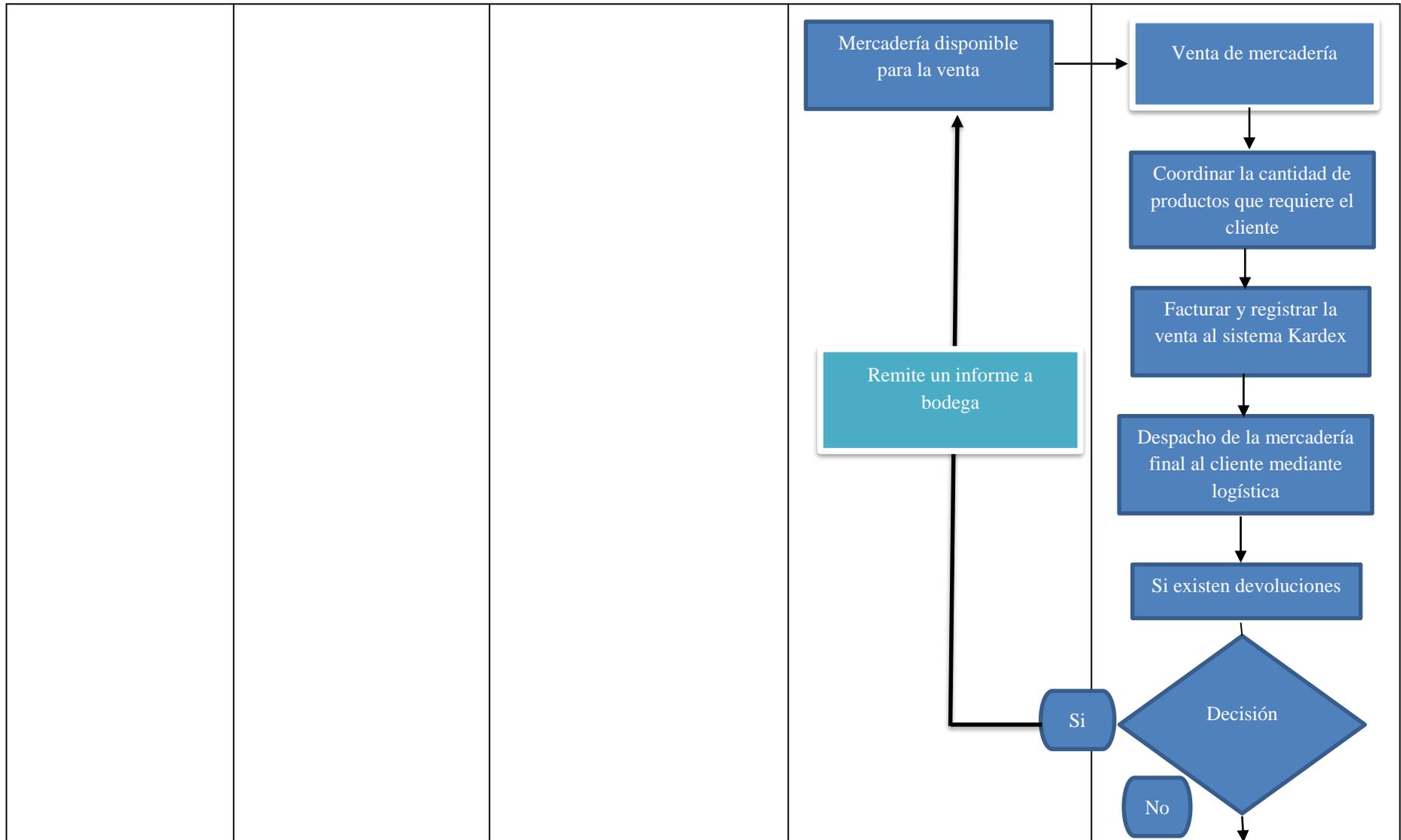
Nota: Tabla funciones del área de compras y ventas de la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

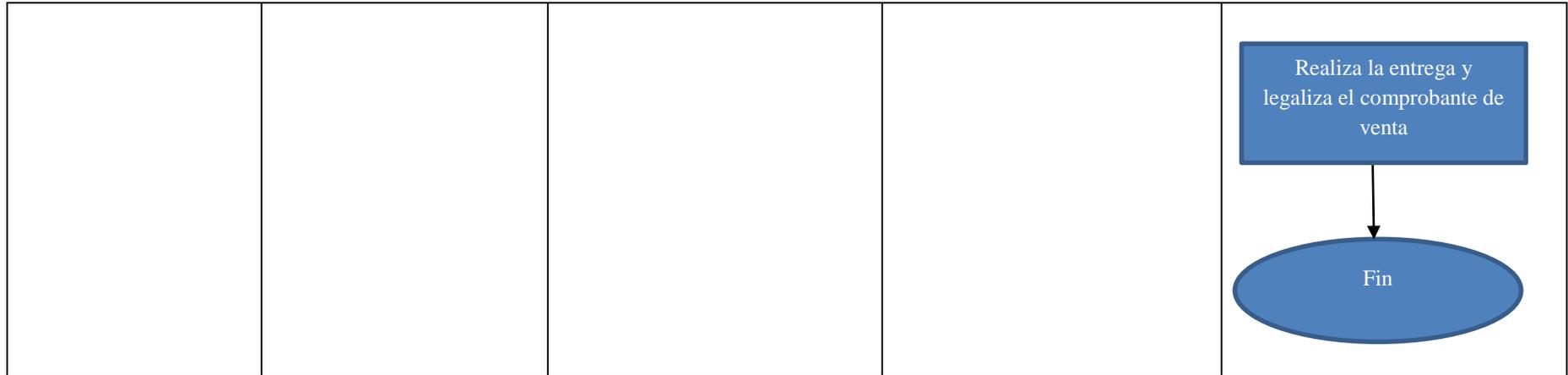
Tabla 31

Flujo grama de procesos de inventarios









Fuente: Investigación de campo aplicado a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Flujo grama de procesos de inventario

