



**CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO  
CEUTEC**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES**

**PROYECTO DE GRADUACIÓN  
EFECTOS DEL MANEJO DE INVENTARIOS EN LOS RESULTADOS EN  
LAS MIPYMES DE TEGUCIGALPA**

**SUSTENDADO POR**

**Derek André Hernández García 11411230**

**Jefferson Stever Gutierrez Espinal 31121437**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE LICENCIATURA EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TEGUCIGALPA, HONDURAS, C.A.**

**ABRIL, 2022**

**CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO  
CEUTEC**

**LICENCIATURA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR**

**MARLON ANTONIO BREVÉ REYES**

**SECRETARIO GENERAL**

**ROGER MARTÍNEZ MIRALDA**

**VICERRECTOR ACADÉMICO NACIONAL**

**JAVIER ABRAHAM SALGADO LEZAMA**

**DECANA PREGRADO CEUTEC**

**DINA ELIZABETH VENTURA DÍAZ**

**DIRECTORA ACADÉMICA CEUTEC**

**TEGUCIGALPA**

**IRIS GABRIELA GONZALES ORTEGA**

**JEFE ACADÉMICA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**CEUTEC TEGUCIGALPA**

**CAROL IVONNE TURCIOS MARTÍNEZ**

**TEGUCIGALPA, HONDURAS, C.A.**

**ABRIL, 2022**

**EFFECTOS DEL MANEJO DE INVENTARIOS EN LOS RESULTADOS EN  
LAS MIPYMES DE TEGUCIGALPA**

**TRABAJO PRESENTADO EN EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS  
EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE:**

**LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ASESOR:**

**ROLANDO ARTURO CÁCERES MORENO**

**TERNA EXAMINADORA:**

**Ludwing Guardiola**

**Carol Turcios**

**Socorro Maldonado**

**TEGUCIGALPA, HONDURAS, C.A.**

**ABRIL, 2022**

## **DERECHOS DE AUTOR**

© Copyright 2022

DEREK ANDRE HERNANDEZ GARCIA  
JEFFERSON STEVER GUTIERREZ ESPINAL

Todos los derechos son reservados.

## **DEDICATORIA**

Este es un gran logro en nuestras vidas, primeramente, estamos agradecidos con Dios por habernos permitido llegar hasta este momento, sin su ayuda y guía nada de esto habría sido posible.

Gracias a nuestros padres por siempre habernos apoyado a lo largo de nuestras vidas, por esforzarse por darnos la mejor educación posible y hacernos unos hombres de bien, a mis hijos y esposa por ser el motivo de seguir esforzándome y avanzando en esta vida, a nuestros hermanos que igual han estado ahí cuando más lo hemos necesitado, a todos muchas gracias.

También hay que hacer mención honorífica a esos seres queridos que ya no se encuentran con nosotros, a mis abuelos que con sus ejemplos nos han impulsado a querer ser mejores personas cada día.

## **AGRADECIMIENTO**

Primero quiero agradecer a Dios porque todas las oportunidad y decisiones me llevaron aquí, también quiero agradecer a mi mama ya que me ha apoyado en todo el proceso, sin su ayuda no estaría en este lugar.

Agradezco a todos los maestros con lo que he recibido clases, ya que gracias a su guía y conocimiento pude llegar tan lejos, tanto en la universidad como en mi vida personal.

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente informe es una investigación acerca de los efectos que produce el llevar un buen manejo de inventarios y como esto incide en el nivel de éxito o fracaso de las MiPymes de Tegucigalpa.

De acuerdo a datos del BID son cerca de 26521 MiPymes que hay en el distrito central, con los datos que recolectamos en nuestra investigación pudimos constatar que la mayoría de las MiPymes no tienen un método de inventarios en sus negocios, esto afecta a los microempresarios ya que por no tener un correcto uso de inventarios incurren en gastos elevados de almacenamiento, en otras ocasiones se quedan sin producto para la venta, esto por no hacer pronósticos acertados de la demanda.

Nuestra investigación se centra en describir los beneficios en las ventas, la rentabilidad, la productividad, los costos, la cartera de productos y en el nivel de servicio, todo esto debido al uso correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa.

La metodología empleada para el análisis del Macroentorno del presente proyecto se basa en la utilización del análisis PEST, ya que cuenta con el análisis de cuatro factores macroeconómicos distintos (Sociales, políticos, tecnológicos y económicos). para el análisis del microentorno se utilizó el análisis de las 5 fuerzas de Porter.

Nuestra investigación es con orientación al enfoque mixto, ya que se combina métodos de investigación cuantitativos y cualitativos, otorgando mayor flexibilidad al momento de la recolección de datos.

La siguiente investigación se determina como de carácter descriptivo, ya que se pretende determinar los efectos del manejo de inventarios en los resultados de éxito o fracaso en las MiPymes de Tegucigalpa.

Como instrumento de recolección de datos se utilizará el cuestionario y entrevista, que permite obtener información con un enfoque cualitativos. El cuestionario será aplicado de manera online para seguridad de los implicados y prevención de cualquier incidente.

De acuerdo a los resultados obtenidos la investigación, se logró identificar que el 90% de los dueños de MiPymes de Tegucigalpa están conscientes que el correcto manejo de inventarios incide y determina en buena parte el crecimiento o estancamiento del negocio.

Los resultados de la investigación indican que en cuanto a la rentabilidad del negocio se refiere, el 57 % de los encuestados opina que llevando un buen manejo de inventarios pueden incrementar significativamente las ganancias de la empresa.

Se recomienda a las MiPymes implementar un método de inventarios en caso de que no cuenten con él, para solventar situaciones como el identificar los productos de alta y baja rotación, también que se capaciten en el área de manejo de inventarios, el infop es una opción, también se recomienda usar programas como Excel o Microsoft Access, estas son herramientas que son de gran ayuda para llevar un control específico de los productos que se tienen en existencia de materiales requeridos para la elaboración de productos.

## **RESUMEN**

El presente informe es una investigación acerca de los efectos que produce el llevar un buen manejo de inventarios y como esto incide en el nivel de éxito o fracaso de las MiPymes de Tegucigalpa.

En Tegucigalpa hay cerca 26251 MiPymes la mayoría de estas no cuentan con un método de inventarios en sus empresas, el objetivo de la presente investigación es ese mostrar los beneficios que produce el buen manejo de inventarios.

Se han aplicado cuestionarios y entrevistas para responder a las siguientes interrogantes que efectos produce en las ventas, la rentabilidad, la productividad, los costos, la cartera de productos y en el nivel de servicio, todo esto debido al uso correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa.

**Palabras clave:** manejo de inventarios, costos, efectos.

## **ABSTRACT**

This report is an investigation about the effects of good inventory management and how this affects the level of success or failure of MiPymes in Tegucigalpa.

In Tegucigalpa there are about 26,251 MiPymes, most of these do not have an inventory method in their companies, the objective of this research is to show the benefits of good inventory management.

Questionnaires and interviews have been applied to answer the following questions that have effects on sales, profitability, productivity, costs, product portfolio and service level, all due to the correct use of inventory management in the MiPymes of Tegucigalpa.

**Keywords:** inventory management, costs, effects.

# ÍNDICE GENERAL

<b>I. INTRODUCCION.....</b>	<b>1</b>
<b>II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....</b>	<b>2</b>
2.1 Antecedentes .....	2
2.2 Definición del Problema .....	3
2.3 Preguntas de Investigación .....	5
2.4 Variables de Investigación .....	6
2.5 Justificación .....	6
2.6 Delimitación de la investigación.....	8
<b>III. OBJETIVOS .....</b>	<b>9</b>
3.1 Objetivo General .....	9
3.2 Objetivos Específicos.....	9
<b>IV. MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>10</b>
4.1 Análisis de la situación actual .....	10
4.1.1 Macroentorno .....	10
4.1.1.1. Factores Políticos .....	11
4.1.1.2. Factores Económicos .....	13
4.1.1.3. Factores Sociales.....	17
4.1.1.4. Factores Tecnológicos .....	21
4.1.2 Microentorno.....	23
4.1.2.1 Competencia .....	24
4.1.2.2 Clientes .....	27
4.1.2.3 Proveedores.....	27
4.1.2.4 Productos sustitutos .....	28
4.2 Teorías de sustento.....	29
4.2.1 Las Teorías de Restricciones Dr. Eliyahu Goldratt .....	29
4.2.2 Las Teorías de Treacy y Wierzema .....	30
4.3 Conceptualización.....	33
4.3.1 Administración de Inventarios.....	33
4.3.2 Optimización de recursos.....	33
4.3.3 Rentabilidad económica y financiera.....	33
4.3.4 Sistema de inventario.....	34
4.3.5 Métodos de inventario.....	34
4.3.6 Ventaja Competitiva .....	36
<b>V. METODOLOGÍA / PROCESOS .....</b>	<b>37</b>
5.1 Enfoque y Métodos .....	37
5.1.1 Enfoque .....	37
5.1.1.2 Alcance .....	37
5.1.1.3 Diseño .....	38
5.1.2 Métodos.....	39
5.1.2.1 Tabla de Operaciones de Variables.....	41
5.2 Población y Muestra .....	44
5.2.1 Población.....	44
5.2.1.1 Marco Muestral.....	45
5.2.1.2 Justificación Método Muestral.....	45
5.2.2 Muestra .....	45

5.3 Unidad de Análisis y respuesta .....	46
5.3.1 Unidad de respuesta .....	47
5.4 Técnicas e Instrumentos aplicados.....	47
5.4.1 Instrumentos.....	47
5.4.2 Cuestionarios.....	47
5.4.3 Entrevistas.....	47
5.5 Fuentes de información.....	48
5.5.1 Fuentes primarias.....	48
5.5.2 Fuentes secundarias .....	48
5.6 Cronograma de trabajo.....	48
<b>VI. RESULTADOS Y ANÁLISIS .....</b>	<b>50</b>
6.1 Ventas .....	50
6.2 Rentabilidad .....	53
6.3 Productividad .....	55
6.4 Costos.....	58
6.5 Cartera de productos .....	61
6.6 Nivel de servicio .....	65
<b>VII. CONCLUSIONES.....</b>	<b>77</b>
<b>VIII. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>90</b>
<b>IX. BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>93</b>
<b>X. ANEXO (S) .....</b>	<b>97</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 5.1: Tabla de Congruencia Metodológica.....	39
Tabla 5.2: Operaciones de Variables .....	41
Tabla 6. 1: Resultados de pregunta 1- Cuestionario manejo de inventarios.....	50
Tabla 6. 2: Resultados de pregunta 2- Cuestionario manejo de inventarios.....	51
Tabla 6. 3: Resultados de pregunta 3- Cuestionario manejo de inventarios.....	52
Tabla 6. 4: Resultados de pregunta 4- Cuestionario manejo de inventarios.....	53
Tabla 6. 5: Resultados de pregunta 5- Cuestionario manejo de inventarios.....	54
Tabla 6. 6: Resultados de pregunta 6- Cuestionario manejo de inventarios.....	54
Tabla 6. 7: Resultados de pregunta 7- Cuestionario manejo de inventarios.....	55
Tabla 6. 8: Resultados de pregunta 8- Cuestionario manejo de inventarios.....	56
Tabla 6. 9: Resultados de pregunta 9- Cuestionario manejo de inventarios.....	57
Tabla 6. 10: Resultados de pregunta 10- Cuestionario manejo de inventarios.....	58
Tabla 6. 11: Resultados de pregunta 11- Cuestionario manejo de inventarios.....	59
Tabla 6. 12: Resultados de pregunta 12- Cuestionario manejo de inventarios.....	60
Tabla 6. 13: Resultados de pregunta 13- Cuestionario manejo de inventarios.....	61
Tabla 6. 14: Resultados de pregunta 14- Cuestionario manejo de inventarios.....	62
Tabla 6. 15: Resultados de pregunta 15- Cuestionario manejo de inventarios.....	63
Tabla 6. 16: Resultados de pregunta 16- Cuestionario manejo de inventarios.....	64
Tabla 6. 17: Resultados de pregunta 17- Cuestionario manejo de inventarios.....	65
Tabla 6. 18: Resultados de pregunta 18- Cuestionario manejo de inventarios.....	66

Tabla 6. 19: Resultados de pregunta 19- Cuestionario manejo de inventarios .....	67
--	----

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 4. 1 Producto Interno Bruto .....	14
Gráfico 4. 2 Contribución al crecimiento del PIBT por rama de actividad económica .....	15
Gráfico 4. 3 Contribución al crecimiento del PIBT por componentes del gasto .....	16
Grafico 6.1 Cumplimiento de los objetivos de ventas.....	50
Grafico 6.2 Manejo de inventarios.....	51
Grafico 6.3 Ciclo de ventas.....	52
Gráfico 6. 4 Margen de utilidad.....	53
Gráfico 6. 5 Capital de la empresa.....	54
Gráfico 6. 6 Margen operacional .....	55
Gráfico 6. 7 Capacidad de producción.....	56
Gráfico 6. 8 Rotación de inventarios .....	57
Gráfico 6. 9 Incremento de la rotación de inventarios.....	58
Gráfico 6. 10 Costos operáticos del negocio .....	59
Gráfico 6. 11 Benéficos otorgados del manejo de inventarios .....	60
Gráfico 6. 12 Disminución de los costos operativos.....	61
Gráfico 4. 13 Cartera de productos.....	62
Gráfico 6. 14 beneficios del manejo de inventarios en la cartera de productos.....	63
Gráfico 6. 15 Sistema de códigos de barras .....	64
Gráfico 6. 16 Implementación del sistema códigos de barras .....	65
Gráfico 6. 17 Tiempo de respuesta .....	66
Gráfico 6. 18 Aumento del tiempo de respuesta.....	67
Gráfico 6. 19 Benéficos en el nivel de servicio .....	68

## I. INTRODUCCIÓN

El presente informe es una investigación sobre la relación que existe entre el nivel de éxito que las MiPymes de Tegucigalpa tienen al hacer un correcto uso de los diferentes métodos de inventario que existen, también se busca que la presente investigación sirva de guía para aquellas MiPymes que no utilizan un método de inventario o en caso de que se utilice un método empírico.

