



Uleam

UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ

Gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad del Comercial “Truck Diesel” de la ciudad de Machala

Autor:

Ricardo Heriberto Banchón Fallaín

Extensión Sucre 1016E01 – Bahía de Caráquez

Licenciatura en Contabilidad y Auditoría

Enero 2025 – Bahía de Caráquez

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor de la Extensión Sucre 1016E01 – Bahía de Caráquez, de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, CERTIFICO:

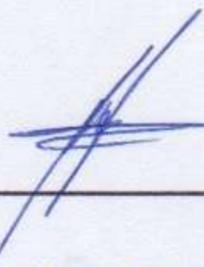
Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el trabajo de Integración Curricular (Proyecto de Investigación), bajo la autoría del estudiante **Banchón Fallaín Ricardo Heriberto**, legalmente matriculado en la carrera de Contabilidad y Auditoría, periodo académico 2024 - 2025, cumpliendo el total de 384 horas, cuyo tema del proyecto es **“Gestión de inventario y su impacto en la rentabilidad del Comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala”**.

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Bahía de Caráquez, enero de 2025

Lo certifico,



Ing. Miguel Alberto Romero Zambrano

Docente Tutor

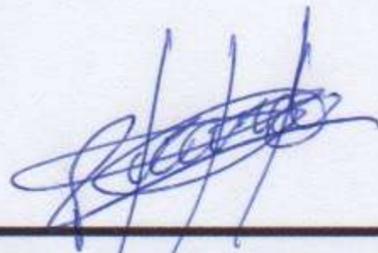
Área: Educación Comercial y Administración

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

La responsabilidad intelectual de esta investigación, resultados y conclusiones emitidas en este trabajo pertenecen exclusivamente al autor.

El derecho intelectual de esta investigación corresponde a la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí Extensión Sucre 1016E01 – Bahía de Caráquez.

El Autor



Ricardo Heriberto Banchón Fallaín

APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo del cumplimiento de los requisitos de ley, el tribunal del grado otorga la calificación de:

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

CALIFICACIÓN

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

CALIFICACIÓN

S. E. Ana Isabel Zambrano Loor
SECRETARIA DE LA UNIDAD ACADÉMICA

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación es dedicado primeramente a mi Padre Celestial, que me ha permitido llegar hasta aquí, dándome la fortaleza, inteligencia y atributos semejantes a los de Cristo para desarrollar mi potencial como hijo de Dios.

A mis padres: Carmen Fallaín y Pedro Banchón, quienes siempre me inculcaron valores, principios y me han brindado su apoyo incondicional para alcanzar mis objetivos, para ellos este trabajo, fruto de su amor y sacrificio. A mis hermanas, por ser un ejemplo y motivarme a ser una mejor persona y crecer profesionalmente, así como a mis sobrinos que son mi adoración. Gracias por creer en mí y por ser mi familia.

En especial esta tesis va dedicada a alguien que ha marcado mi vida, y siempre la llevaré en mi corazón que me ha enseñado a ser mejor compañero, amigo, novio y ser humano, por la cual estaré agradecido toda la vida con ella, ya que me brindó su amor, su comprensión, su confianza.

A mis amigos eclesiásticos que me han sabido dar buenos consejos y me dan ánimos constantemente para cumplir con mis metas.

Ricardo Heriberto Banchón Fallaín

RECONOCIMIENTO

Expreso mi gratitud a mi Padre Celestial que brindado la oportunidad de estar en esta vida terrenal y me da su amor para seguir adelante, por permitirme vivir una experiencia inolvidable como universitario, por convertirme en un profesional en lo que me gusta. Así como a mis líderes eclesiales expreso mi gratitud por brindarme buenos consejos y motivarme a seguir creciendo profesionalmente.

A mis padres, mis hermanas y mis sobrinos por ser el motor para seguir adelante y brindarme todo su amor, confianza, paciencia, comprensión y sacrificio para lograr esta meta tan importante, pese a la adversidad y a la distancia siempre me motivaron a seguir y no rendirme.

Mi más amplio reconocimiento a mi amada novia que es mi inspiración y motivación. Gracias por escucharme, por comprenderme, por darme su amor y su apoyo incondicional durante todo este proceso. Tu presencia a mi lado ha sido fundamental para alcanzar esta meta y por celebrar conmigo cada pequeño triunfo.

A mi tutor de tesis el Ing. Miguel Romero quien por su experiencia y conocimientos me guio de la mejor manera para poder culminar este proyecto de investigación, gracias por su paciencia, consejos y sobre todo enseñanzas brindadas.

A la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí – Extensión Sucre por abrirme sus puertas, sus conocimientos y valores. Por darme la oportunidad conocer y aprender de sus autoridades, planta docente, administrativo y de servicio que me han ayudado a crecer como dirigente, estudiante y como ser humano. Gracias por darme las mejores experiencias y anécdotas.

Ricardo Heriberto Banchón Fallaín

Índice

CERTIFICACIÓN	II
DECLARACIÓN DE AUDITORÍA.....	III
APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	IV
DEDICATORIA.....	V
RECONOCIMIENTO.....	VI
ÍNDICE.....	VII
ÍNDICE DE TABLAS	IX
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	IX
ÍNDICE DE ILUSTRACIÓN.....	X
RESUMEN	XI
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1.....	3
1. Marco Teórico.....	3
1.1. Variable Independiente	3
1.1.1. Gestión de Inventarios.....	3
1.1.2. Importancia de la gestión de inventarios	3
1.1.3. Costos asociados al inventario.....	4
1.1.4. Métodos de gestión de inventarios	5
1.1.4.1. Método ABC.....	5
1.1.4.2. Método PEPS (Primeras en entrar, primeras en salir)	5
1.1.4.3. Método "EOQ"	6
1.1.4.4. Método Justo a Tiempo.....	6
1.1.5. Beneficios de una Gestión de inventarios	6
1.2. Definición de rentabilidad	7
1.2.1. Importancia de la rentabilidad	7
1.2.2. Tipos de rentabilidad	8
1.2.3. Medidas de rendimiento	8
1.2.4. Ratios de rentabilidad	9
CAPÍTULO II.....	10

2. Diseño Metodológico.....	10
2.1. Tipo de Estudio	10
2.2. Método Teórico.....	10
2.2.1. Método Documental – Bibliográfico.....	10
2.2.2. Método Descriptivo	11
2.3. Método Empírico	11
2.3.1. Encuesta.....	11
2.3.2. Entrevista.....	12
2.4. Herramientas	12
2.4.1. Cuestionarios	12
2.4.2. Software.....	12
2.5. Población y Muestra	13
2.5.1. Población	13
2.5.2. Muestra	13
2.6. Análisis de los Resultados	13
2.6.1. Análisis de Fiabilidad	13
2.6.2. Análisis de validez.....	14
2.7. Interpretación y análisis de los resultados	14
2.7.1. Interpretación y análisis de los resultados de los encargados de la gestión de inventarios	14
2.7.2. Interpretación y análisis de la entrevista realizada al Ing. Fernando Dudar Salinas Rivera Gerente propietario del Comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala.	18
2.8. Análisis cruzado de la información	19
CAPÍTULO III.....	21
3. Diseño de la propuesta.....	21
3.1. Tema de la propuesta	21
3.2. Antecedentes.....	21
3.3. Justificación	22
3.4. Objetivos.....	22
3.4.1. General.....	22
3.4.2. Específicos.....	22
3.5. Desarrollo de la propuesta	23
CONCLUSIONES	37

RECOMENDACIONES.....	38
REFERENCIAS	39
ANEXOS	44

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Grupos de rentabilidad.....	8
Tabla 2. Estadística de fiabilidad.....	14
Tabla 3. Resumen del modelo de validez	14
Tabla 4. Sistema de compras y entregas de mercadería.....	32
Tabla 5. Tarjeta Kanban de inventario	33
Tabla 6 Presupuesto del modelo de gestión.....	36
Tabla 7. ¿Cuál es el método utilizado para realizar el control de los inventarios de la empresa?.....	48
Tabla 8. ¿Con qué frecuencia se realiza un control a la gestión de inventario en la empresa?	48
Tabla 9. ¿Cómo calificaría la eficiencia de los procesos de gestión de inventario en la empresa?	48
Tabla 10. ¿Con qué frecuencia se realiza la depuración de inventarios por productos obsoletos o de baja rotación?.....	49
Tabla 11. ¿Cómo evalúa el nivel de rentabilidad actual de la empresa?.....	49
Tabla 12. ¿Se realiza ajustes de los precios de venta de acuerdo con la demanda y competencia para mejorar la rentabilidad?	49
Tabla 13. ¿Con qué frecuencia se ofrecen promociones y descuentos para incrementar la rentabilidad por volumen de ventas?	50
Tabla 14. ¿Con qué frecuencia realizan un análisis de rentabilidad en la empresa?	50
Tabla 15. ¿Qué medidas utiliza para mejorar la rentabilidad de la empresa?.....	50
Tabla 16. ¿Considera que la gestión de inventario influye en la rentabilidad de la empresa?	51
Tabla 17. ¿Qué tan importante considera el control de inventario para mejorar la rentabilidad de la empresa?	51

Tabla 18. ¿Qué tan importante considera aplicar un modelo de gestión de inventario que contribuya mejorar la rentabilidad de la empresa?	51
---	----

Índice de gráficos

Gráfico 1. ¿Cuál es el método utilizado para realizar el control de los inventarios de la empresa?	48
Gráfico 2. ¿Con qué frecuencia se realiza un control a la gestión de inventario en la empresa?	48
Gráfico 3. ¿Cómo calificaría la eficiencia de los procesos de gestión de inventario en la empresa?	48
Gráfico 4. ¿Con qué frecuencia se realiza la depuración de inventarios por productos obsoletos o de baja rotación?	49
Gráfico 5. ¿Cómo evalúa el nivel de rentabilidad actual de la empresa?	49
Gráfico 6. ¿Se realiza ajustes de los precios de venta de acuerdo con la demanda y competencia para mejorar la rentabilidad?	49
Gráfico 7. ¿Con qué frecuencia se ofrecen promociones y descuentos para incrementar la rentabilidad por volumen de ventas?	50
Gráfico 8. ¿Con qué frecuencia realizan un análisis de rentabilidad en la empresa?	50
Gráfico 9. ¿Qué medidas utiliza para mejorar la rentabilidad de la empresa?	50
Gráfico 10. ¿Considera que la gestión de inventario influye en la rentabilidad de la empresa?	51
Gráfico 11. ¿Qué tan importante considera el control de inventario para mejorar la rentabilidad de la empresa?	51
Gráfico 12. ¿Qué tan importante considera aplicar un modelo de gestión de inventario que contribuya mejorar la rentabilidad de la empresa?	51

Índice de ilustraciones

Ilustración 1. Organigrama Estructural Para El Comercial.....	26
Ilustración 2. Actividades A Realizar Para La Gestión De Inventarios	31
Ilustración 3. Flujograma Para Realizar El Proceso De Compras	34
Ilustración 4. Proceso De Recepción De Pedido Y Envío De Mercadería Al Cliente	35

Resumen

La gestión de inventarios es un proceso en constante evolución, representa una oportunidad para la mejora continua, garantizando así un mejor manejo de los recursos y maximizar la rentabilidad de las organizaciones. Este estudio se centra en la implementación de un modelo de gestión de inventarios mediante un manual de procedimiento para el Comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala, con el objetivo de identificar y subsanar las deficiencias existentes en sus procesos actuales. La investigación utilizó el método documental, permitiendo sustentar con información teórica de las variables la relación directa existente entre la optimización de inventarios y el crecimiento de la rentabilidad de la organización; así mismo se utilizó el método descriptivo para observar la situación actual de la organización, con un enfoque mixto combinando aspectos cualitativos y cuantitativos, y se utilizaron instrumentos para levantamiento de información como la encuesta. Para medir la fiabilidad de los instrumentos y la consistencia de los resultados se utilizó la herramienta estadística SPSS v29, así mismo para llevar a cabo la tabulación de las encuestas. Dentro de los resultados obtenidos se observó un mal manejo de inventario y la necesidad de aplicar una herramienta de mejora para llevar a cabo las actividades relacionadas a la cadena de suministros dentro de la empresa. Con base a los resultados se presenta una propuesta de mejora mediante un manual de procedimiento aplicando el modelo de gestión justo a tiempo para el Comercial Truck Diesel.