En la tabla 31 se evidencia el flujograma de proceso para el componente inventarios, la cual determina los diferentes tipos de procesos que debe cumplir cada área, con la finalidad de llevar un control propio de los inventarios y un registro computarizado de los mismos.

Para la realización de controles internos de inventarios en las actividades comerciales a la EMPRESA COMERCIALIZADORA ORIENTAL, se iniciará desarrollando una hoja de trabajo digital para el manejo y supervisión de productos, seguidos de control de ingresos, egresos y finalmente establecer la Kardex en el programa Microsoft Excel.

Tabla 32

Detalle de Inventario

Registro Clientes
Ingreso Productos
Salida Productos
Listas
Regresar

Buscar	Codigo	Nombre Producto	Precio Unitario	Stock Minimo	Stock Actual	Ingreso	Salida	¿Solicitar?	Status
	100001	CERVEZA CORONA 24 CJS	S/. 39,04	5,00	180,00	180,00	30,00	hay suficiente	OK

Columna	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Fecha Alt	Codigo	Nombre Producto	Categoria	Marca	Unidad Med	UM	Precio Unit	Stock Min	Stock Actua	¿Solicitar?	Fecha Baj
15/01/2021	100001	CERVEZA CORONA 24 CJS	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CORONA	Caja	Caja	S/. 39,04	5,00	180,00	hay suficiente	
15/01/2021	100002	CERVEZA BUDWEISER 24 CJS	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	BUDWEISER	Caja	Caja	S/. 29,28	6,00	60,00	hay suficiente	
15/01/2021	100003	CERVEZA PILSENER 1 JAVA 600cc	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	PILSENER	Caja	Caja	S/. 13,70	3,00	20,00	hay suficiente	
15/01/2021	100004	CERVEZA PILSENER CERO 1 JAVA 600cc	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	PILSENER CERO	Caja	Caja	S/. 13,80	5,00	50,00	hay suficiente	
15/01/2021	100005	CERVEZA PILSENER LIGHT 1 JAVA 600cc	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	PILSENER LIGHT	Caja	Caja	S/. 13,80	6,00	20,00	hay suficiente	
15/01/2021	100006	CERVEZA CLUB PREMIUM 1 JAVA 600cc	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CLUB PREMIUM	Caja	Caja	S/. 15,95	8,00	40,00	hay suficiente	
15/01/2021	100007	CERVEZA CLUB PREMIUM NEGRA 1 JAVA 600cc	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CLUB PREMIUM NEGRA	Caja	Caja	S/. 15,95	7,00	30,00	hay suficiente	
15/01/2021	100008	CERVEZA SIEMBRA 1 JAVA 600cc	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	SIEMBRA	Caja	Caja	S/. 10,12	9,00	10,00	hay suficiente	
15/01/2021	100009	BEBIDAS 1 PACK 1,6LT	BEBIDAS AZUCARADAS	COCA COLA	Caja	Caja	S/. 6,20	10,00	9,00	Comprar Producto	
15/01/2021	100010	BEBIDAS 1 PACK 1,6LT	BEBIDAS AZUCARADAS	FANTA	Caja	Caja	S/. 6,15	4,00	20,00	hay suficiente	
15/01/2021	100011	BEBIDAS 1 PACK 300c	JUGOS	TANG	Caja	Caja	S/. 4,98	6,00	30,00	hay suficiente	
15/01/2021	100012	BEBIDAS 1 PACK 300c	JUGOS	SUNNY	Caja	Caja	S/. 4,56	7,00	30,00	hay suficiente	
15/01/2021	100013	BEBIDAS 1 PACK 300c	JUGOS	ALL NATURAL	Caja	Caja	S/. 4,89	5,00	40,00	hay suficiente	
15/01/2021	100014	BEBIDAS 1 PACK 300c	JUGOS	DELI	Caja	Caja	S/. 4,66	3,00	50,00	hay suficiente	
15/01/2021	100015	BEBIDAS 1 PACK 300c	JUGOS	DEL VALLE	Caja	Caja	S/. 4,79	8,00	54,00	hay suficiente	
15/01/2021	100016	BEBIDAS 1 PACK 500cc	AGUAS	PURISSIMA	Caja	Caja	S/. 3,90	4,00	83,00	hay suficiente	
15/01/2021	100017	BEBIDAS 1 PACK 500cc	AGUAS	VIVANT	Caja	Caja	S/. 3,80	5,00	71,00	hay suficiente	
15/01/2021	100018	BEBIDAS 1 PACK 500cc	AGUAS	TESALIA	Caja	Caja	S/. 3,70	6,00	40,00	hay suficiente	
15/01/2021	100019	BEBIDAS 1 PACK 500cc	AGUAS	SPLENDOR	Caja	Caja	S/. 3,75	10,00	8,00	Comprar Producto	
15/01/2021	100020	BEBIDAS 1 PACK 500cc	AGUAS	CIELO	Caja	Caja	S/. 3,85	4,00	50,00	hay suficiente	
15/01/2021	100021	BEBIDAS 1 PACK 500cc	AGUA MINERAL	GUITIG	Caja	Caja	S/. 6,43	8,00	60,00	hay suficiente	
15/01/2021	100022	BEBIDAS 1 CJA 750cc	BEBIDAS ENERGIZANTES	PAWERADE	Caja	Caja	S/. 10,20	9,00	50,00	hay suficiente	
15/01/2021	100023	BEBIDAS 1 CJA 750cc	BEBIDAS ENERGIZANTES	GATORADE	Caja	Caja	S/. 10,15	4,00	30,00	hay suficiente	
15/01/2021	100024	BEBIDAS 1 CJA 750cc	BEBIDAS ENERGIZANTES	SPORADE	Caja	Caja	S/. 10,30	7,00	20,00	hay suficiente	
15/01/2021	100025	BEBIDAS 1 CJA 750cc	BEBIDAS ENERGIZANTES	PONY MALTA	Caja	Caja	S/. 10,25	9,00	19,00	hay suficiente	
15/01/2021	100026	BEBIDAS 1 CJA 750cc	BEBIDAS ENERGIZANTES	V220	Caja	Caja	S/. 10,13	3,00	33,00	hay suficiente	
15/01/2021	100027	BEBIDAS 1 CJA 750cc	BEBIDAS ENERGIZANTES	VIVE 100	Caja	Caja	S/. 10,14	10,00	44,00	hay suficiente	
15/01/2021	100028	BEBIDAS 1 CJA 750cc	BEBIDAS ENERGIZANTES	MONSTER	Caja	Caja	S/. 10,17	2,00	20,00	hay suficiente	
15/01/2021	100029	BEBIDAS 1 CJA 750cc	BEBIDAS ENERGIZANTES	DELI	Caja	Caja	S/. 10,05	5,00	40,00	hay suficiente	