El inventario después del talento humano es el recurso más importante para una empresa, el no tener cuidado de la manera en cómo se maneja puede acarrear consecuencias negativas para las MiPymes, se busca demostrar la importancia de implementar un método de inventario ya sea el PEPS, justo a tiempo, entre otros, y los beneficios que trae esta implementación en las siguientes áreas en específico: ventas, rentabilidad, productividad, costos, cartera de productos y nivel de servicios.

Para el análisis de la situación actual haremos uso de dos herramientas para analizar el macroentorno se utilizará el análisis PEST ya que esta herramienta nos permite analizar cuatro factores macroeconómicos (políticos, económicos, sociales y tecnológicos). Para la parte del microentorno se hará uso del análisis de las cinco fuerzas de Porter, en cuanto a las teorías de sustento se utilizarán la teoría de las restricciones del Doctor Eliyahu Goldratt y también la teoría de Treacy y Wierzema.

En el inciso de conceptualización se definen términos como: administración de inventarios, métodos de inventario, optimización de recursos, entre otros.

En la parte de metodología y procesos se define cual es el enfoque que se utilizara en la investigación, así como también el alcance y diseño de la investigación, más adelante se muestra la tabla de operacionalización de las variables, también se determina cual es nuestra población de estudio y la muestra que se utilizara para aplicar el cuestionario de investigación y la entrevista.

Luego de haber aplicado las entrevistas y los cuestionarios se procede a mostrar los resultados y analizar estos, en el cuestionario se hace un total de tres preguntas por cada variable de investigación.

Por último, se presentan las conclusiones y recomendaciones, que se hacen luego de haber analizado los resultados de las entrevistas y cuestionarios aplicados a los dueños de MiPymes seleccionados para el estudio de esta investigación.

## II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 2.1 Antecedentes

Tegucigalpa y Comayagüela han dejado de ser solo la capital política del país y ahora avanzan en la creación de pequeños y medianos emprendimientos. Eso lo aseveró Rafael Medina, director ejecutivo de la Cámara de Comercio e Industrias de Tegucigalpa.

Gomez (2015) ha afirmado lo siguiente:

Medina destacó que, de acuerdo a un informe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en la capital existen más de 26 mil micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes). De acuerdo al informe, en el Distrito Central operan 26,521 MiPymes, de las cuales 19,513 son micro; 4,699 son pequeñas y 2,310 son medianas empresas. (p.1)

La prensa (2020) ha afirmado lo siguiente:

Un análisis del consejo hondureño de la empresa privada indica que el 41.4% de la micro, pequeña y mediana empresa (MiPymes) quebrara por falta de actividad debido a la emergencia por el coronavirus. Si estas empresas cierran se perderán alrededor de 500,000 empleos en Honduras de forma definitiva, de los 1,2 millones que genera este sector. (p.1)

Gestionar un pequeño o mediano negocio en tiempos de crisis puede parecer una tarea titánica y casi imposible, pero la realidad es que se puede hacer con éxito si se siguen los pasos y criterios adecuados. El primer reto que enfrenta el líder de una pyme es comprender que atravesamos un contexto complejo y entender la magnitud de este.

Rivas (2022) ha afirmado lo siguiente

La característica principal de esta crisis es que es global. El Banco Mundial (BM) pronosticó que el crecimiento de la economía mundial registrará una “ralentización

pronunciada” en 2022 y 2023 y pasará del 5,5 % de 2021 al 4,1 % este año y al 3,2 % en el siguiente. La pandemia seguirá siendo en el futuro más cercano un elemento que altere la actividad económica tal y como indica “la rápida expansión de la variante ómicron”, según el organismo. (p.1)

Ojeada (2012) ha afirmado lo siguiente:

La obtención de utilidades obviamente proviene en gran parte de ventas, ya que éste es el motor de la empresa, sin embargo, si la función del inventario no opera con efectividad, ventas no tendrá material suficiente para poder trabajar, el cliente se inconforma y la oportunidad de tener utilidades se disuelve. Entonces, sin inventarios, simplemente no hay ventas. El control del inventario es uno de los aspectos de la administración que en las micro y pequeñas empresas es poco atendido, sin tenerse registros fehacientes, un responsable, políticas o sistemas que le ayuden a esta fácil pero tediosa tarea. (p.3)

Rivas (2021) ha afirmado lo siguiente:

En conclusión, el manejo del inventario es un elemento muy importante para el desarrollo tanto de las empresas familiares como de las PYMES. Si este no es llevado a cabo correctamente puede repercutir en tener problemas para el cumplimiento de la demanda y pueden aumentar los costos o proveer servicios ineficientes. (p.2)

## **2.2 Definición del Problema**

Según Román (2006) “Cuando su compañía tiene un producto físico que vender, el control de inventario es absolutamente importante para el éxito del negocio.” (p.1).

Por lo que, el inventario juega un papel de suma relevancia para cualquier negocio y mantener un control, conocimiento y manejo es esencial. Es posible que las MiPymes no consideran que el inventario representa un elemento clave en el éxito del negocio, la mayoría de sus esfuerzos y presupuesto se enfoca en publicidad, equipamiento, personal, crecimiento en redes sociales, herramientas, etc. Siempre dejando de lado el valor que se obtiene, cuando hay un manejo apropiado en la inversión y el control del producto. Conocer y comprender como

administrador, los beneficios que genera el uso y distribución correcta del inventario en el negocio es primordial, ya que permite tener un mayor catálogo de productos, anticipar patrones de movimiento en el mercado, inversiones sólidas y sobre todo ayuda al administrador a visualizar que productos mantienen y generan el crecimiento del negocio en el mercado, lo que es de gran ventaja para cualquier emprendedor.

Román (2006) ha afirmado lo siguiente:

El control de inventario es tener un sistema que le permita monitorear qué tanto inventario tiene en mano, dónde se encuentra éste y qué tanto le cuesta cada pieza de su inventario. El sistema es más que un software, es tener un sistema estandarizado de procesos y procedimientos. (p.1).

La falta de conocimiento, herramientas, software que faciliten el proceso de comprensión y manejo del inventario, podría generar situaciones complicadas para los emprendedores que deciden iniciar su negocio y también para todos los relacionados con las MiPymes, ya sea el personal, proveedores, clientes, etc. Que dependen del producto y presencia que tienen en el mercado, todos estos elementos funcionan como un reloj y encontrar una manera de facilitarles el conocimiento, herramientas o aplicaciones es muy importante, ya que su éxito ayuda al desarrollo de la comunidad. Las consecuencias que podría genera esta falta de conocimiento en el manejo del inventario, es que tengan un tiempo de vida corto en el mercado, lo que genera una idea errónea de emprender e iniciar un negocio en el Tegucigalpa, ambiente que no favorable para nadie, esto incluyendo emprendedores como inversores.

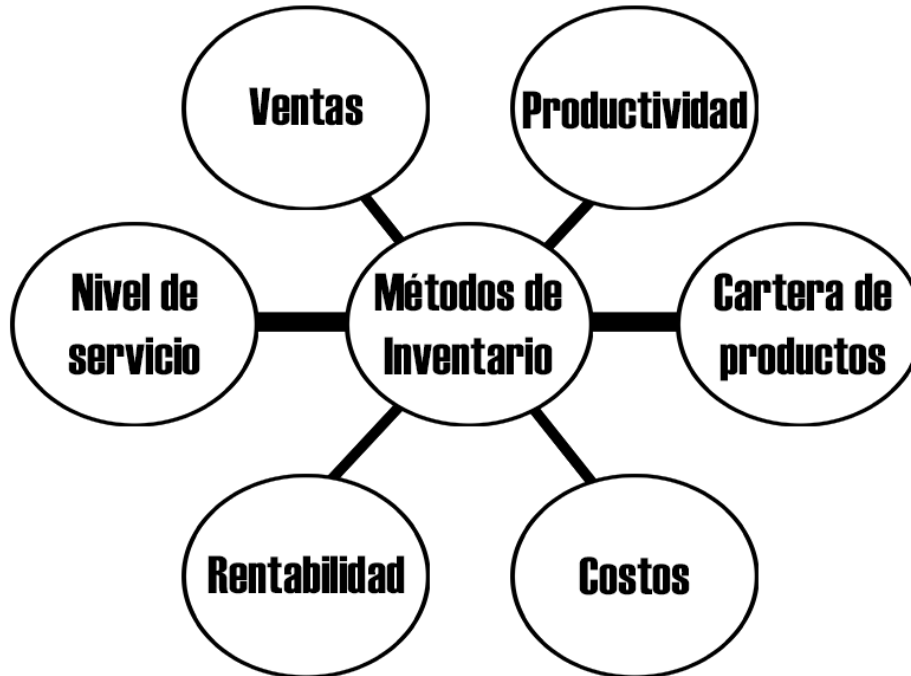
Según La prensa (2021) “alrededor del 60% de las empresas reportan problemas para mantenerse en operación.” (p.1).

## 2.3 Preguntas de Investigación

- 1) ¿Qué efectos produce en las ventas el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa?
- 2) ¿Qué efectos produce en la rentabilidad el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa?
- 3) ¿Qué efectos produce en la productividad el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa?
- 4) 4- ¿Qué efectos produce en los costos el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa?
- 5) ¿Qué efectos produce en la cartera de productos el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa?
- 6) ¿Qué efectos produce en el nivel de servicio el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa?
- 7) ¿Qué efectos produce el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa?

## 2.4 Variables de Investigación

Figura 1.1 Diagrama de Variables



Fuente: Elaboración propia

## 2.5 Justificación

Según Hernández (2014) se deberá considerar el abordaje de la justificación de una investigación mediante los siguientes cinco criterios:

- Conveniencia
- Relevancia Social
- Implicaciones Prácticas
- Valor Teórico
- Utilidad Metodológica

### **Conveniencia**

Hace referencia a la importancia del control y manejo de inventarios como factor fundamental para el éxito o fracaso de cualquier negocio, podemos definirlo como un documento de utilidad para los emprendedores de las MiPymes en Tegucigalpa, así como una pauta para futuras investigaciones relacionadas.

### **Relevancia Social**

Hace referencia a su incidencia en la vida social, sus afectados y beneficiarios. Entre los beneficiados de esta investigación identificamos a los emprendedores de las MiPymes de Tegucigalpa, que representan gran parte del desarrollo de la capital. De modo que facilitarles conocimiento, herramientas es de suma importancia.

### **Implicaciones Prácticas**

Se refiera a la aplicación de la presente investigación para orientar a los entendedores de las MiPymes de Tegucigalpa sobre la relación y beneficios que existe entre el uso correcto del inventario y como las prácticas profesionales del inventario mejoran el crecimiento del negocio.

La aplicación de esta investigación puede ser provechosa para las MiPymes en Tegucigalpa y así puedan seguir creciendo y generando más empleos para la comunidad.

### **Valor Teórico**

Este estudio enriquecerá la teoría sobre el manejo del inventario y su relación éxito o fracaso, desde una investigación en el área específica de las MiPymes de Tegucigalpa. Teniendo en cuenta el cuidadoso uso de fuentes confiables con la cita bibliográfica verificada.

### **Utilidad Metodológica**

El presente estudio tiene como propósito la medición, análisis y recolección de datos sobre la relación existente entre el manejo de inventarios y su relación en los resultados en las MiPymes de Tegucigalpa, que constituirá una herramienta metodológica que ayude a otros emprendedores a comprender como el control del inventario puede ser un factor clave para el desarrollo, sustento, crecimiento de su negocio.

Con la siguiente investigación se realiza un aporte social, que ayudara a las MiPymes de Tegucigalpa a conocer los resultados que genera tener un control y manejo de inventarios profesional, busca crear una guía que funcione como base para los emprendedores y los ayude a obtener información necesaria para mejorar el sistema de inventarios ya existentes en sus negocios, la finalidad es mostrar la información de manera en que sea fácilmente comprendida por las MiPymes, como emprendedores que decidan iniciar en con su startup, de esta forma ayudamos a desarrollar y mantener las MiPymes de Tegucigalpa.

## **2.6 Delimitación de la investigación**

La siguiente investigación se realizará en los meses de enero - marzo del año 2022, Ciudad de Tegucigalpa, Honduras. Con el objetivo de profundizar en el tema de Efectos del manejo de inventarios en los resultados de éxito o fracaso en las MiPymes de Tegucigalpa, la cual puede servir como guía para futuras investigaciones similares de estudiantes por egresar de licenciatura en administración de empresas.

### **III. OBJETIVOS**

#### **3.1 Objetivo General**

Identificar los resultados que produce en las Mipymes de Tegucigalpa la implementación del manejo de inventarios en las ventas, productividad, rentabilidad, costos, cartera de productos y el nivel de servicio.

