

UNIVERSIDAD VALLE DEL MOMBOY
VICERRECTORADO ACADEMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES
ESCUELA DE CONTADURIA PÚBLICA



**GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EFICIENCIA OPERATIVA EMPRESA DE
DISTRIBUCIÓN COMERCIAL PYME, LA TIENDITA, F.P**

PRESENTADO POR:
LICDO. MOLEIRO R, JAVIER
LICDO. RODRÍGUEZ G, EGLYS V

TRUJILLO, 2024

UNIVERSIDAD VALLE DEL MOMBOY
VICERRECTORADO ACADEMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES
ESCUELA DE CONTADURIA PÚBLICA



**GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EFICIENCIA OPERATIVA EMPRESA DE
DISTRIBUCIÓN COMERCIAL PYME, LA TIENDITA, F.P**

Trabajo de Grado para optar al título de Licenciados en Contaduría Pública.

PRESENTADO POR:
LICDO. MOLEIRO R, JAVIER
LICDO. RODRÍGUEZ G, EGLYS V.

TUTOR:
MSC GILBERTO ROJAS

TRUJILLO, 2024

VEREDICTO

VICERRECTORADO ACADÉMICO FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES

VEREDICTO

Nosotros, Prof. MSc. Gilberto Rojas, Prof. MSc. Zaida Kassar y Prof. MSc. Belkis Abreu, designados como miembros del Jurado Examinador del Trabajo Especial de Grado **GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EFICIENCIA OPERATIVA EMPRESA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL PYME, LA TIENDITA, F.P.**, que presenta el Bachiller **MOLEIRO ROJAS, JAVIER**, portador de la Cédula de Identidad No. **6.146.409** nos hemos reunido para revisar dicho trabajo y después de la presentación, defensa e interrogatorio correspondiente lo hemos calificado con **Veinte (20) puntos**, de acuerdo con las normas vigentes dictadas por el Consejo Universitario de la Universidad Valle del Mombuy, referente a la evaluación de los Trabajos Especiales de Grado para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública.

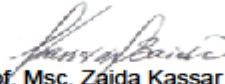
En fe de lo cual firmamos en Valera a los ocho días (08) días del mes de agosto del año dos mil veinticuatro (2024).



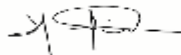
Prof. MSc. Belkis Abreu
C.I. 13.050.571
JURADO




Prof. Msc. Gilberto Rojas
C.I. 19.285.228
TUTOR



Prof. Msc. Zaida Kassar
C.I. 9.175.011
PRESIDENTE DEL JURADO



Prof. Msc. Héctor Antúnez
C.I. 9.364.278
DECANO



Prof. Msc. Zaida Kassar
C.I. 9.175.011
VICERRECTORA ACADÉMICA



VICERRECTORADO ACADÉMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES

VEREDICTO

Nosotros, Prof. MSc. Gilberto Rojas, Prof. MSc. Zaida Kassar y Prof. MSc. Belkis Abreu, designados como miembros del Jurado Examinador del Trabajo Especial de Grado **GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EFICIENCIA OPERATIVA EMPRESA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL PYME, LA TIENDITA, F.P**, que presenta la Bachiller **RODRIGUEZ GONZALEZ, EGLYS VERONICA**, portadora de la Cédula de Identidad No. 15.005.223 nos hemos reunido para revisar dicho trabajo y después de la presentación, defensa e interrogatorio correspondiente lo hemos calificado con **Veinte (20) puntos**, de acuerdo con las normas vigentes dictadas por el Consejo Universitario de la Universidad Valle del Mombay, referente a la evaluación de los Trabajos Especiales de Grado para optar al título de Licenciada en Contaduría Pública.

En fe de lo cual firmamos en Valera a los ocho días (08) días del mes de agosto del año dos mil veinticuatro (2024).

Prof. MSc. Belkis Abreu
C.I. 13.050.571
JURADO

Prof. MSc. Gilberto Rojas
C.I. 19.285.228
TUTOR

Prof. MSc. Zaida Kassar
C.I. 9.175.011
PRESIDENTE DEL JURADO



Prof. MSc. Héctor Antúnez
C.I. 9.364.278
DECANO



Prof. MSc. Zaida Kassar
C.I. 9.175.011
VICERRECTORA ACADÉMICA



+58 412 2263605



www.uvm.edu.ve



universidadvallecelmomboy@uvm.edu.ve

DEDICATORIA

*Se la dedico a mis hijos **Vicente Eneixo** y **Micaela Guadalupe** han sido fundamentales para ayudarme a alcanzar mis objetivos personales a lo largo de mi educación, y su amor siempre me ha motivado a perseguir mis objetivos y nunca rendirme ante los desafíos.*

*Se la dedico con todo mi corazón a **mi madre (QEPD) María del Rosario Rojas** quien fue mi motor en este hermoso viaje académico, a **mi hijo Jesús Octavio Moleiro** quien ha sido y será mi mayor orgullo, a mis compañeros de trabajo y amigos que estuvieron pendiente, eternamente agradecido*

*A todas aquellas personas que creen que la edad es una limitante para estudiar. Con todo mi amor y respeto a todo el personal de **la Tiendita Silva Salazar F.P***

Moleiro R, Javier** y **Rodríguez G, Eglys V

AGRADECIMIENTO

*En primer lugar, le agradecemos a nuestro **Dios** todo poderoso que sin el nada es posible, para él toda la Gloria.*

*A nuestras **familias e hijos**, por todo su apoyo y palabras de aliento cuando quise abandonar mi carrera. A mi madre por el apoyo en casa y en la crianza de mis hijos.*

*Para nuestros profesores de la universidad **Valle del Momboy** por su tiempo y dedicación en especial al **MSC Gilberto Rojas***

*Nuestro agradecimiento infinito a **FENACOTEV** por creer en nosotros y en nuestro desarrollo profesional. Le agradecemos con mucho cariño y admiración.*

*A la **Dra Enia Casar** por su apoyo y colaboración este en trabajo especial de grado.*

Moleiro R, Javier y Rodríguez G, Eglis V

INDICE GENERAL

DEDICATORIA	5
AGRADECIMIENTO	6
INDICE GENERAL	7
INDICE DE TABLAS	10
INDICE DE FIGURAS.....	11
INDICE DE ANEXOS	12
RESUMEN	13
INTRODUCCIÒN	14
1.2 Problema De La Investigación	19
1.2.1 Problema general	19
1.2.2 Problemas específicos.....	19
1.3 Objetivos de la investigación	20
1.3.1 Objetivo general	20
1.3.2 Objetivos específicos	20
1.4 Justificación.....	20
1.5 Alcances y Limitaciones	22
1.5.1 Alcances.....	22
1.5.2 Limitaciones	23
CAPITULO II.....	24
MARCO TEORICO.....	24
2.1 Antecedentes de la Investigación	24
2.1.1 Nacionales	24
2.1.2 Internacionales.....	26
2.2 Bases teóricas	28

2.2.1	Gestión de inventarios	28
2.2.2	Eficiencia operacional	38
2.3	Definición de términos básicos	40
2.4	Operacionalización de las Variables	41
2.4.1	Definición Nominal	41
2.4.2	Definición Conceptual.....	42
2.4.3	Definición Operacional.....	42
-	Distribución extensiva.....	43
-	Distribución intensiva	43
-	Distribución selectiva.....	43
-	Distribución exclusiva.....	43
CAPITULO III.....		44
MARCO METODOLÓGICO.....		44
3.1	Enfoque de Investigación	44
3.2	Tipo y Diseño de la Investigación.....	44
3.2.1	Tipo de Investigación	44
3.2.2	Nivel de Investigación	44
3.2.3	Diseño de Investigación.....	45
3.3	Población y Muestra.....	45
3.3.1	Población	45
3.3.2	Muestra	45
3.4	Técnicas e Instrumento de Recolección de Datos.....	46
3.4.1	Técnica de Recolección de Datos.....	46
3.4.2	Instrumento de recolección de datos	46
3.5	Procesamiento y Análisis de Datos	47
3.6	Validez y Confiabilidad	47
CAPITULO IV.....		49
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS		49
4.1	Variable X: Gestión de inventarios	50

4.1.1 Dimensión 1. Tipos de inventarios y rotación.....	50
4.1.2 Dimensión 2. Clases de Distribución	51
4.1.3 Dimensión 3. Canales de distribución	53
4.2 Variable Y: Eficiencia Operacional	54
4.2.1 Dimensión 1. Beneficios de la eficiencia Operacional.....	54
4.2.2 Dimensión 2. Claves de eficiencia operacional.....	56
CONCLUSIONES	58

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 operacionalización de la variable.....	43
Tabla 2 Dimensión: Tipos de inventarios y rotación, indicadores: según la periodicidad, según el tipo de producto, según su función	50
Tabla 3 Dimensión: Clases de distribución, indicadores: Distribución extensiva, Distribución intensiva, Distribución selectiva, Distribución exclusiva	51
Tabla 4 Dimensión: Canales de distribución, indicadores: Bienes de consumo, Bienes industriales, De servicios.....	53
Tabla 5 Dimensión: Beneficios de la eficiencia operacional, indicadores: Optimización del Espacio, Reducción de Tiempos de Espera, Mejora de la Productividad, Mayor Control y Visibilidad, Mejora del Servicio al Cliente.....	54
Tabla 6 Dimensión: Claves de la eficiencia operacional, indicadores: Automatización de Procesos, Optimización del Layout, Gestión de Inventarios, Formación del Personal, Análisis de Datos ..	56

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Tipos de inventarios y rotación	50
Figura 2 Clases de Distribución	52
Figura 3 Canales de Distribución.....	53
Figura 4 Beneficios de la eficiencia operacional	55
Figura 5 Claves de la eficiencia operacional	56

INDICE DE ANEXOS

Anexo A Instrumento de validacion	66
Anexo B Intrumento de validacion	67
Anexo C Instrumento de Validacion.....	68
Anexo D Instrumento de investigación variable Gestión de inventarios.....	69
Anexo E Instrumento de investigación variable Eficiencia operacional	71
Anexo F Confiabilidad Alfa de Crombach	72

UNIVERSIDAD VALLE DEL MOMBOY
VICERRECTORADO ACADEMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES
ESCUELA DE CONTADURIA PÚBLICA



**GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EFICIENCIA OPERATIVA EMPRESA DE
DISTRIBUCIÓN COMERCIAL PYME, LA TIENDITA, F.P, AÑO 2024**

Autores:
Moleiro R, Javier
Rodríguez G, Eglys V
Tutor: MSc. Gilberto Rojas
Fecha: Julio de 2024

RESUMEN

La presente investigación, adquirió como objetivo “Analizar la Gestión de Inventarios en la Eficiencia Operativa Empresa de Distribución Comercial PYME, La Tiendita, F.P, Año 2024; la exploración estuvo enmarcada bajo el enfoque cuantitativo, presento una investigación aplicada, su naturaleza de estudio fue de tipo aplicada, nivel explicativo con un diseño no experimental transversal; la población y la muestra utilizada estuvo compuesta por 8 personas, entre ellas 1 gerente, 1 asistente administrativo y 4 de atención al cliente su técnica de recolección de datos es una encuesta; mientras que el instrumento de recolección de datos es un cuestionario de 20 preguntas, elaborado mediante escala Likert, con opciones de respuesta: Nunca (S), Casi siempre (CS), A veces (AV) y nunca (n) también fueron evaluados mediante el método de confiabilidad de expertos. Alfa Crombach, mostrando una confianza de 1.01 la conclusión de que las empresas suelen realizar inventarios, implementar métodos de almacenamiento y tecnologías que aumentan la productividad de los empleados, ayudándolos a realizar su trabajo de manera más rápida y eficiente.

Palabras claves: gestión de inventario, distribución, eficiencia operacional.

INTRODUCCIÒN

Actualmente, para las empresas es fundamental establecer una gestión de inventarios, aspecto fundamental para la eficiencia operativa de cualquier empresa. Un sistema de gestión de inventarios efectivo puede marcar la diferencia en términos de eficiencia operativa, satisfacción del cliente y rentabilidad. Gestión eficaz de la información que dispone. Por lo tanto, una estrategia efectiva de gestión de inventarios, es crucial realizar un inventario inicial preciso, utilizar tecnología y sistemas automatizados, establecer políticas y procedimientos claros, y realizar un análisis y seguimiento continuo de los datos

En el contexto, la gestión de inventario en contexto es la capacidad de optimizar los niveles de inventario y garantizar la disponibilidad del producto sin costos excesivos. Con una gestión adecuada, puede identificar y centrar la gestión en sus productos más rentables y optimizar los niveles de inventario mediante el seguimiento de las ventas y el cálculo de cuándo realizar nuevos pedidos. En este sentido, la gestión de inventarios es esencial para que una empresa logre operaciones exitosas y sostenibles optimizando los niveles de inventario, mejorando la satisfacción del cliente y aumentando los resultados. La sincronización de la información y la comunicación fluida permite responder a los cambios en la demanda y reducir los riesgos asociados a las ineficiencias de la cadena de suministro.