Fuente: Investigación aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Tabla detalle de inventario de los productos que comercializa la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

La presente Tabla 32 se realizó con la finalidad de dar a conocer el detalle del inventario que posee la empresa Comercializadora Oriental, este está compuesto por las siguientes secciones, siendo estos: fecha, código, nombre del producto, categoría del producto, marca, unidad de medida, así mismo el precio unitario, del mismo modo se detalla el Stock mínimo que debe tener la empresa como límite, cabe mencionar que si excede de la cantidad mínima que bodega puede tener inmediatamente el enviará una alerta a la persona que haga uso del mismo, dando como resultado un leyenda que dice: “comprar producto”.

Tabla 33

Detalle de Compras

Registro Clientes		Registro Productos		Salida Productos		Listas		Regresar	
Fecha Ingres	Codigo	Nombre Producto	Categoría	Marca	Unidad M	Unidad	Stock Actua	CANTIDAD	OBSERVACIONES
15/01/2021	100001	CERVEZA CORONA 24 CJS	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CORONA	Caja	Caja	5,00	180,00	
15/01/2021	100002	CERVEZA BUDWEISER 24 CJS	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	BUDWEISER	Caja	Caja	6,00	60,00	
15/01/2021	100003	CERVEZA PILSENER 1 JAVA 600cc	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	PILSENER	Caja	Caja	3,00	80,00	
15/01/2021	100004	CERVEZA PILSENER CERO 1 JAVA	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	PILSENER CERO	Caja	Caja	5,00	90,00	
15/01/2021	100005	CERVEZA PILSENER LIGHT 1 JAVA	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	PILSENER LIGHT	Caja	Caja	6,00	70,00	
15/01/2021	100006	CERVEZA CLUB PREMIUM 1 JAVA	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CLUB PREMIUM	Caja	Caja	8,00	80,00	
15/01/2021	100007	CERVEZA CLUB PREMIUM NEGRA	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	CLUB PREMIUM NEGRO	Caja	Caja	7,00	60,00	
15/01/2021	100008	CERVEZA SIEMBRA 1 JAVA 600cc	BEBIDAS ALCOHÓLICAS	SIEMBRA	Caja	Caja	9,00	40,00	
15/01/2021	100009	BEBIDAS 1 PACK 1,6LT	BEBIDAS AZUCARADAS	COCA COLA	Caja	Caja	10,00	80,00	
15/01/2021	100010	BEBIDAS 1 PACK 1,6LT	BEBIDAS AZUCARADAS	FANTA	Caja	Caja	4,00	70,00	
15/01/2021	100011	BEBIDAS 1 PACK 300c	JUGOS	TANG	Caja	Caja	6,00	60,00	
15/01/2021	100012	BEBIDAS 1 PACK 300c	JUGOS	SUNNY	Caja	Caja	7,00	30,00	
15/01/2021	100013	BEBIDAS 1 PACK 300c	JUGOS	ALL NATURAL	Caja	Caja	5,00	50,00	
15/01/2021	100014	BEBIDAS 1 PACK 300c	JUGOS	DELI	Caja	Caja	3,00	70,00	
15/01/2021	100015	BEBIDAS 1 PACK 300c	JUGOS	DEL VALLE	Caja	Caja	8,00	60,00	
15/01/2021	100016	BEBIDAS 1 PACK 500cc	AGUAS	PURISSIMA	Caja	Caja	4,00	90,00	
15/01/2021	100017	BEBIDAS 1 PACK 500cc	AGUAS	VIVANT	Caja	Caja	5,00	80,00	
15/01/2021	100018	BEBIDAS 1 PACK 500cc	AGUAS	TESALIA	Caja	Caja	6,00	90,00	
15/01/2021	100019	BEBIDAS 1 PACK 500cc	AGUAS	SPLENDOR	Caja	Caja	2,00	70,00	
15/01/2021	100020	BEBIDAS 1 PACK 500cc	AGUAS	CIELO	Caja	Caja	4,00	60,00	
15/01/2021	100021	BEBIDAS 1 PACK 500cc	AGUA MINERAL	GUITIG	Caja	Caja	8,00	90,00	
15/01/2021	100022	BEBIDAS 1 CJA 750cc	BEBIDAS ENERGIZANTES	PAWERADE	Caja	Caja	9,00	100,00	
15/01/2021	100023	BEBIDAS 1 CJA 750cc	BEBIDAS ENERGIZANTES	GATORADE	Caja	Caja	4,00	90,00	
15/01/2021	100024	BEBIDAS 1 CJA 750cc	BEBIDAS ENERGIZANTES	SPORADE	Caja	Caja	7,00	30,00	
15/01/2021	100025	BEBIDAS 1 CJA 750cc	BEBIDAS ENERGIZANTES	PONY MALTA	Caja	Caja	9,00	60,00	
15/01/2021	100026	BEBIDAS 1 CJA 750cc	BEBIDAS ENERGIZANTES	V220	Caja	Caja	3,00	90,00	
15/01/2021	100027	BEBIDAS 1 CJA 750cc	BEBIDAS ENERGIZANTES	VIVE 100	Caja	Caja	10,00	80,00	
15/01/2021	100028	BEBIDAS 1 CJA 750cc	BEBIDAS ENERGIZANTES	MONSTER	Caja	Caja	2,00	70,00	
15/01/2021	100029	BEBIDAS 1 CJA 750cc	BEBIDAS ENERGIZANTES	DELI	Caja	Caja	5,00	60,00	