#### **3.2 Objetivos Específicos**

- 1) Describir los beneficios en las ventas debido al uso correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa.
- 2) Investigar los beneficios en la rentabilidad debido al uso correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa.
- 3) Enumerar los beneficios en la productividad debido al uso correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa.
- 4) Determinar los beneficios en los costos debido al uso correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa.
- 5) Especificar los beneficios en la cartera de productos debido al uso correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa.
- 6) Describir los beneficios en el nivel de servicio debido al uso correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa.
- 7) Investigar si las MiPymes de Tegucigalpa hacen uso de algún método de inventario.

## **IV. MARCO TEÓRICO**

El marco teórico es un conjunto de estudios, antecedentes, teorías, ideas y en general todo lo que esté relacionado con el problema y elementos que ayuden al término de la actividad. En tal sentido el marco teórico según Sampieri (2008) “un compendio escrito de artículos, libros y otros documentos que describen el estado pasado y actual del conocimiento sobre el problema de estudio. Nos ayuda a documentar cómo nuestra investigación agrega valor a la literatura existente” (p.1).

### **4.1 Análisis de la situación actual**

#### **4.1.1 Macroentorno**

La metodología empleada para el análisis del Macroentorno del presente proyecto se basa en la utilización del análisis PEST, ya que cuenta con el análisis de cuatro factores macroeconómicos distintos (Sociales, políticos, tecnológicos y económicos).

Según Alan (2004) “El análisis PEST es una herramienta de gran utilidad para comprender el crecimiento o declive de un mercado, y en consecuencia, la posición, potencial y dirección de un negocio. Es una herramienta de medición de negocios” (p.6).

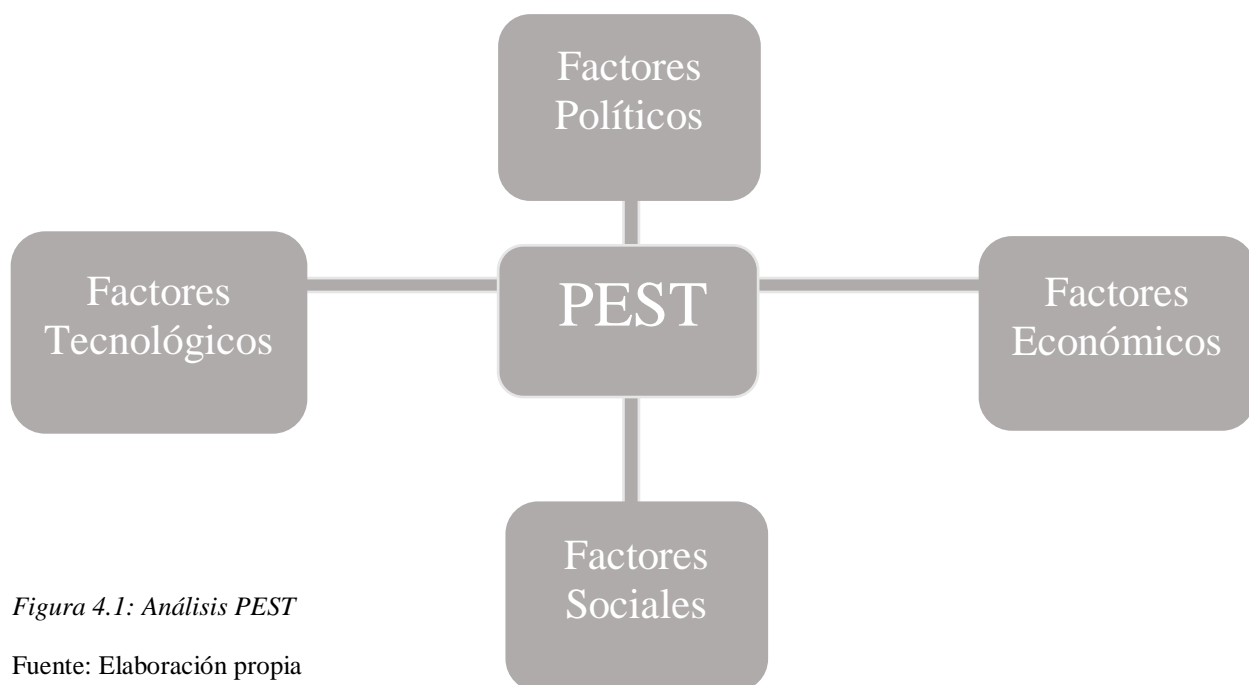


Figura 4.1: Análisis PEST

Fuente: Elaboración propia

#### 4.1.1.1. Factores Políticos

Analizando los factores políticos relacionados con el efecto del manejo de inventarios en los resultados de éxito o fracaso en las MiPymes de Tegucigalpa, debemos partir de la situación que enfrenta la democracia en la actualidad.

Según Rolando (2019) “los estudios de opinión reflejan que la población apoya mayoritariamente el sistema democrático pero que no está satisfecha con su desempeño práctico” (p.17).

Rolando (2019) ha afirmado lo siguiente:

Honduras es un país que, desde 2009, ha llamado la atención en el concierto de los procesos políticos electorales latinoamericanos. No solo por el golpe de Estado de ese año, sino por el conjunto de conflictos derivados de las elecciones generales de 2013 y 2017, (p.1).

La población no está conforme con las decisiones, manejo y conflictos derivados de la situación política, ambiente que no favorece al desarrollo y evita que los emprendedores de las MiPymes de Tegucigalpa concentren su esfuerzo en crecer y buscar nuevos métodos de manejar el inventario.

EFE News Service (2019) ha afirmado lo siguiente:

La inversión extranjera directa (IED) en Honduras cayó 39,3 % en el primer semestre de 2019 frente al mismo periodo del año anterior hasta llegar a 249,5 millones de dólares, debido a un menor crecimiento económico y la crisis política y social que vive el país (p.1)

Según Rolando (2019) “Problemas como la pobreza, la desigualdad y la violencia no se han logrado superar y han surgido nuevos retos como la creciente emigración y el gran número de solicitudes de asilo y refugio hacia el norte de América” (p.1).

El país y su población siguen enfrentan el daño y consecuencias, de las decisiones políticas realizadas ese día. Generando complicaciones para los emprendedores que desean iniciar su negocio en Tegucigalpa.

Un último punto para tener en cuenta en este apartado, son los elevados niveles de corrupción que demuestran, una vez más, la fragilidad institucional de Honduras. El último informe de Transparencia Internacional que presenta los resultados del Índice de Percepción de Corrupción (IPC14) del año 2019, otorga a Honduras una puntuación de 26 puntos sobre un total de 100, ubicándose muy por debajo de la media regional (Cecilia & Luis, 2019)

La población hondureña tiene una percepción negativa sobre la imagen, aportes y decisiones realizadas por los partidos políticos, generando incertidumbre en la comunidad factores que preocupan a los emprendedores al momento de iniciar un proyecto en la capital.

Latinobarómetro (2018) ha afirmado lo siguiente:

El mismo estudio indicaba que un 41% de la población hondureña es indiferente al tipo de sistema político, pero que solo el 6% respaldaba formas autoritarias. Los peores datos se constatan no obstante en las cuestiones relativas al desempeño político: solo un 5% de los ciudadanos afirma que hay plena democracia, un 23% sostiene que esta presenta pequeños problemas, un 45% dice que tiene grandes problemas y un 14% la califica explícitamente como no democracia. A este respecto, las elecciones presidenciales, que normalmente en los tiempos de alternancia incrementaban el apoyo a la democracia, han dejado de surtir este efecto: tras las presidenciales, el apoyo disminuyó del 29% en 2017 al 27% en 2018 (p.17).

Rolando (2019) ha afirmado lo siguiente:

Al analizar la evolución política de Honduras 10 años después del golpe de Estado de 2009, se observa que su sociedad no ha logrado entrar en una senda de consolidación democrática. El país enfrenta déficits institucionales y sociales significativos en el marco de una crisis continuada que parece no tener salida. (p.17).

Situación poco favorable para las MiPymes de Tegucigalpa que enfrentan decisiones políticas, que complican su ciclo de vida en el mercado, crecimiento, rentabilidad y expansión a nivel nacional.

AÑO	2015	2016	2017	2018	2019
IPC	31	30	29	29	26

Tabla 4. 1 Índice de Percepción de Corrupción de Honduras 2015-2019

Fuente: Transparencia internacional

Con respecto a la lucha contra la corrupción, a finales de año, se tomó una decisión que representó un paso hacia atrás, y fue cancelar, a partir de enero de 2020, la Misión de Apoyo Contra la Corrupción y la Impunidad en Honduras (MACCIH). Esta medida, emanada desde la Presidencia de la República de Honduras, llegó tras continuos bloqueos legales y extra-legales a las acciones de la MACCIH por la élite gobernante, 16 generando indignación nacional e internacional. La MACCIH fue creada en el año 2016 como respuesta a la fuerte presión social, tras el escándalo que representó el desfalco del Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS) en 2015. Este suceso provocó el inicio de un vigoroso movimiento de indignación ciudadana que reclamó la instalación de una comisión internacional contra la corrupción. (Cecilia & Luis, 2019)

Elementos como la corrupción, pobreza, desigualdad, violencia, etc. Generan un ambiente complicada para el desarrollo y crecimiento de las MiPymes en Tegucigalpa, evitando que el personal enfoque sus esfuerzos en desarrollar, implantar métodos de manejo de inventario y así seguir creciendo y general empleos y desarrollo para el país.

#### 4.1.1.2. Factores Económicos

El aspecto económico es fundamental para el desarrollo del país, representa un factor clave para las MiPymes de Tegucigalpa, ya que determina el costo de la materia prima del

producto, tipo de cambio de moneda, tasa de inflación, costos de logística, tasa de interés, costos de importación, exportación, etc.

El banco central de Honduras (2021) ha afirmado lo siguiente:

En el segundo trimestre de 2021, la economía hondureña creció 2.9% según la serie desestacionalizada<sup>4</sup> del Producto Interno Bruto Trimestral (PIBT), con relación al primer trimestre del mismo año; si bien, la tasa de crecimiento es menor en 2.8 puntos porcentuales (pp) respecto al trimestre anterior, el nivel del PIB en este periodo supera al registrado en similar lapso de 2019, previo a la pandemia, evidencia del proceso de recuperación de la actividad económica nacional. Así, en el II Trimestre de 2021, la serie ajustada por estacionalidad del PIBT creció en 25.5% al compararlo con el nivel del segundo trimestre de 2020, cuando se registró la mayor caída en la economía hondureña, concurrente con el periodo más severo de aplicación de medidas de restricción de movilidad en todo el territorio nacional con el propósito de contener el contagio de la Covid-19. (p.3)

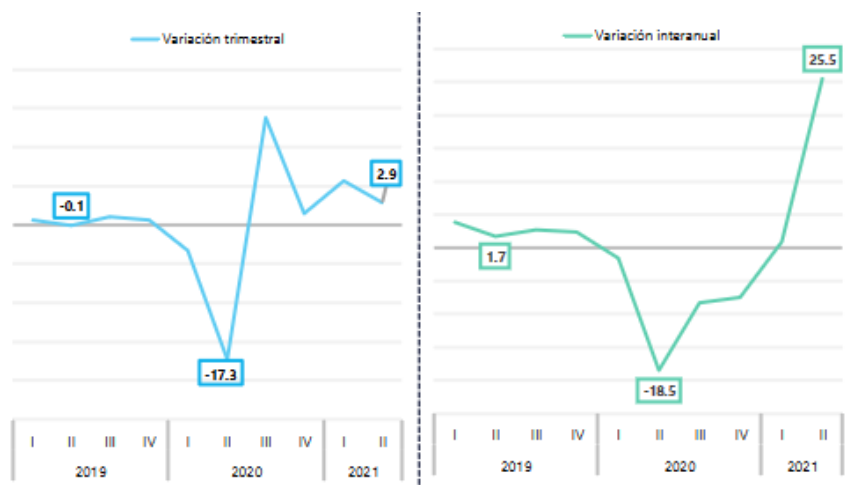


Gráfico 4.1 Producto Interno Bruto

Fuente: Banco central de Honduras (2021)

El banco central de Honduras (2021) ha afirmado lo siguiente:

Al comparar el comportamiento entre el segundo y el primer trimestre de 2021, desde la perspectiva del origen de la producción, el resultado global del PIBT fue impulsado principalmente por la mayor contribución en la Intermediación Financiera, Seguros y Fondos de Pensiones; Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca; Industria Manufacturera; Electricidad y Distribución de Agua; y Administración Pública y

Defensa; y en menor medida Actividades Inmobiliarias y Empresariales; Comercio, Hoteles y Restaurantes; y Construcción; a lo que se suma el aumento en la recaudación de Impuestos Netos de Subvenciones. Sin embargo, se registró descensos en las actividades de Servicios de Enseñanza, Servicios Sociales y de Salud; Transporte y Almacenamiento; y Comunicaciones. Entre tanto, al observar los crecimientos interanuales, todos los rubros denotan tasas positivas con relación al segundo trimestre de 2020. (p.5)

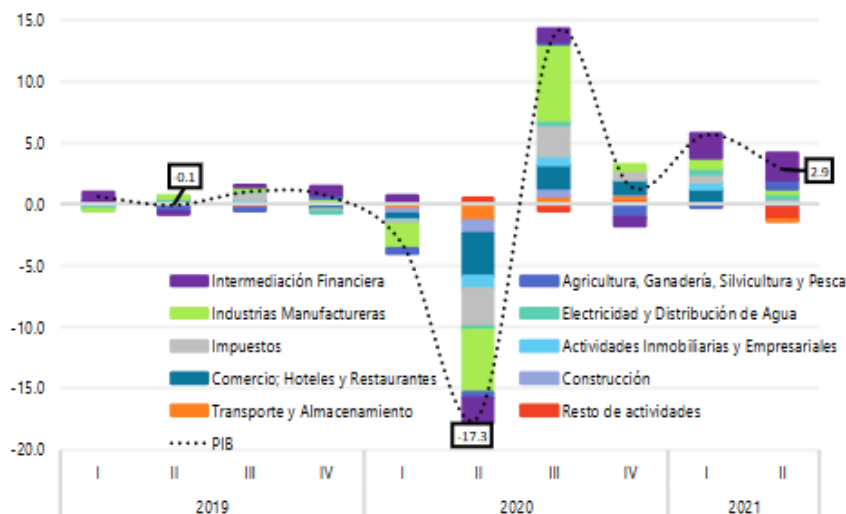


Gráfico 4.2 Contribución al crecimiento del PIBT por rama de actividad económica

Fuente: Banco central de Honduras (2021)

Considerando el contexto anterior, la mayoría de negocios del país se vio afectado por el cierre y los constantes rebrotes del virus, aspecto que complican el desarrollo de las MiPymes y mantenimiento, manejo de inventarios ya que el personal está limitado por el espacio físico del local, debido al posible contagio.