Introducción

La gestión de inventarios representa un desafío constante para las empresas, pues implica encontrar un equilibrio entre satisfacer la demanda del cliente y evitar costos asociados a un exceso de stock, generando un aumento en el gasto operativo de las empresas, ya que es una tarea compleja que exige una planificación cuidadosa y una toma de decisiones informadas.

En este contexto, el presente proyecto de investigación se centra en el sistema de gestión de inventarios del Comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala, con el objetivo de garantizar la seguridad de sus activos financieros y aumentar su rentabilidad de la organización.

Por lo tanto, la gestión de inventarios es un proceso crucial para cualquier organización, esta herramienta implica un control exhaustivo y organizado tanto de las cantidades físicas como de los registros informáticos de cada producto (Arenal, 2020). De tal modo, permite tener un manejo eficiente de las existencias de la empresa, ya que se puede optimizar los costos de almacenamiento reduciendo el riesgo de obsolescencia de stock y mejorar la satisfacción del cliente.

La elaboración de este proyecto de investigación aporta un valor significativo al comercial Truck Diesel al mejorar la gestión de inventario se podrá reducir el riesgo de obsolescencia, mejorar la satisfacción del cliente y maximizar los ingresos, permitiendo optimizar sus operaciones internas y además mejorar la calidad de los servicios ofrecidos.

Los resultados obtenidos en la investigación sirven para realizar análisis y nuevas investigaciones relacionadas a la gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad para próximos trabajos investigativos, así como también en el sector automotriz ya que permite obtener información confiable.

Con base a lo expuesto, Gabino (2021) en la investigación realizada a la empresa automotriz ECOMOTORS del Cantón Guayaquil, provincia del Guayas, en Ecuador sobre la gestión de inventarios; determinaron que existe una mejora en la gestión y el aumento de la rentabilidad de la empresa, gracias a la optimización de los procesos internos, permitiendo reducir los costos de almacenamiento y mejorar la rotación de los productos, lo que se traduce en un mayor margen de beneficio.

Problema Científico

¿De qué manera la gestión de inventario impacta en la rentabilidad del Comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala?

Objeto

Situación Económica

Campo

Control de Inventario

Objetivo

Presentar un modelo de gestión de inventario que contribuya a la rentabilidad del comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala.

Variable

Variable Independiente

Gestión de Inventarios

Variable Dependiente

Rentabilidad

Tarea Científica

- Extraer información bibliográfica de fuentes existentes para sustentar de manera teórica las variables planteadas, y el posterior desarrollo del marco teórico.
- Conocer la gestión actual de inventarios el comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala mediante herramientas y técnicas de investigación.
- Evaluar la gestión de inventarios con la finalidad de conocer si la empresa está cubriendo la demanda de los clientes.
- Emplear una propuesta que permite optimizar las existencias dentro del comercial Truck Diesel contribuyendo a mejorar la rentabilidad generada por el negocio.

Capítulo 1

1. Marco Teórico

1.1. Variable Independiente

1.1.1. Gestión de Inventarios

La gestión de inventarios es una herramienta esencial para administrar una empresa, ya que permite conocer en tiempo real la disponibilidad de productos y anticiparse a la demanda del cliente, por tal motivo, un inventario bien gestionado asegura la satisfacción del cliente, optimiza los costos operativos y mejora la eficiencia de la cadena de suministros.

Como señalan Teixeira y Gusmao (2023), la gestión de inventarios representa un conjunto de actividades enfocadas en el control y optimización de los recursos materiales de una organización, con el fin de maximizar la generación de ingresos. Esto contribuye a optimizar los procesos de la cadena de suministros, desde la adquisición de productos hasta la entrega al consumidor final.

Del mismo modo, los sistemas de inventario son herramientas esenciales que permite llevar un registro preciso de los productos almacenados, de esta manera se optimizan los procesos de adquisición y distribución, garantizando una gestión eficaz de la cadena de suministro (Cupe et al., 2024).

Basado en lo expuesto por los autores citados, este sistema emerge como una función estratégica en la administración empresarial, pues su óptima ejecución repercute directamente en la satisfacción del cliente, la eficiencia operativa y la rentabilidad de la organización; esta práctica contribuye a la reducción de los costos operativos, de control y optimización de recursos materiales, mejorando la eficiencia de la cadena de suministro al permitir un seguimiento preciso de los productos almacenados.

1.1.2. Importancia de la gestión de inventarios

Para garantizar una excelente experiencia al cliente y mantener operaciones eficientes, la gestión de los inventarios es de suma importancia, de acuerdo con Camacho et al. (2020), indican que las empresas deben priorizar la selección de clientes, y de proveedores de manera eficiente, garantizando una gestión de inventarios eficaz y un flujo continuo de

productos, cumpliendo con los estándares de calidad y llegando al destino correcto en el momento preciso.

De la misma manera, Rojas et al. (2019), mencionan que para garantizar la competitividad en un entorno empresarial dinámico es fundamental implementar una gestión de inventarios efectiva, a través del análisis de las empresas se pueden identificar y desarrollar estrategias que permitan la mejora continua de la organización.

Es importante llevar a cabo una adecuada gestión de inventarios que sea acorde a la necesidad o factor clave que permitan obtener un éxito empresarial, identificando la productividad de la empresa mediante indicadores con el cual se pueda obtener un análisis para desarrollar estrategias que permitan la mejora continua.

1.1.3. Costos asociados al inventario

Los costos asociados al inventario están directamente vinculados a la cantidad solicitada, y otro componente, generalmente fijo, asociado al transporte. De acuerdo con Pinzón et al. (2020), estos permiten que los proveedores aprovechen economías de escala en producción y distribución, que permite la incentivación para que los clientes realicen pedidos más grandes, lo que a su vez influye en las decisiones de gestión de inventario que impactarían a la organización.

De igual manera, la eficiencia operativa de una empresa está ligada a una gestión de costos de inventarios eficaz, así lo menciona Achote (2024), quien sostiene que la evaluación exhaustiva de los costos asociados a la gestión de inventarios es fundamental para tomar decisiones estratégicas que optimicen la operación y la rentabilidad de una empresa, al analizar los componentes clave como los costos de adquisición almacenamiento y de faltantes es posible identificar áreas de mejora y diseñar estrategias eficientes.

En relación con lo antes expuesto, la gestión de inventarios se encuentra estrechamente vinculada a los costos asociados a la adquisición y el transporte de los productos, ya que los proveedores suelen ofrecer incentivos como el transporte gratuito para pedidos voluminosos, lo que permite aprovechar economías de escala y fomentar la realización de compras aún mayores.

1.1.4. Métodos de gestión de inventarios

Según la NIC 2, los inventarios se consideran activos que están destinados a ser vendidos, ya sea en un estado original o después de haber sido modificados mediante un proceso de transformación (Escandón et al., 2021). Existen métodos específicos para valorar los inventarios en términos monetarios, lo cual es especialmente relevante cuando los precios de compra por unidad varían.

Así mismo, Donado y Tabares (2019), sostienen que la valoración de los inventarios es crucial para presentar la información real de la empresa ya que en la sección 13 de las Normas Internacionales de Información Financiera, se menciona que para las Pymes es esencial registrar el costo como parte del activo y se difiere hasta que se reconozcan los ingresos por ventas.

1.1.4.1. Método ABC

Para llevar a cabo la aplicación del método ABC en una organización García et al. (2020), indica que se debe segmentar el inventario en categorías basadas en su contribución al valor total. Esta herramienta, fundamentada en la teoría de Pareto, permite a las organizaciones priorizar los artículos más significativos y asignar los recursos de manera más efectiva. De esta forma, se logra un control más preciso y una gestión más eficiente de inventario.

De la misma manera, Escudero (2019), explica a más detalle este método, en donde los productos de la categoría A, que representan el 20% del inventario, son los más dinámicos, generando la mayor parte de las ventas y concentrando entre el 70 y el 80% del valor total del stock; en cambio los artículos de la categoría B, que representa el 20% del inventario, agrupa aquellos ítems con rotación moderada, concentrando un 15 y 25% del total de costos; finalmente, las existencias de la categoría C, representa el 60% restante del inventario, aunque sus costos están de 5% y 15% del total.

1.1.4.2. Método PEPS (Primeras en entrar, primeras en salir)

Conocida como método FIFO por sus siglas en inglés (first inputs, first outputs), se trata de una estrategia de gestión de inventarios que prioriza la salida de los productos más antiguos, asegurando una rotación constante del stock (Apaza, 2024).

Así mismo, Pastora et al. (2020), mencionan que esta herramienta es eficaz para gestionar inventarios, particularmente en industrias con productos de vida útil limitados o sujetos a tendencias fluctuantes. En el caso de las empresas de manufacturas y el sector automotriz, este método asegura que los productos más antiguos se venden primero, minimizando pérdidas.

1.1.4.3. Método "EOQ"

Conocido por sus siglas en inglés (economic order quantity) es una herramienta que permite determinar la cantidad ideal de inventario, tal como menciona Cunya (2023), que este modelo asume condiciones ideales, como una demanda y un plazo de entrega fijas para cada producto. Sin embargo, en la práctica, la demanda fluctúa a lo largo del tiempo.

Con base a lo expuesto, este método radica en la premisa de una demanda y un plazo de entrega predecible, pero que en ocasiones puede variar de acuerdo a las necesidades que tenga la organización para satisfacer al cliente.

1.1.4.4. Método Justo a Tiempo

Este método persigue una gestión eficiente de los recursos, evitando la acumulación excesiva de productos en el almacén. Al sincronizar la producción con la demanda real, la empresa busca optimizar el uso de materia prima, minimizando los costos asociados y la sobreproducción y el almacenamiento innecesario. (Álvarez, 2020)

Se puede expresar que, la decisión de integrar los conceptos justo a tiempo y mejora continua representa un punto de incremento, añadiéndole un valor a la organización que establece un nuevo ciclo de optimización que puede adaptarse a diversos procesos.

1.1.5. Beneficios de una Gestión de inventarios

Según Pinzón et al. (2020), una gestión de inventarios eficaz permite optimizar los recursos de la empresa, disminuyendo los gastos operativos asociados al almacenamiento y mejorando la disponibilidad de los productos. Esta optimización se traduce en una mayor eficiencia en la cadena de suministros y en una reducción de los costos totales.

De acuerdo con Samaniego (2019), el llevar a cabo una gestión de inventarios permite a cualquier organización alcanzar la excelencia operativa y la sostenibilidad a largo plazo, al

equilibrar de manera óptima la demanda del cliente con la eficiencia de los recursos. Al ser un componente esencial de la cadena de suministro, esto es fundamental para garantizar la competitividad y el crecimiento sostenible de la empresa.

Coincidiendo con los autores, una gestión de inventarios eficiente es clave para optimizar los recursos empresariales, reduciendo los costos operativos asociados al almacenamiento y garantizando la disponibilidad de los productos. Estos beneficios se traducen en una cadena de suministros más ágil y en una reducción significativa de los costos totales.

1.2. Definición de rentabilidad

Desde una perspectiva económica, la rentabilidad representa el valor añadido que una inversión aporta a una entidad, ya sea una persona o una organización. Este indicador permite medir el éxito de una estrategia de inversión y comparar el rendimiento de diferentes alternativas. Rincón (2019), menciona que el resultado de la administración de una empresa se debe analizar, para que al momento de tomar decisiones las mismas sean efectivas, eficientes y eficaces.

Al mismo tiempo se expresa que la rentabilidad financiera es una medida que evalúa la eficiencia con el que una empresa transforma la inversión de sus accionistas en ganancias, reflejando así su capacidad para generar valor para los propietarios (Arroyo y Meza, 2024).

Se puede señalar que la rentabilidad permite llevar a cabo una evaluación de resultados empresariales para garantizar la toma de decisiones de una manera óptima, tal como se lo ha definido, se rige como un indicador clave para medir la eficiencia con la que una empresa transforma la inversión de sus accionistas en beneficios, reflejando así su capacidad para generar un valor adicional a la organización.