Fuente: Investigación aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Tabla detalle de adquisición de inventario de la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

La Tabla 33 se realizó con la finalidad de dar a conocer el detalle del inventario que adquiere la empresa Comercializadora Oriental, este está compuesto por las siguientes secciones: fecha, código, nombre del producto, categoría del producto, marca, unidad de medida, así mismo el precio unitario, stock actual y las compras de los productos por parte de la comercializadora. Todo esto con la finalidad de llevar un mayor control de los productos que la empresa adquiere para su bodega y para tener un eficiente abastecimiento del producto, de ese modo no existirá faltante para la posterior venta.

Tabla 34

Detalle de ventas

Registro Clientes		Registro Productos		Salida Productos		Listas		Regresar Menú	
Fecha Salida	Codigo	Nombre Producto	Categoría	Marca	Unidad Medida	Unidad	Stock Actual	CANTIDAD	Observaciones
16/01/2021	100001	CERVEZA CORONA 24 CJS	EBIDAS ALCOHÓLICA	CORONA	Caja	Caja	155,00	30,00	
16/01/2021	100002	CERVEZA BUDWEISER 24 CJS	EBIDAS ALCOHÓLICA	BUDWEISER	Caja	Caja	26,00	40,00	
16/01/2021	100003	CERVEZA PILSENER 1 JAVA 600cc	EBIDAS ALCOHÓLICA	PILSENER	Caja	Caja	23,00	60,00	
16/01/2021	100004	CERVEZA PILSENER CERO 1 JAVA 600cc	EBIDAS ALCOHÓLICA	PILSENER CERO	Caja	Caja	55,00	40,00	
16/01/2021	100005	CERVEZA PILSENER LIGHT 1 JAVA 600cc	EBIDAS ALCOHÓLICA	PILSENER LIGHT	Caja	Caja	26,00	50,00	
16/01/2021	100006	CERVEZA CLUB PREMIUM 1 JAVA 600cc	EBIDAS ALCOHÓLICA	CLUB PREMIUM	Caja	Caja	48,00	40,00	
16/01/2021	100007	CERVEZA CLUB PREMIUM NEGRA 1 JAVA 600cc	EBIDAS ALCOHÓLICA	CLUB PREMIUM NEGRA	Caja	Caja	37,00	30,00	
16/01/2021	100008	CERVEZA SIEMBRA 1 JAVA 600cc	EBIDAS ALCOHÓLICA	SIEMBRA	Caja	Caja	19,00	30,00	
16/01/2021	100009	BEBIDAS 1 PACK 1,6LT	EBIDAS AZUCARADA	COCA COLA	Caja	Caja	50,00	40,00	
16/01/2021	100010	BEBIDAS 1 PACK 1,6LT	EBIDAS AZUCARADA	FANTA	Caja	Caja	24,00	50,00	
16/01/2021	100011	BEBIDAS 1 PACK 300c	JUGOS	TANG	Caja	Caja	36,00	30,00	
16/01/2021	100012	BEBIDAS 1 PACK 300c	JUGOS	SUNNY	Caja	Caja	7,00	30,00	
16/01/2021	100013	BEBIDAS 1 PACK 300c	JUGOS	ALL NATURAL	Caja	Caja	45,00	10,00	
16/01/2021	100014	BEBIDAS 1 PACK 300c	JUGOS	DELI	Caja	Caja	53,00	20,00	
16/01/2021	100015	BEBIDAS 1 PACK 300c	JUGOS	DEL VALLE	Caja	Caja	62,00	6,00	
16/01/2021	100016	BEBIDAS 1 PACK 500cc	AGUAS	PURISSIMA	Caja	Caja	87,00	7,00	
16/01/2021	100017	BEBIDAS 1 PACK 500cc	AGUAS	VIVANT	Caja	Caja	76,00	9,00	
16/01/2021	100018	BEBIDAS 1 PACK 500cc	AGUAS	TESALIA	Caja	Caja	46,00	50,00	
16/01/2021	100019	BEBIDAS 1 PACK 500cc	AGUAS	SPLENDOR	Caja	Caja	68,00	4,00	
16/01/2021	100020	BEBIDAS 1 PACK 500cc	AGUAS	CIELO	Caja	Caja	54,00	10,00	
16/01/2021	100021	BEBIDAS 1 PACK 500cc	AGUA MINERAL	GUITIG	Caja	Caja	68,00	30,00	
16/01/2021	100022	BEBIDAS 1 CJA 750cc	EBIDAS ENERGIZANTE	PAWERADE	Caja	Caja	59,00	50,00	
16/01/2021	100023	BEBIDAS 1 CJA 750cc	EBIDAS ENERGIZANTE	GATORADE	Caja	Caja	34,00	60,00	
16/01/2021	100024	BEBIDAS 1 CJA 750cc	EBIDAS ENERGIZANTE	SPORADE	Caja	Caja	27,00	10,00	
16/01/2021	100025	BEBIDAS 1 CJA 750cc	EBIDAS ENERGIZANTE	PONY MALTA	Caja	Caja	28,00	41,00	
16/01/2021	100026	BEBIDAS 1 CJA 750cc	EBIDAS ENERGIZANTE	V220	Caja	Caja	36,00	57,00	
16/01/2021	100027	BEBIDAS 1 CJA 750cc	EBIDAS ENERGIZANTE	VIVE 100	Caja	Caja	54,00	36,00	
16/01/2021	100028	BEBIDAS 1 CJA 750cc	EBIDAS ENERGIZANTE	MONSTER	Caja	Caja	22,00	50,00	
16/01/2021	100029	BEBIDAS 1 CJA 750cc	EBIDAS ENERGIZANTE	DELI	Caja	Caja	9,00	56,00	