Irina (2019) ha afirmado lo siguiente:

Según los datos oficiales del Departamento de Seguridad Nacional de los EE.UU., durante el año 2018 el flujo de inmigrantes ilegales de Honduras a EE.UU. aumentó un 61%, y el número de los que entraron en el país de forma legal, un 223% [1]. Fuera del territorio nacional vive un 14% de este pequeño país centroamericano [2]. La migración guarda una estrecha relación con el carácter y las peculiaridades del desarrollo del país y representa una especie de respuesta de los habitantes a las consecuencias de la política

económica de los círculos gobernantes y al empeoramiento de la situación política interior. (p.3).

El aumento de las personas migrando del país, genera una situación complicada para las MiPymes de Tegucigalpa, ya que el personal restante se vuelve más escaso y cotizado para los negocios, creando dificultades en el manejo de inventario por la falta de personal.

El banco central de Honduras (2021) ha afirmado lo siguiente:

Durante el segundo trimestre de 2021, por el enfoque del gasto, la Formación Bruta de Capital (inversión) fue la que más influyó en el comportamiento del PIBT. Este componente denota un aumento trimestral de 29.5%, en especial por la inversión privada, orientada a la adquisición de maquinarias y aparatos eléctricos, de usos generales y equipo de transporte; asimismo, se registró variación positiva en la inversión pública destinada a la construcción de proyectos de infraestructura, al denotar mayor ejecución de obras. (p.7).

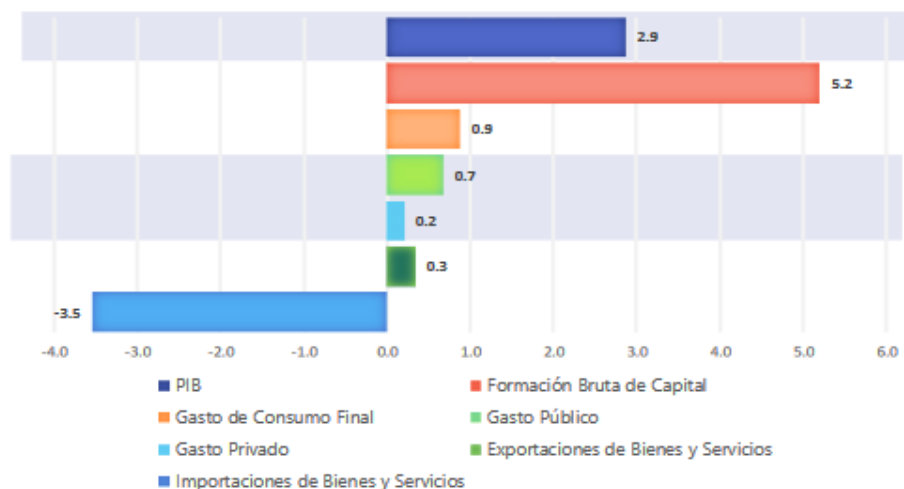


Gráfico 4.3 Contribución al crecimiento del PIBT por componentes del gasto

Fuente: Banco central de Honduras (2021)

Según Irina (2019) “Otro problema nacional más es el desempleo” (p.12).

El aumento en la inversión privada y en los proyectos de infraestructura pública permite a la población del país y a los emprendedores de las MiPymes de Tegucigalpa confiar en que la economía mejora gradualmente. Iniciar proyectos, expansiones se vuelve una opción viable para

las MiPymes de Tegucigalpa, permitiendo al personal descubrir herramientas y técnicas de manejo inventario que otorguen la oportunidad de seguir compitiendo en el mercado, generar empleos, inspirar a otros emprendedores y así ayudar a mejorar la situación de la pobreza y el desempleo del país.

#### 4.1.1.3. Factores Sociales

Instituto nacional de estadísticas (2020) ha afirmado lo siguiente:

Con base a los resultados de esta encuesta, los habitantes se estiman en 9,362,596; de los cuales 4,478,691 (47.8%) son hombres y 4,867,746 (52%) son mujeres. La población urbana es de 5,157,115 habitantes, y de ésta el Distrito

Central concentra aproximadamente el 19.0% con 981,295 habitantes, mientras que San Pedro Sula con 680,309 habitantes representa el 13.2% (p.1).

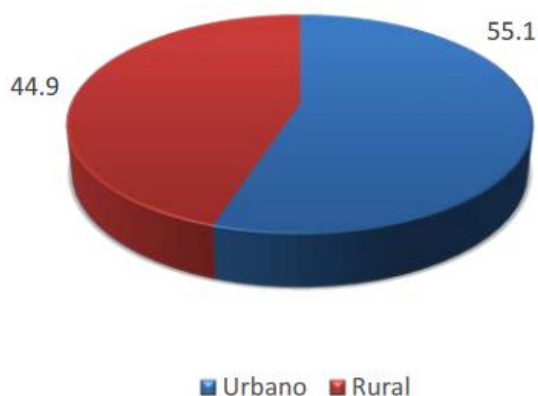


Gráfico 4. 4 Población Hondureña año 2020

Fuente: INE (2020)

Instituto nacional de estadísticas (2020) ha afirmado lo siguiente:

Como se puede observar en la gráfica anterior, el área rural concentra la menor cantidad de habitantes 44.9%(4,205,481 habitantes). La población hondureña se caracteriza por ser joven, representada por adolescentes menores de 19 años (33.4%). Por otro lado, la población de la tercera edad representada por adultos de 60 años y más, conforman una minoría de apenas un 13.9%. (p.1).

Los beneficios que existen en una población en su mayoría joven para las MiPymes de Tegucigalpa, es que permite encontrar personal familiarizado con la tecnología, son empleados

que investiga, buscan y generan nuevas maneras de realizar su trabajo. Situación de beneficio para los negocios porque encuentra formas distintas de manejar el inventario, disminuir costos, mejorar el servicio al cliente, etc.

Instituto nacional de estadísticas (2019) ha afirmado lo siguiente:

El analfabetismo, es un problema muy importante en la realidad educativa del país. En Honduras, el 11.5% de las personas mayores de 15 años, no sabe leer ni escribir. Los datos indican que la tasa de analfabetismo continúa siendo mayor en la población del área rural (18.4%). Sin embargo, afecta tanto a hombres como a mujeres, en ambos casos la tasa de analfabetismo es cercana al 12%. Además, el analfabetismo es superior en las personas de mayor edad. Hasta los 35 años la tasa es menor al 8.7%, a partir de los 36 años aumenta hasta alcanzar su máximo en la población de 60 años y más donde el 28.3% no sabe leer ni escribir. (p.4).

Instituto nacional de estadísticas (2019) ha afirmado lo siguiente:

Al analizar el indicador que muestra los años promedio de estudio de las personas, disminuyen sistemáticamente con la edad, de 9.2 años de estudio (en personas de 19 a 24 años) a 6.0 años de estudio (en personas de 60 años y más) este comportamiento es similar a lo hallado con la tasa de analfabetismo. (p.4).

Según Martha (2018) “La educación es el medio por excelencia para alcanzar el desarrollo de los pueblos, y a su vez una de las líneas de acción más importante en materia de política pública” (p.3).

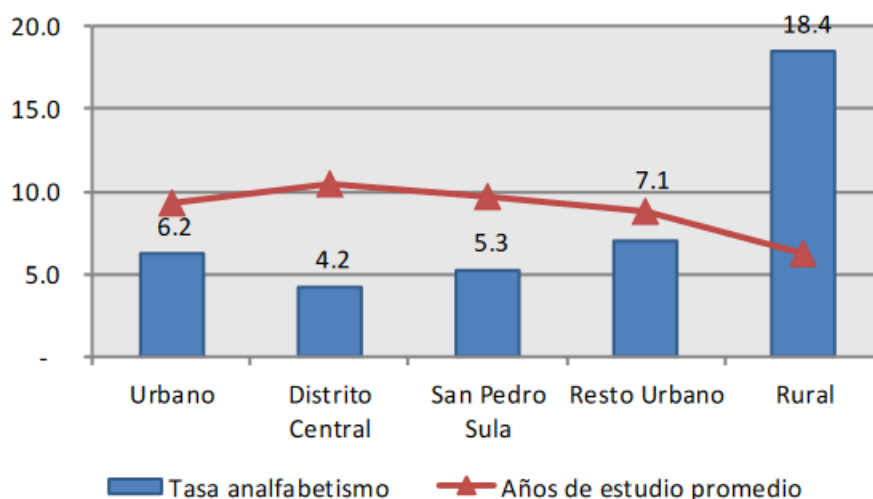


Gráfico 4.5 Tasa de analfabetismo y años de estudio promedio

Fuente: INE (2019)

Instituto nacional de estadísticas (2019) ha afirmado lo siguiente:

Un indicador que es muy útil para medir el avance del sistema educativo hondureño es la Tasa de Cobertura<sup>3</sup>. La cual refleja que al momento del relevamiento de la encuesta, habían 1,769,196 menores entre 3 y 17 años que asisten a un centro de enseñanza; estos representan el 62.8% de la población entre esas edades. A nivel nacional este indicador para los niños entre 6 y 11 años es del 93.1%. (p.5).

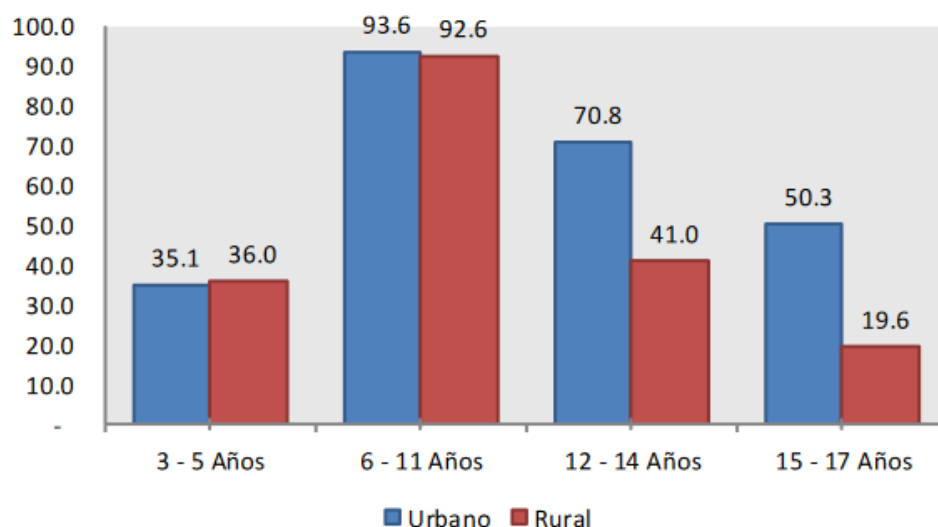


Gráfico 4. 6 Tasa de cobertura educativa por rango de edad

Fuente: INE (2019)

Instituto nacional de estadísticas (2019) ha afirmado lo siguiente:

Para la población entre los 15 y los 17 años; la cobertura solo es del 35.7%. Esto quiere decir que casi uno 1 de cada 3 jóvenes entre esas edades está asistiendo a un centro de enseñanza. Sin embargo, es más preocupante la diferencia que existe entre el área urbana (50.3%) y la rural (19.6%). (p.5).

Instituto nacional de estadísticas (2019) ha afirmado lo siguiente:

El 80.4% de la población nacional está en edad de trabajar (10 años y más) sin embargo, la Población Económicamente Activa<sup>4</sup> (PEA), apenas representa el 46.1%. Pero como la población total incluye los menores de 10 años que por naturaleza se consideran inactivos, generalmente se calcula la Tasa de Participación<sup>5</sup> sobre la base de la Población en Edad de Trabajar. Este indicador a nivel nacional es de 57.3%, sin embargo, en los hombres esta relación es mucho más alta que en las mujeres

(75.1% y 41.4% respectivamente). Para ambos sexos, la entrada al mercado laboral se da claramente a partir de los 15 años, pues la Tasa de Participación entre los 15 y 18 años dos veces más alta que la tasa entre los 10 y 14. Debe notarse que entre ese rango de edades, la diferencia por sexo de este indicador es mucho más alta: el 57.9% de los hombres está económicamente activo, mientras apenas un 21.8% de las mujeres lo está. Los hombres tienen mayor participación entre los 35 y los 44 años. En esas edades apenas 3 de cada 100 hombres están fuera del mercado laboral; es decir, el 95.8 % de los hombres que tiene entre 35 y 44 años están trabajando o bien están buscando activamente trabajo. En el caso de las mujeres, la mayor Tasa de Participación se alcanza también entre los 30 y 34 años, registrando una tasa de 58.7%. (p.6).