1.2.1. Importancia de la rentabilidad

La sostenibilidad financiera de una empresa está estrechamente ligada en su capacidad para generar beneficios de manera consistente. De acuerdo con Ali et al. (2019), las compañías que no logran alcanzar esta meta se encuentran en una situación vulnerable, exponiéndose a riesgo de insolvencia y, en última instancia, al fracaso empresarial.

Así mismo menciona Martínez (2024), la rentabilidad en el contexto comercial se define como la capacidad de generar excedentes económicos a través de la optimización de los

procesos productivos y comerciales. Este objetivo se logra mediante una gestión eficiente de los recursos y una adecuada adaptación de los mercados.

La sostenibilidad financiera de una empresa se sustenta en su capacidad de generar beneficios de manera recurrente, así como se han mencionado los autores, las compañías que no logran alcanzar esta meta se encuentra en una situación de vulnerabilidad, expuestas a riesgos financieros que pueden conducir al fracaso empresarial.

1.2.2. Tipos de rentabilidad

Según Chu (2020), la rentabilidad puede ser clasificada de diversas maneras, demostrando la multiplicidad de perspectivas desde las cuales se pueden analizar el desempeño financiero.

Tabla 1.
Grupos de rentabilidad

Grupo	Definición
Rentabilidad anual	Ganancias acumuladas divididas entre los años que ha durado la inversión
Rentabilidad media	El tiempo es determinado para obtener la información
Rentabilidad bruta	Se calcula mediante una división del resultado bruto sobre las ventas que se obtiene.
Rentabilidad neta	Se lo calcula con una división del resultado neto de la organización
Rentabilidad real	Disminuye los impuestos y la inflación al realizar una inversión

Nota. Información adaptada de Chu (2020)

1.2.3. Medidas de rendimiento

Según Pérez (2020), menciona que las medidas de rendimiento son utilizadas para conocer y medir el proceso, desarrollo y habilidades de la operación que se está realizando y ante cualquier toma de decisiones de los administradores, es tener la opción de dar seguimiento del grado de cumplimiento de los objetivos y productividad, que demuestren la eficiencia del nivel de éxito de la empresa.

De igual forma, el llevar a cabo una proyección del retorno de la inversión en el mercado es un concepto dinámico, de acuerdo con Soto y López (2023), la rentabilidad de una inversión en utilidades es una función directa de rendimiento de las empresas.

Capítulo II

2. Diseño Metodológico

2.1. Tipo de Estudio

En el presente trabajo de investigación se aplicó el método documental-bibliográfico con el objetivo de establecer fundamentos teóricos de las variables de la investigación; el método descriptivo, permitió tener un enfoque más profundo en la comprensión de la realidad examinada, obteniendo información del problema, con el fin de tener datos precisos y confiables para el estudio. Estos métodos fueron aplicados en el trabajo investigativo permitiendo que sus técnicas sean precisas para el objetivo de la investigación.

Adicionalmente, para la recopilación de la información de la muestra seleccionada, fueron utilizadas técnicas que permitieron obtener los datos cuantitativos (encuestas), con el fin de alcanzar una comprensión integral de la problemática, obteniendo un resultado que permita tomar acciones de mejora.

2.2. Método Teórico

2.2.1. Método Documental – Bibliográfico

La documentación es un esquema de contenido que funciona como una guía para el investigador, permitiendo identificar los aspectos esenciales que debe desarrollar en el marco teórico, para aquello, este método facilita la selección de información (Rojas, 2023).

De esta misma manera, Hadi et al. (2023) indican que este método se basa en una exhaustiva revisión documental, recurriendo a fuentes primarias y secundarias como libros, artículos académicos, registros históricos y normativas legales. A través de este método, se profundiza en temáticas ya sean en ciencias sociales y humanidades, así como administrativos y de desarrollo humano.

En este trabajo se utilizó el método documental que se sustenta en una revisión exhaustiva de fuentes tales como libros, artículos científicos, documentos históricos y normativas legales que han sido valiosas para establecer de forma correcta la estructura del marco teórico sujetas al estudio respectivo a través de las definiciones y conceptos para la investigación.

2.2.2. Método Descriptivo

Según Chávez (2019) el método descriptivo es aquel que está dirigido a profundizar el conocimiento de la problemática del estudio del caso, ya que este método es especialmente útil para caracterizar las particularidades de una población, con el fin de representar una interpretación adecuada, ya que es esencial para la investigación.

De igual manera, los métodos para llevar a cabo la investigación descriptiva son la observación, estudios de caso y la encuesta. Estos métodos permiten recolectar una amplia gama de datos que son fundamentales para determinar de una forma precisa el fenómeno que se estudia. (Alban et al., 2020)

Este método fue utilizado con el fin de obtener información en tiempo presente sobre los posibles inconvenientes de la gestión de los inventarios, con el objetivo de describir, analizar e interpretar los datos recolectados para comprender a fondo la problemática en la rentabilidad del comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala, esta elección justifica la necesidad de contar con información adecuada y relevante para la investigación.

2.3. Método Empírico

2.3.1. Encuesta

Las encuestas son cuestionarios estructurados que se administran de una muestra de participantes, estos pueden realizarse de manera presencial, telefónica o en línea, de forma que son útiles para recopilar datos sobre opiniones, actitudes y características de los participantes (Romero et al., 2024).

Esta técnica permitió obtener información directa acerca de las incidencias que tiene la gestión de inventario en la rentabilidad de la empresa. Para la aplicación de esta técnica se diseñó un cuestionario estructurado con opiniones de respuestas múltiples, en el cual fue aplicado una muestra de 4 colaboradores encargados de la gestión de inventario del comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala, permitiendo llevar a cabo un análisis de la información obtenida.

2.3.2. Entrevista

La entrevista es una técnica de recopilación de información mediante una conversación profesional, con el único fin de adquirir información adecuada para la investigación, permitiendo que en él los resultados deseados dependiendo del nivel de comunicación entre el investigador y los participantes. (Intriago et al., 2019)

En la investigación se llevó a cabo la entrevista, de manera presencial al propietario del comercial Truck Diesel, con la finalidad de recopilar información de cómo es utilizado la gestión de las existencias dentro de la empresa.

2.4. Herramientas

2.4.1. Cuestionarios

Según Arias (2020) esta herramienta de investigación permite a través de un conjunto estructurado de preguntas, acceder a una amplia gama de información desde las percepciones y creencias de los participantes hasta sus experiencias y datos demográficos, cuyo fin es recolectar datos cuantitativos y cualitativos que permiten comprender mejor el estudio de la investigación.

Los instrumentos utilizados para llevar a cabo la investigación fueron mediante un modelo de entrevista y un modelo de encuesta, el primer cuestionario (encuesta) se diseñó con 12 preguntas para los colaboradores encargados de la gestión de inventarios; mientras que el segundo cuestionario (entrevista) se diseñó con 10 preguntas que fue direccionado al gerente propietario del comercial Truck Diesel en la parroquia Puerto Bolívar de la ciudad de Machala.

2.4.2. Software

Se empleó el programa estadístico SPSS v29.0 Statical Package For The Social Sciences (SPSS) – (Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales) permitiendo la organización de datos en tablas de frecuencia simple, la cual se llevó a cabo para el proceso de tabulación y análisis de resultados obtenidos mediante las encuestas procesadas y el análisis de los resultados de la presente investigación. (Velarde, 2024)

2.5. Población y Muestra

2.5.1. Población

Ronquillo et al. (2024) expresan que la población es un conjunto finito o infinito de elementos con patrones comunes para generalizar los resultados de la investigación, para aquello, es fundamental describir con precisión las características y objetivos que se desea obtener, para alcanzar los resultados deseados.

La población que fue estudiada estuvo comprendida de la siguiente manera: personal de bodega, administrativo y contable, cuya función está relacionada al manejo de inventario del comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala. El total de la población son de 4 personas (Bodeguero, Auxiliar de bodega, Administradora y Contadora) a quienes se aplicó una encuesta; además 1 persona que es el Gerente Propietario a quien se aplicó una entrevista.

2.5.2. Muestra

Corbetta (2023) menciona que “la muestra es una técnica de investigación que permite seleccionar un grupo reducido de individuos, a partir de un conjunto más grande (población)” (p. 289). De tal forma que los resultados obtenidos se amplían a toda la población con un nivel de confianza adecuado.

Debido a la que la población es reducida se tomó el 100% de la misma como muestra. Para ello, se consideró las 4 personas encargadas del área administrativa, de bodega (encuesta) y al gerente propietario del comercial (entrevista), la muestra en total fue compuesta por 5 personas.

2.6. Análisis de los Resultados

2.6.1. Análisis de Fiabilidad

Con el fin de validar los resultados obtenidos, se llevó a cabo un análisis de fiabilidad al personal administrativo del Comercial Truck Diesel; dónde se obtuvo un Alfa de Cronbach con un coeficiente de relación del 0,858 en fiabilidad. De los resultados obtenidos se determinó que la escala utilizada es consistente y el estudio es fiable ya que los resultados obtenidos fueron ≥ 0.80 .

Tabla 2.
Estadística de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,858	12

Nota. Este análisis se desarrolló mediante programa estadístico de fiabilidad SPSS 29.

2.6.2. Análisis de validez

Los resultados de la encuesta mostraron una validez de 100%, lo que indica que los datos recopilados son altamente confiables y pueden ser utilizados de manera sólida para sustentar las conclusiones de la investigación.

Tabla 3.
Resumen del modelo de validez

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	1,000 ^a	1,000	1,000	,00000

Nota. El resultado fue obtenido del instrumento de encuesta aplicado a los encargados de la gestión de inventarios del Comercial Truck Diesel, al ser procesado en el programa estadístico SPSS 29.00.

2.7. Interpretación y análisis de los resultados

2.7.1. Interpretación y análisis de los resultados de los encargados de la gestión de inventarios

A continuación, se presenta el análisis de los datos obtenidos de la encuesta aplicada al personal encargado de la gestión de inventarios del Comercial Truck Diesel, centrado en 7 preguntas consideradas más relevante para el estudio, de un total de 12 preguntas que contenía el instrumento.

Pregunta 2: ¿Con qué frecuencia se realiza un control a la gestión de inventario en la empresa? (Tabla 7, Gráfico 2)

Interpretación

En los resultados obtenidos de los cuatro encuestados, se resaltó que un 75% (3 personas) realiza un control a la gestión de los inventarios de forma ocasional (semestral), por otro lado, se evidencia que 25% (1 persona) siempre (Diario, semanal, mensual) lleva a cabo un control a la gestión de los inventarios.

Análisis

Los respectivos datos muestran de manera clara que la mayoría de los encuestados realizan un control de los inventarios de forma semestral, dejando en evidencia una práctica irregular de monitoreo lo que puede ocasionar que los costos de almacenamiento puedan aumentar al no tener un control preciso permanente sobre las existencias de la empresa. Pero un porcentaje mínimo señala un compromiso de su trabajo en el área de bodega llevando siempre un control de los inventarios, ya sea de forma diaria, semanal o mensual indicando una alta conciencia sobre la importancia de mantener un registro actualizado de los productos almacenados para garantizar su disponibilidad y evitar pérdidas.

Pregunta 4: ¿Con qué frecuencia se realiza la depuración de inventarios por productos obsoletos o de baja rotación? (Tabla 9, Gráfico 4)

Interpretación

Conforme a los resultados de la encuesta realizada el 25% (1 persona) menciona que casi nunca se realiza una depuración de inventarios por productos obsoletos o de baja rotación, un 50% (2 personas) mencionan que a veces se realiza ese trabajo en el Comercial Truck Diesel para crear nuevos espacios para el almacenamiento y el 25% (1 persona) restante indica que casi siempre se lleva a cabo una depuración.

Análisis

De acuerdo a lo presentado en los resultados, existe una distribución interesante en cuanto a la frecuencia con la cual la empresa realiza la depuración de productos obsoletos o de baja rotación, ya que la mitad de los encuestados a veces realizan esta tarea, lo que sugiere una

atención moderada en este aspecto, ya que al no realizar una depuración de existencias aumenta el costo de almacenamiento por lo que afecta en la rentabilidad de la empresa, por otro lado un 25% casi siempre lleva a cabo esta responsabilidad, lo que demuestra que mantener un inventario limpio y actualizado es fundamental para la salud financiera de la empresa, en cambio, el otro 25% restante casi nunca realiza esta tarea, lo cual podría generar una acumulación de productos obsoletos y afectar la eficiencia del inventario haciendo incrementar los costos y deteriorando las relaciones con los proveedores con lo cual disminuiría su cartera para obtener nuevos productos.