Fuente: Investigación aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

Elaborado por: López Baraja, N. (2021)

Nota: Tabla detalle de inventario destinado a la comercialización por parte de la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

La Tabla 34 se realizó con la finalidad de dar a conocer el detalle del inventario que la empresa Comercializadora Oriental vende a sus clientes, este está compuesto por las siguientes secciones: fecha, código, nombre del producto, categoría del producto, marca, unidad de medida, así mismo el precio unitario, stock actual y cantidad de ventas que la empresa realiza dando lugar a la salida de los productos.

Tabla 35

Modelo automatizado de Kardex

<u>FORMATO DE CONTROL INTERNO DE PRODUCTOS (KARDEX)</u>																
PERIODO		: 2021														
CODIGO DE LA EXISTENCIA		: P001														
TIPO (TABLA 5)		: Mercadería														
DESCRIPCIÓN		: Cervezas														
CODIGO DE LA UNIDAD DE MEDIDA (TABLA 6)		: Unidades														
MÉTODO DE VALUACIÓN		: Promedio Ponderado														
<input type="button" value="Actualizar"/>																
<input type="button" value="Registrar"/>																
Día	Comprobante de Pago, Documento Interno o Similar				Tipo de la Operación (Tabla 12)	Destino	Empres a	Entradas			Salidas			Saldo Final		
	Fecha	Tipo	Serie	Número				Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Sábado	12/01/2019	BA	001000	00000001	Saldo Inicial	Almacen		5	\$ 5,86	\$ 29,30		\$ -	\$ -	5	\$ 5,86	\$ 29,30
Domingo	13/01/2019	BA	001000	00000001	Compra	Almacen		2140	\$ 5,86	\$ 12.544,83		\$ -	\$ -	2145	\$ 5,86	\$ 12.574,13
Lunes	14/01/2019	BA	001000	00000001	Salida						976	\$ 5,86	\$ 5.721,38	1169	\$ 5,86	\$ 6.852,75

Fuente: Investigación aplicada a los Trabajadores de la Empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena
Elaborado por: López Baraja, N. (2021)
Nota: Tabla detalle de inventario de los productos que comercializa la empresa Comercial Oriental de la ciudad de Tena

En la presente Tabla 35 es un modelo automático de tarjeta kárdex, donde se realizó mediante el método de valoración promedio ponderado, con la finalidad de dar a conocer la disponibilidad, entradas y salidas del inventario que posee la empresa Comercializadora Oriental, así como también el costo unitario y total de dicho inventario.

H. CONCLUSIONES

La situación actual del manejo y control de inventarios dentro de la organización es realizado de manera ineficiente e inapropiada, pese a existir una capacitación al 75% del personal que labora dentro de la organización, la empresa no mantiene un control computarizado de la información de ingresos y egresos, la cual dificulta establecer un control técnico del inventario inicial e inventario final de la mercadería y mucho menos establecer saldos finales relacionado al costo de comercialización de los productos.