En este orden de ideas, el presente proyecto, tiene como objetivo general: Analizar la gestión de inventarios en la eficiencia operativa de la Empresa de Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P., año 2024

A continuación, el trabajo investigativo se estructura de la siguiente manera:

Capítulo I. Planteamiento del problema. Se identifica la empresa donde se presentó la problemática, los objetivos principales, la justificación y los alcances del mismo. Capítulo II.

Marco Conceptual. Se refleja información sobre proyectos elaborados con anterioridad relacionados con el tema de manera internacional, nacional y local, se desglosan las bases teóricas y legales a las que hace énfasis el proyecto, así como también se definen los términos básicos utilizados en el mismo.

Capítulo III este incluyen un conjunto de directrices que describen la metodología utilizada, el tipo y diseño del estudio, los instrumentos de recopilación de datos y los métodos de análisis, y su validez y confiabilidad.

Capítulo IV. Habló de analizar los resultados, separar cada apartado e indicador e interpretar cada ítem como resultado del cuestionario aplicado.

Capítulo V. Conclusiones y Recomendaciones de la investigación.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

Actualmente, la globalización y las innovaciones en diversas industrias económicas han hecho que las empresas sean más competitivas, obligando a los líderes empresariales a intensificar sus esfuerzos, superar las barreras del mercado y cambiar sus partes. Es importante que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) implementen diversos sistemas para mejorar la gestión de inventarios y aumentar la productividad y las ganancias de la empresa. En este sentido, siempre han buscado producir resultados y en este contexto una buena y eficaz gestión es útil para alcanzar objetivos prácticos. Como resultado, muchas empresas han comenzado a centrarse en su cadena de suministro, ya que la planificación y gestión del inventario son esenciales para la supervivencia.

En consecuencia, Rodríguez (2023) señala que la gestión de inventarios es una parte importante de la cadena de suministro de una empresa. El proceso de gestionar y controlar el flujo de bienes, productos y recursos dentro de una organización. La gestión eficaz del inventario puede transformar la eficiencia organizacional, la satisfacción del cliente y la rentabilidad. Determinar cuánto material se necesita y cuándo ordenar, recibir, almacenar y registrar es parte de la gestión de inventario. Porque el objetivo principal es reducir costes y mantener a la venta los productos terminados. Una gestión adecuada del inventario conduce a productos de mayor calidad y mejores operaciones.

La información proporcionada por el autor Cámara (2019) señala que “la gestión eficaz de los niveles de inventario puede ser la razón del éxito y del fracaso de la empresa” (p. 198). Por tanto, el modelo económico global, junto con la actual crisis política y económica, ha intensificado

la búsqueda y desarrollo de mejores métodos industriales. Es cierto que Venezuela tiene muchas empresas rentables, pero el camino del mercado requiere que las empresas sean provechosas y vanguardistas para poder sobrevivir en un mercado y una competencia cambiantes e impredecibles en el mundo.

Cabe mencionar que las pequeñas y medianas empresas (PYME) de Venezuela sufren muchas dificultades en un clima económico difícil. Pero incluso en circunstancias difíciles, pueden tener éxito y aumentar su rentabilidad poniendo en práctica las tácticas adecuadas. Así pues, maximizar los gastos operativos resulta esencial para impulsar la rentabilidad de las empresas en un clima económico difícil. Pero hacerlo implica encontrar lugares en los que el dinero se gasta innecesariamente, buscar formas de recortar gastos, regatear con los proveedores y tratar de encontrar maneras de racionalizar los procedimientos internos. Las PYME deben fijarse objetivos de reducción de costes y hacer estudios de costes exhaustivos. Por ello, Pérez y Gardey (2019) "una PYME es una empresa comercial, industrial o de otro tipo que cuenta con un número reducido de trabajadores y registra ingresos moderados" (p. 01). principalmente este tipo de empresas tienen un número estipulado de empleados.

Las microempresas tienen potencial para ser rentables y tener éxito a pesar de las dificultades económicas de Venezuela si utilizan estrategias eficaces. Algunas de las estrategias más importantes que pueden ayudar a las PYME a aumentar su rentabilidad y tener éxito en los negocios son la diversificación del mercado, la innovación y la diferenciación, la optimización de los costes operativos y la formación de alianzas estratégicas. Por lo tanto, las microempresas pueden superar los retos y establecer una empresa fuerte en el despiadado entorno económico de Venezuela siendo proactivas y concentrándose en estas técnicas. Por otro lado, una administración incompetente puede provocar el descontento de los clientes y problemas monetarios, causando en

última instancia la insolvencia de la empresa. Por ello, el costo de mantener inventario, el costo de pedido y el costo de penalidad son los tres costos que deben tenerse en cuenta para evitar esta situación.

Es importante destacar que la gestión de inventarios, la gestión de productos, la gestión de accesos, la gestión de proveedores y el uso eficiente de los recursos son componentes esenciales para alcanzar la calidad y la eficiencia. Además, actualmente hay una variedad de programas de software que permiten acelerar el progreso de la industria. La planificación de materiales (MRP) es uno de los métodos de planificación asistida por computadora que permite tomar decisiones importantes y utilizar bienes, materiales y servicios para lograrlas. y entregar el equipo de producción adecuado en el lugar, al precio y en el momento adecuado.

En consecuencia, para Luza y Morales (2016) “la planificación de inventario implica determinar proporciones ideales de producto a producto, pronosticar, planificar niveles de inventario, así como evitar que el exceso de inventario ocupe espacio innecesario”, Para asegurar una gestión de productos económica y exitosa, una estrategia metódica y planificada es necesario la planificación de inventarios en una pequeña empresa. Siguiendo estas directrices y manteniendo un contacto limitado con los distribuidores, se puede mejorar la gestión del inventario y aumentar la satisfacción del cliente.

Así, La Tiendita, F.P. empresa de distribución PYME, que está a punto de cumplir su primer año en la actividad empresarial en venta de productos para familias y particulares, es decir, la empresa ha ingresado en uno de los sectores empresariales con mayor actividad laboral y competencia. y la comunidad, que se vincula a la contabilidad, como estrategia clave para el éxito empresarial allí donde las empresas están implantadas. En referencia, la empresa antes mencionada se encuentra ubicada en la Isla de Margarita, estado Nueva Esparta, la cual enfrenta serios

problemas por la falta de un análisis profundo de la situación motivado al proceso de crecimiento. Algunos de los problemas que enfrenta la empresa son la falta de productos para cumplir con los pedidos; a diferencia del inventario físico, no hay forma de realizar un seguimiento de la mercancía en función de su uso en almacenes donde los niveles de existencias pueden no ser los mismos. Esta escasez puede provocar un exceso o falta de disponibilidad de inventario, un mal servicio al cliente, retrasos en las entregas y pérdida significativa de ingresos para una empresa en crecimiento.

1.2 Problema De La Investigación

1.2.1 Problema general

¿Cómo es la Gestión de Inventarios en la Eficiencia Operativa Empresa De Distribución Comercial Pyme, La Tiendita, F.P., año 2024?

1.2.2 Problemas específicos

¿Cuáles son los tipos de inventarios y de rotación en la eficiencia operacional de La Empresa De Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P., año 2024?

¿Cuáles son las clases de distribución de los productos en la eficiencia operacional de La Empresa De Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P., año 2024?

¿Cuáles son los canales de distribución de los productos en la eficiencia operacional de La Empresa De Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P., año 2024?

¿Cómo son los espacios de abastecimiento en la eficiencia operacional de La Empresa De Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P., año 2024?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Analizar la gestión de inventarios en la eficiencia operativa de la Empresa de Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P., año 2024

1.3.2 Objetivos específicos

Diagnosticar los tipos de inventarios y de rotación en la eficiencia operacional de La Empresa De Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P., año 2024

Determinar las clases de distribución de los productos en la eficiencia operacional de La Empresa De Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P., año 2024

Determinar los canales de distribución de los productos en la eficiencia operacional de La Empresa De Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P., año 2024

Evaluar los espacios de abastecimiento en la eficiencia operacional de La Empresa De Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P., año 2024

1.4 Justificación

La investigación es importante porque para mejorar la gestión de inventarios en la compañía de distribución PYME, es necesario observar los problemas y cuestiones que ocurren en la vida diaria, por eso es bueno desarrollar un artículo que deba construirse de una manera interesante, porque es el comienzo del proceso del perfeccionamiento. De igual forma se debe considerar su función, significado e importancia en la mejora de gestión. En este contexto, los nuevos emprendedores corresponden considerar y percibir su negocio para así planificar adecuadamente direcciones, objetivos y actividades que incluyan diferentes mercados.

Teórico

De hecho, debido a que el autor se refiere a las opiniones de diferentes investigadores sobre la gestión de libros de las pequeñas y medianas empresas de distribución comercial para aumentar la eficiencia de la gestión, estas opiniones se utilizan para el desarrollo de la investigación porque se consideran preferibles a las variables de investigación. Al mismo tiempo, ha contribuido y brindado contexto para aquellos interesados en aprender más sobre este tema.

Práctico

A nivel práctico, se busca la mejora de la gestión de inventarios en la gestión eficiente de las pequeñas y medianas empresas de distribución comercial, así mismo se realizaron solicitudes de investigación, y se conoció a través de sus explicaciones las capacidades de la empresa. Esto garantiza que su contabilidad se ejecute de manera eficiente y atraerá la atención de clientes y proveedores más rápidamente.

Metodológico

En lo metodológico, por supuesto, fue necesario diseñar e implementar herramientas que sirvieron para recoger información sobre el tema, pudiendo basarse en otros cuestionarios con variables de aprendizaje similares. Porque muestra diferentes formas de mejorar la gestión de los activos para el bien de la organización; por lo tanto, se espera que pueda contribuir a la formulación de futuras líneas de exploración concernientes con el área analítica desarrollada en este estudio.

Social

Desde la perspectiva social, la gestión de inventarios es la gestión y control de productos, cuyo objetivo es mantener niveles óptimos de producto de acuerdo con un bajo costo y un alto servicio a las necesidades del cliente. Los inventarios son necesarios para proteger el capital de la

empresa de la volatilidad, permitir la producción, responder a cambios repentinos en la oferta y la demanda y mantener operaciones normales entre la producción y el almacenamiento.

1.5 Alcances y Limitaciones

1.5.1 Alcances

El alcance del estudio se circunscribe a la gestión de inventarios en la eficiencia operativa de la empresa y a sus inventarios de alimentos, víveres, bebidas envasadas, cosméticos, artículos del hogar, y otros afines a mini mercados, como artículos ferreteros. Del mismo modo, la empresa se encuentra ubicada en la comunidad las Malvinas, península de Macanao en el estado Nueva Esparta, y su ámbito de acción como cuerpo social está debidamente conformado, se puede considerar una zona económica en auge, pero con una importante dinámica por ser lugar de paso obligado de mercancías. Por ello, permitió tener un área de investigación bastante rico y de donde es posible buscar información vital para la exploración, la cual contemplo propuestas de mejoras para la microempresa, y a su vez se utilizó como punto de apoyo para otros emprendimientos u organizaciones ya conformadas para luego ir llegando a los miembros de la comunidad más representativos.

Sin embargo, se aspira llegar mucho más allá absorbiendo al total de la parroquia, ya que la comunidad en estudio funge como eje central de la misma y es un punto estratégico para llevar a cabo la investigación y la orientación que sea necesaria. Es por esta razón que se incluye a la comunidad dentro de alcance que tuvo tanto la investigación como sus resultados, cuidando de no abarcar espacios que no sumen a lo estudiado e incluyendo el máximo de ellos que enriquezcan el estudio a fin de crear un cuerpo de resultados fiables y que su publicación tenga el impacto deseado.

1.5.2 Limitaciones

Cabe resaltar, que en esta investigación, se desarrolló con las consideraciones, segunda, tercera y cuarta antes mencionadas en las áreas estratégicas del desarrollo prioritario, en específico, en la segmentación de la mercancía, en la determinación de los niveles de inventarios y en su rotación, no abordando la escasez y los excesos, como tampoco la obsolescencia, por el hecho, de que la empresa es un nuevo emprendimiento, del cual, las estadística necesarias, aún no están consolidadas, para las proyecciones que esas variables implican.