Pregunta 7: ¿Con qué frecuencia se ofrecen promociones y descuentos para incrementar la rentabilidad por volumen de venta? (Tabla 12, Gráfico 7)

Interpretación

En conformidad con los datos reflejados en los resultados, se observó que un el 25% (1 persona) indicó que estas acciones se llevan a cabo casi siempre para incrementar la rentabilidad por volumen de ventas y un 75% (3 personas) indicaron que siempre ofrecen promociones y descuentos.

Análisis

En cuanto a los resultados obtenidos, se observaron que la mayoría de los encuestados mencionan que siempre realizan promociones y descuentos para generar más ventas, sugiriendo que esta estrategia es un pilar fundamental del Comercial Truck Diesel, permitiendo eliminar productos obsoletos o de baja rotación, liberando espacio en el almacenamiento y mejorando el flujo de caja. En cambio, un menor porcentaje expresó que casi siempre se lleva a cabo, determinando que las promociones generan un aumento significativo en las ventas haciendo que los costos de almacenamiento de inventarios se reduzcan, aumentando la rentabilidad de la empresa, con estos resultados se determina que para reducir el inventario es necesario llevar a cabo un modelo de gestión de inventario que permita que los costos por almacenamiento de inventarios disminuyan.

Pregunta 9: ¿Qué medidas utiliza para mejorar la rentabilidad de la empresa?
(Tabla 14, Gráfico 9)

Interpretación

Los resultados demuestran que el 75% (3 personas) realizan la optimización de costos para mejorar la rentabilidad del Comercial Truck Diesel, el 25% (1 persona) que es el resultado restante que determinó como la expansión a nuevos mercados es una medida utilizada para mejorar.

Análisis

Los resultados presentados muestran que la estrategia predominante para mejorar la rentabilidad de la empresa es la optimización de costo según la mayoría de los encuestados, haciendo que la organización aumente su eficiencia operativa, llevando a cabo acciones para la reducción de gastos y la mejora de procesos. En cambio, un porcentaje menor indica necesario la expansión a nuevos mercados, generando estrategias para incrementar la cartera de clientes y generar más ventas mediante método de gestión de inventarios.

Pregunta 11: ¿Qué tan importante considera el control de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa? (Tabla 16, Gráfico 11)

Interpretación

Los resultados reflejan que el 25% (1 persona) considera como importante llevar a cabo un control en el Comercial Truck Diesel y el 75% (3 personas) indica que el control de inventario es muy importante para incrementar la rentabilidad del negocio, en cambio

Análisis

Los resultados de la encuesta revelan un consenso general entre los encargados de los inventarios sobre la importancia del control de las existencias, indicando que la empresa debe priorizar la implementación de sistemas o estrategias de control, ya que reconocen la necesidad de realizar una adecuada gestión, más allá de simplemente mantener un registro de las existencias.

Pregunta 12: ¿Qué tan importante considera aplicar un modelo de gestión de inventarios que contribuya mejorar la rentabilidad de la empresa? (Tabla 15, Gráfico 12)

Interpretación

Según los resultados obtenidos en la encuesta realizada a cuatro personas encargadas del control de inventarios en el Comercial Truck Diesel, un 25% (1 persona) considera que solo es importante llevar a cabo un modelo de gestión y el 75% (3 personas) restante consideran que es muy importante implementar un modelo de gestión que contribuya la mejora de la rentabilidad de la empresa.

Análisis

Los resultados del estudio indican un alto nivel de aceptación respecto a la implementación de un modelo de inventario como estrategia para incrementar la rentabilidad del Comercial Truck Diesel, indicando una comprensión generalizada de que una gestión eficiente de las existencias es crucial para el éxito empresarial permitiendo que la organización sea más competitiva ante sus competencias. Adicionalmente, existe una necesidad de capacitar y sensibilizar al personal en relación con las ventajas que una gestión eficiente pueda aportar a la empresa.

2.7.2. Interpretación y análisis de la entrevista realizada al Ing. Fernando Dudar Salinas Rivera Gerente propietario del Comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala

La entrevista realizada al gerente propietario del Comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala, el Ing. Fernando Dudar Salinas Rivera reconoce la necesidad de gestionar eficientemente el inventario para generar rentabilidad en la organización, reconoce el papel fundamental de llevar un control de las existencias, ya que en ocasiones existe sobre almacenamiento de stock. A pesar de los beneficios obtenidos con el sistema actual, es necesario una mejora para optimizar los costos de almacenamiento y exista una rotación de inventarios, ya que considera que el método actual en la cadena de suministros y de stock presenta limitaciones que impiden alcanzar los objetivos de la organización.

Además, al indagar sobre la posibilidad de realizar un seguimiento detallado del movimiento de los productos, no cuentan con herramientas necesarias, y el personal solo cuenta con un conocimiento empírico sobre el proceso que se lleva en la logística de la empresa, por lo que es necesario implementar un modelo eficaz para identificar las existencias en bodega permitiendo mejorar la eficiencia operativa; adicionalmente, destaca la importancia de contar con un stock adecuado para satisfacer la demanda de los clientes y permitir que la empresa sea más competitiva en el mercado, con un modelo de gestión que permita optimizando el proceso logístico de los productos, reducir costos de almacenamiento y mejorar la toma de decisiones estratégicas. Así mismo, afirma que es necesario agilizar la búsqueda de productos en bodega y optimizar el tiempo al realizar un pedido y entregarlo al cliente, además, busca generar una cultura organizacional orientada hacia la excelencia operativa.

2.8. Análisis cruzado de la información

De acuerdo con Lozano et al. (2021) en la investigación de “Gestión de inventarios y la rentabilidad de una empresa del sector automotriz”, a pesar del crecimiento experimentado por el sector automotriz en los últimos años, la volatilidad del mercado y el aumento de los costos han puesto de manifiesto la importancia de una gestión de inventarios eficiente. En concordancia con la investigación realizada se visualiza que los costos asociados a la cadena logística de la empresa son significativos, por lo que aumenta sus costos operacionales por lo cual genera un impacto en la rentabilidad.

Por lo que es importante la mejora continua Inciarte (2020), menciona que es necesario aplicar estrategias de acorde a la demanda del mercado, ya que una gestión de inventarios efectiva implica la aplicación de métodos que permitan equilibrar la oferta y la demanda, asegurando así la disponibilidad de los productos necesarios en el momento adecuado. En cuanto a los estudios relacionados y a los argumentos, se llevó a cabo un análisis correlacional de los datos obtenidos a través de los instrumentos aplicados al personal encargado de la gestión de inventarios del Comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala; estableciendo lo siguiente:

Los resultados de las encuestas revelan que el personal encargado de la gestión de inventarios considera importante una estrategia que permita la optimización de tiempo en la cadena de suministro, evitando el sobre almacenamiento para el crecimiento y la

productividad de la empresa. Coincidiendo con esta percepción, el gerente propietario subraya la importancia de gestión sólida en la cadena de suministro para corregir las deficiencias internas de la organización.

Ante este escenario, es necesario implementar un modelo de gestión de inventarios como mecanismo para optimizar el tiempo y recursos que son importantes para disminuir los costos asociados en la cadena de suministros, para generar un impacto en la rentabilidad de la empresa y lograr los objetivos que se proponen, siendo más competitiva en el mercado y satisfaciendo la demanda de los clientes.

Capítulo III

3. Diseño de la propuesta

3.1. Tema de la propuesta

Modelo de gestión de inventario *Just in Time* para el Comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala.

3.2. Antecedentes

La filosofía del modelo Justo a Tiempo (Just in Time) persigue la excelencia operativa mediante la entrega precisa de productos y servicios que satisfagan plenamente las necesidades del cliente. Este enfoque productivo se sustenta en la sincronización perfecta entre la demanda y la oferta, eliminando así la producción excesiva y los inventarios innecesarios, mediante la participación activa de todos los miembros de la organización, es fundamental alcanzar los objetivos de la misma, ya que se promueve una cultura de mejora continua y evitando un aumento en los costos operativos. (Singh et al., 2023)

El sistema Justo a Tiempo (JIT) se presenta como una estrategia de producción altamente eficiente que busca satisfacer las necesidades del cliente de manera precisa y oportuna. Desde que surgió en Japón a mediados del siglo XX, la empresa Toyota, pionera en la industria automotriz, desarrolló este sistema de producción que, tras años de perfección, ha sido un referente mundial en la gestión de inventarios, ya que permite adaptarse de manera flexible a las fluctuaciones del mercado y ofrecer productos de alta calidad a sus clientes. (Montañez, 2024)

La aplicación del sistema Justo a Tiempo en el Comercial Truck Diesel en la ciudad de Machala, permitirá una mejor planificación y control de los inventarios, minimizando el sobre almacenamiento y disminuyendo los costos asociados.

En lo concerniente, al sistema de gestión de inventarios propuesto, tiene como finalidad mejorar la eficiencia operativa del Comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala, a través de la estandarización de procesos y la reducción de errores en la gestión de existencias; con el objetivo principal de establecer un marco de trabajo claro y conciso, que permita al personal responsable conocer los procedimientos, garantizando la eficiencia, calidad y el control interno de las operaciones.

3.3. Justificación

Tomando en cuenta los resultados obtenidos de la investigación, se propone implementar y diseñar un sistema de gestión de inventarios mediante un manual al personal encargado de la gestión de inventarios, que permita optimizar los procesos, reducir costos y mejorar el control interno, considerando el análisis e interpretación de la encuesta y entrevista aplicada presentado en el capítulo anterior.

Dada la importancia de la planificación estratégica para el éxito empresarial, y la necesidad de adaptarse a un entorno cada vez más competitivo y complejo, esta investigación busca explorar cómo una nueva herramienta puede contribuir al desarrollo del Comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala.

La implementación de este sistema no solo optimizará los procesos de gestión de inventarios, sino que también permitirá reducir los costos operativos, mejorar la precisión de las existencias, aumentar la satisfacción del cliente y facilitar la toma de decisiones. Al ser un sistema que se puede adaptar según la necesidad del mercado, podrá resolver los desafíos actuales de la gestión de inventarios y proporcionando una base sólida para el crecimiento futuro de la empresa.

3.4. Objetivos

3.4.1. General

Diseñar un sistema de gestión de inventario "Justo a Tiempo" en el área financiera del Comercial Truck Diesel para reducir costos operativos y aumentar la rentabilidad, a través de un manual de procedimientos.

3.4.2. Específicos

- Conocer el sistema y las herramientas utilizadas actualmente para la gestión de inventarios, observando su eficiencia y eficacia.
- Verificar los datos del inventario en el sistema, identificando posibles discrepancias entre lo registrado de forma física y lo registrado de forma digital.
- Identificar las principales oportunidades de mejora en los procesos de manejo y control de inventario.

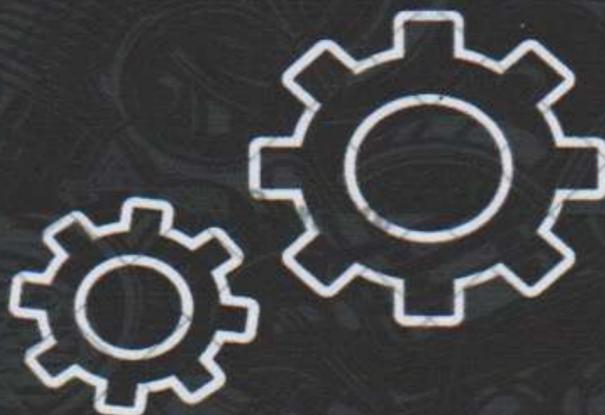
3.5. Desarrollo de la propuesta

Este manual tiene como propósito establecer lineamientos claros para una gestión eficiente de inventarios en el Comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala, garantizando así la reducción de costos operativos, optimizar los procesos, asegurar la satisfacción del cliente y aumentar la rentabilidad de la empresa.