Con la aplicación de cuestionarios de control interno se evidenció que los inventarios de la empresa son manejado y controlados de manera empírica, ya que la organización no posee un manual, procedimientos y un sistema computarizados que ayude al manejo y a la valoración técnica de los costos de los inventarios, causando así una rotación lenta de 2 a 3 veces en los inventarios mercaderías, y además generando problemas en la comercialización de los productos.

Se dejó a consideración de la COMERCIALIZADORA ORIENTAL, la implementación de un manual de políticas y procedimientos y control computarizado de manejo de inventarios, la cual incide en un 90% de efectividad para el control apropiado de los ingresos, egresos e inventarios, estableciendo así valores reales acerca de la actividad económica que realiza la institución, además se estructurara un control veras y oportuno de las existencia que maneja la empresa, la cual será controlada mediante la tarjeta kardex y bajo el método de valoración de inventario promedio ponderado.

I. RECOMENDACIONES

Se debe implementar un control computarizado de inventarios, la cual ayude a la empresa a mantener de manera ordenada el manejo de ingreso y egresos que la empresa adquiere para el desarrollo de su actividad económica.

Implementar un manual de políticas, procedimientos y un sistema computarizado para el control de inventarios, y así dejar en evidencia la información técnica y el manejo administrativos que se realizó dentro de la empresa.

Ejecutar el sistema computarizado de inventarios, para detallar de manera veraz y oportuna los ingresos, egresos y saldos del componente inventario, además mediante la tarjeta digital Kardex evidencia el inventario inicial, inventario final y los costos promedios de los productos que comercializa la empresa COMERCIALIZADORA ORIENTAL.

J. BIBLIOGRAFÍA

- Andy, S., & Jumbo, A. (2019). *Relación de la capacidad Innovadora en la Autoeficacia emprendedora de los prestadores de servicios turísticos del cantón Tena*. Puyo: Universidad Estatal Amazónica. Obtenido de <http://201.159.223.17/bitstream/123456789/794/1/T.TUR.B.UEA.%20%204161.pdf>
- Arenal Laza, C. (2020). *Gestión de Inventarios: UF0476*. Logroño (La Rioja): Tutor Formación. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uta/126745>
- Arias Ondon, F. G. (2012). *El proyecto de Investigación*. Caracas: Editorial Episteme. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/301894369_EL_PROYECTO_DE_INVESTIGACION_6a_EDICION
- Baena, P. G. (2017). *Metodología de la Investigación*. México: Editorial Patria. Obtenido de http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf
- Banco Central del Ecuador. (2020). *Reporte Mensual de Inflación*. Quito: BCE. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Inflacion/inf202012.pdf>
- Bolsa de valores . (2021). *Bolsa de Valores de El Salvador S.A. de C.V. .* Obtenido de Bolsa de Valores de El Salvador S.A. de C.V. : <https://www.bolsadevalores.com.sv/index.php/terminos-de-uso>
- Bravo Valdivieso, M. (2011). *Contabilidad General*. Quito. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/414706557/363227479-Contabilidad-General-Mercedes-Bravo-Capitulo-i-y-II-pdf>
- Bueno Blanco, R., Sámano Ramos, M., & Berrelleza Gaxiola, C. F. (2018). *Elementos Básicos de Administración*. México: UAS. Obtenido de <https://infolibros.org/pdfview/391-elementos-basicos-de-administracion-raymundo-bueno-mireya-blanco-y-carlos-berrelleza/>
- Cardona Tanubala, J., Orejuela, J., & Rojas, C. (2018). Gestión de inventario y almacenamiento de materias primas en el sector de alimentos concentrados. *Revista EIA*, 195-208. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/eia/v15n30/1794-1237-eia-15-30-195.pdf>
- Castañeda, J. (2017). Gestión, Administración de Riesgos y Modelos de Control Interno. *Referente de Pensamiento Eje* 2, 1-26. Obtenido de

https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/2132/RP_eje2.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Contreras, A., Cárdenas, C., Gonzales, X., Zambrano, L., & Pulido, A. (2019). Herramientas estadísticas para la mejora del control de inventarios: un caso de estudio. *Revista I+D en TIC*, 14-25. Obtenido de <http://revistas.unisimon.edu.co/index.php/identific/article/view/3486>
- Cruz Fernández, A. (2017). *Gestión de Inventarios*. Antequera, Málaga: IC Editoria. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uta/59186>
- Durango Ramírez , N. S., Gonzales, J. M., & Aristizabal , L. J. (27 de Agosto de 2018). *Dspace* . Obtenido de <https://dspace.tdea.edu.co/handle/tda/375>
- Enciclopedia. (08 de 11 de 2019). *Enciclopedia de Ejemplos (2019)*. Obtenido de Enciclopedia de Ejemplos (2019).: <https://www.ejemplos.co/10-ejemplos-de-objetivos-generales-y-especificos/>
- Espinoza Freire, E. E. (2018). LAS VARIABLES Y SU OPERACIONALIZACIÓN EN LA INVESTIGACIÓN EDUCATIVA. PARTE I. *CONRADO*, 39 - 49. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rc/v14s1/1990-8644-rc-14-s1-39.pdf>
- Hernández Sampieri, R. (2015). *Metodología de la Investigación*. México: Mc GRAW HILL.
- INEC. (2020). *Indice de Precios al Consumidor*. Quito: INEC. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2020/Enero-2020/Boletin_tecnico_01-2020-IPC.pdf
- Iván Torres. (2021). *Ive Consultores*. Obtenido de Ive Consultores: <https://iveconsultores.com/que-es-un-proceso/>
- Jara, S., Sánchez, D., & Martínez, J. (2017). Análisis para la mejora en el manejo de inventarios de una comercializadora. *Revista de Ingeniería Industrial*, 1-18. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/62674979/tiempos_y_costos_418_20200401-67681-1k9zp42-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1633492877&Signature=dH0AQLwBQuEDBu6cTav4RRpkFGAOk8B15aiB1dyHI34K8zhESkk9nhXwxquP4jv0lh4uOAhE~i52GVCREmS0YSfFuuwhSeVA82ANZ-UoPfvII3tq
- Jiménez, A. R. (2016). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Escuela de administración de negocios* , 1-26.
- Juca, C., Narváez, C., Erazo, J., & Luna, K. (2019). Modelo de gestión y control de inventarios para la determinación de los niveles óptimos en la cadena de suministros de la Empresa Modesto Casajoana Cía. Ltda. *Digital Publisher*, 19-39. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7144054>