Según INE (2019) “Es importante mencionar que la estructura de la población es predominantemente joven, esto incide en que cada persona ocupada tiene que mantener en promedio a 2.3 personas” (p.7).

Según INE (2019) “Uno de los problemas del mercado laboral es el desempleo; el cual se mide con la Tasa de Desempleo Abierto (TDA)<sup>7</sup>. En junio de 2019 los desempleados representaban el 5.7% de la Población Económicamente Activa” (p.7).

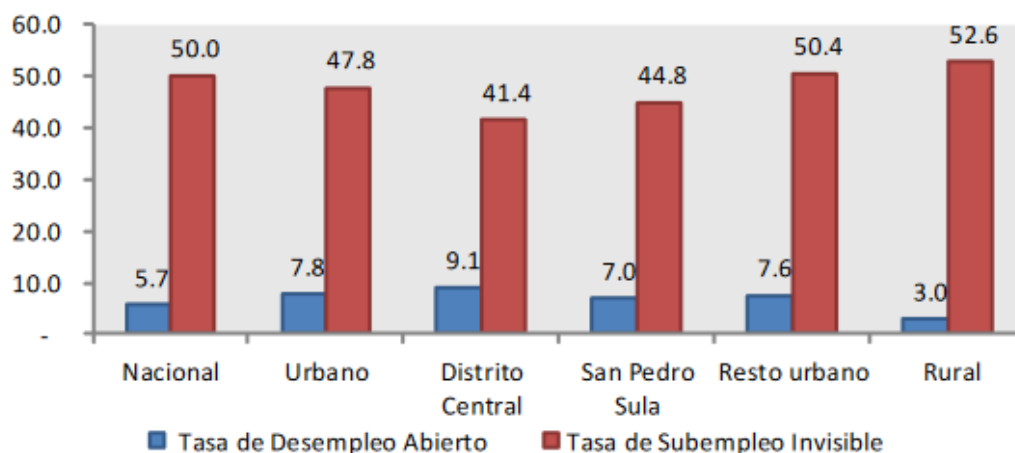


Gráfico 4. 7 Tasa de subempleo invisible y tasa de desempleo abierto

Fuente: INE (2019)

Instituto nacional de estadísticas (2019) ha afirmado lo siguiente:

El problema del desempleo es mayormente urbano, potenciado probablemente por la migración constante de personas del campo a la ciudad y la poca capacidad del mercado

laboral para absorber esta fuerza de trabajo. Mientras la TDA urbana se estima en 7.8%, la rural es de 3.0%; el Distrito Central y San Pedro Sula tienen la mayor tasa de desempleo 9.1% y 7.0% respectivamente. (p.7).

La pobreza, desempleo, analfabetismo, migración está directamente relacionada con el desarrollo del país, tratar mejorar estos aspectos mediante el éxito y desarrollo de las MiPymes de Tegucigalpa es fundamental, debido al beneficio que otorgan los grandes negocios a la comunidad (Fuentes estables de trabajo, inversiones en educación, organizaciones sin fines de lucro, etc.)

#### 4.1.1.4. Factores Tecnológicos

Los avances tecnológicos en la última década han sido gigantescos, la tecnología se ha convertido en el factor clave de éxito para muchas organizaciones y MiPymes del país, ofrece la posibilidad de obtener herramientas, conocimiento, contactos, datos, etc. Elementos que otorgan un valor agregado a las MiPymes de Tegucigalpa.

Según Instituto nacional de estadísticas (2021) “Los Resultados de la Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples (EPHPM) de Julio del 2021, Muestran que el 98.9% de los Hogares tienen acceso a Teléfono Celular (Móvil) y el 16.8% a Computadora” (p.2).

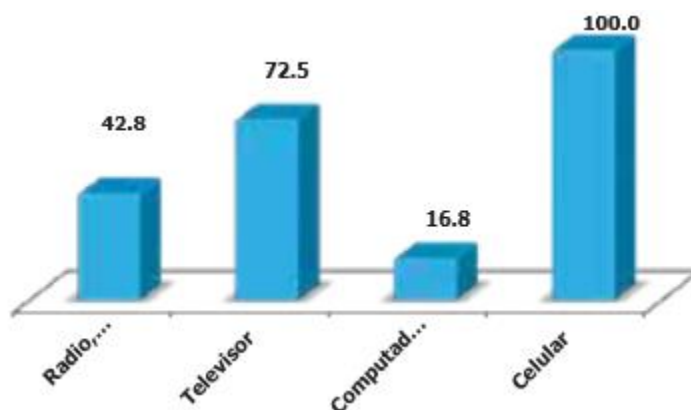


Gráfico 4. 8 Hogares con acceso a tecnologías de información y comunicaciones

Fuente: INE (2021)

Según Julio (2018) “Una de las características más destacables de la actual Sociedad de la Información es la relevancia de las Tecnologías de la Información y la Comunicación” (p.1).

Tener acceso a computadoras, celulares, televisores ayuda a los emprendedores a obtener conocimiento, herramientas y ejemplos sobre recursos que pueden utilizar en sus pymes y así mejorar manejo de inventarios, servicio al cliente, disminuir costos, productividad, etc.

Instituto nacional de estadísticas (2019) ha afirmado lo siguiente:

Es importante mencionar, del total de hogares que poseen servicio de teléfono fijo, el 90.9% se localizan en el área urbana y el 9.1 % en el área rural. En el área urbana el 19.9% de los hogares cuentan con servicio de teléfono fijo, sobresaliendo el Distrito Central y San Pedro Sula con 41.6% y 25.0% respectivamente. Sin embargo, esta situación es distinta en el área rural ya que apenas un 2.6% de los hogares disponen de este servicio. (p.3).

Instituto nacional de estadísticas (2019) ha afirmado lo siguiente:

En lo referente a la población con acceso a Internet, se realizó un set de preguntas dirigidas a la población de 5 años y más. Los resultados muestran que en los últimos tres meses el 39.4% de la población de 5 años y más tuvo acceso a Internet, sobresaliendo según frecuencia de uso el 67.1% de las personas que hacen uso al menos una vez por día y el 28.5% al menos una vez por semana pero no todos los días. Según sitio en el cual tuvo acceso destacan el 51.8% de las personas que lo hizo en su casa y el 8.5% en su trabajo y un 92.1% en cualquier lugar desde su celular. (p.4).

El acceso al internet ayuda a la comunidad y al personal de las MiPymes a localizar información que ayude a realizar su trabajo de manera más eficiente, ya sea información referente al manejo de inventario, tipos de inventario, servicio al cliente, etc.

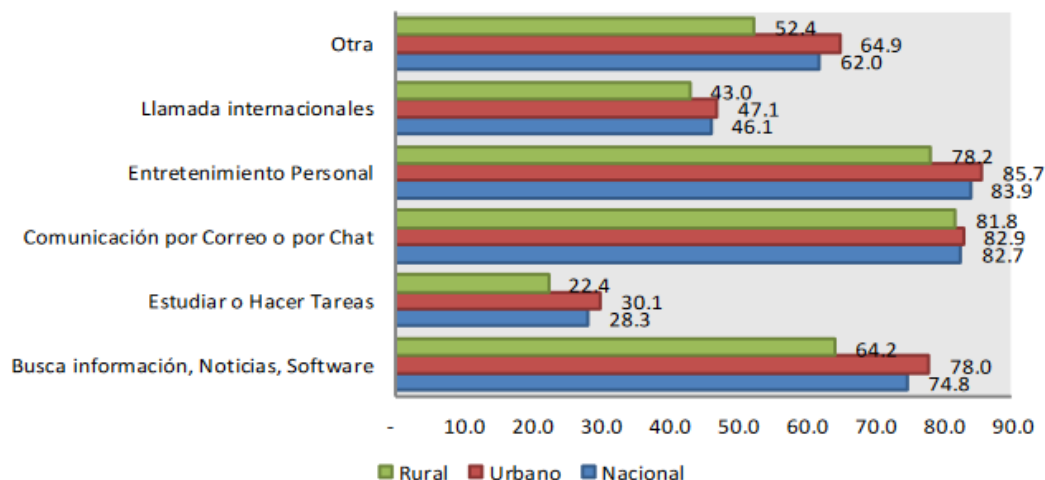


Gráfico 4.9 Población que en los últimos 3 meses tuvo acceso a internet, por razón de uso

Fuente: INE (2019)

Instituto nacional de estadísticas (2019) ha afirmado lo siguiente:

las razones de uso de internet por la población, a nivel nacional destacan: en primer lugar de importancia lugar para comunicarse a través de correo o Chat con 82.7% en segundo la búsqueda de información, noticias, software con 74.8% y en tercer lugar destaca el entretenimiento personal 83.9% y en el cuarto lugar llamadas nacionales 56.9%. Asimismo, se muestran las diferencias existentes en el área urbana y rural. (p.4).

El acceso a la tecnología y los avances tecnológicos permiten a las personas obtener recursos claves para el desarrollo y crecimiento de su trabajo, utilizar el acceso a la tecnología ayuda a estar en contacto con clientes, obtener información sobre productos, proveedores, servicios, software manejo de inventarios, etc. Estos recursos ayudan a las MiPymes a ofrecer lo mejor del mercado, en sus negocios.

#### 4.1.2 Microentorno

Según Michael (2010) “La microeconomía es el estudio de las elecciones que hacen los individuos y las empresas, la manera en que dichas elecciones interactúan en los mercados y la influencia que los gobiernos ejercen sobre ella.” (p.7).

Las 5 fuerzas de Porter

Michael Porter sostiene en su primer libro “Estrategia Competitiva” que el potencial de rentabilidad de una empresa viene definido por cinco fuerzas.

Según Porter, a cada empresa se le aplicaban un total de 4 fuerzas (amenaza de competidores, amenaza de nuevos productos, poder de negociación de proveedores y poder negociación de consumidores). Esto dio lugar a una quinta fuerza: la rivalidad entre competidores. Este modelo permite medir la competencia de una industria, y en el caso de las empresas, identificar mejores oportunidades.

Con las 5 fuerzas de Porter, las empresas pueden analizar y medir sus recursos. A partir de ahí, estarán en condiciones óptimas para establecer y planificar estrategias que potencien sus oportunidades o fortalezas para hacer frente a las amenazas y debilidades. (galeana, 2020)



Figure 4.2 Diamante de Porter

Fuente: ISO 9001:2015 (2020)

#### 4.1.2.1 Competencia

La competitividad ayuda a las MiPymes a superarse, a buscar formas de mejorar el servicio, ofrecer una variedad de producto, ofrecer un servicio al cliente de calidad, evita que los negocios se estanquen en las mismas ideas, los ayuda a innovar, crecer, mejorar y encontrar nuevas oportunidades de trabajo, ayudando a la comunidad comercial a seguir creciendo.

Existen más de 15,000 MiPymes a nivel nacional y más de 3,421 constituidas online, la mayoría ubicadas en Francisco Morazán, estos datos indican que la competencia que existe entre MiPymes en Tegucigalpa es muy grande y encontrar la manera de sobresalir del resto es complicado. Utilizar la tecnología, herramientas, software es primordial ya que permite administrar y mejorar el manejo de inventarios, servicio al cliente, disminuir costos, aumentar rentabilidad, diversificar catálogo de productos, etc. Ejemplos de este tipo de software son Microsoft Excel, Microsoft Access, ERP Honduras, Service desk invgate, Assets invgate, Insight invgate, odoo point of sale, Monica 10. Etc. Son herramientas que permiten a las MiPymes competir, crecer y administrar mejor su negocio para tener éxito en el mercado de Tegucigalpa.