COMERCIAL TRUCK DIESEL



Manual de procedimientos
para la gestión de inventarios



Elaborado por:	Aprobado por:	Fecha	Versión N°
Ricardo Banchón	Dudar Salinas Gerente Propietario	Enero 2025	1



Capítulo I

1. **Ámbito de la aplicación**

El presente manual tiene como objetivo establecer un marco de referencia para la optimización de los procesos de la gestión de inventarios en el Comercial Truck Diesel, con el fin de mejorar la eficiencia operativa y el manejo de los recursos financieros.

2. **Objetivo del manual**

- Optimizar los niveles de inventarios
- Reducir costos asociados a la gestión de inventarios
- Mejorar la eficiencia operativa del almacén

3. **Uso del manual y actualización**

a) **Restricción del uso**

Este manual debe ser utilizado exclusivamente por el personal del Comercial Truck Diesel, con funciones relacionadas a la gestión de inventarios. La información contenida en este documento es confidencial y no debe ser compartida con terceros ajenos a la empresa.

b) **Actualización**

Este manual requiere una revisión y actualización periódica, se recomienda hacerlo de forma semestral, para asegurar que se ajuste a los cambios constantes en los procesos y procedimientos de la empresa, garantizando la vigencia y relevancia de la información contenida.

4. **Alcance del manual**

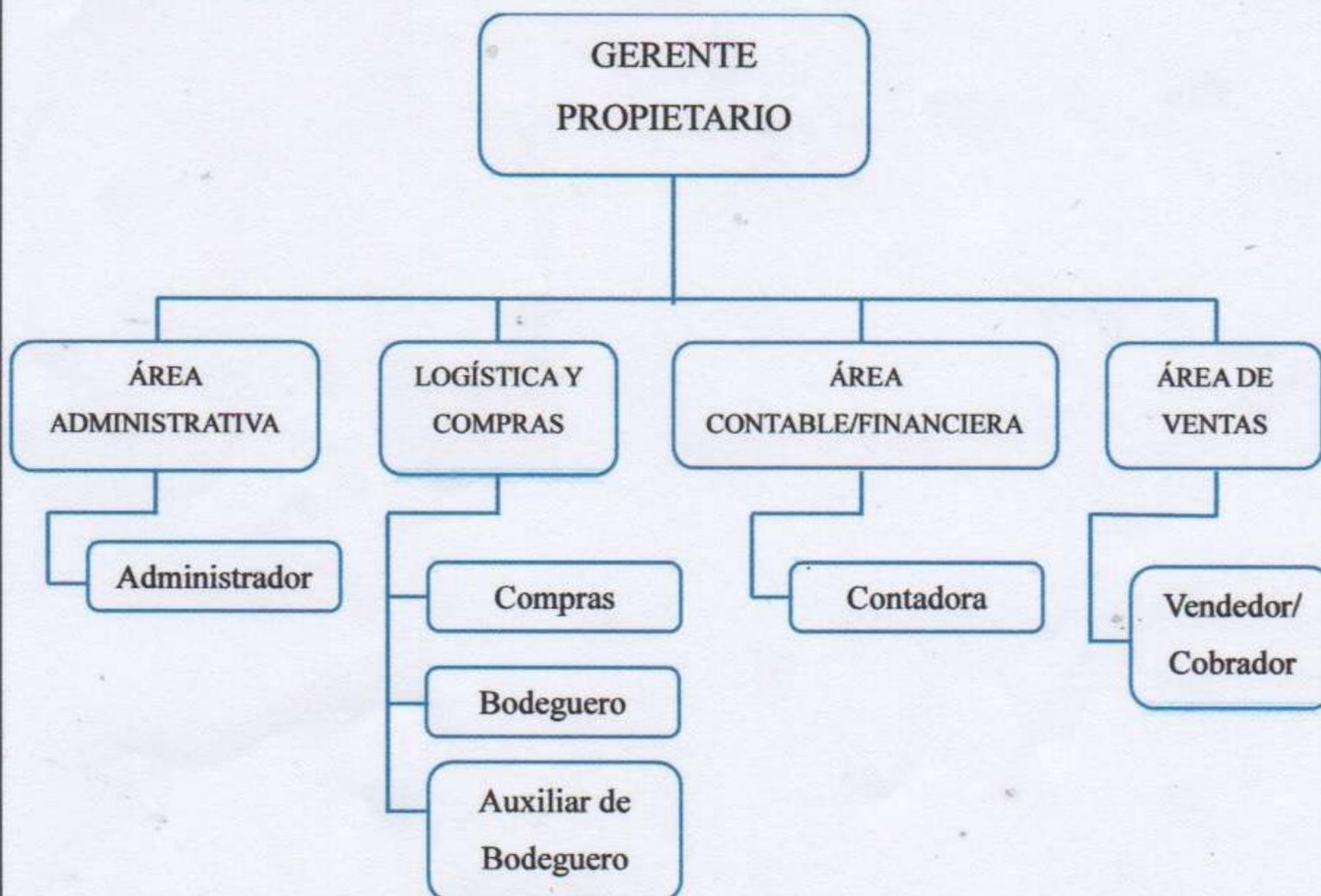
Este manual tiene carácter normativo y establece los procedimientos a seguir para la gestión de inventarios en el Comercial Truck Diesel, siendo de cumplimiento obligatorio al personal encargado.

Capítulo II

5. Estructura organizacional para el Comercial Truck Diesel

Ilustración 1.

Organigrama estructural para el comercial



Nota. Organigrama diseñado para la gestión de inventarios dentro del Comercial Truck Diesel.

6. Descripción de procedimiento con relación al inventario

Actividades a ejecutar por el Gerente

- Establecer objetivos
 - Definir metas específicas, medible, alcanzable, relevante, a corto plazo (SMART).
 - Alinear estrategias según la exigencia del mercado.
- Implementar el modelo Justo a Tiempo

- Capacitación.
- Implementar el sistema Kanban.
- Controlar los niveles de inventarios
 - Establecer niveles mínimos y máximos de inventarios.
 - Análisis ABC.
 - Indicadores clave de desempeño (KPI).

Actividades a ejecutar por el administrador

- Control de inventarios: Sistema de gestión de inventarios eficiente, ya sea manual o automatizado.
- Conteo físico periódico: Realizar conteos físicos periódicos de inventarios de forma regular para verificar la precisión de los registros y detectar cualquier inconsistencia.
- Identificación de oportunidades: Buscar continuamente oportunidades para la mejora continua.
- Análisis de indicadores clave: Monitorear los indicadores clave de desempeño relacionados con el inventario.

Actividades a ejecutar por el encargado de compras

- Planificación y pronóstico de la demanda
 - Análisis histórico de ventas: Estudiar las tendencias de venta para identificar patrones estacionales y periódicos.
 - Colaboración con ventas: Trabajar en conjunto para obtener previsiones precisas sobre los requerimientos de productos.
 - Consideración de factores externos: Evaluar el impacto de factores como promociones, lanzamientos de nuevos productos y condiciones del mercado en la demanda.
- Selección y Evaluación de proveedores
 - Criterios de selección: Buscar proveedores que cumplan con los estándares de calidad, tiempo de entrega y precio.
 - Relaciones a largo plazo: Establecer relaciones sólidas con proveedores confiables para garantizar un suministro estable.
 - Evaluación del desempeño: Realizar evaluaciones periódicas para asegurar que los proveedores cumplen con los acuerdos establecidos.
- Generación de orden de compra
 - Información precisa: Asegurar de que las órdenes de compra contengan toda la información necesaria, como cantidad, descripción del producto, fecha de entrega y condiciones de pago.
 - Sistema de gestión de órdenes: Utilizar un sistema eficiente para gestionar y rastrear las órdenes de compra.
 - Comunicación efectiva: Mantener una comunicación constante con los proveedores para confirmar las órdenes y resolver cualquier discrepancia.

- Seguimiento de las órdenes
 - Monitoreo del estado de las órdenes: Utilizar herramientas de seguimiento para conocer el progreso de las entregas.
 - Comunicación proactiva: Informar a las áreas involucradas sobre cualquier retraso o cambio en la fecha de entrega.
 - Gestión de incidencias: Resolver de manera oportuna cualquier problema que surja durante el proceso de entrega.

Actividades a ejecutar por el bodeguero

- Recepción de mercaderías
 - Verificar la cantidad y calidad de las mercaderías recibidas contra la orden de compra.
 - Ubicar las mercaderías en las zonas de almacenamiento designadas según el sistema de ubicación.
 - Introducir los datos de recepción.
- Almacenamiento
 - Rotular claramente los productos y ubicaciones.
 - Asegurar la integridad física de los productos mediante la implementación de medidas de seguridad.
- Inventarios
 - Realizar conteos periódicos de inventario de manera regular (se recomienda hacerlo de forma mensual).
 - Participar en los inventarios físicos anuales.
 - Reportar cualquier inconsistencia en los niveles de inventario.

Actividades a ejecutar por el auxiliar de bodega

- Recepción de mercadería
 - Verificar que la cantidad y la calidad de los productos sean la misma que la orden de compra.
 - Almacenar los productos de manera ordenada y accesible.
 - Actualizar inmediatamente el sistema de inventario con la nueva información.
- Preparación de pedidos
 - Recibir las órdenes de pedidos o de venta.
 - Localizar los productos requeridos en el almacén de manera rápida y precisa.
 - Empacar los productos de acuerdo con las especificaciones del cliente.
 - Verificar la exactitud de cada pedido antes de enviarlo.
- Gestión de inventarios
 - Realizar conteos periódicos de inventario de manera regular (Se recomienda hacerlo de manera mensual).
 - Identificar y reportar cualquier inconsistencia en los niveles de inventario.
 - Participar en la implementación de sistema de etiquetado codificación para facilitar la localización de los productos.

- Monitorear los niveles de inventario y alertar al departamento cuando los niveles estén bajos.
- **Mantenimiento del almacén**
 - Mantener el almacén limpio y ordenado.
 - Realizar tareas de mantenimiento preventivo en equipos y herramientas.
 - Asegurar que el almacén cumpla con las normas de seguridad.

Actividades a ejecutar por el contador

- **Costo de inventario**
 - **Valoración:** Calcular el valor exacto del inventario en todo momento, considerando los métodos de valoración como el FIFO y promedio ponderado, y ajustando por obsolescencia o deterioro.
 - **Análisis de costos:** Descomponer los costos del inventario en sus componentes (adquisición, almacenamiento, manejo, obsolescencia) para identificar áreas de mejora y reducir costos.
 - **Control de variaciones:** Monitorear las variaciones en los costos de inventario y analizar sus causas, como cambios en los precios de los proveedores o ineficiencia en el proceso.
- **Informes financieros**
 - **Estados financieros:** Incluir la información del inventario en los estados financieros de la empresa, asegurando que se presenten de manera clara y precisa.
 - **Análisis de desempeño:** Utilizar los datos del inventario para analizar el desempeño financiero de la empresa y tomar decisiones estratégicas.

Actividades a ejecutar por el vendedor/ cobrador

- **Toma de pedidos precisos y actualizados**
 - **Detalle del producto:** Asegurarse de que cada pedido incluya una descripción detallada del producto, incluyendo modelo, color, tamaño, etc., para evitar errores en la producción o el envío.
 - **Cantidad exacta:** Solicitar al cliente la cantidad exacta requerida para evitar sobreproducción o falta de stock.
 - **Fecha de entrega deseada:** registrar la fecha de entrega deseada por el cliente para coordinar con los proveedores y la logística.
 - **Condiciones especiales:** Anotar cualquier condición especial del pedido para transmitirla a las áreas correspondientes.
- **Comunicación efectiva con producción y logística**
 - **Transmisión inmediata de pedidos:** Transmitir los pedidos al área de compras y logística de manera oportuna para iniciar el proceso de fabricación o envío.
 - **Seguimiento del estado de los pedidos:** Mantenerse informado sobre el estado de los pedidos y comunicar cualquier cambio o retraso al cliente.