- Macmillaneducation.es. (09 de 2018). *La función comercial de la empresa*. Obtenido de https://www.macmillaneducation.es/wp-content/uploads/2018/09/operaciones_compraventa_libroalumno_unidad1muestra.pdf
- NIA 501. (2009). *NORMA INTERNACIONAL DE AUDITORÍA 501 EVIDENCIA DE AUDITORÍA – CONSIDERACIONES ESPECÍFICAS PARA DETERMINADAS ÁREAS*. Normas Internacionales de Auditoría. Obtenido de <http://www.aplicaciones-mcit.gov.co/adjuntos/niif/21%20-%20NIA%20501.pdf>
- Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios. (2003). *NIC 2 INVENTARIOS*. © IFRS Foundation.
- Normas Internacionales de Contabilidad. (04 de 2001). *NIC 2 Inventarios*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%202%20-%20Inventarios.pdf>
- Ochoa Ayala , S., Tagle Vargas, J. L., & Fariña López , D. G. (s.f.). *Inventarios*.
- Overblog. (2011). *La oferta, la demanda y el mercado*. Obtenido de La oferta, la demanda y el mercado: <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448181042.pdf>
- Panchi, V. P., Armas, I. R., & Chasi, B. F. (2017). LOS INVENTARIOS Y EL COSTO DE PRODUCCIÓN EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DEL ECUADOR. *ROCA Revista Científica*, 254-264. Obtenido de <https://revistas.udg.co.cu/index.php/roca/article/view/288/456>
- Paredes, A. M., Chud, V. L., & Osorio, J. C. (2019). Sistema de control de Inventarios multicriterio difuso para repuestos. *Scientia et Technica*, 595-603.
- Pereira Palomo , C. (2019). *Control Interno en las Empresas Su aplicación y Efectividad*. México: Pereira Palomo, C. A. (2019). Control interno en las empresa Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uta/124953>
- Pérez Vergara, I., Cifuentes Laguna, A. M., Vásquez García, C., & Ocampo, D. M. (2013). Un modelo de gestión de inventarios para una empresa de productos alimenticios. *Ingeniería Industrial*, 227-236. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rri/v34n2/rri11213.pdf>
- Publicaciones Semana S.A. (2021). *Publicaciones Semana S.A.* Obtenido de Publicaciones Semana S.A: <https://www.semana.com/efectividad-eficiencia-productividad/58162/#:~:text=Para%20iniciar%2C%20definamos%20efectividad,efectividad%20del%2085%2C0%25>.
- Restrepo, M. C., & Chamorro, G. C. (2020). El control interno de los inventarios: su incidencia en la gestión financiera de “Due Amici Pizzería”. *Activos*, 18(2), 137-163. doi:<https://doi.org/10.15332/25005278/6264>

- Rodríguez, A., Villavicencio, K., Cuenca, M., & Aldáz, O. (2019). Proceso contable y gestión de inventarios implementados en la compañía DETEICELI-Departamento Tecnológico Eléctrico Industrial y Comercial Cía. Ltda (Ecuador). *Espacios*, 23-32. Obtenido de <http://www.ifac.portafolio.revistaespacios.com/a19v40n30/a19v40n30p23.pdf>
- Salas, D., Martínez, A., Solís, M., & Arredondo, K. (2018). Control de inventarios implementando el método PEPS a través del Kaizen. *Artistas*, 244-249. Obtenido de <http://fcqi.tij.uabc.mx/usuarios/revistaartistas/numeros/N12/articulos/244-248.pdf>
- Samaniego, H. (2019). Un modelo para el control de inventarios utilizando dinámica de sistemas. *Estudios de la Gestión*, 5-155. Obtenido de <http://167.172.193.213/index.php/eg/article/view/1305/1190>
- Scribd. (2021). *Scribd Inc.* Obtenido de Scribd Inc.: [https://es.scribd.com/document/475176668/Stock-es-el-conjunto-de-mercancias-o-productos-que-se-tienen-almacenados-en-espera-de-su-venta-o-comercializacion-docx#:~:text=Documentos\(seleccionado\)-,Stock%20Es%20El%20Conjunto%20de%20Mercanc%C3%ADas%20o%20Pro](https://es.scribd.com/document/475176668/Stock-es-el-conjunto-de-mercancias-o-productos-que-se-tienen-almacenados-en-espera-de-su-venta-o-comercializacion-docx#:~:text=Documentos(seleccionado)-,Stock%20Es%20El%20Conjunto%20de%20Mercanc%C3%ADas%20o%20Pro) du
- Serna, J., Gonzáles, L., & Aristizabal, A. (2018). *Sistema de control de Inventario*. Medellín. Obtenido de <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tda/375/SISTEMA%20DE%20CONTROL%20DE%20INVENTARIO.pdf?sequence=1>
- Tamayo, M. (2004). *Proceso de Investigación Científica*. México: Editorial Limusa. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=BhymmEqkkJwC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Torres Salazar, M. d. (2017). *Invention*. Obtenido de <http://inventio.uaem.mx/index.php/inventio/article/view/262/815>
- UNESCO. (2017). *Árbol de problemas*. Obtenido de <http://www.unesco.org/new/es/culture/themes/%20cultural-diversity/diversity-of-cultural%20expressions/tools/policy-guide/planificar/diagnosticar/arbol-de-problemas/>
- Veloza Páez, L. E. (2018). *Los inventarios*. Obtenido de https://www.academia.edu/13965537/INVENTARIOS_Concepto
- Wikipedia. (2021). *Wikipedia enciclopedia libre*. Obtenido de Wikipedia enciclopedia libre: https://es.wikipedia.org/wiki/Media_aritm%C3%A9tica