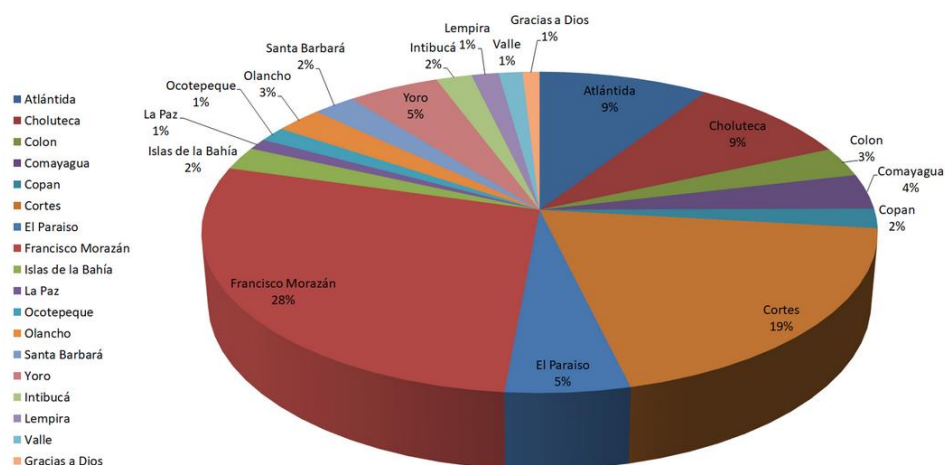


Gráfico 4. 10 Porcentaje de MiPymes por empresa

Fuente: MiPymes Honduras (2015)

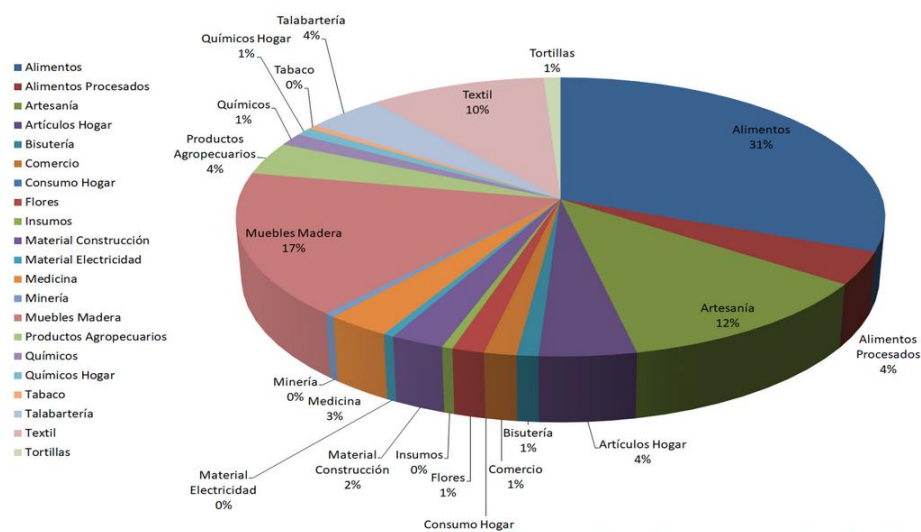


Gráfico 4.11 Porcentaje de MiPymes por actividad manufacturera

Fuente: MiPymes Honduras (2015)

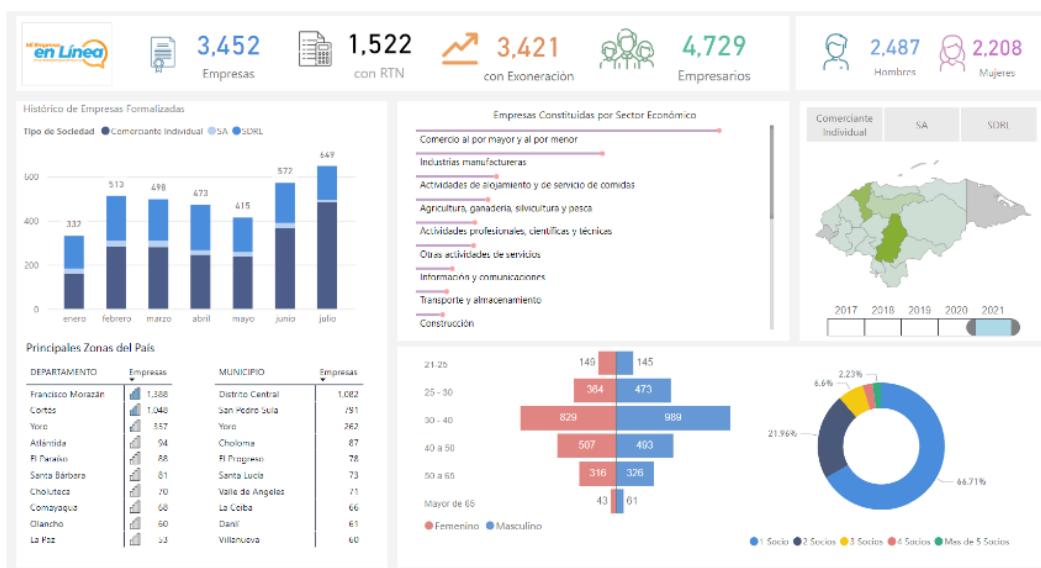


Gráfico 4.12 Histórico de empresas formalizadas

Fuente: Mi empresa en línea (2021)

Encontrar la manera de destacar y competir para una MiPymes en Tegucigalpa es complicado, dado la cantidad de competencia que existen en el área, pero herramientas como los softwares mencionados anteriormente ayudan a mejorar sistema de inventarios, disminuir costos, aumentar la rentabilidad, etc. Elementos en los que destacar significa tener éxito por encima de la competencia.

#### **4.1.2.2 Clientes**

Según Ivan (2006) "satisfacción del cliente" es un requisito indispensable para ganarse un lugar en la "mente" de los clientes y por ende, en el mercado meta. ” (p.1).

Los clientes representan el factor principal del éxito de cualquier MiPymes, porque se convierten en embajadores del producto o servicio que ofrecen los negocios, se encargan de promocionar el servicio al cliente, variedad del producto, calidad del producto, sistema del manejo del inventario, la marca, imagen, en general todo lo que puede ofrecer la pyme a la comunidad y establecer una relación comercial exitosa es primordial para el crecimiento y desarrollo de la MiPymes en el mercado.

#### **4.1.2.3 Proveedores**

Para medir esta fuerza es necesario analizar qué tanto poder y control sobre los precios y la calidad tiene el proveedor de una compañía. Esta medida será determinante porque puede afectar directamente el potencial de rentabilidad.

La concentración de proveedores y la disponibilidad de proveedores sustitutos son factores importantes para determinar el poder que tiene un proveedor, pues entre menos proveedores existan mayor será su poder. Esto significa que, los negocios están en una mejor posición cuando cuentan con múltiples proveedores. El poder de los proveedores también surge de la fluctuación de costos en las compañías de la industria, de la fuerza de los canales de distribución y el nivel de diferenciación del producto o servicio. (vesga, 2018)

“La selección de proveedores no es igual en todas las empresas. Dependiendo del tamaño, este factor varía sustancialmente. Es un hecho que las empresas más pequeñas tienen menos flexibilidad que las grandes cuando se trata de elegir proveedores.” (biddown, 2020)

Para la investigación que estamos realizando (efecto del manejo de inventarios en los resultados de éxito o fracaso en las MiPymes de Tegucigalpa), los proveedores juegan un papel determinante ya que si el microempresario cuenta con pocos o solo un proveedor, menores serán las opciones que tendrá este para manejar con eficiencia sus niveles de inventario, al tener un mayor número de proveedores esto les quita poder ya que compiten entre ellos para posicionar sus productos esto es beneficioso para los pequeños empresarios ya que esto desemboca en

menores fluctuaciones de los precios de los productos, mayor responsabilidad en cuanto a los tiempos de entrega de productos.

#### **4.1.2.4 Productos sustitutos**

Esto es la aparición de nuevas empresas que ofrecen productos que pueden llegar a sustituir a los nuestros. La aparición de estos productos provoca que se delimiten el precio de los productos que disponemos. Si se diera el caso de que estos aumentaran, correríamos el riesgo de que nuestros clientes optaran por los productos sustitutivos.

Esta fuerza del análisis Porter nos permite averiguar cómo ingresan estas empresas en el sector y definir estrategias para poder contrarrestarlas, como mejorar las campañas publicitarias, los canales de venta o mejores ofertas para los clientes. (galeana, 2020)

“La pandemia de COVID-19 ha tenido consecuencias sanitarias y económicas devastadoras y ha supuesto una perturbación sin precedentes en la vida de las personas y la economía y el comercio mundiales.” (OMC, 2020)

En el sector MiPymes la aparición de productos sustitutos es algo a lo que siempre se debe estar alerta para poder responder de manera oportuna y no quedar fuera del mercado, es importante estar atento a la aparición de nueva tecnología o procesos que pudieran derivar en una competencia directa para los productos o servicios que ofrecemos, quedarse estáticos y no adaptarse a los cambios puede derivar en pérdidas y hasta en la desaparición del pequeño negocio. Para ejemplificar esto podemos remitirnos al pasado cercano bueno estas prácticas aún siguen vigentes, en cuanto empezó la pandemia por COVID-19 la economía en general cerro, conforme fue avanzando el tiempo se hizo necesario que el comercio de los bienes y servicios se hiciera de una manera diferente, el contacto físico era y sigue siendo restrictivo, aquí despego el comercio electrónico, gran parte de las MiPymes que no supieron adaptarse a estas nuevas modalidades de negocio se vieron forzadas a cerrar o aun al día de hoy están experimentando dificultades para estar a flote.

## 4.2 Teorías de sustento

### 4.2.1 Las Teorías de Restricciones Dr. Eliyahu Goldratt

En particular la teoría de restricciones propuesta por el Dr. Eliyahu Goldratt es de ayuda en nuestra investigación ya esta teoría se enfoca en identificar el factor limitante (en nuestro caso el manejo de inventarios) que no nos permite lograr nuestros objetivos, en ella se explica que todas las actividades dentro de una empresa están vinculadas y si por ejemplo el manejo de inventarios es nuestra actividad limitante esto nos impedirá alcanzar nuestro objetivo. Aplicando correctamente esta teoría se obtienen beneficios como tiempos de entrega reducidos y niveles de inventario óptimos.

La teoría de las restricciones (TOC, por sus siglas en inglés) permite identificar el factor limitante más importante -es decir, la restricción- que obstaculiza el logro de un objetivo. Luego, mejora sistemáticamente este impedimento hasta que ya no sea un factor restrictivo.

Para ello toma un enfoque científico. Se basa en la hipótesis de que cada sistema complejo, incluidos los procesos de manufactura y salud, consta de múltiples actividades vinculadas. Una de ellas actúa como una restricción sobre todo el sistema; es decir, la actividad limitante es el "eslabón más débil de la cadena".

Entonces, ¿cuál es el objetivo final de la mayoría de las organizaciones? Obtener ganancias, tanto a corto como a largo plazo. La teoría de las restricciones proporciona un poderoso conjunto de herramientas para ayudar a lograr ese objetivo, que incluyen:

- Los cinco pasos de enfoque: una metodología para identificar y eliminar las limitaciones.
- Los procesos de razonamiento: herramientas para analizar y resolver problemas.
- Contabilidad del rendimiento: un método para medir el rendimiento y guiar las decisiones de gestión.

El Dr. Eliyahu Goldratt concibió esta teoría y la presentó a una amplia audiencia a través de su novela de gran éxito: La meta, publicada en 1984. Desde entonces, TOC ha seguido evolucionando y desarrollándose, y hoy en día es un método importante dentro del mundo de las mejores prácticas de gestión.

Una de las características más atractivas de esta teoría es que prioriza de manera inherente las actividades de mejora. La máxima prioridad es siempre la limitación actual. En entornos donde existe una necesidad urgente de avanzar, TOC ofrece una metodología altamente enfocada para crear un progreso rápido.

Una implementación exitosa de la teoría de las restricciones genera los siguientes beneficios:

- Mayores ganancias: el objetivo principal de TOC para la mayoría de las empresas.
  - Mejora rápida: como resultado de centrar toda la atención en un área crítica, la limitación del sistema.
  - Capacidad mejorada: la optimización de la restricción permite que se fabrique más productos.
  - Tiempos de entrega reducidos: el perfeccionamiento de la limitación da como resultado un flujo de productos más ágil y rápido.
  - Inventario reducido: al eliminar los cuellos de botella, habrá menos trabajo en proceso.
- (ESAN, 2018)

#### **4.2.2 Las Teorías de Treacy y Wierzema**

Esta teoría nos sirve en nuestra investigación ya que en ella se abordan enfoques (excelencia operativa, liderazgo del producto e intimidad con el cliente) que aplicados de una manera correcta ayudaran en este caso a las MiPymes de Tegucigalpa a manejar de una manera más efectiva sus sistemas de inventario y así obtener una rentabilidad económica y seguir vigentes en el mercado local. También nos habla en uno de sus enfoques nos habla de "intimidad con los clientes", en este apartado es algo en que las MiPymes pueden sacar una ventaja competitiva ya que al tener un trato más cercano y personalizado con los clientes les permite por ejemplo saber que productos son de su preferencia y adelantarse a los tiempos de entrega, así de esta manera pueden optimizar sus sistemas de inventarios para no incurrir en gastos innecesarios que a la larga se traduce en mayores costos operativos.

Contexto histórico Ya en 1993 el mundo parecía haberse estabilizado en términos de crecimiento, con grandes empresas dominando los mercados principalmente como resultado de

drásticas reingenierías y de fusiones y adquisiciones y la globalización comenzaba a ser considerada como una realidad muy próxima, sin embargo aparecen nuevos actores de pequeño porte que disputan segmentos altamente lucrativos de los mercados, lo que lleva a Treacy y Wierzema a estudiar la razón de la competitividad de estos nuevos actores, concluyendo con su explicación de la existencia de las disciplinas de valor. La teoría de estos dos autores permitió el desarrollo de muchas empresas que se enfocaron a atender segmentos de mercado altamente rentables a los cuales las grandes empresas no podían atender con sus estrategias convencionales. En esencia lo que Treacy y Wierzema hicieron fue dar una metodología para la diferenciación y segmentación ya propuestas por Porter. En esta época la utilización de las nuevas herramientas informáticas comienza a hacer posible el manejo de mayor cantidad de información para la gestión competitiva, así como a modificar las técnicas productivas con la introducción de la robótica ya precedida por la programación digital de la maquinaria industrial. Treacy y Wiersena (1993) en un artículo publicado en Harvard Business Review posteriormente convertido en libro, al observar que varias empresas relativamente nuevas en el mercado, como Dell Computer, Home Depot y Nike, habían pasado a liderar los mercados anteriormente dominados por grandes empresas muy fuertemente posicionadas en sus ramos respectivos realizaron una investigación para entender lo que tenían en común. Posteriormente esta investigación fue ampliada a otras empresas con comportamiento similar y concluyeron que habían empleado estrategias diferentes a las definidas por Porter unos diez años atrás. Este enfoque también es estructuralista como el de Porter, o sea que considera las condiciones del mercado como realidades establecidas e inmutables. Las disciplinas de valor Las conclusiones a que arribaron fueron que estas empresas habían reducido el foco de sus negocios, en vez de ampliarlo como lo hacían las competidoras. Ellas se enfocaron a entregar un valor superior a sus clientes en línea con lo que ellos llamaron disciplinas de valor y que eran tres: a) excelencia operativa, b) intimidad con el cliente y, c) liderazgo del producto. Empresas como Dell y Home Depot, se habían vuelto líderes en el mercado en una de estas tres disciplinas mientras que en las otras dos llenaban los estándares de la industria.