Entre tanto el enfoque de la disponibilidad, se encuentra la poca experiencia de los investigadores, para abordar el tema de investigación seleccionado, el cual está acorde a los requerimientos de los Dueños y Gerentes, más la experiencia en aplicar teorías del tipo elegido, dependerá del apoyo metodológico manifestado en los informes seleccionados o accesibles, y de la asesoría académica proporcionada por la Universidad Valle del Momboy. Por tanto, estas limitaciones se abordaron como retos a superar que son inherentes a la investigación ya que proporcionan información vivencial de los problemas.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes de la Investigación

2.1.1 Nacionales

Para Sarkis (2023) en un estudio llamado diseño de un sistema contable para un grupo farmacéutico. El objetivo principal de este emprendimiento es crear un sistema de gestión de inventario para el grupo Farmahumana en San Félix y Puerto Ordaz. Se pueden definir cantidades ideales y puntos de pedido para reiniciar el procedimiento en lugar de llevar las fallas a la sede de Puerto Ordaz. La investigación fue de tipo aplicada que se hace factible ya que no es experimental porque se presenta una circunstancia o evento y se basa en una investigación que demuestra su aplicabilidad y eficacia como aplicación gerencial destinada a abordar un problema particular. La investigación que se presenta a continuación, inspecciona su entorno natural, se lleva a cabo utilizando el enfoque de trabajo de campo, ya que recaba la información necesaria para el equipo de Farmahumana, el establecimiento de los objetivos y el sistema de gestión de inventarios que son cruciales, ya que el sistema de inventario requiere una gestión eficaz. Es un negocio potente que se distingue de la competencia.

El aporte de este estudio se basa en el marco a seguir para redactar un manual de comprobación, el cual es muy importante porque un libro de contabilidad es un documento que contiene información e instrucciones en una secuencia y sistema. Los procedimientos operativos se consideraron necesarios para garantizar el funcionamiento eficaz en la organización

Posteriormente, en su investigación, Hernández (2023) realizó un “*análisis de la gestión de inventarios de Santana S.R.L., empresa distribuidora ubicada en Maracay, Edo. Aragua*”; El objetivo es realizar un análisis de control de gestión de inventario de la empresa Distribuidora Santana S.R.L ubicada en Maracay Edo. Aragua la cual enfrenta problemas relacionados con la contabilidad de la misma, como se informó anteriormente. Para ello se utilizó un método basado en un diseño de investigación descriptivo, no experimental, tipo de ámbito y población con una muestra de 10 personas que son empleados de la empresa, es decir, tienen conocimiento del problema. Once preguntas dobles fueron verificadas por expertos en la materia, y el estudio incluyó técnicas de observación directa y guiada. Se utilizaron tablas de frecuencia y gráficos de torta para examinar los datos y llegar a la conclusión de que la utilización de un sistema de control automatizado adecuado está garantizada por una buena gestión del almacén. Esto garantiza que la empresa funcione sin problemas y que las decisiones se tomen teniendo en cuenta los intereses financieros de la empresa. Una de las personas afectadas. En consecuencia, para realizar modificaciones de forma individualizada, la dirección de Distribuidora Santana S.R.L. debe ser informada de las conclusiones del estudio.

González et al. (2021) publicaron un estudio titulado “La gestión de inventarios como estrategia financiera en la industria láctea en el estado Zulia, Venezuela”. El propósito de este trabajo es analizar la contabilidad de gestión como estrategia financiera en la industria láctea del estado Zulia. El enfoque se basa en el diseño, aplicado, analítico y transversal, y destacó a los ciudadanos como líderes y gestores de las organizaciones analizadas. Los resultados mostraron la posición de las industrias encuestadas en el mantenimiento de políticas de buena gobernanza. Esto es importante en contabilidad y la clave del éxito y la supervivencia. En definitiva, la gestión del sistema de inventarios es una de las tareas más difíciles para la empresa debido a que se hace

necesario mantener el inventario ante la incertidumbre de precios en diferentes situaciones como la de Venezuela. Para asegurar la eficiencia y la eficacia en beneficio de todos, este estudio analiza el papel de la estrategia financiera en las organizaciones, particularmente en los asuntos públicos.

2.1.2 Internacionales

En su investigación, Pedraza (2022) pretende mostrar la efectividad de la gestión en diferentes áreas de la empresa de servicios en la ciudad de Trujillo, Perú. Dicha investigación contó con una encuesta y una descripción del tipo de aplicación, con un método de calidad y modelo de entrega. Se utilizó la entrevista en los departamentos de operaciones, ventas/marketing y almacén/estrategia. Lo cual arrojó la incapacidad de los empleados en el trabajo para adaptarse a la necesidad de digitalización y trabajar de forma monolítica conduciendo a un rendimiento deficiente, lo que hace que la capacidad del producto técnico sea deficiente para conocer la estructura interna y no funcionar de acuerdo con el trabajo tradicional. Dado que no existe una forma eficaz de gestionar las comunicaciones externas, también existen deficiencias en el sistema existente a nivel administrativo. A modo de experimento, es posible ofrecer varias soluciones basadas en ERP para estos problemas.

Por lo tanto, existe una conexión directa entre este estudio y la empresa Tiendita F.P. porque el propósito de este proyecto es mejorar la eficiencia de la gestión, prevenir y mejorar el fraude mediante el uso de evaluaciones cualitativas.

Garate (2021) en su trabajo de investigación “Efectividad en el Proceso de Formateo”. En Lima, Perú. El propósito de este estudio es desarrollar lineamientos apropiados para eliminar acciones de gestión con el objetivo de bajar los costos, mejorar el desempeño y la rendición de cuentas, así como promover mejores procesos en la calidad del trabajo realizado por la empresa. Este análisis siguió un método descriptivo y comparativo con el objetivo de integrar y encontrar

información útil para explicar el estudio, la población de estudio fue de la provincia de Lima e incluyó 16 instituciones ubicadas en la ciudad de Lima.

Por tanto, el método analítico muestra los factores más importantes en el análisis de resultados, lo que demuestra la falta de conocimiento del diseño y el proceso de surtido de productos, no hacer lo correcto, lo que controla las ventas. Los procesos, así como la naturaleza de los materiales, tienen muchos tipos de no uso, proporcionando al usuario numerosas fotografías documentadas. Las fallas o mal funcionamiento conllevan gastos innecesarios; reducir costos y mejorar la eficiencia aumentará la experiencia del usuario porque cuando el producto es consistente con los recursos y la inversión, el rendimiento aumentará. Para ello decidió revisar periódicamente todo el proceso de venta, introducir nuevos modelos y compararlos con servicios o proyectos, y revisar los precios de las materias primas.

Olarte y Gaitán (2021) en su estudio Planificación del Flujo de Trabajo en la Empresa ETP Logística y Transportes S.A.S. en Bogotá, Colombia. Si una empresa colombiana genera diversidad y capacidades para un desarrollo continuo y fácil de adaptar a los eventos internacionales, entonces ETP Logística y Transportes S.A.S. Se discuten los planes de intervención. Este estudio se enfoca en establecer el desempeño de la organización y la organización del sistema mediante la creación de un sistema competitivo, un análisis de muestra de competidores en la región de la Orinoquía y un análisis del entorno regulatorio actual. Mejorar la eficiencia del trabajo como cuestión de importancia y prioridad. Este tipo de investigación se basa en un diseño mixto que permite una intervención más efectiva y se define como no experimental que analiza las herramientas que funcionan.

El primer análisis demuestra la urgencia de reorganizar los servicios y las actividades de gestión de la empresa. Existe una conexión entre las dos afirmaciones porque el propósito de la

calidad es asegurar que los productos de la empresa sean consistentes con el proceso adecuado y con la eficiencia empresarial.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Gestión de inventarios

2.2.1.1 Definición

Entre las aplicaciones logísticas más complejas de todos los sectores económicos se encuentra porque es un proceso operativo que afecta a la cadena de suministro. Una estrategia efectiva para mejorar el sistema es la gestión del inventario de materias primas, productos en curso y productos acabados, ya que las inversiones en inventario son significativas. Según Becerril (2018) opina:

El optimismo sobre la confusión de la administración crece y tiene efectos asombrosos, porque los mercados se abren, hay una mayor selección de referencias y productos disponibles, la globalización, la producción y distribución de productos de alta calidad y la información es cada vez más accesible (p. 127).

Por consiguiente, la situación mencionada será observada por operadores, analistas logísticos y directivos desde esta perspectiva. En tal sentido, organizar, coordinar y supervisar las operaciones del almacén con un equipo y colegas es uno de los mayores desafíos que enfrenta un gerente o director general. Sin el compañero de entrenamiento adecuado, los problemas se incrementarán y la resolución se demorará más. Es un peligro para la rentabilidad de la empresa. El negocio va lento debido a la falta de habilidades de gestión. Aguirre et al. (2019) describe el siguiente cronograma:

La planificación, organización y gestión de los animales asociados a la organización. Ordenar es el proceso de establecer normas y directrices para controlar

las mejores cantidades de cada lote exclusivamente de esta manera. Una vez diseñado, establece técnicas de previsión y determina El almacén de un sistema de producción funciona como regulador o amortiguador entre los ritmos de producción de una etapa y los ritmos de entrada de la siguiente, controlando los tiempos y las cantidades de cambio que afectan al movimiento de entradas y salidas, a los costes de inventario y a las tareas por completar (p. 5).

Desde esta perspectiva, el almacén es el aprovisionamiento de materiales, que se supone una etapa importante para la continuidad del proceso de producción y de la demanda de los consumidores, en un sistema de producción, donde los almacenes actúan como reguladores o amortiguadores entre las tasas de producción de una etapa y las tasas de entrada de la siguiente etapa.

2.2.1.2 Inventario

El inventario de una unidad o empresa es una lista organizada de sus artículos en una fecha determinada. Es una cuenta de valor fijo en contabilidad que representa el valor de los artículos guardados en el almacén. Tanto en la teoría como en la práctica, las existencias presentan las mayores dificultades contables. Además, dado que las ventas de existencias son la savia de una organización, la contabilidad de existencias es un componente fundamental de los sistemas de contabilidad de inventarios. Para Millar (2000) “los gastos de inventario, a veces denominados coste de las mercancías vendidas, suelen ser el gasto más elevado de la cuenta de resultados, mientras que las existencias suelen ser el mayor activo del balance” (p. 50). Cabe mencionar que las empresas concentradas en la compra y venta de cosas porque ésta es su principal responsabilidad que produce todas las demás actividades, necesitan la síntesis y el análisis

continuos de los datos sobre sus acciones. Esto exige la formación de varias cuentas conectadas a diversas funciones de control, así como otros servicios y datos fundamentales.

2.2.1.3 Beneficios del control de inventarios

La gestión y control de inventario ofrecen amplias ventajas para una empresa, sobre todo en cuanto a la planificación y ahorro. De acuerdo a esto, se enumeran algunos beneficios del control de inventarios:

- **Uso óptimo de tus recursos financieros:** Cuando llevas una gestión adecuada de su inventario, obtendrá la visibilidad y el control de tus recursos para evitar excesos o insuficiencias de existencias; además, siempre tendrás el stock disponible para satisfacer la demanda de los clientes.
- **Aumento de la eficiencia operativa:** Si conoces el estado y ubicación de la mercancía del inventario, podrá reducir tiempos de búsqueda, movimientos innecesarios y duplicaciones de esfuerzos. Esto ahorra tiempo y mejora la productividad general.
- **Satisfacción del cliente:** Mantener las existencias óptimas te permite responder rápidamente a la demanda del mercado y tendrás clientes satisfechos, que no enfrentan contratiempos debido a no encontrar tus productos.
- **Reducción de costos operativos:** Este es un punto fundamental, ya que el control de inventarios te ayuda a minimizar costos operativos y, asimismo, podrás optimizar la planificación de compras y la gestión de proveedores.
- **Apoyo a la toma de decisiones:** Contar con datos precisos y actualizados sobre el inventario al momento de una toma de decisiones.

2.2.1.4 Niveles de inventarios y de rotación

La rotación de inventario es la cantidad de veces que se vende o consume la mercancía durante un período de tiempo, generalmente un año. El mantenimiento de existencias generalmente

se mide a nivel de SKU (Unidad de mantenimiento de existencias) o, en promedio, a un nivel más agregado. Numéricamente, la rotación de inventarios, para Vermorel (2020) "se define a menudo como la relación entre el coste de los bienes vendidos y el promedio, que se mide por el coste de los bienes vendidos" (p.92). Esta métrica se utiliza como indicador del desempeño general de la cadena de suministro, particularmente desde la perspectiva del capital de trabajo. La rotación de inventario es una métrica ampliamente utilizada, especialmente en los sectores de bienes de consumo. La traslación de inventario muestra cuántas veces una empresa consume y repone su inventario mediante ventas durante un año fiscal. En la industria, el inventario considerado al calcular el índice de rotación incluye productos terminados, materias primas y productos en progreso. Para Kuus (2023), cree que el ciclo del inventario será:

Un indicador del desempeño de una empresa cuando la rotación de inventario es alta, los productos tienden a venderse rápidamente y la empresa tiene poco o ningún exceso de inventario; Si la rotación es baja, las ventas pueden ser débiles y el inventario puede ser alto (p.120)

Por tanto, refleja la eficiencia con la que la empresa atiende al mercado y su eficiencia en la gestión de inventarios. Sin embargo, se debe encontrar un equilibrio en la gestión de inventarios. Si la rotación del inventario es muy alta, puede ser una señal de que los niveles de inventario son insuficientes, lo que puede provocar la pérdida de oportunidades comerciales debido a la incapacidad del cliente para cumplir con los pedidos. Mientras tanto, García (2023) la rotación de inventario se refiere a "la frecuencia con la que una empresa vende y repone su inventario durante un período de tiempo, generalmente un año" (p. 54). Esta métrica es importante para medir el progreso de la empresa en la conversión de inventario en ventas. Esta es una métrica importante

para evaluar si el exceso de existencias generará costos innecesarios o escasez de existencias cuando el producto no esté disponible para los clientes.