K. ANEXOS

Anexo 1 Solicitud y Aceptación del trabajo de titulación aplicado a la Comercializadora Oriental.

Tena, 30 de Junio 2021

SOLICITO: Permiso para realizar el trabajo de investigación

Señor José Acan

ADMINISTRADOR DE LA COMERCIALIZADORA ORIENTAL VACA VALLE

Yo, **Eópez Baraja Nancy Isabel**, portadora de la cedula de ciudadanía N°: 1501087959, respetuosamente presento y dispongo ante usted:

Estando cruzando el último semestre de la carrera de administración en el Instituto Superior Tecnológico Tena solicito a usted el permiso para realizar el trabajo de investigación en la empresa “**DISEÑO DE UN CONTROL DE INVENTARIO PARA LA COMERCIALIZADORA ORIENTAL VACA VALLE**” para posteriormente optar el grado de administración.

Por lo expuesto ruego a usted exceder a lo solicitud

ATENTAMENTE:



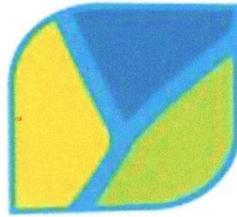
LÓPEZ BARAJA NANCY ISABEL

ESTUDIANTE

CC. 1501087959



Anexo 2 Encuesta



**INSTITUTO SUPERIOR
TECNOLÓGICO TENA**
Tecnología, Innovación y Desarrollo

ENCUESTA

ENCUESTA DIRIGIDA A LA COMERCIALIZADORA ORIENTAL VACA VALLE

Objetivo: Recopilar información relevante mediante la aplicación de encuestas que contribuya al diseño de un control de inventario para la Comercializadora Oriental en la ciudad de Tena provincia de Napo.

Marcar con una X en la respuesta que considere que este correcta

1. La gerencia ha fijado políticas de control para los inventarios

Sí No

2. La bodega cada que tiempo suele dar de baja la mercadería.

Contantemente
De vez de en cuando
Nunca

3. El personal cuenta con la capacitación adecuada para el manejo del inventario

Sí A veces No

4. Los ajustes de los inventarios como consecuencia de la toma física de los mismos son autorizados previamente por un encargado

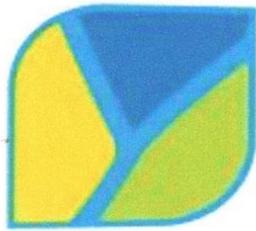
Siempre Casi nunca
Frecuentemente Nunca

5. Con que frecuencia se realiza el control y supervisión sobre la rotación de los inventarios

Mensual Semestral
Trimestral Anual

6. Se lleva un registro de inventario adecuadamente valorizados

Siempre Casi nunca
Frecuentemente Nunca



7. Las existencias son recibidas y registradas con la descripción de calidad, cantidad, y cualquier otra información.

Siempre	<input type="checkbox"/>	Casi nunca	<input type="checkbox"/>
Frecuentemente	<input type="checkbox"/>	Nunca	<input type="checkbox"/>

8. Existen informes actualizados de inventarios para efectos de facilitar el análisis de pedidos y manejo de los mismos.

Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
----	--------------------------	----	--------------------------

9. Sus proveedores cumplen con el periodo de entrega establecido.

Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
----	--------------------------	----	--------------------------

10. Es necesario mejorar el sistema de control interno del inventario de la Comercializadora.

Mucho	<input type="checkbox"/>	Nada	<input type="checkbox"/>
Poco	<input type="checkbox"/>		



Firmado electrónicamente por:
**CARINA ELIZABETH
MENDOZA VERGARA**

Validado por:

Eco. Carina Elizabeth Mendoza Vergara

DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR (TIC)



Firmado electrónicamente por:
**BETTY ALEXANDRA
JARAMILLO
TITUAÑA**

Aprobado por:

Ing. Betty Jaramillo Mg.

**DOCENTE DE LA ASIGNATURA DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR (TIC)**