- Coordinación de entregas: Trabajar en estrecha colaboración con el departamento de logística para garantizar que los productos se entreguen a tiempo y en las condiciones acordadas.
- Gestión de devoluciones y cancelaciones
 - Procesamiento eficiente: Gestionar de manera rápida y eficiente las devoluciones y cancelaciones, informando a producción y logística para ajustar los inventarios.
 - Causa de las devoluciones: Identificar las causas de las devoluciones para implementar medidas correctivas y prevenir futuras ocurrencias.
- Recopilación de datos de mercado
 - Tendencia de demanda: Identificar las tendencias de demandas del mercado para ajustar la producción y evitar excedentes o faltantes del inventario.
 - Preferencias de los clientes: Transmitir las preferencias de los clientes a los departamentos de diseño y desarrollo de producción para mejorar la oferta.
- Entrenamiento continuo
 - Conocimiento de los productos: Mantenerse actualizado sobre los productos y sus características para brindar un asesoramiento adecuado a los clientes.

Capítulo IV

7. Procesos para la gestión de inventarios

Actividades de gestión

Ilustración 2.

Actividades a realizar para la gestión de inventarios



Nota. Ilustración de las actividades que se deben realizar para una efectiva gestión de los inventarios.

Sistema Kanban

Tabla 4.

Sistema de compras y entregas de mercadería

	Pedidos de compra		Comunicación con proveedores		Proceso de envío		Recepción de mercadería	
	Procesando	Listo	Procesando	Listo	Procesando	Listo	Procesando	Listo
CLIENTE 1		x						
CLIENTE 2			x					
CLIENTE 3			x					
CLIENTE 4				x				
CLIENTE 5				x				
CLIENTE 6	x							
CLIENTE 7								x
CLIENTE 8								x
CLIENTE 9								x
CLIENTE 10						x		

Nota. Sistema de recepción de pedidos y entrega de mercadería para el Comercial.

Procedimiento

- Primero se receipta el pedido del cliente, según sus especificaciones.
- Se realiza el pedido a los proveedores, determinando el tiempo de entrega.
- Se comunica al cliente el tiempo de entrega del pedido.
- Se lleva a cabo el proceso de compra.
- Se realiza el envío de la mercadería por parte del proveedor.
- Se receipta la mercadería
- Se lleva a cabo el proceso de revisión del producto.
- Se entrega el producto al cliente.

Tarjeta Kanban para el conteo físico

Esta herramienta es fundamental para la gestión de inventarios, especialmente cuando se vincula con los productos almacenados. Este sistema permite la reposición de stock bajo demanda, optimizando así el flujo de materiales. El uso de esta tarjeta facilita el seguimiento y la solicitud de nuevos suministros, garantizando una mayor productividad.



Tabla 5.
Tarjeta Kanban de inventario

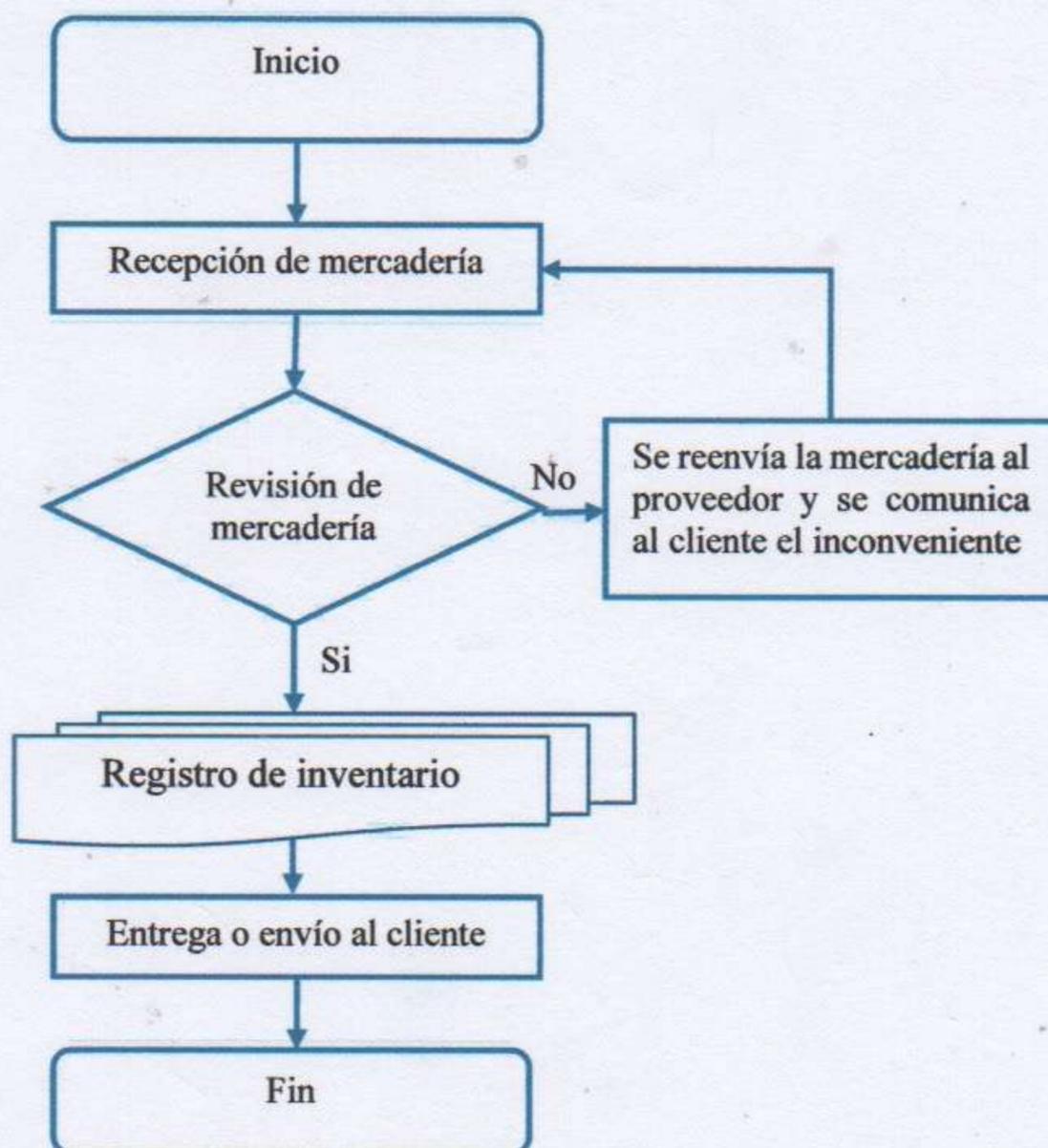
Descripción del producto				Número de parte	
FILTRO DE AIRE				5421	
Cantidad	15	Tiempo de espera	2 días	Fecha de orden	15/10/24
Proveedor	ORODIESEL			Fecha de vencimiento	17/10/24
Planificador	Carlos Ruge	Tarjeta 1 de 2			
		Ubicación	A-3		

Nota. Tarjeta de control de inventario para el conteo físico para el comercial.

FLUJOGRAMA DE RECEPCIÓN DE PEDIDO Y ENVÍO AL CLIENTE

Ilustración 4.

Proceso de recepción de pedido y envío de mercadería al cliente



Nota. Procedimiento para la recepción de mercadería por parte del proveedor para llevar a cabo el inventario y realizar la entrega del producto al cliente.

Presupuesto

En el contexto de la aplicación de esta propuesta en el Comercial Truck Diesel, se han calculado y definido los costos concernientes a la creación e impresión del manual de procedimientos. Estos costos se han establecido como parte integral del proceso de mejora de la gestión operativa, siendo responsabilidad del administrador de la empresa su supervisión. A continuación, se detalla la información:



Tabla 6

Presupuesto del modelo de gestión

Descripción de gasto	Valor Unitario	Valor total
Honorarios profesionales	\$50	\$50
Diseño del manual	\$30	\$30
Impresión del manual	\$ 5	\$ 5
Total del presupuesto	\$85	\$85

Nota. Tabla referencial del presupuesto del modelo de gestión de inventario.

CONCLUSIONES

- De acuerdo con la investigación realizada al Comercial Truck Diesel de la Ciudad de Machala, revela una deficiencia en la gestión de inventario. Esta situación compromete la eficiencia de sus operaciones y limita su capacidad para tomar decisiones estratégicas basadas en datos precisos y actualizados.
- Los resultados de esta investigación demuestran de manera contundente que la implementación de un modelo de gestión es esencial para optimizar los procesos con se lleva a cabo con los inventarios del Comercial. Al establecer herramientas de control efectivos, se logra una mayor eficiencia operativa, reduciendo los tiempos de respuestas, permitiendo la reducción de costos y aumentando la rentabilidad de la empresa.
- El Comercial Truck Diesel tiene una deficiencia en la gestión de inventarios, por la falta de un sistema detallado que abarque las operaciones de logística, impidiendo optimizar los procesos internos, generando ineficiencia y dificultando la comunicación entre los distintos departamentos encargados a la cadena de suministro.

RECOMENDACIONES

- Implementar un modelo de gestión que sugiere profundizar en el estudio de estrategias en colaboración con los proveedores, experimentando la comunicación bidireccional, la transparencia en los procesos y el intercambio de información en tiempo real. Esto permitiría no solo garantizar la puntualidad y la calidad de las entregas, sino también fortalecer la cadena de suministro.
- Se recomienda optimizar la gestión de inventario y minimizar los costos asociados a productos obsoletos, ya que se genera un alto costo de almacenamiento en el Comercial, para ello, es necesario implementar una estrategia de compras según la demanda del mercado, con base al historial de compras de los clientes, esto permitirá maximizar la eficiencia y la eficacia del personal a cargo, reduciendo el tiempo de espera para entregar la mercadería al cliente.
- Se recomienda implementar la propuesta del modelo de gestión de inventarios mediante un manual, con los procedimientos que deben llevar a cabo el personal en relación a la cadena de suministro, para garantizar un trabajo eficaz, es necesario incorporar capacitaciones continuas, enfatizando las herramientas y técnicas del modelo justo a tiempo, al empoderar a los empleados se generará un mayor sentido de permanencia y un compromiso para la mejora continua, lo que a su vez se evidenciará en la productividad de la empresa.

Referencias

- Achote, A. S. (2024). Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la bodega del taller automotriz AUTOMECANO del sur. *Universidad Técnica de Cotopaxi*. <https://doi.org/https://repositorio.utc.edu.ec/server/api/core/bitstreams/39ff2f8d-ae80-4058-be71-f11414a865dd/content>
- Aguirre, C. S., Baraona, C. M., & Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Revista De Investigación Valor Contable*, 7(1), 50-64. https://doi.org/https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396
- Alban, G., Arguello, A., & Molina, N. (2020). Metodologías de investigación descriptiva: In Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Recimundo*, 163-173. <https://doi.org/https://doi.org/10.26820>
- Ali, M., Hussing, M., N., N. N., & Ghani, K. E. (2019). Liquidity, growth and profitability of non-financial public listed Malaysia: A Malaysian evidence. *International Journal of Financial Research*, 10(3), 194-202. <https://doi.org/https://doi.org/10.5430/ijfr.v10n3p194>
- Álvarez, L. F. (2020). *Gestión de inventarios: cartilla para el aula*. Corporación Universitaria Minuto de Dios. <https://doi.org/https://elibro.net/es/lc/ulead/titulos/198393>
- Apaza, K. A. (2024). Gestión de control interno de almacén en la empresa RH FOX MOTORS E.I.R.L., PERIODO 2020. *Facultad de Ciencias Jurídicas Empresariales y Pedagógicas*. https://doi.org/https://repositorio.ujcm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12819/2797/Katy_trab-suf_titulo_2024.pdf?sequence=1
- Arenal, C. (2020). *Gestión de inventario*. Tutor formación. <https://doi.org/https://doi.org/https://elibro.net/es/lc/ulead/titulos/126745>
- Arias, J. (2020). Técnicas e instrumentos de investigación científica. *Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica*. <https://doi.org/https://doi.org/http://hdl.handle.net/20.500.12390/2238>