2.2.1.5 Calculo de la rotación de inventarios

El costo del producto se calcula utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de bienes vendidos}}{\text{Promedio de inventario}}$$

La rotación total del inventario se basa en el precio de venta y el valor promedio del producto. Por otro lado, una alta rotación es señal de que la empresa no tiene suficientes activos y puede dejar de vender debido a las bajas ganancias. Además, la alta rotación del producto permite a la empresa reponer el producto con mayor frecuencia, pagando otros costes. Para calcular el inventario, necesita dos datos básicos: el costo de los bienes vendidos y el costo estimado. El costo de los bienes vendidos se refiere a la cantidad total de bienes vendidos por una empresa durante un período. El inventario se refiere al número promedio de productos que tiene una empresa en un momento determinado. Una vez que tenga esta información, divídala por el costo promedio de los bienes vendidos para obtener su relación.

2.2.1.6 Tipos de inventario y rotación

La gestión de inventario puede detectar errores o problemas logísticos de varios tipos, como errores de etiquetas, errores en el recuento de referencias y errores de selección. Por ello, Omeñaga (2017) señala que:

Hay muchos tipos de activos disponibles para una empresa, se encuentra el inventario general. Es decir, el libro de análisis, trata todos los aspectos detallados como precio, cantidad, etc. por unidad, sección y global, y en la lista de inventario, que se refiere al

caso en que el libro indica el total del monto, pero no explica el apartado. Finalmente, la primera lista se refiere a la lista realizada al inicio de las actividades comerciales (p.40)

a) Inventario según el período fiscal: Indica cuándo se realiza el ejercicio económico de la empresa:

- Inventario inicial. - Esto se hace al comienzo del período contable antes de cualquier venta o compra.
- Inventario final. - Se realiza al final del ejercicio o al final de cada ejercicio y propiedades recibidos luego de realizar actividades comerciales.

La línea final de un año fiscal determina la línea inicial del siguiente año fiscal.

b) Inventario según la periodicidad: Considerando la frecuencia de la operación, se pueden definir cuatro tipos de listas:

- Inventario anual. Se ejecuta una vez al año y los resultados se verifican a partir de los registros contables.
- Inventario periódico. Se realiza varias veces al año con una frecuencia determinada, contando todas las derivaciones médicas.
- Inventario cíclico. Se basa en la realización de estadísticas de grupos de referencia distribuidas en el año. A diferencia de un cronograma normal, algunas estadísticas de referencia son más importantes que otras (según el valor, la facturación, la fecha de vencimiento, etc.).
- Inventario permanente. Se actualiza constantemente para registrar la llegada y salida de cada artículo y mostrar los artículos disponibles en tiempo real.

c) Inventario según el tipo de producto: Los elementos pueden variar según el producto que se almacene. Como resultado se puede distinguir:

- Inventario de materias primas. Se utiliza para determinar el inventario disponible de materias primas utilizadas para fabricar el producto final.
- Inventario de subministros de fábrica. Registre los materiales utilizados como nueces o pintura, que no se pueden medir en cantidad debido a su forma.
- Inventario de productos en proceso de fabricación. Consideramos productos terminados, es decir, productos que aún se encuentran en transcurso de la producción.
- Inventario de productos terminados. Recoger productos terminados listos para la venta.
- Inventario de mercancías. Una estructura sin cambios de bienes recibidos para reventa. Está claro que el producto lo determina todo, desde la elección del sistema de almacenamiento hasta cada operación y el tipo de inventario.

d) Inventario según su función: Algunas listas se clasifican según la función para la que están asignadas. En este sentido se distingue entre:

- Inventario en tránsito. Cuento los productos y materiales entregados a su almacén o pedidos a sus clientes. En algunos casos, se necesita más inventario en proceso para ahorrar cuando el flujo de mercancías es lento, tiene que viajar largas distancias o involucra múltiples componentes.
- Inventario de seguridad o de reserva. Lleve un registro de la mercancía existente que la empresa necesita en caso de ruptura de existencias, retrasos de los proveedores o aumentos imprevistos de la demanda durante la producción.
- Inventario de previsión o estacional. Las redes de seguridad están diseñadas para cubrir situaciones imprevistas; esta configuración no lo hace.

- Inventario de desacoplamiento. Se emplea las líneas necesarias para dos procesos de producción con distintos ritmos de producción. Por ello, cada proceso funciona de forma independiente en función del tamaño de las piezas.

Cuando se cumplen determinadas condiciones logísticas, todos los horarios desempeñan funciones concretas (por ejemplo, expedición de la producción, recepción de los artículos de los proveedores, aumento de la demanda). De modo tal que se caracterizan por:

- Inventario disponible. Esto incluye productos que están disponibles cuando se necesitan para satisfacer las ventas o producción.
- Inventario en línea. Compuesto por las referencias que están a punto de entrar en la línea de producción.
- Inventario en cuarentena. Esto muestra referencias que deben conservarse durante un cierto período de tiempo antes de ser utilizadas.
- Inventario físico. Este método consiste en contar manualmente las referencias a registrar de forma individual.

2.2.1.7 Distribución

2.2.1.7.1 Definición

El producto pasa por una serie de etapas o procedimientos desde que se fabrica hasta que se entrega al cliente. La distribución de los elementos más cruciales para garantizar que el producto llegue al consumidor. Los cuatro componentes del marketing mix, o las "4P del marketing", es la distribución. Es importante esforzarse en establecer buenos canales de distribución que permitan a la empresa gozar de seguridad y tranquilidad y conseguir que los productos lleguen a manos de los clientes en las mejores y muy buenas condiciones. Así, Frye (2004) sugiere:

La distribución del sistema es mediante el cual las mercancías se mueven físicamente desde donde se producen hasta donde pueden almacenarse y utilizarse. Además, es importante mejorar la calidad del canal de distribución cumpliendo con los plazos y entrega prometidos a los clientes, generar confianza en ellos y finalmente brindar un buen servicio y 100% fiel (p. 85).

En cualquier industria o comercio, la distribución es una parte importante en la cadena de valor. Conecta los mercados de ventas y las operaciones del comercio. Además de los métodos de almacenamiento y transporte, se dividen en herramientas especiales de gestión, información y gestión. La tarea principal es diseñar todos los procesos para poder entregar rápidamente los productos fabricados a los clientes de la empresa según sus necesidades. Como resultado, estamos enfocados en aprovechar nuestras relaciones existentes con los clientes para expandirnos a los mercados extranjeros. Las operaciones internas, como la puesta en marcha, el transporte y la conducción, deben diseñarse de forma económica.

2.2.1.7.2 Clases de distribución

En general se puede dividir en presenciales o a distancia, en este sentido Giner (2019), señala los siguientes:

1. Distribución extensiva: Máximo número de puntos de venta posible.
2. Distribución intensiva: Puntos de venta relacionados con la misma rama.
3. Distribución selectiva: Elección sobre criterios geográficos, demográficos o prácticos.
4. Distribución exclusiva: Puntos de venta muy exclusivos y limitados

2.2.1.7.3 Canales de distribución

Los canales de distribución son fundamentales en las empresas, por cuanto llevan sus productos desde el fabricante hasta el consumidor final. En tal sentido, Eslava (2017) señala “agregar valor, generando adaptabilidad en términos de forma, propiedad, tiempo y lugar” (p.28); estos canales no solo abarcan el transporte físico de los productos, sino también la gestión de inventarios, el embalaje, y otros procesos logísticos que aseguran la disponibilidad de los productos en el momento y lugar adecuado.

1. Canal de distribución de bienes de consumo. Es un canal que entrega rápidamente bienes perecederos a los consumidores.

2. Canal de distribución de los bienes industriales. Los fabricantes utilizan las vías de comercialización de productos industriales para enviar e importar productos para su uso en las operaciones de producción o fabricación de otras empresas.

3. Canal de distribución de servicios. El caso de la prestación de servicios es especial por su carácter altamente personalizado.

2.2.1.7.4 Objetivos y tareas de distribución

Los principales objetivos de la distribución en el sector logístico son garantizar la fiabilidad y flexibilidad de las entregas y el mejor y más alto nivel de satisfacción del cliente. Por ello, Giner (2019) opina que “se deben tomar decisiones relacionada con los objetivos de distribución que se emplearan en la venta del producto” (p.32). Básicamente, esto se centra en cuatro áreas problemáticas:

1. Las áreas de producción y aplicación suelen estar ubicadas en lugares separados. En tales casos, se debe determinar un método y una ruta de transporte adecuados.

2. El diseño y la aplicación no son acordes con el tiempo, porque es importante un fácil almacenamiento.

3. El número de publicaciones y solicitudes no es el mismo. En este caso, la solución es proporcionar cantidades de piezas a otros clientes.

4. Se produjo una variedad de productos en diversas formas en varios lugares. Cada producto individual fabricado debe entregarse a uno o más clientes desde diferentes ubicaciones y centros de producción.

2.2.2 Eficiencia operacional

2.2.2.1 Definición

A medida que la competencia empresarial crece y la oferta y la demanda aumenta en el mundo global, las empresas deben pensar en buenas estrategias de supervivencia y buenas ventajas competitivas para ingresar al mercado global, ya sea dentro o fuera del mismo. Además, las empresas deben repensar y ajustar sus operaciones principales para lograr resultados económicos y comerciales. Como resultado, las organizaciones comerciales deben buscar acceso continuo al mercado y retornos de ventas directos para permitir una optimización continua. Bueno, uno de los principios básicos que ayuda a mantenerse por delante de la competencia es que muchas empresas cambian sus procesos internos y externos. Teniendo esto en cuenta, Leal y Quispe (2018) sugieren que “la influencia de la administración es asegurar que nuestros competidores no sean mejores que nosotros” (p. 39). El tiempo sabe aprovechar las cosas al máximo.

2.2.2.2 Beneficios de una Gestión Eficiente de Almacenes

Asimismo, las empresas deben comprometerse a comprender las ventajas que pueden ser diferentes, diferentes y afectar la competencia en el mercado. Debe ser constante y dinámico en cada proceso y cadena, además de aprovechar diferentes capacidades de corto plazo y una

previsibilidad constante. Según Franco y Morales (2015), “La implementación de procesos efectivos en las operaciones mejora la productividad y la continuidad” (p. 91). Al resolver cada problema, la dirección de la empresa intenta idear algunas acciones para solucionar el problema que aumentarán significativamente las ganancias y las ventas de la empresa. Esto quiere decir que la empresa determina la formación, la preparación de conocimientos útiles para el desarrollo del trabajo de los empleados y la renovación de cada puesto de trabajo en la empresa. Cree métricas para medir el rendimiento y el tiempo de su proyecto.

Esto es importante en un mundo competitivo, ya que una buena gestión del servicio, los costos y el tiempo de actividad pueden tener un impacto significativo en el desempeño de una empresa.

2.2.2.3 Claves para una Gestión Eficiente de Almacenes

El almacén es el centro de la empresa, por ello; la misma puede perder dinero si no se hace correctamente; afectando a todos los niveles. En los últimos años, ha influido en la gestión del almacén la tecnología, así como en los métodos y el equipamiento necesarios. Por ello, Closas (2023) considera que “un buen sistema de almacenamiento (SGA) debe garantizar que los procesos de almacenaje sean eficientes en términos de almacenamiento, colocación y distribución” (p. 43). Como resultado, el autor ofrece una estrategia fundamental para una buena administración de almacenes, que se basa en una combinación de técnicas y métodos esenciales:

1. Automatización de Procesos: La competencia y la concreción de las operaciones de almacén pueden mejorarse con la automatización de los procedimientos mediante el uso de tecnologías como los sistemas de picking automático y los sistemas de gestión de almacenes (SGA).
2. Optimización del Layout: La utilidad puede crecer considerablemente si se crea un plan de almacén que reste los tiempos de tránsito y favorezca el flujo de productos.

3. Gestión de Inventarios: Para prevenir la escasez o el exceso de existencias, es fundamental establecer un sistema de gestión de inventario efectivo que permita su monitorización y una planificación adecuada del reabastecimiento.

4. Formación del Personal: Proporcionar a los trabajadores del almacén la formación adecuada en almacenamiento, manipulación de productos y uso de tecnología puede aumentar la eficiencia y reducir los errores operativos.

5. Análisis de Datos: El uso de herramientas de análisis para compilar y examinar datos sobre las operaciones del almacén puede proporcionar información útil para igualar áreas de mejora y toma de decisiones estratégicas.