Figure 4.3 Estrategia seleccionada

Fuente: Cotas (2012)

Las disciplinas de valor En detalle estas disciplinas o enfoques son los siguientes:

- **Excelencia Operativa:** consiste en la producción de bienes o servicios con la máxima reducción de costos fijos, optimizando los procesos para reducir los costos de transacción y todos otros costos que reducen los costos operativos, y la optimización de procesos comerciales a través de la estructura administrativa y operativa. El enfoque consiste en brindar a los clientes, productos o servicios a precios competitivos y con la menor cantidad de inconvenientes.

- **Liderazgo del Producto:** Consiste en proveer una corriente continua de productos o servicios de primera línea, innovando, reduciendo el tiempo entre el diseño y la puesta en el mercado y persiguiendo sistemáticamente soluciones nuevas para problemas que sus productos o servicios han acabado de resolver, en este enfoque la obsolescencia de sus productos o servicios debe ser provocada por sus propios productos o servicios y no por los de la competencia.

- **Intimidad con el Cliente:** Consistente en adaptar productos y servicios a las expectativas y necesidades del cliente, para lo cual deben conocerlo en profundidad, de donde viene la expresión intimidad, y considerarlo como un asociado a largo plazo de quién se obtendrá ganancias en un largo periodo de tiempo y no solamente en una venta. En resumen, la teoría de Treacy y Wiersema lo que hace es profundizar la estrategia de diferenciación de Porter

adicionándole los tres enfoques de adaptaciones estratégicas que la harían más efectiva. (codas, 2012)

## **4.3 Conceptualización**

### **4.3.1 Administración de Inventarios**

Según la real academia española, definición de inventario 1. m. Asiento de los bienes y demás cosas pertenecientes a una persona o comunidad, hecho con orden y precisión.

2. m. Papel o documento en que consta el inventario. (española, 2021)

La administración del inventario es un tema central para evitar problemas financieros en las organizaciones, es un componente fundamental en la productividad de una empresa, ya que es el activo corriente de menor liquidez que manejan y que además contribuye a generar rentabilidad. Es el motor que mueve a la organización, pues es la base para la comercialización de la empresa que le permite obtener ganancias. (Duran, 2012)

### **4.3.2 Optimización de recursos**

La optimización de los recursos es un concepto que define la forma de potenciar y mantener resultados, productos o repercusiones equitativos y de calidad con un volumen de recursos determinado. Asimismo, debe contextualizarse para evaluar su viabilidad teniendo en cuenta las carencias, las necesidades y las oportunidades, y exige que se invierta de manera selectiva para obtener mejores resultados. Implica comprender la rentabilidad de las diferentes opciones de inversión, así como las implicaciones asociadas en cuanto a equidad y sostenibilidad para poder tomar decisiones de inversión sólidas. (theglobalfund.org, 2019)

### **4.3.3 Rentabilidad económica y financiera**

A menudo vemos estos dos conceptos juntos, o incluso podemos pensar que son intercambiables. Sin embargo, existen diferencias entre ambos.

En el caso de la Rentabilidad Económica, esta refiere a una relación entre el activo neto y el dato de beneficio obtenido, sin haber restado los intereses e impuestos, es decir, el beneficio bruto. Se trata de determinar la capacidad de generar beneficio en relación a la totalidad de activos netos de la entidad, sin diferenciar la forma en que se hayan financiado. Por activo neto se entiende los activos que están financiados por deuda bancaria y recursos propios, es decir, sin contar con la financiación espontánea de proveedores de la empresa y otros.

En cambio, cuando hablamos de Rentabilidad Financiera, nos estamos refiriendo a la relación entre el beneficio neto y el patrimonio neto o recursos propios de la compañía. Por tanto, lo que nos permite calcular es la capacidad de los fondos propios para obtener beneficios.

En consecuencia, si observamos las dos definiciones podemos apreciar que cada uno de las ratios se obtiene en base a elementos diferentes para determinar el rendimiento de la compañía. En el caso de la Rentabilidad Económica, tenemos en cuenta el activo neto, mientras que la Rentabilidad Financiera parte únicamente de los fondos propios. (madrid, 2021)

#### **4.3.4 Sistema de inventario**

En líneas generales, un sistema de inventario es una herramienta de gestión empleada para registrar las cantidades de mercancías existentes en un negocio, así como para determinar el costo de los productos vendidos. Mediante un sistema de control de inventarios es posible saber cuánta mercancía se tiene en determinado momento y qué productos están por acabarse (eventual quiebre de stock), así como determinar los niveles de rotación de los productos e identificar aquellos próximos a cumplir su fecha de caducidad. (fontana, 2019)

#### **4.3.5 Métodos de inventario**

Entre los métodos de control de inventarios es posible encontrar:

Método PEPS (Primeras Entradas, Primeras Salidas). Al seguir este método, se hace la indicación de que los productos que ingresen primero al almacén serán los primeros en salir. Este método se recomienda especialmente cuando se trata de productos que requieren de una mayor rotación debido a su fecha de caducidad.

El método PEPS puede llevarse en hojas de cálculo de Excel, pero, si su empresa tiene demasiados productos, lo ideal sería probar un sistema de Punto de Venta. Este sistema permitirá un excelente control de inventarios.

Método ABC. A este método también se le conoce como “método 80/20”. Consiste en definir el grado de importancia de los productos en el almacén, teniendo como base la cantidad y el valor del inventario que representan. Por lo general, se hace uso de tres categorías:

Artículos de clase A. Estos artículos suelen representar cerca del 20% del total del inventario, pero representan hasta el 80% del valor del inventario. Su frecuencia de venta suele ser baja; es decir, su rotación dentro del inventario no es constante.

Artículos de clase B. Son los artículos que representan el 40% del total de los artículos y suelen ser el 15% del valor total del inventario. Su frecuencia de venta es moderada; esto significa que su rotación dentro del inventario se encuentra en un punto intermedio.

Artículos de clase C. Los artículos de clase C representan el 40% restante de los artículos. Se trata del inventario de menor costo, siendo un 5% del valor total del inventario. Su frecuencia de venta es alta, por lo cual su rotación dentro del inventario es constante.

Es importante recalcar que los porcentajes del método ABC son una guía, por lo que pueden variar conforme a las características de su empresa.

Conteo cíclico. Consiste en el recuento frecuente de una parte del inventario total, con la finalidad de contar, al menos una vez, la totalidad del inventario en un periodo determinado. Este método funciona como complemento del método ABC, debido a que cada clase tiene una frecuencia de recuento distinta.

Método EOQ. Por sus siglas en inglés “Economic Order Quantity”, es decir “Cantidad Económica de Pedido” (CEP). Esta técnica de control de inventario reduce los costos de inventario conociendo en primera instancia la demanda de los productos, generando pedidos exactamente cuando el stock se termina. Para ello es necesario actualizar de manera frecuente la

información. Lo que busca el método EOQ es la renovación del inventario cuando el nivel de existencias es demasiado bajo o nulo.

Llevar un control de inventario eficiente permitirá a su empresa conocer la cantidad de materias primas y de productos terminados que se tienen en existencia. El conocimiento del almacén facilita la toma de decisiones y permite prever situaciones futuras de mayor o menor demanda. (valle, 2020)

#### **4.3.6 Ventaja Competitiva**

Siendo un concepto acuñado en 1980, por el llamado padre de la estrategia corporativa, Michael Porter, una ventaja competitiva es una característica distintiva (única) y sostenible en el tiempo, para tu empresa. La ventaja competitiva de la empresa surge de un proceso continuo de innovación.

Por tanto, esa característica distintiva es propia y no forma parte de las características de otra empresa que compita con la tuya en el mismo mercado. Definitivamente, es el atributo más resaltante de la empresa dentro del mercado.

Ejemplo de estos atributos pueden ser: mano de obra altamente calificada, calidad de los productos y servicios, innovación tecnológica, fuentes de energías de bajo costo, ubicación geográfica, entre otras. (barroeta, 2020)

## **V. METODOLOGÍA / PROCESOS**

Según Editorial etecé (2010) “Se entiende por investigación un conjunto de actividades humanas destinadas a la obtención de nuevos saberes y conocimientos.” (p.1).

### **5.1 Enfoque y Métodos**

#### **5.1.1 Enfoque**

Según Sampieri (2006) “Los métodos mixtos no nos proveen de soluciones perfectas, sin embargo, hasta hoy, son la mejor alternativa para indagar científicamente cualquier problema de investigación. Conjunta información cuantitativa y cualitativa, y la convierte en conocimiento sustantivo y profundo.” (p.2).

Según Sampieri (2006) “Mediante los estudios mixtos, es posible generar y validar teorías de un enfoque con datos de la otra aproximación (por ejemplo, una teoría fundamentada puede ser consolidada mediante investigaciones cuantitativas).” (p.4).

En base a la información recopilada y los objetivos establecidos, se concluye que la siguiente investigación será con orientación al enfoque mixto, ya que se combina métodos de investigación cuantitativos y cualitativos, otorgando mayor flexibilidad al momento de la recolección de datos. El trabajo se realizará con una estrategia de investigación de campo, que nos permitirá obtener los datos e información de manera más directa y confiable.

#### **5.1.1.2 Alcance**

Según Sampieri (2006) “Los estudios exploratorios se efectúan, normalmente, cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes.” (p.6).

Según Rusu (2011) “Tienen como objetivo especificar características, propiedades, rasgos del fenómeno analizado” (p.13).

En base a la conceptualización anterior, El enfoque de una investigación exploratoria permite familiarizar con fenómenos relativamente desconocidos. Considerando la información recopilada y los objetivos establecidos, la investigación se determina como de carácter descriptivo, ya que se pretende determinar los efectos del manejo de inventarios en los resultados en las MiPymes de Tegucigalpa, considerando las distintas variables planteadas en la investigación.

### 5.1.1.3 Diseño

Según Marisela (2010) “Es aquel que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos.” (p.2).

El diseño de la investigación que se utilizará será el no experimental, ya que este proceso no implica la manipulación de variables al momento de realizar la recolección de datos y será transversal ya que la recolección de los datos será una sola vez, correspondiendo al periodo de tiempo enero-marzo 2022.



Figura 5.1 Etapas de procesos de investigación

Fuente: Elaboración propia

### 5.1.2 Métodos

Tabla 5.1: Tabla de Congruencia Metodológica

Título de la investigación	Objetivo General de la investigación	Objetivo Específico de la investigación	Preguntas de investigación
Efectos del manejo de inventarios en los resultados en las MiPymes de Tegucigalpa.	Identificar los resultados que produce en las MiPymes de Tegucigalpa la implementación del manejo de inventarios en las ventas, productividad, rentabilidad, costos, cartera de productos y el nivel de servicio.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir los beneficios en las ventas debido al uso correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa.</li> <li>2. Investigar los beneficios en la rentabilidad debido al uso correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa.</li> <li>3. Enumerar los beneficios en la productividad debido al uso correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa.</li> <li>4. Determinar los beneficios en los costos debido al uso</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Qué efectos produce en las ventas el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa?</li> <li>2. ¿Qué efectos produce en la rentabilidad el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa?</li> <li>3. ¿Qué efectos produce en la productividad el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa?</li> <li>4. ¿Qué efectos produce en los costos el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa?</li> </ol>

		<p>correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa.</p> <p>5. Especificar los beneficios en la cartera de productos debido al uso correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa.</p> <p>6. Describir los beneficios en el nivel de servicio debido al uso correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa.</p> <p>7. Investigar si las Mipymes de Tegucigalpa hacen uso de algún método de inventario.</p>	<p>5. ¿Qué efectos produce en la cartera de productos el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa?</p> <p>6. ¿Qué efectos produce en el nivel de servicio el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa?</p> <p>7. ¿Qué efectos produce el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa?</p>
--	--	---	--

### 5.1.2.1 Tabla de Operaciones de Variables

Tabla 5.2: Operaciones de Variables

VARIABLES	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicadores	Ítems
Ventas	Según Paul (2021) “comprende todas las actividades necesarias para proveer a un cliente o empresa de un producto o servicio a cambio de dinero.” (p.1).	Se refiere al intercambio de bienes o servicio, que ofrezca la MiPymes por efectivo.	1. Cumplimiento de los objetivos de venta. 2. Ciclo de venta. 3. Crecimiento del volumen de ventas.	Cuestionarios No. 1 Preguntas de 1 a 3.  Cuestionarios No. 1 Preguntas de 1 a 3.
Rentabilidad	Editorial Etecé (2021) ha afirmado lo siguiente: Cuando hablamos de rentabilidad, nos referimos a la capacidad de una inversión determinada de arrojar beneficios superiores a los invertidos después de la espera de un período de tiempo. Se trata de un elemento fundamental en la	Se refiere a las ganancias obtenidas de las MiPymes al momento de vender el producto o servicio, en el que previamente invirtieron.	1. Margen operativo. 2. Rentabilidad sobre el patrimonio neto. 3. Margen de rentabilidad bruta.	Cuestionarios No. 1 Preguntas de 4 a 6.  Cuestionarios No. 1. Preguntas 4 a 6.