- Arroyo, C. M., & Meza, J. C. (2024). Control de inventarios y rentabilidad en las ferreterías del distrito de Pichanaqui 2022. *Universidad Peruana Los Andes*. https://doi.org/https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/7936/T037_72973331_47717139_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Camacho, A. S., Ríos, J. P., Mojica, J. H., & Rojas, R. M. (2020). Importancia de la gestión de inventario en empresa de Manufacura. *Boletín de Innovación, Logística y Operaciones*, 2(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.17981/bilo.2.2.2020.05>
- Chávez, C. (2019). *Metodología de la Investigación: Así de fácil*. Ciudad Educativa. <https://doi.org/https://elibro.net/es/lc/ulearn/titulos/98278>
- Chu, R. M. (2020). *El ROI de las decisiones del marketing: un enfoque de rentabilidad*. <https://doi.org/https://elibro.net/es/lc/uladech/titulos/150845>
- Corbetta, P. (2023). *Metodología y técnicas de investigación social (1er edición)*. McGraw-Hill España. <https://doi.org/https://elibro.net/es/lc/ulearn/titulos/229814>
- Cunya, C. F. (2023). Sistema de gestión de inventarios basado en el modelo EOQ para aumentar la rentabilidad de la Botica Marifarma E.I.R.L, Moyobamba - 2023. *Facultad de Ingeniería*. https://doi.org/https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12759/34391/REP_CARLOMAGNO.CUNYA_SISTEMA.DE.GESTION.DE.INVENTARIOS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cupe, W., Crisóstomo, E., Remuzgo, L., & Alcántara, E. (2024). Sistema de gestión en inventarios y su atención a clientes de. *Ingeniería Industrial*, 65(1-19). <https://doi.org/file:///C:/Users/Usuario/OneDrive%20-%20ULEAM/Escritorio/TITULACION/INVENTARIOS/Sistema%20de%20gesti%C3%B3n%20en%20inventarios%20y%20su%20atenci%C3%B3n%20a%20clientes%20de%20una%20empresa%20de%20compresoras.pdf>
- Donado, L., & Tabares, P. (2019). Método FIFO aplicado al control del inventario en la empresa colombiana S.A con sucursal Malambo. *Revista I+D en TIC*, 10(1), 37-42. <https://doi.org/https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/identific/article/view/3488>

- Escandón, R., Guerrero, J., Campos, H., Espinoza, R., & Ezpinoza, W. (2021). NIC 2 y su efecto en la presentación razonable de los Estados Financieros de la Empresa Macoser S.A. (Ecuador). *Revista Espacios*, 42(6), 1-13. <https://doi.org/https://www.revistaespacios.com/a21v42n06/a21v42n06p01.pdf>
- Escudero, M. (2019). *Gestión logística y comercial*. Ediciones Paraninfo. <https://doi.org/https://publishing.fgu-edu.com/ojs/index.php/RGN/article/view/127/166>
- Flores, R. A., Mero, C. M., & Marco, N. M. (2023). Gestión eficiente de la cadena de suministro en PYMES del Sector Automotriz en Guayaquil. *South Florida Journal of Development*, 4(8), 3301-3315. <https://doi.org/10.46932/sfjdv4n8-026>
- Gabino, D. J. (2021). Control interno de inventarios en la empresa automotriz ECOMOTORS, Cantón Guayaquil, año 2021. *Universidad Estatal Península de Santa Elena*. <https://doi.org/https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/9458/1/UPSE-TCA-2023-0016.pdf>
- García, C., Seijo, C., & Perdomo, K. (2020). Método ABC y gestión de inventarios en escenarios hiperinflacionarios. *Revista Global Negotium*, 3(2), 89. <https://doi.org/https://publishing.fgu-edu.com/ojs/index.php/RGN/article/view/127/166>
- Hadi, M. M., Martel, C. P., Huayta, F. T., Arias, C. R., & Arias, J. L. (2023). *Metodología de la Investigación: Guía para el proyecto de tesis*. Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú S.A.C. <https://doi.org/https://doi.org/10.35622/inudi.b.073>
- Inciarte, M. (2020). Procesos de la gestión de inventario en los concesionarios del sector automotriz del municipio Cabimas. *Revista de administración y Economía PANEL*, 2(1), 54-61. <https://doi.org/https://doi.org/10.33996/panel.v2i1.5>
- Intriago, G., Camacho, G., & Sánchez, M. (2019). *Metodología de la Investigación Educativa: retos y perspectivas: Vol. 1er edición*. Editorial Académica Universitaria (Edacun). <https://doi.org/https://elibro.net/es/lc/ulearn/titulos/151754>
- Lozano, M. G., Pezo, P. F., Soto, S. E., & Villafuerte, A. S. (2021). Gestión de inventarios y la rentabilidad de una empresa del sector automotriz. *SAPIENZA*, 2(4), 205-219. <https://doi.org/https://doi.org/10.51798/sijis.v2i4.157>

- Martínez, R. A. (2024). El índice de las acciones de las empresas financieras y su influencia en la rentabilidad de la bolsa de valores de Lima, periodo 2019 – 2021. *Universidad Privada de Tacna*.
<https://doi.org/http://161.132.207.135/bitstream/handle/20.500.12969/3449/Martinez-Delgado-Raul.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Merchana, O. (2023). Los ratios financieros y su relación con la rentabilidad en una empresa de maquinaria pesada. *Escritos Contables y de Administración*, 14(1), 39-65.
<https://doi.org/https://doi.org/https://doi.org/10.52292/j.eca.2023.3576>
- Montañez, J. S. (2024). Plan de Gestión de Inventarios Para la Optimización de la Cadena de Suministros en la Empresa Mis Bordados SAS. *Repositorio UDES*.
<https://doi.org/https://repositorio.udes.edu.co/server/api/core/bitstreams/c39e998d-95c0-4f7c-a598-26c029bae898/content>
- Pastora, V. P., Armas, I. H., & Chasi, B. F. (2020). Los inventarios y el costo de producción en las empresas industriales del Ecuador. *Revista científico-educacional de la provincia Granma*, 13(4), 254-264.
<https://doi.org/https://revistas.udg.co.cu/index.php/roca/article/view/288>
- Pinzón, I. G., Pérez, G. O., & Arango, M. D. (2020). Mejoramiento en la gestión de inventarios. *Revista Universidad EAFIT*, 46(160), 9-21.
<https://doi.org/http://www.redalyc.org/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=21520989002>
- Pinzón, I. G., Pérez, G. O., & Arango, M. D. (2020). Mejoramiento en la gestión de inventarios. *Revista Universidad EAFIT*, 46(160), 9-21.
<https://doi.org/file:///C:/Users/Usuario/Downloads/21520989002.pdf>
- Rincón, G. J. (2019). Gestión del capital de trabajo y rentabilidad. Evidencia empírica de empresas en Colombia. *Universidad Nacional de Colombia*.
https://doi.org/https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/7936/T037_72973331_47717139_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rojas, G. N. (2023). *Metodología de la Investigación para anteproyectos: Vol. 1er edición*. Editorial Abierta para Adultos (UAPA).
<https://doi.org/https://elibro.net/es/lc/uleam/titulos/229656>

- Rojas, J., Chávez, P., & Raymundo, C. (2019). . Collaborative Culture Management Model to Improve the Performance in the Inventory Management of a Supply Chain. *IEEE*. [https://doi.org/file:///C:/Users/Usuario/Downloads/aromero,+5%20\(1\).pdf](https://doi.org/file:///C:/Users/Usuario/Downloads/aromero,+5%20(1).pdf)
- Romero, R., Mayta, D., Ancaya, M., Tasayco, S., & Berrio, M. (2024). *Método de investigación científica: Diseño de proyectos y elaboración de protocolos en las Ciencias Sociales*. <https://doi.org/file:///C:/Users/Usuario/Downloads/303.pdf>
- Ronquillo, V., Castro, M., & Castro, J. (2024). *Metodología de la Investigación Educativa*. Editorial Tecnocientífica Americana. <https://doi.org/https://doi.org/https://elibro.net/es/lc/uTEAM/titulos/253751>
- Samaniego, H. (2019). Un modelo para el control de inventarios utilizando dinámica de sistemas. *Revista internacional de administración*(6), 134-154. <https://doi.org/http://revistas.uasb.edu.ec/index.php/eg/article/view/1305>
- Singh, C. D., Singh, R., Mand, J. S., & Singh, S. (2023). Application of Lean and JIT principles in supply chain management. *Int. J. Manag. Res. Bus. Strategy*, 2(1), 85-98. <https://doi.org/https://doi.org/10.20983/culcyt.2023.2.2e.3>
- Soto, V. G., & López, A. M. (2023). Modelando crecimiento y rentabilidad empresarial de la industria de Coahuila. *Ensayos Revista de Economía*, 42(1), 1-32. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.29105/ensayos42.1-1>
- Teixeira, A. P., & Gusmao, D. J. (2023). Gestión de Inventario. *Revista Ibero - Americana de Humanidades, Ciencias y Educación - REASE*, 9(8). <https://doi.org/doi.org/10.51891/rease.v9i8.10895>
- Velarde, J. J. (2024). Habilidades gerenciales y desempeño laboral en profesionales asistenciales de un establecimiento de Tumbes 2023. *ESCUELA DE POSGRADO*. https://doi.org/https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/140632/Velarde_SJJ-SD.pdf?sequence=1

Anexos

Anexo1. Modelo de encuesta y entrevista



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ EXTENSIÓN BAHÍA DE CARÁQUEZ

ENCUESTA DIRIGIDA AL PERSONAL ADMINISTRATIVO Y LOGÍSTICO QUE LABORA EN EL COMERCIAL TRUCK DIESEL DE LA CIUDAD DE MACHALA

Tema: La gestión de inventario y su impacto en la rentabilidad del comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala.

El objetivo de la encuesta es dar a conocer en qué medida la gestión de los inventarios impacta en la rentabilidad del comercial Truck Diesel de la ciudad de Machala, con la finalidad de mejorar los procesos de logística para la satisfacción del cliente. La información es totalmente de carácter académico y será manejada de forma reservada.

Instrucciones: Agradecemos pueda marcar una sola opción con sinceridad.

Encuesta

1. **¿Cuál es el método utilizado para realizar el control de inventarios de la empresa?**
 - No se lleva a cabo un control
 - Software
 - Código de barra o QR
 - Sistema manual (Excel)
 - Conteo físico
2. **¿Con qué frecuencia se realiza un control a la gestión de inventarios en la empresa?**
 - Nunca
 - Casi nunca (anual)
 - A veces (semestral)
 - Casi siempre (trimestral)
 - Siempre (diario, semanal, mensual)
3. **¿Cómo calificaría la eficiencia de los procesos de gestión de inventarios en la empresa?**
 - Muy malo

- Malo
 - Regular
 - Bueno
 - Muy bueno
4. **¿Con qué frecuencia se realiza la depuración de inventarios por productos obsoletos o de baja rotación?**
- Nunca
 - Casi nunca
 - A veces
 - Casi siempre
 - Siempre
5. **¿Cómo evalúa el nivel de rentabilidad actual de la empresa?**
- Muy malo
 - Malo
 - Regular
 - Bueno
 - Muy bueno
6. **¿Se realiza ajustes de los precios de venta de acuerdo con la demanda y competencia para mejorar la rentabilidad?**
- Nunca
 - Casi nunca
 - A veces
 - Casi siempre
 - Siempre
7. **¿Con qué frecuencia se ofrecen promociones y descuentos para incrementar la rentabilidad por volumen de ventas?**
- Nunca
 - Casi nunca
 - A veces
 - Casi siempre
 - Siempre
8. **¿Con qué frecuencia realizan un análisis de rentabilidad en la empresa?**
- Nunca
 - Casi nunca
 - A veces

- Casi siempre
 - Siempre
- 9. ¿Qué medidas utiliza para mejorar la rentabilidad de la empresa?**
- Optimizar costos
 - Mejorar la productividad
 - Calcular indicadores clave
 - Expansión a nuevos mercados
 - Contratar talento humano adecuado
- 10. ¿Considera que la gestión de inventario influye en la rentabilidad de la empresa?**
- Nunca
 - Casi nunca
 - A veces
 - Casi siempre
 - Siempre
- 11. ¿Qué tan importante considera el control de inventario para mejorar la rentabilidad de la empresa?**
- Nada importante
 - Poco importante
 - Algo importante
 - Importante
 - Muy importante
- 12. ¿Qué tan importante considera aplicar un modelo de gestión de inventario que contribuya mejorar la rentabilidad de la empresa?**
- Nada importante
 - Poco importante
 - Algo importante
 - Importante
 - Muy importante

Anexo 2. Modelo de entrevista al gerente propietario



**UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ
EXTENSIÓN BAHÍA DE CARÁQUEZ**

ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE PROPIETARIO DEL COMERCIAL TRUCK DIESEL DE LA CIUDAD DE MACHALA

Instrucciones: Agradecemos se sirva a responder con sinceridad y honestidad las preguntas formuladas en la siguiente entrevista, de su respuesta dependerá el éxito de este.