2.3 Definición de términos básicos

Distribución: Es un mecanismo que transporta mercancías físicamente desde el punto de producción hasta el punto de uso. Es importante mejorar la calidad de este canal de distribución para cumplir con los compromisos de envío y entrega hechos a los clientes, y al final, proporcionar un servicio de primera clase y completamente confiable (Frye, 2004).

Eficiencia operacional: Trata de nuestra capacidad para hacer las cosas mejor que nosotros mismos, sino de nuestra capacidad para utilizar los recursos de la manera más eficiente posible. Por lo tanto, no puede limitarse a tener simplemente una empresa exitosa. Por otro lado, se vuelve ambigua y se la conoce como la búsqueda de posicionamiento estratégico, lo que implica llevar a cabo deberes comparables o diferentes a los de los competidores al tiempo que los mejora (Leal y Quispe, 2018)

Gestión de almacén: Un buen sistema de gestión de almacén (SGA) debe garantizar las mejores condiciones de almacenaje, empaquetado y distribución” (Closas, 2023)

Gestión de inventarios: Las mejores maneras de organizar, personificar, definir normas y reglamentos para su gestión, y determinar las cantidades óptimas de cada producto solo se logran de esta manera. Cuando está previsto, se compone de técnicas de previsión, cantidades y plazos de reposición prescritos, gestión de los movimientos de insumos y productos, costos de inventario y actividades que deben completarse (Aguirre, et al 2019)

Inventario: Es el activo principal en sus balances, y los costos vendidos, o los gastos de inventario, típicamente representan el mayor gasto en el estado de resultados. (Millar, 2000)

Rotación de inventario: La rotación de inventario se refiere a la frecuencia con la que una empresa vende y repone su inventario durante un período de tiempo, generalmente un año (Garcia 2023)

Stock: La "acción" de la compañía refiere a las materias primas o los productos que se deben guardar en el almacenamiento para la venta eventual o la integración en el proceso de producción (Fernández, 2018)

2.4 Operacionalización de las Variables

El método de variables permite la descripción intensiva de los factores fundamentales que intervienen en la investigación. Como explica Avalos (2014) “El trabajo de cambio implica la descomposición de la estructura asumida y los factores que realizan el cambio en sus partes y en lo que se muestra” (p.58). En este método, la gestión de variables es importante porque especifica las características y cosas que deben medirse, comprenderse y registrarse para tomar una decisión.

2.4.1 Definición Nominal

Variable Independiente (X): Gestión de inventarios

Variable Dependiente (Y): Eficiencia operativa

2.4.2 Definición Conceptual

Gestión de inventarios: (Aguirre, et al 2019) Las mejores maneras de organizar, personificar, definir normas y reglamentos para su gestión, y determinar las cantidades óptimas de cada producto solo se logran de esta manera. Cuando está previsto, se compone de técnicas de previsión, cantidades y plazos de reposición prescritos, gestión de los movimientos de insumos y productos, costos de inventario y actividades que deben completarse.

Eficiencia operativa: Leal y Quispe (2018) Trata de nuestra capacidad para hacer las cosas mejor que nosotros mismos, sino de nuestra capacidad para utilizar los recursos de la manera más eficiente posible. Por lo tanto, no puede limitarse a tener simplemente una empresa exitosa. Por otro lado, se vuelve ambigua y se la conoce como la búsqueda de posicionamiento estratégico, lo que implica llevar a cabo deberes comparables o diferentes a los de los competidores al tiempo que los mejora.

2.4.3 Definición Operacional

Gestión de inventarios: Para la gestión de inventarios, como los métodos de conteo, los niveles de reorden y los plazos de revisión, ayudará a mantener un enfoque consistente y eficiente en todo el proceso.

Eficiencia operativa: Organización y atención a la mejora continua y/o intervención de la empresa para conseguir una ventaja competitiva en los principales mercados internacionales.

Tabla 1 operacionalización de la variable

Variables	Dimensiones	Indicadores
Variable Independiente (X): Gestión de Inventarios	Tipos de inventarios y rotación	- según la periodicidad - según el tipo de producto - según su función
	Clases de distribución	- Distribución extensiva - Distribución intensiva - Distribución selectiva - Distribución exclusiva
	Canales de distribución	- Bienes de consumo - Bienes industriales - De servicios
Variable Dependiente (Y): Eficiencia operacional	Beneficios de la eficiencia operacional	- Optimización del Espacio - Reducción de Tiempos de Espera - Mejora de la Productividad - Mayor Control y Visibilidad - Mejora del Servicio al Cliente
	Claves de la eficiencia operacional	- Automatización de Procesos - Optimización del Layout: - Gestión de Inventarios - Formación del Personal - Análisis de Datos

Fuente: Elaboración propia (2024)

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Enfoque de Investigación

La investigación estuvo enmarcada bajo el enfoque cuantitativo, a lo que Acosta (2023) señala que este método es adecuado para la “observación y evaluación de datos estadísticos ; para recolectar datos utiliza cuestionarios, investigación, control experimental y análisis de datos secundarios bajo métodos estadísticos ” (p.46), es decir, la información recopilada sobre las variables estudiadas se analizaría utilizando métodos estadísticos, en este sentido se ajustara a la investigación gestión de inventarios en la eficiencia operativa empresa de distribución comercial PYME, La Tiendita, F.P

3.2 Tipo y Diseño de la Investigación

3.2.1 Tipo de Investigación

El estudio actual reunió las condiciones metodológicas de una investigación aplicada ya que busco solucionar un problema real, este tipo de investigación la define Chávez (2020) como “ solución de problemas a corto plazo , orientada a su uso inmediato a través de medidas efectivas para resolver el problema” (p. 71); en tal sentido el estudio tuvo como objetivo analizar la gestión de inventarios ante la problemática en la eficiencia operativa, y que pudiesen ayudar a solventar las deficiencias existentes en la empresa.

3.2.2. Nivel de Investigación

La investigación reunió por su nivel las características de un estudio explicativo; al respecto Arias (2016) considera que “la razón de encontrar la verdad es la responsabilidad al establecer la razón” (p. 53). Por tal motivo, va más allá de conceptos, sucesos, fenómenos, de ahí

que se estudió y explico las causas que se originaron en la eficiencia operativa, y a la vez se explicó como la gestión de inventarios pueden influir en el proceso.

3.2.3 Diseño de Investigación

El diseño de la investigación se relaciona con la investigación no experimental según los objetivos de la investigación, por ello Sampieri (2006) dice que “el propósito de recolectar un dato es describir las variables y sus relaciones, si se piensa en el momento. análisis ” (pág. 208). Por lo tanto, la información recopilada directamente de los empleados de la distribución comercial de la Pyme La Tiendita, F.P., al ser datos reales, es educativa y no específica de ninguna región.

3.3 Población y Muestra

3.3.1 Población

Así mismo, la población como explica Arias (2022) “es una lista de todas las cosas que muestran cosas similares con la misma definición” (p.98), de modo que una proporción de personas puede definirse como un grupo de individuos que cuentan con las condiciones de la investigación. Por lo tanto, dicha población estuvo conformada por 8 empleados, entre ellos 1 gerente del departamento administrativo, 1 contador, 2 contadores y 4 oficiales de atención al cliente y empleados en la pequeña empresa de distribución y La Tiendita, F. P., respectivamente.

3.3.2 Muestra

En cuanto a la muestra, Ojeda (2020) describió "un grupo representativo de personas" (p.02), lo que significa que sólo se selecciona un grupo representativo de personas para el estudio. Respecto al modelo, Sampieri et al. (2018) afirman que “es un grupo minúsculo de todo el universo”. En consecuencia, se empleará la muestra censal, que se compone del mismo número de trabajadores de la empresa estudiada. quienes forman parte de la población. Del mismo modo, los

ocho trabajadores que conformaron la muestra fueron dos auxiliares contables, un gerente, un contable de la división administrativa y cuatro empleados de la división de atención al cliente, ya que se consideró que todos los encuestados poseían conocimientos suficientes sobre la gestión de inventarios y la eficacia operativa para evaluar con precisión la encuesta.

3.4 Técnicas e Instrumento de Recolección de Datos

3.4.1 Técnica de Recolección de Datos

La investigación no tiene sentido sin métodos de recolección de datos que puedan confirmar las preguntas planteadas, por ello Arias (2022) dice: “Junto a diferentes tipos o métodos de obtención de información, el mismo autor dice que se utilizan herramientas para recolectar y medios materiales para almacenar los datos” (p. 105) , en este sentido, la elección de estos métodos y herramientas muchas veces no está relacionada con el enfoque epistemológico del investigador, pues ayuda a responder con mayor profundidad y así da una mayor justificación al fenómeno en estudio. Estas ideas, el método de investigación que se utilizará será la investigación que Hernández et al (2019) describen como una serie de preguntas que se hacen a un número determinado de personas con el fin de recopilar datos o identificar las opiniones de las personas sobre un tema determinado” (p. 84). Por tanto, la tecnología utilizada es utilizada por empleados de la empresa Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P.

3.4.2 Instrumento de recolección de datos

Para la elaboración del instrumento dirigido al personal de la empresa de Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P, se creó un cuestionario con su correspondiente codificación junto con las siguientes opciones de respuesta. Siempre (S=5), Casi siempre (CS=4), ocasionalmente (AV=3), Casi Nunca (CS=2) nunca (N=1). El cuestionario "es de gran utilidad en la investigación científica, ya que constituye una forma concreta de la técnica de observación,

logrando que el investigador fije su atención en ciertos aspectos y se sujete a condiciones específicas" (p. 185). En este sentido, se manejó la escala de Likert para computar las dimensiones de la variable.

3.5 Procesamiento y Análisis de Datos

Con el soporte de la estadística descriptiva se procedió al análisis e interpretación de los datos, para Steadman (2022) “el análisis de datos es el proceso de analizar un conjunto de datos para encontrar patrones y conclusiones sobre la información que contiene” (p.67). Luego de concluir la etapa de recopilación, se clasificó y tabuló la información obtenida ordenándola para someterla al tratamiento estadístico, cuyos resultados se presentaron mediante cuadros y gráficos, los cuales se comentaron de manera clara para el lector-evaluador. En ese sentido, se dio un código para cada alternativa de respuesta facilitando la tabulación de las respuestas emitidas por la muestra seleccionada. Posteriormente, se realizó el proceso de agregación mediante el cálculo de estadísticas descriptivas, que incluyen cualquier actividad relacionada con los datos y las resumen o explican sin hacer nada más allá de los datos.

3.6 Validez y Confiabilidad

Se sometió un instrumento a juicio de expertos para comprobar su validez de contenido, de ahí que, Hernández et al. (2014) “el grado en que un instrumento mide realmente la variable que pretende medir” (p.243). La validación fue realizada por tres especialistas metodológicos. De igual forma, para la prueba piloto se eligió una muestra representativa que no formara parte de la población objeto de estudio pero que tuviese características comparables, la cual se realizó con base en el instrumento validado con el fin de evaluar su grado de confiabilidad.

El grado de fiabilidad Chávez (2007) lo considera como el grado en que la medición de una variable se realiza de forma congruente. Para el cuestionario del estudio se utilizó el enfoque

del coeficiente alfa de Crombach, que se emplea para pruebas con preguntas de opción múltiple.

Este procedimiento dio lugar a la siguiente fórmula:

$$\alpha = [N/(N-1)] * [1 - (\Sigma S_y^2/S^2_x)]$$

Donde:

N = número de Ítems= 20

1 = Constante

ΣS_y^2 = Sumatoria de la varianza de los ítems = 18,65

S^2_y = varianza total del instrumento= 470

α = Coeficiente de Confiabilidad = X

Luego

$$\alpha = [20/(20-1)] * [1 - (18,65/470)]$$

$$\alpha = [35/29] * [1 - 0,03]$$

$$\alpha = [1,20] * [0,97]$$

$$\alpha = 1,01$$

Se realizó una prueba piloto para determinar la fiabilidad. Para ello se distribuyó el cuestionario a un grupo cuyos miembros compartían características comparables a las de la población objeto de la investigación. La fórmula siguiente se modifica para incluir los resultados del experimento guía. Si los resultados se sitúan entre 0,6 y 1, indica que el instrumento es fiable; en caso contrario, debe construirse para repetir el procedimiento. Al cambiar los valores en la fórmula, tenemos: De acuerdo con la escala de confiabilidad recomendada por Ruíz (1998), la fiabilidad arrojó un valor de 1.01, lo que indica que el diseño del instrumento fue válido y confiable para la población investigada.

CAPITULO IV

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Este capítulo del estudio aporta información sobre los datos que accedieron a las interrogantes planteadas, lo cual está en consonancia con el análisis de los resultados, que tiene un valor estimable. Se pasa ahora al análisis e interpretación de los resultados de la investigación, los cuales están relacionados con los tipos de inventarios y de rotación en la eficiencia operacional de La Empresa De Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P en este capítulo. Los resultados se muestran para cada una de las metas particulares mediante el instrumento utilizado en el personal de esta empresa, junto con sus dimensiones variables e indicadores. Al cuestionario referenciado se le agregaron las siguientes opciones utilizando una escala tipo liker:

- Nunca (N)
- Casi nunca (CN)
- Algunas Veces (AV)
- Casi Siempre (CS)
- Siempre (S)

Por ser el método más adecuado para mostrar el conjunto de datos aportados por cada dimensión con sus indicadores correspondientes, se empleará el diagrama de barras para tabular los resultados. Además, ha permitido una interpretación cuantitativa de las respuestas de los informantes al expresar los valores numéricos presentes en cada tabla. El análisis de los resultados se muestra a continuación.

4.1 Variable X: Gestión de inventarios

4.1.1 Dimensión 1. Tipos de inventarios y rotación.

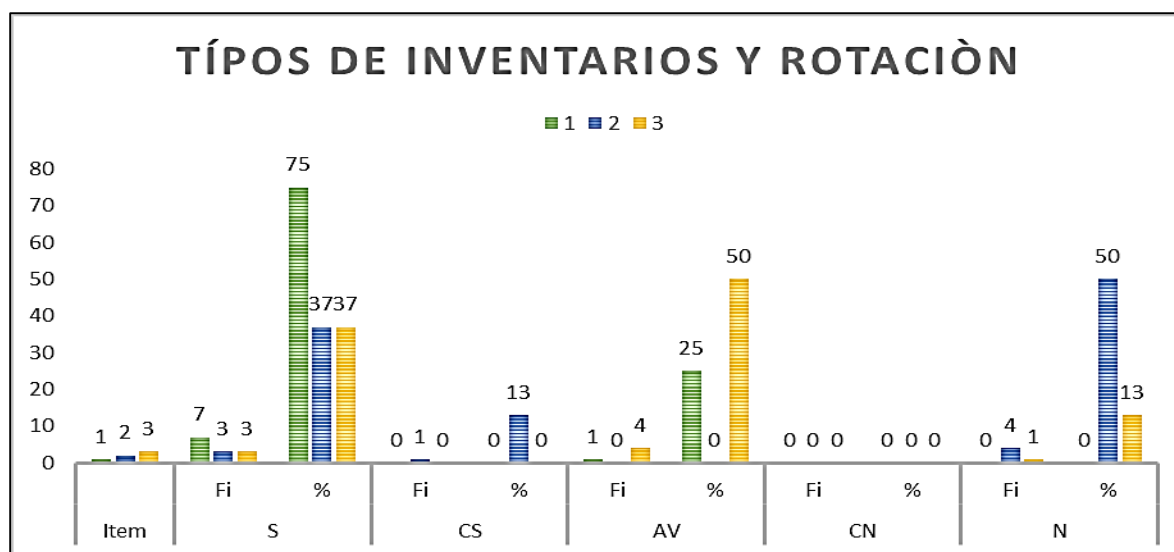
Tabla 2

Dimensión: Tipos de inventarios y rotación, indicadores: según la periodicidad, según el tipo de producto, según su función

Item	S		CS		AV		CN		N	
	Fi	%	Fi	%	Fi	%	Fi	%	Fi	%
1	7	75	0	0	1	25	0	0	0	0
2	3	37	1	13	0	0	0	0	4	50
3	3	37	0	0	4	50	0	0	1	13

Fuente: Elaboración propia (2024)

Figura 1 Tipos de inventarios y rotación



Fuente: Elaboración propia (2024)

En concordancia a la variable gestión de inventarios, la dimensión tipos de inventarios y rotación, sus indicadores: según la periodicidad, según el tipo de producto, según su función, conformado por los ítems 1,2,3; se observó que el 75% de los encuestados respondieron la opción siempre (S) en la cual opinan que dicha empresa realiza con frecuencia el inventario de los

productos; por ello una gestión eficaz asegura que se mantenga un balance entre la oferta y la demanda, minimizando costos y maximizando la satisfacción del cliente mientras que el 50% del porcentaje opinan que nunca (N) registra la empresa aquellos materiales empleados en el proceso de producción. En este sentido, una gestión adecuada de inventarios es fundamental para mejorar la eficiencia operativa y, en última instancia, alcanzar mejores resultados empresariales, por ello la rotación de inventarios es un indicador crítico que permite a la empresa medir su desempeño y realizar ajustes necesarios para maximizar la productividad y minimizar costos.

De igual forma Sarkis (2023) considera que el establecimiento de los objetivos y el sistema de gestión de libros son cruciales, motivado a que el sistema de inventario requiere una gestión eficaz. Por su parte Kuus (2023), cree que el ciclo del inventario es un indicador del desempeño de una empresa cuando la rotación de inventario es alta, ya que los productos tienden a venderse rápidamente y la empresa tiene poco o ningún exceso de inventario

4.1.2 Dimensión 2. Clases de Distribución

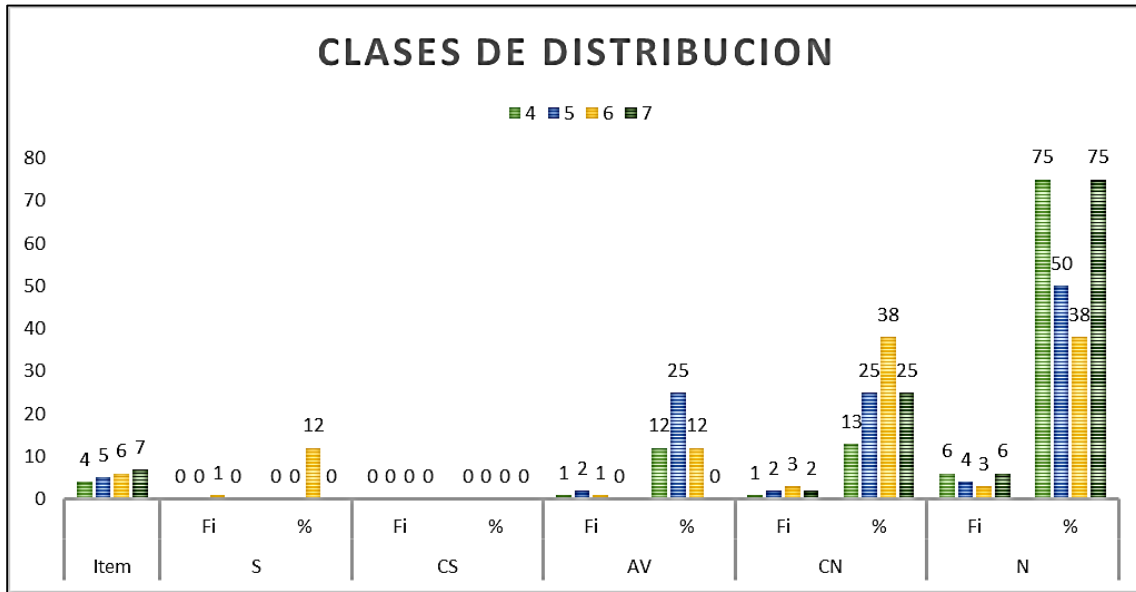
Tabla 3

Dimensión: Clases de distribución, indicadores: Distribución extensiva, Distribución intensiva, Distribución selectiva, Distribución exclusiva

Item	S		CS		AV		CN		N	
	Fi	%	Fi	%	Fi	%	Fi	%	Fi	%
4	0	0	0	0	1	12	1	13	6	75
5	0	0	0	0	2	25	2	25	4	50
6	1	12	0	0	1	12	3	38	3	38
7	0	0	0	0	0	0	2	25	6	75

Fuente: Elaboración propia (2024)

Figura 2 Clases de Distribución



Fuente: Elaboración propia (2024)

En relación a la dimensión Clases de distribución, con sus indicadores: Distribución extensiva, Distribución intensiva, Distribución selectiva, Distribución exclusiva; los encuestados respondieron con un porcentaje del 75% la opción nunca (N) para los ítems 4 y 7 respectivamente, opinando que los productos no llegarán a los clientes de forma segura y cómoda, y a su vez el propietario no establece mejoras continuas y/o intervención en la empresa para constituir ventajas competitivas ante un mercado cambiante. La gestión de inventarios permite ajustar el stock según la clase de distribución utilizada, garantizando que haya productos disponibles donde y cuando se necesiten, alineada con un modelo de distribución adecuado permitiendo optimizar a la empresa el manejo de la logística y las rutas de entrega, reduciendo costos operativos. Además, la empresa deberá ajustarse a la estrategia elegida para maximizar la eficiencia operativa y así obtener mejores resultados para cumplir con los tiempos de entrega prometidos.

Así mismo, Pedraza (2022) considera al no poder adaptarse al nivel adecuado de digitalización y seguir realizando tareas de manera monolítica, se traduce en la ineficacia de los

trabajos la identificación de la naturaleza de los procesos internos y las debilidades en la operación continua de la obra. En este sentido, Eslava (2017) señala agregar valor a las clases de distribución, generando adaptabilidad en términos de forma, propiedad, tiempo y lugar.

4.1.3 Dimensión 3. Canales de distribución

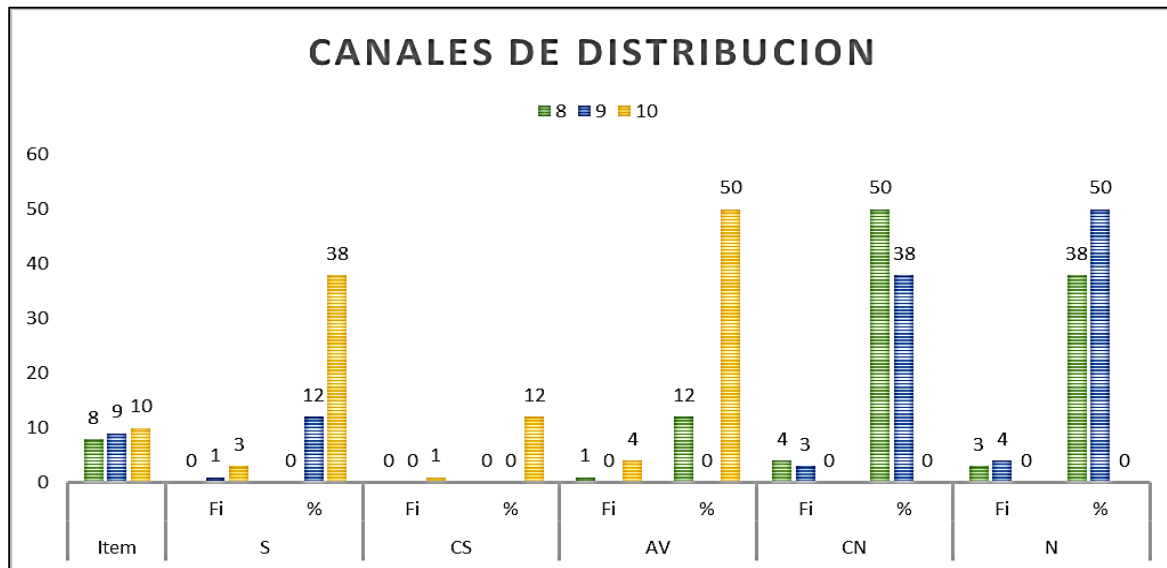
Tabla 4

Dimensión: Canales de distribución, indicadores: Bienes de consumo, Bienes industriales, De servicios

Item	S		CS		AV		CN		N	
	Fi	%	Fi	%	Fi	%	Fi	%	Fi	%
8	0	0	0	0	1	12	4	50	3	38
9	1	12	0	0	0	0	3	38	4	50
10	3	38	1	12	4	50	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia (2024)

Figura 3 Canales de Distribución



Fuente: Elaboración propia (2024)

Por otro lado, en la dirección del canal de distribución y sus indicadores: bienes de consumo, bienes industriales, servicios, en el ítem 10 que el 50% de los encuestados opina que en

ocasiones (AV) protección, protección, control y distribución de los productos de la empresa, la capacidad de responder a cambios rápidos en la demanda permite a la empresa gestionar mejor su inventario y mejorar sus operaciones utilizando información obtenida de los canales de distribución; mientras que el 50 por ciento de los encuestados afirmaron que nunca (N) las empresas intentan diferenciarse, ser alternativas y adecuadas para la competencia en el mercado, por lo tanto las empresas deben incrementar sus recursos para posicionarse bien en el mercado. Una estrategia equilibrada entre la gestión de inventario, la eficiencia operativa y los canales de distribución puede conducir a una mayor satisfacción del cliente.

De igual forma, Frye (2004) opina que lo importante es mejorar la calidad de los productos entregados a los clientes de acuerdo con los plazos y tiempos de entrega prometidos, generar su confianza y finalmente brindar un servicio eficiente; por su parte González et al. (2021) considera que es una de las tareas más difíciles de la organización porque es necesario mantener el inventario para poder prepararse ante la incertidumbre en cuanto a la baja de los precios en diferentes situaciones como la de Venezuela.