Entrevista

1. ¿Cuál ha sido su experiencia en la gestión de inventarios y cómo las resolvió?
2. ¿Cómo ha utilizado la tecnología para mejorar la precisión y eficiencia de los sistemas de inventario en su empresa?
3. ¿Cómo evalúa la efectividad de un sistema de gestión de inventario?
4. ¿Qué estrategias ha utilizado para reducir los costos de inventario sin comprometer el servicio al cliente?
5. ¿Cómo ha contribuido la gestión de inventario para mejorar la satisfacción del cliente?
6. ¿Cuáles son los indicadores utilizados para medir la rentabilidad de la empresa?
7. ¿Cómo describiría la evolución de la rentabilidad de la empresa en los últimos periodos?
8. ¿Cuáles son los principales desafíos a los que enfrenta la empresa con respecto a la rentabilidad?
9. ¿Qué estrategias ha implementado para mejorar la gestión de inventario y aumentar los márgenes de beneficio de sus productos?
10. ¿Qué objetivos se plantea para mejorar la gestión de inventarios de manera que contribuya para mejorar la rentabilidad de la empresa?

Anexo 3. Tabulación de resultados de la encuesta.

Tabla 7.

¿Cuál es el método utilizado para realizar el control de los inventarios de la empresa?

Escala	Frecuencia	Porcentaje
No se lleva a cabo un control	1	25,0
Conteo físico	3	75,0
Total	4	100,0

Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Tabla 8.

¿Con qué frecuencia se realiza un control a la gestión de inventario en la empresa?

Escala	Frecuencia	Porcentaje
A veces (semestral)	3	75,0
Siempre (diario, semanal, mensual)	1	25,0
Total	4	100,0

Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Tabla 9.

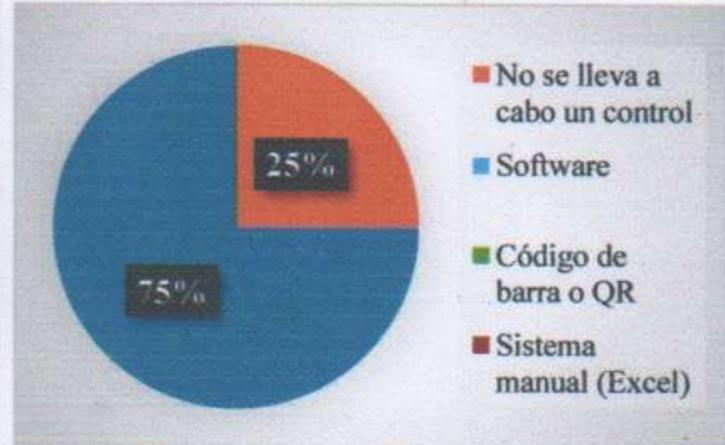
¿Cómo calificaría la eficiencia de los procesos de gestión de inventario en la empresa?

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Bueno	3	75,0
Muy bueno	1	25,0
Total	4	100,0

Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Gráfico 1.

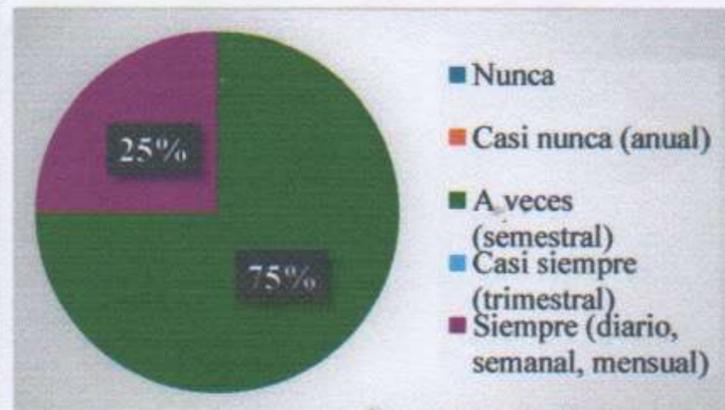
¿Cuál es el método utilizado para realizar el control de los inventarios de la empresa?



Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Gráfico 2.

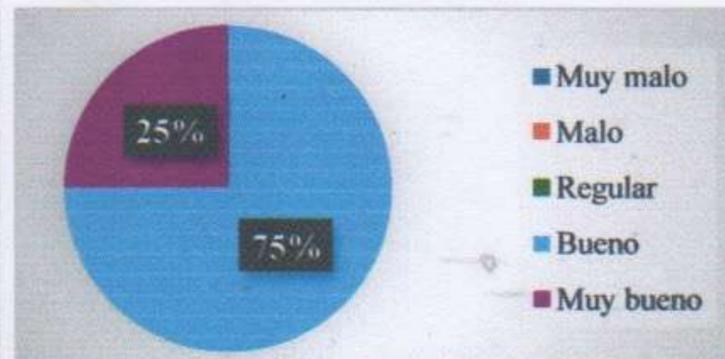
¿Con qué frecuencia se realiza un control a la gestión de inventario en la empresa?



Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Gráfico 3.

¿Cómo calificaría la eficiencia de los procesos de gestión de inventario en la empresa?



Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Tabla 10.

¿Con qué frecuencia se realiza la depuración de inventarios por productos obsoletos o de baja rotación?

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Casi nunca	1	25,0
A veces	2	50,0
Casi siempre	1	25,0
Total	4	100,0

Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Tabla 11.

¿Cómo evalúa el nivel de rentabilidad actual de la empresa?

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Bueno	1	25,0
Muy bueno	3	75,0
Total	4	100,0

Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Tabla 12.

¿Se realiza ajustes de los precios de venta de acuerdo con la demanda y competencia para mejorar la rentabilidad?

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	4	100,0
Total	4	100,0

Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Gráfico 4.

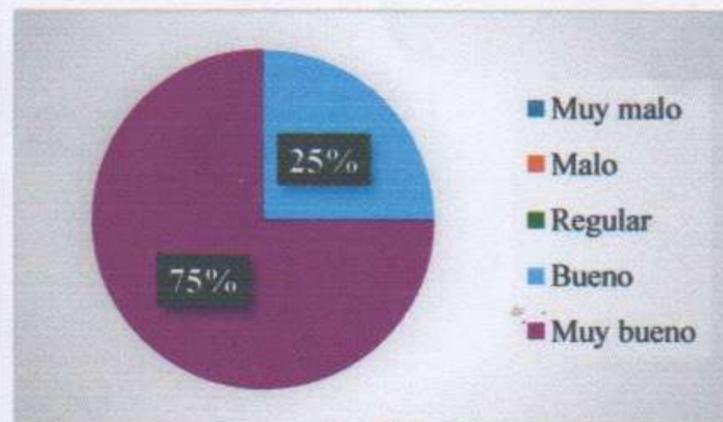
¿Con qué frecuencia se realiza la depuración de inventarios por productos obsoletos o de baja rotación?



Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Gráfico 5.

¿Cómo evalúa el nivel de rentabilidad actual de la empresa?



Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Gráfico 6.

¿Se realiza ajustes de los precios de venta de acuerdo con la demanda y competencia para mejorar la rentabilidad?



Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Tabla 13.

¿Con qué frecuencia se ofrecen promociones y descuentos para incrementar la rentabilidad por volumen de ventas?

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Casi siempre	1	25,0
Siempre	3	75,0
Total	4	100,0

Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Tabla 14.

¿Con qué frecuencia realizan un análisis de rentabilidad en la empresa?

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	4	100,0
Total	4	100,0

Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Tabla 15.

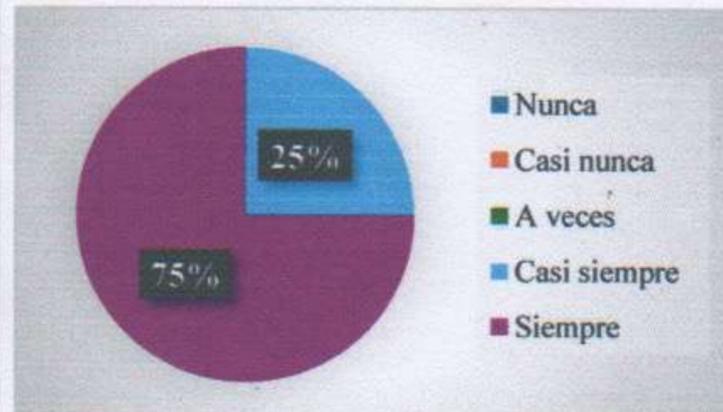
¿Qué medidas utiliza para mejorar la rentabilidad de la empresa?

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Optimizar costos	3	75,0
Expansión a nuevos mercados	1	25,0
Total	4	100,0

Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Gráfico 7.

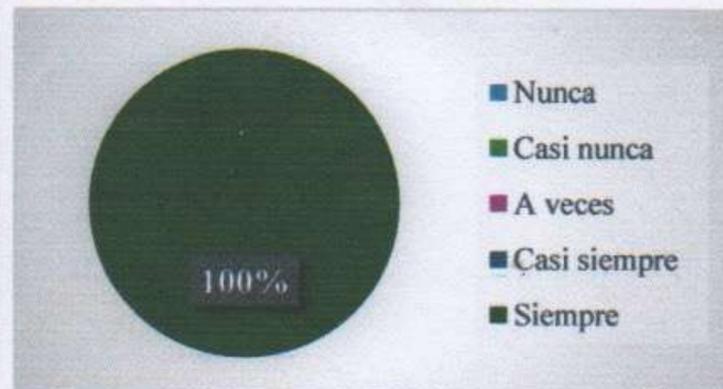
¿Con qué frecuencia se ofrecen promociones y descuentos para incrementar la rentabilidad por volumen de ventas?



Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Gráfico 8.

¿Con qué frecuencia realizan un análisis de rentabilidad en la empresa?



Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Gráfico 9.

¿Qué medidas utiliza para mejorar la rentabilidad de la empresa?



Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Tabla 16.

¿Considera que la gestión de inventario influye en la rentabilidad de la empresa?

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	4	100,0
Total	4	100,0

Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Tabla 17.

¿Qué tan importante considera el control de inventario para mejorar la rentabilidad de la empresa?

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Importante	1	25,0
Muy Importante	3	75,0
Total	4	100,0

Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Tabla 18.

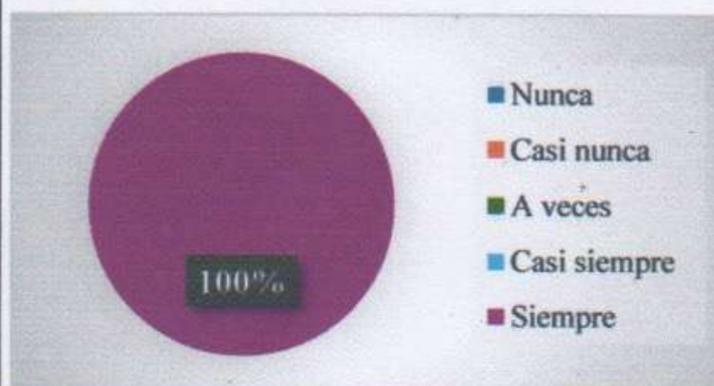
¿Qué tan importante considera aplicar un modelo de gestión de inventario que contribuya mejorar la rentabilidad de la empresa?

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Importante	1	25,0
Muy Importante	3	75,0
Total	4	100,0

Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Gráfico 10.

¿Considera que la gestión de inventario influye en la rentabilidad de la empresa?



Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Gráfico 11.

¿Qué tan importante considera el control de inventario para mejorar la rentabilidad de la empresa?



Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.

Gráfico 12.

¿Qué tan importante considera aplicar un modelo de gestión de inventario que contribuya mejorar la rentabilidad de la empresa?



Nota. Encuesta realizada al personal encargado a la gestión de inventario.