4.2 Variable Y: Eficiencia Operacional

4.2.1 Dimensión 1. Beneficios de la eficiencia Operacional

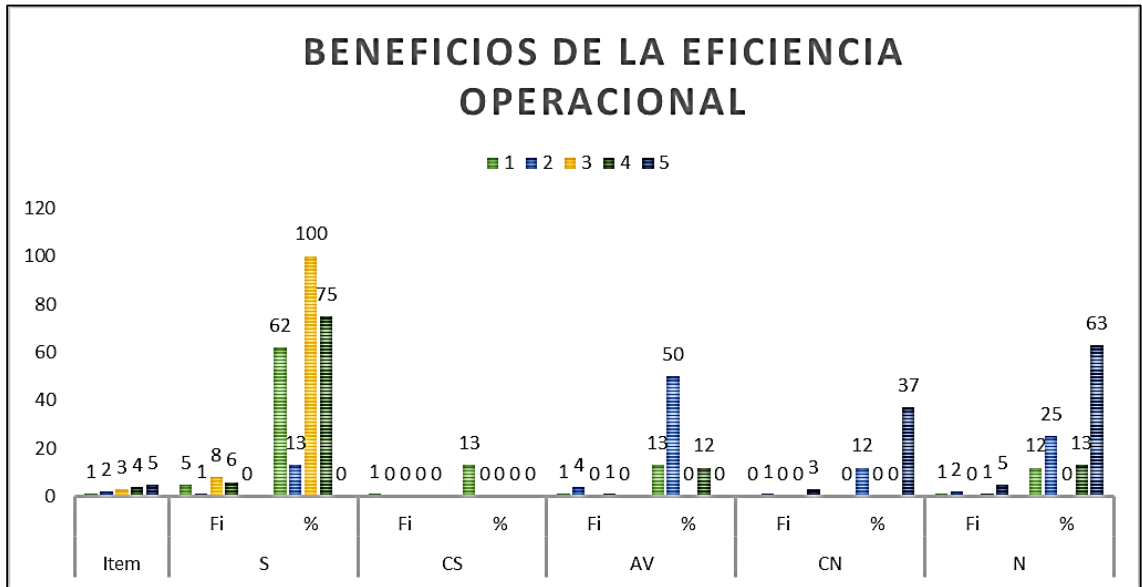
Tabla 5

Dimensión: Beneficios de la eficiencia operacional, indicadores: Optimización del Espacio, Reducción de Tiempos de Espera, Mejora de la Productividad, Mayor Control y Visibilidad, Mejora del Servicio al Cliente

Item	S		CS		AV		CN		N	
	Fi	%	Fi	%	Fi	%	Fi	%	Fi	%
1	5	62	1	13	1	13	0	0	1	12
2	1	13	0	0	4	50	1	12	2	25
3	8	100	0	0	0	0	0	0	0	0
4	6	75	0	0	1	12	0	0	1	13
5	0	0	0	0	0	0	3	37	5	63

Fuente: Elaboración propia (2024)

Figura 4 Beneficios de la eficiencia operacional



Fuente: Elaboración propia (2024)

En Relación a la variable eficiencia operacional con su dimensión Beneficios de la eficiencia operacional, indicadores: Optimización del Espacio, Reducción de Tiempos de Espera, Mejora de la Productividad, Mayor Control y Visibilidad, Mejora del Servicio al Cliente; se pudo notar que los entrevistados votaron por la opción siempre (S) en un 100% para el ítem 3, por lo tanto, no solo se mejora la rentabilidad y fertiliza la satisfacción del cliente, sino que también se crea una estructura organizativa más eficiente y adaptable, posicionando a la organización en un lugar competitivo en el mercado. Estos elementos deben ser monitoreados y ajustados continuamente para mantener la eficiencia operacional y maximizar los beneficios a largo plazo.

De esta manera Garate (2021) opina que las ineficiencias o fallas operativas causaron costos innecesarios; el bajar los costos y mejorar el progreso del servicio aumenta la eficiencia del usuario, lo que conduce a una eficiencia operativa donde los resultados son ajustados a los recursos y los insumos. Entre tanto, Leal y Quispe (2018) consideran que la eficacia organizacional no

puede limitarse a ser rentable, sino que al mismo tiempo es capaz de utilizar los recursos de la forma más eficiente.

4.2.2 Dimensión 2. Claves de eficiencia operacional

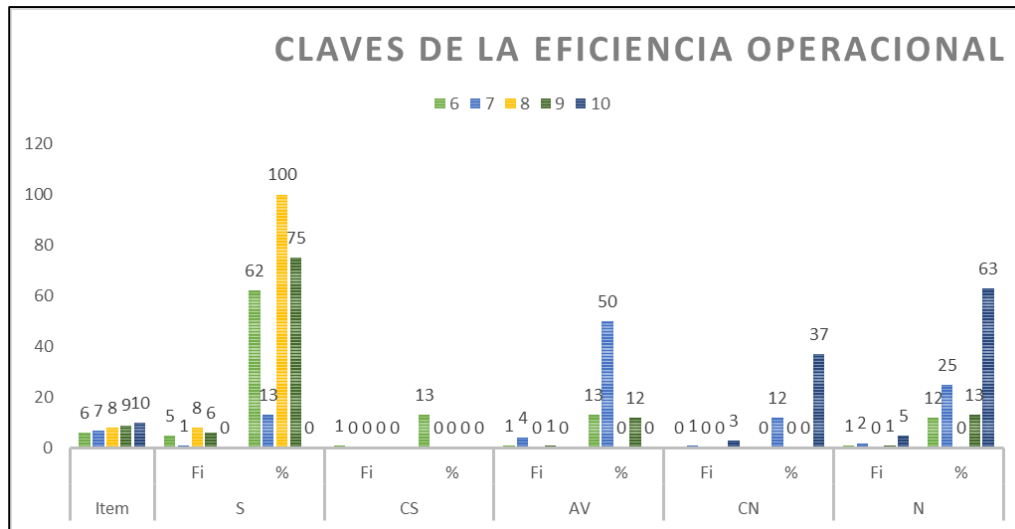
Tabla 6

Dimensión: Claves de la eficiencia operacional, indicadores: Automatización de Procesos, Optimización del Layout, Gestión de Inventarios, Formación del Personal, Análisis de Datos

Item	S		CS		AV		CN		N	
	Fi	%	Fi	%	Fi	%	Fi	%	Fi	%
6	5	62	1	13	1	13	0	0	1	12
7	1	13	0	0	4	50	1	12	2	25
8	8	100	0	0	0	0	0	0	0	0
9	6	75	0	0	1	12	0	0	1	13
10	0	0	0	0	0	0	3	37	5	63

Fuente: Elaboración propia (2024)

Figura 5 Claves de la eficiencia operacional



Fuente: Elaboración Propia (2024)

En relación a la dimensión Claves de la eficiencia operacional, con los indicadores: Automatización de Procesos, Optimización del Layout, Gestión de Inventarios, Formación del

Personal, Análisis de Datos; se pudo apreciar que en el ítem 8 los encuestados votaron por la opción siempre (S) con un 100% porcentaje opinando que siempre se realiza el control y seguimiento de los bienes o productos que tiene en su posesión, en donde la eficiencia operativa actúa como catalizador que optimiza esta relación, así como implementar estrategias que fortalezcan cada una de estas áreas es esencial para maximizar la eficacia organizacional, mejorar la satisfacción del cliente y lograr resultados positivos, estableciendo así una base sólida para el crecimiento sostenible, incremento en las ventas gracias a una mejor disponibilidad y servicio al cliente.

En tal sentido, Olarte y Gaitan (2021) consideran el propósito de la eficiencia operativa es asegurar que el inventario de la empresa corresponda a la optimización de los procesos y asegurar el funcionamiento eficiente de la misma; por su parte, Closas (2023) considera que un buen sistema de gestión de almacenes debe garantizar la eficiencia del proceso del almacén en términos de almacenamiento, procesamiento y distribución.

CONCLUSIONES

Las conclusiones más pertinentes de esta investigación deben determinarse una vez finalizadas las fases del proyecto de investigación esbozadas en los capítulos anteriores. Tienen en cuenta si se han cumplido los objetivos particulares, así como los resultados del cuestionario aplicado y las teorías mencionadas en el texto:

1-. En el primer objetivo específico relacionado con Diagnosticar los tipos de inventarios y de rotación en la eficiencia operacional de La Empresa De Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P.; y con base en los resultados obtenidos del cuestionario utilizado, se concluyó que la empresa normalmente realiza un inventario de productos y empleados competentes, así como el recuento de productos y materiales que se encuentran en camino al almacén o han sido solicitados a proveedores.

2-. En el segundo objetivo específico concerniente a Determinar las clases de distribución de los productos en la eficiencia operacional de La Empresa De Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P ; y con los resultados obtenidos del instrumento aplicado arrojó que el producto nunca llega en las condiciones idóneas y óptimas a manos del cliente, utilizando una distribución extensiva no favorable; cabe resaltar que la empresa efectúa los plazos de envío y entrega prometidos a los clientes lo cual hace que la gestión de inventarios sea eficaz permitiendo ajustar el stock según la clase de distribución utilizada, garantizando que haya productos disponibles donde y cuando se necesiten.

3-. En el tercer objetivo específico relacionado con Determinar los canales de distribución de los productos en la eficiencia operacional de La Empresa De Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P.; obtenido como resultado que la empresa almacena de manera inteligente y eficiente los productos en el almacén permitiendo aprovechar al máximo el espacio disponible, efectúan

procesos y tecnologías eficientes en el almacén para aumentar la productividad del personal permitiéndoles realizar sus tareas de manera más rápida y precisa

4-. En el cuarto objetivo específico concerniente a evaluar los espacios de distribución en la eficiencia operacional de La Empresa De Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P.; se tuvo como resultado luego de aplicado el instrumento a los empleados, arrojó que la empresa opera eficientemente, permitiendo una mayor eficiencia, agilidad y competitividad en el mercado, realizando el control y seguimiento de los bienes o productos que tiene en su posesión; por consiguiente, los espacios de distribución son crucial para mejorar la eficiencia operacional. Adoptando un enfoque integral que considere, permitiendo a la empresa no solo mejorar su rendimiento inmediato, sino también prepararse para el crecimiento futuro.

RECOMENDACIONES

La investigación realizada permitió establecer las siguientes recomendaciones con el fin de aumentar la gestión de inventarios en la eficiencia operativa de la Empresa de Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P.; es pertinente que la compañía siga la gestión del inventario eficientemente ya que puede transformar la eficiencia organizacional, la satisfacción del cliente y la rentabilidad. Para continuar aumentando su rentabilidad y tener éxito en los negocios con la diversificación del mercado, la innovación y la diferenciación.

Así mismo, que se establezcan normas suficientes para agilizar el proceso de transferencia de formatos con el fin de ahorrar gastos, mejorar el servicio y responder con rapidez, también es importante seguir esforzándose en establecer buenos canales de distribución que permitan a la empresa gozar de seguridad y tranquilidad y conseguir que los productos lleguen a manos de los clientes en las mejores y muy buenas condiciones mejoras del proceso específico para las operaciones creadas por la empresa.

Es ventajoso y preciso, que la empresa debe seguir ofreciendo ventajas que pueden diferir y repercutir en la rivalidad del mercado, utilizando diversas capacidades a corto plazo y una previsibilidad constante, al tiempo que sea constante y dinámica en cada proceso y cadena de productividad; para continuar aumentando las operaciones con métodos eficaces. La administración de la empresa de Distribución Comercial PYME, La Tiendita, F.P sigue en la continua toma de soluciones para cada problema que llegue aumentar drásticamente las ventas y los beneficios de la misma, esto implica que la organización establezca las normas para el crecimiento de los empleados, la formación y la renovación de cada puesto dentro de la microempresa.

Finalmente, la empresa debe tener una gestión de inventario como componente clave para alcanzar la eficiencia operativa, implementando técnicas y sistemas que optimicen el

manejo del inventario, reduciendo costos y así mejorar el agrado del cliente, fortaleciendo su posición competitiva en el mercado, así como la sinergia entre una sólida gestión de inventario y una eficiencia operativa eficaz que proporcione un camino claro hacia el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acosta Faneite, S. F. (2023). Los paradigmas de investigación en las Ciencias Sociales: Capítulo 4. Editorial Idicap Pacífico, 60–79. <https://doi.org/10.53595/eip.007.2023.ch.4>
- Acuña, F (2023) Pymes en Venezuela. <https://www.vicaconsulting.com/post/estrategias-clave-para-que-las-pymes-en-venezuela-sean-m%C3%A1s-rentables-y-exitosas>
- Arango-Serna, M., Zapata-Cortés, J., Serna-Urán, C., Gómez-Lizarazo, J. A., Gutiérrez-Sepúlveda, D., & Ruiz-Moreno, S. (2018). Sistema logístico de carga en Colombia: retos y escenarios futuros. Medellín, Colombia: Universidad Nacional de Colombia. Obtenido de <https://bit.ly/3i9yUnh>
- Arias, F (2016) Metodología de la investigación: El método ARIAS para desarrollar un proyecto de tesis
- Carrasco, S. (2016). Metodología de la investigación científica. (1ª. ed.). San Marcos.
- Carreño, D., Amaya, L., Ruiz, E., & Tiboche, F. (2019). Diseño de un sistema para la gestión de inventarios de las pymes en el sector alimentario. *IndustrialData*, 22(1), 113-132. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/816/81661270007/html/index.html>
- Closas (2023) Gestión operativa en almacenes. <https://www.linkedin.com/pulse/gesti%C3%B3n-de-almacenes-y-claves-para-que-sean-albert-closas-corominas/>
- Domínguez, A. (2013). Modelización del comportamiento de los comerciantes ante nuevas políticas de reparto urbano de mercancías (Tesis Doctoral). Santander: Universidad de Cantabria
- Eslava (2017) Clases de distribución logístico y comercial. Editorial U
- Franco, I. F., & Morales, D. (2015). Análisis y estudio de la eficiencia operacional al interior de la organización Ebingel utilizando metodología Kaizen. Repositorio Institucional, Uniminuto, Medellín, Colombia. https://repository.uniminuto.edu/jspui/bitstream/10656/5609/1/TEGP_FrancoItaliaFernanda_2015.pdf
- Garate (2021) Eficiencia operativa en el proceso de abastecimiento de formatearía. En lima Perú
- Garcia 2023 Rotación de inventarios. <https://www.netlogistik.com/es/blog/rotacion-de-inventarios-el-secreto-para-vender-mas-y-gastar-menos>
- Giner (2019) Canales de distribución ¿Cuál es el adecuado para tu negocio?. Editorial San Eduar

- Gonzalez, et al. (2021). Gestión del inventario como estrategia financiera en industrias del sub-sector lácteo del Estado Zulia - Venezuela. Revista Venezolana de Gerencia, 27(97), 229-243. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.97.16>
- Hernandez (2023) Análisis de la gestión del control en los inventarios de la empresa distribuidora santana s.r.l ubicada en, maracay edo. Aragua;
- Kuuse (2023) Niveles de inventarios y rotación. <https://www.mrpeasy.com/blog/es/rotacion-de-inventarios/>
- Leal, A. E., & Quispe, R. C. (2018).) Gestión Por Procesos Para Mejorar La Eficiencia Operativa Del Centro Odontológico Dento Stetic Cajamarca 2018. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/27823/leal_ae.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Lopez y Reyes (2017) Modelo De Control Interno Para La Optimización De Los Procesos De Inventario En La Empresa Alimentos Cojedes S.A
- Luza Carhuamaca, K. E., & Morales Jara, L. M. (2016). Propuesta de un proceso de planificación y control de la producción dentro de un modelo de gestión para Mype restaurantes en Lima Metropolitana. Lima. https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/621678/LUZA_CK%20-%20MORALES_JL.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Olarte y Gaitan (2021) Eficiencia Operacional en la Planificación de Procesos en la Empresa ETP Logística y Transportes S.A.S. en Bogota Colombia.
- Omeñaga, J. (2017). Contabilidad General. Bilbao: Deusto
- Ortiz, et al. (2016) en su investigación titulada Control de inventarios optimizado en el ciclo logístico de una empresa de suministros de productos alimenticios, ubicada en Maturin, estado Monagas, Venezuela. Revista espacios. <https://www.revistaespacios.com/a16v37n10/16371021.html>
- Pedraza (2022) Caracterización de la eficiencia operativa en las diversas áreas de una empresa de servicios de la ciudad de Trujillo, Perú.
- Pérez, J y Gardey, A. (2019). Definición de pyme. Definición de. Recuperado de: <https://definicion.de/pyme/>
- Rodríguez David (2023). Gestión de Inventarios. https://cr.linkedin.com/in/davidsupply?trk=article-ssr-frontend-pulse_publisher-author-card
- Sarkis (2023) Diseño de un sistema de gestión de inventarios para el grupo farmahumana. Venezuela
- Sim Levante (2023) Gestión de almacenes. <https://www.simlevante.com/software-simlevante-gestion-de-almacenes/>

Stedman, C. (2022). Análisis o analítica de datos. En computerweekly.
<https://www.computerweekly.com/es/definicion/Analisis-o-analitica-de-datos>

Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2023). Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales de especialización. Edupel. Venezuela

Vermorel (2020) <https://www.lokad.com/es/definicion-rotacion-del-inventario/>

ANEXOS

Anexo A Instrumento de validación

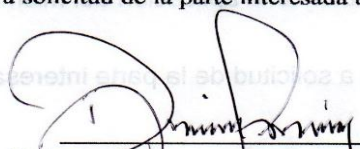
UNIVERSIDAD VALLE DEL MOMBOY
VICERRECTORADO ACADÉMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES

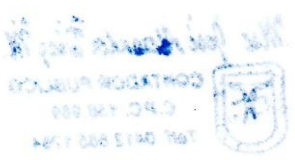


CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, **José Alexander Díaz Montilla** de la cédula de identidad número N.º **V- 18.397.123** hago constar que revisé y aprobé el instrumento presentado para la recolección de datos en la investigación desarrollada por la **Licda. Eglys Verónica Rodríguez González** titular de la cédula de identidad número **V.- 15.005.223**, y el **Licdo. Javier Moleiro Rojas** titular de la cedula de identidad numero **V.- 6.146.409** titulada: **“GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EFICIENCIA OPERATIVA EMPRESA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL PYME, LA TIENDITA, F.P. 2024”**, a través de los siguientes criterios de evaluación relación de ítems, objetivos, pertinencia de variables, congruencia y redacción de los ítems. En función de lo cual autorizo la aplicación del mismo.

Constancia que se expide a solicitud de la parte interesada a los 03 días del mes de Julio de 2024.


MSc. José Alexander Díaz Montilla
V- 18.397.123



Anexo B Instrumento de validación

UNIVERSIDAD VALLE DEL MOMBOY
VICERRECTORADO ACADÉMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

CONSTANCIA DE VALIDACIÒN

Yo, **Zaida Kassar Mora**, titular de la **C.I V 9.175.011**, experto en Contenido por medio de la presenta hago constar que he analizado el instrumento elaborado por: **Lcda. Rodríguez González Eglys Verónica**, titular de la cédula de Identidad número V.- **15.005.223**, y **T.S.U. Moleiro Rojas Javier**, titular de la cédula de Identidad número V.- **6.146.409**, estudiantes de **Contaduría Pública**, con la finalidad de que sea utilizado en la elaboración del Trabajo Especial de Grado titulado: **“GESTION DE INVENTARIOS EN LA EFICIENCIA OPERATIVA EMPRESA DE DISTRIBUCION COMERCIAL PYME, LA TIENDITA F.P 2024”**

En consecuencia, manifiesto que el instrumento es válido en contenido y puede ser aplicado como instrumento de recolección de datos para la referida investigación.

Profe. Zaida Kassar

C.I.V 9175011

Anexo C Instrumento de Validación

UNIVERSIDAD VALLE DEL MOMBOY
VICERRECTORADO ACADÉMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, **Lcda. Yuley Yajaira García Víctor a**, portadora de la cédula de identidad número N.º **V- 8.087.687**, hago constar que revisé y aprobé el instrumento presentado para la recolección de datos en la investigación desarrollada por la **Lcda. Rodríguez González Eglis Verónica**, titular de la cédula de Identidad número **V.- 15.005.223**, y **T.S.U. Mdeiro Rojas Javier**, titular de la cédula de Identidad número **V.- 6.146.409**, titulada: **“GESTION DE INVENTARIOS EN LA EFICIENCIA OPERATIVA EMPRESA DE DISTRIBUCION COMERCIAL PYME, LA TIENDITA F.P 2024 ”**, a través de los siguientes criterios de evaluación relación de ítems, objetivos, pertinencia de variables, congruencia y redacción de los ítems. En función de lo cual autorizo la aplicación del mismo.

Constancia que se expide a solicitud de la parte interesada a los 23 días del mes de julio de 2024.

Lcda. Yuley Yajaira García Víctor a MSc.
V- 8.087.687

Anexo D Instrumento de investigación variable Gestión de inventarios

Cuestionario

El presente cuestionario busca recolectar información relacionada al tema gestión de inventarios en la eficiencia operativa de la Empresa de Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P., Agradezco sirva responder a las preguntas que a continuación se presentan y selecciones la alternativa que considere correcta, marcando con un aspa (x) en la casilla correspondiente. (La encuesta es anónima).

Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre
1	2	3	4	5

Nº	Preguntas	Índices de evaluación				
		1	2	3	4	5
1 Variable 1: Gestion de Inventarios						
1.1 Dimensión: Tipos de inventarios y rotación						
1.1.1 Indicador: Según la periodicidad						
1	¿Considera que la empresa realiza con frecuencia el inventario de los productos?					
1.1.2 Indicador: según el tipo de producto						
2	¿Considera que registra la empresa aquellos materiales empleados en el proceso de producción?					
1.1.3.Indicador: según su función						
3	¿En qué medida la empresa cuantifica los productos y materiales que están de camino al almacén o que ya han sido solicitados a los proveedores?					
1.2 Dimensión: Clases de distribución						
1.2.1 Indicador: Distribución extensiva						
4	¿Considera que el producto llega en las condiciones idóneas y óptimas a manos del cliente?					
1.2.2 Indicador: Distribución intensiva						
5	¿Cree usted que la empresa cumple con los plazos de envío y entrega prometidos a los clientes?					
1.2.3 Indicador: Distribución selectiva						
6	¿Considera que la atención se centra en el suministro del mercado externo utilizando las relaciones con los clientes existentes?					
1.2.4 Indicador: Distribución exclusiva						
7	¿Considera que el propietario establece mejoras continuas y/o intervención en la empresa para constituir ventajas competitivas ante un mercado cambiante?					
1.3 Dimensión: Canales de distribución						
1.3.1 Indicador: Bienes de consumo						
8	¿La empresa constituyen acciones que permita buscar soluciones a los problemas que puedan presentar?					
1.3.2 Indicador: Bienes industriales						
9	¿La empresa busca ser diferenciadora, alternativa y apropiada sobre la competencia del mercado?					
1.3.3 Indicador: De servicios						
10	¿Se hace resguardo, custodia, control y abastecimiento de materiales y productos de la empresa?					

Anexo E Instrumento de investigación variable Eficiencia operacional

Cuestionario

El presente cuestionario busca recolectar información relacionada al tema gestión de inventarios en la eficiencia operativa de la Empresa de Distribución Comercial PYME La Tiendita, F.P., Agradezco sirva responder a las preguntas que a continuación se presentan y selecciones la alternativa que considere correcta, marcando con un aspa (x) en la casilla correspondiente. (La encuesta es anónima).

Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre
1	2	3	4	5

Nº	Preguntas	Índices de evaluación				
		1	2	3	4	5
2 Variable 2: Eficiencia operacional						
2.1 Dimensión: Beneficios de la eficiencia operacional						
2.1.1 Indicador: Optimización del Espacio						
1	¿Almacenan de manera inteligente y eficiente los productos en el almacén permitiendo aprovechar al máximo el espacio disponible?					
2.1.2 Indicador: Reducción de Tiempos de Espera						
2	¿Considera que continuamente el tiempo de despacho y entrega de los productos es corto?					
2.1.3 Indicador: Mejora de la Productividad						
3	¿Implementan procesos y tecnologías eficientes en el almacén para aumentar la productividad del personal permitiéndoles realizar sus tareas de manera más rápida y precisa?					
2.1.4 Indicador: Mayor Control y Visibilidad						
4	¿Prestan mayor control y visibilidad sobre el inventario?					
2.1.5 Indicador: Mejora del Servicio al Cliente						
5	¿La empresa contribuye constantemente a mejorar la satisfacción del cliente y fortalecer las relaciones comerciales?					
2.2 Dimensión: Claves de la eficiencia operacional						
2.2.1 Indicador: Automatización de Procesos						
6	¿Cree usted que la empresa opera eficientemente, permitiendo una mayor eficiencia, agilidad y competitividad en el mercado?					
2.2.2 Indicador: Optimización del Layout						
7	¿Considera usted que la empresa cuenta con la disposición de los espacios para maximizar la interacción entre los empleados?					
2.2.3 Indicador: Gestión de Inventarios						
8	¿Cree usted que se realiza el control y seguimiento de los bienes o productos que la empresa tiene en su posesión?					
2.2.4 Indicador: Formación del Personal						
9	¿El gerente proporciona una formación adecuada al personal del almacén en cuanto a técnicas de almacenamiento, manipulación de mercancías y uso de tecnologías?					
2.2.5 Indicador: Análisis de Datos						
10	¿Considera usted que la empresa permite obtener información valiosa que puede utilizarse para mejorar procesos, y comprender mejor a los clientes?					