	<p>planificación económica y financiera, ya que supone haber hecho buenas elecciones.(p.1).</p>			
Productividad	<p>Héctor (2022) ha afirmado lo siguiente: Se define como la relación entre la actividad productiva y los medios que son necesarios para conseguirlo. Siendo estos medios del tipo tecnológicos, humanos o de infraestructuras. También puede ser entendida como la producción obtenida por un sistema productivo usando determinados recursos para este fin. (p.1).</p>	<p>Se refiere a los resultados obtenidos, después de invertir tiempo o recursos en alguna actividad por parte de las MiPymes.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Capacidad productiva.</li> <li>2. Rotación de inventarios</li> <li>3. Ganancia por colaborador.</li> </ol>	<p>Cuestionarios No. 1. Preguntas 7 a 9.  Cuestionarios No. 1. Preguntas 7 a 9.</p>
Costos	<p>Según Javier (2016) “Se define como</p>	<p>Se refiere a la cantidad</p>	<p>1. Costo operativo.</p>	<p>Cuestionarios</p>

	coste o costo al valor que se da a un consumo de factores de producción dentro de la realización de un bien o un servicio como actividad económica.” (p.1).	monetario que requiere un producto o servicio para materializarse y ofrecerse al mercado.	2. Coste de almacenamiento. 3. Costo de unidad despachada.	No. 1. Preguntas 10 a 13. Cuestionarios No. 1. Preguntas 10 a 12.
Cartera de productos	Según Comex latino (2022) “Podemos definirla como los grupos de productos, servicios o marcas, que son ofrecidos por una empresa para la venta.” (p.2).	Se refiere a cantidad de opciones de producto que están disponibles para venta, de las MiPymes al cliente.	1. Surtido de productos. 2. Numero de SKUs. 3. Ciclo de vida del producto.	Cuestionarios No. 1. Preguntas 13 a 16. Cuestionarios No. 1. Preguntas 13 a 16.
Nivel de servicio	Pricing (2022) ha afirmado lo siguiente: El nivel de servicio se define como el porcentaje de los pedidos que la empresa es capaz de atender dentro de un plazo determinado. Por	Se refiere al grado o nivel de satisfacción que obtiene el cliente, cuando la pyme ofrece su producto o servicio al mercado.	1. Libro de quejas. 2. Encuestas online al cliente de satisfacción de servicio.	Cuestionarios No. 1. Preguntas 14 a 19. Cuestionarios No. 1. Preguntas 14 a 19.

	tanto, representa el grado de satisfacción de los clientes. (p.1).			
Métodos de inventario	Según Jose (2015) “La valoración de los inventarios es relevante para la presentación de la información financiera independientemente del conjunto de normas que rijan dicha presentación. Los inventarios poseen características únicas” (p.1).	Se refiere al nivel de importación que representa el inventario para las Mipymes.	1.PEPS. 2.UEPS	

## 5.2 Población y Muestra

Población es un conjunto de elementos que presentan una característica o condición común que es objeto de estudio y la muestra es parte de los elementos o subconjunto de una población que se selecciona para el estudio de esa característica o condición. (Carrillo, 2015)

### 5.2.1 Población

En estadística, el término “población” se refiere al conjunto de elementos que se quiere investigar, estos elementos pueden ser objetos, acontecimientos, situaciones o grupo de personas. (ine, ine.cl, 2021)

En Honduras la población es de 9,540,539 habitantes (ine, ine.gob.hn, 2022)

Nuestra población de estudio son las MiPymes de Tegucigalpa que para el año 2015 ascendían a 26251 MiPymes de las cuales 19,513 son micro; 4,698 son pequeñas y 2,310 son medianas empresas. (Gomez, 2015)

### **5.2.1.1 Marco Muestral**

Para nuestro caso de estudio en la presente investigación, el marco muestral nos permitirá identificar claramente los individuos a investigar, así como el número de individuos que incluiremos en dicha investigación, que en nuestro caso es el número de MiPymes existentes en el Distrito Central.

Marco muestral es un marco de referencia que nos permite identificar físicamente los elementos de la población, así como la posibilidad de enumerarlos y seleccionar las unidades muestrales. (Sampieri, 2010)

### **5.2.1.2 Justificación Método Muestral**

¿Cómo se selecciona una muestra probabilística? Resumiremos diciendo que la elección entre la muestra probabilística y la no probabilística se hace según el planteamiento del problema, las hipótesis, el diseño de investigación y el alcance de sus contribuciones. Las muestras probabilísticas tienen muchas ventajas; quizá la principal sea que puede medirse el tamaño del error en nuestras predicciones. (Sampieri, 2010)

Muestra probabilística es un subgrupo de la población en el que todos los elementos tienen la misma posibilidad de ser elegidos. (Sampieri, 2010)

En nuestra investigación se hace uso de un muestreo probabilístico con un método aleatorio simple, en donde todos los individuos del universo de estudio tienen al inicio la misma probabilidad de ser seleccionados.

### **5.2.2 Muestra**

Para el proceso cuantitativo, la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población. (Sampieri, 2010)

La fórmula que se utilizó para el cálculo de la muestra fue la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 NPQ}{(N - 1) E^2 + Z^2 PQ}$$

Detalle de la muestra

Tabla 5.3 Números de muestras

n=	Tamaño de la muestra
N=	Total de la población
Z=	Nivel de confianza
P=	Proporción proporcional de ocurrencia de un evento (0.50)
Q=	Proporción proporcional de ocurrencia de un evento (0.50)
E=	Error muestral

Tabla 5.4 Número de muestras

Z=1.75	$n = \frac{Z^2 NPQ}{(N - 1) E^2 + Z^2 PQ}$ $n = \frac{(1.75^2)(26251)(0.5)(0.5)}{(26251 - 1)(0.1^2) + (1.75^2)(0.5)(0.5)}$ $n = \frac{20098.42}{263.26}$ $n=76.3$
P=0.5	
Q=0.5	
E=0.1	
N=26251	

Considerando que nuestra investigación está enfocada a mostrar los efectos del manejo de inventarios en el éxito o fracaso de las MiPymes de Tegucigalpa y luego de desarrollar la fórmula para el cálculo del tamaño de la muestra se determinó que se trabajara con 77 MiPymes del Distrito Central.

### 5.3 Unidad de Análisis y respuesta

Para nuestra investigación la unidad que se utilizara es el número de MiPymes existentes en la ciudad de Tegucigalpa, que de acuerdo a datos del Banco Interamericano de Desarrollo BID es de 26251 MiPymes.

La unidad de análisis es una definición abstracta, que denomina el tipo de objeto social al que se refieren las propiedades. Esta unidad se localiza en el tiempo y en el espacio, definiendo la población de referencia de la investigación. (duran, 2015)

La unidad de análisis estará determinada por el número de MiPymes existentes en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras.

### **5.3.1 Unidad de respuesta**

Para nuestra investigación la unidad que se utilizara es el número de MiPymes existentes en la ciudad de Tegucigalpa, que de acuerdo a datos del Banco Interamericano de Desarrollo BID es de 26251 MiPymes.

## **5.4 Técnicas e Instrumentos aplicados**

### **5.4.1 Instrumentos**

Con la finalidad de llevar a cabo la recolección de datos se creó un cuestionario para ser aplicado a las MiPymes de Tegucigalpa.

### **5.4.2 Cuestionarios**

Tomás (2003) ha afirmado lo siguiente:

El cuestionario es un procedimiento considerado clásico en las ciencias sociales para la obtención y registro de datos. Su versatilidad permite utilizarlo como instrumento de investigación y como instrumento de evaluación de personas, procesos y programas de formación. (p.3).

Como instrumento de recolección de datos se utilizará el cuestionario y entrevista, que permite obtener información con un enfoque cualitativo. El cuestionario será aplicado de manera online para seguridad de los implicados y prevención de cualquier incidente.

### **5.4.3 Entrevistas**

En nuestra investigación también haremos uso de la entrevista en caso de ser posible se hará de manera presencial, de no ser factible se hará de manera virtual a través de una video llamada. El propósito de la entrevista es tener una breve plática con personas de interés para

nuestra investigación (propietarios de MiPymes), esto para conocer más a detalle como ellos gestionan sus recursos y sus sistemas de inventarios para determinar cómo afecta esto en el éxito o fracaso del negocio.

## 5.5 Fuentes de información

### 5.5.1 Fuentes primarias

Según Biblioteca Universidad de Alcalá (2022) “libros, revistas científicas y de entretenimiento, periódicos, diarios, documentos oficiales de instituciones públicas, informes técnicos y de investigación de instituciones públicas o privadas, patentes, normas técnicas.” (p.1).

### 5.5.2 Fuentes secundarias

Según Biblioteca Universidad de Alcalá (2022) “contienen información organizada, elaborada, producto de análisis, extracción o reorganización que refiere a documentos primarios originales. Son fuentes secundarias: enciclopedias, antologías, directorios, libros o artículos que interpretan otros trabajos o investigaciones.” (p.1).

## 5.6 Cronología de trabajo

N	Nombre de actividad	Lugar	Descripción	Semana	L	M	M	J	V	S	D
1	Introducción	Virtual	Planteamiento del problema Decidir cuál sería el tema de investigación para el proyecto de graduación	Semana 1							
2	Planteamiento de la actividad	Virtual	Definir los antecedentes y enunciado del problema. Objetivos: general y específicos, justificación y	Semana 2							

			diagrama sagital de variables							
<b>3</b>	Marco teórico	Virtual	Análisis de la situación actual del macroentorno y microentorno Teoría del sustento y Conceptualización	Semana 3						
<b>4</b>	Metodología de la investigación	Virtual	Congruencia metodológica y organización de las variables enfoque de la investigación y su alcance	Semana 4						
<b>5</b>	Determinar cuál será nuestra población meta	Virtual	Descripción de la población Justificar el método de muestreo Identificar nuestra población Determinar el marco muestral Calcular el tamaño de la muestra	Semana 5						
<b>6</b>	Protocolo	Virtual	Diseñar el protocolo para el informe de proyecto de graduación	Semana 6						
<b>7</b>	Formulación de las encuestas	Virtual	Planteamiento de las encuestas para la población	Semana 7						
<b>8</b>	Resultados de la encuesta	Virtual	El conteo de las encuestas y sus respectivas gráficas.	Semana 8						

## VI. RESULTADOS Y ANÁLISIS

### 6.1 Ventas

Tabla 6. 1: Resultados de pregunta 1- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Siempre</b>	36	47%
<b>Normalmente</b>	33	43%
<b>A veces</b>	5	6%
<b>Rara vez</b>	3	4%
<b>Nunca</b>	0	0%
<b>Total general</b>	77	100%

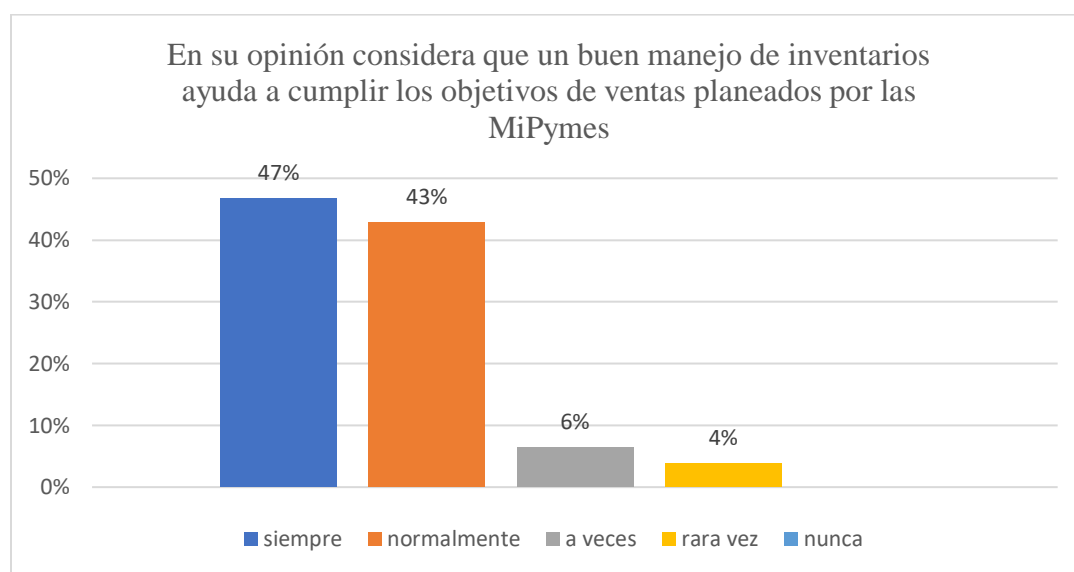


Gráfico 6. 1 Cumplimiento de los objetivos de ventas

En este inciso los encuestados opinan que un buen manejo de inventarios siempre (47%) ayuda a cumplir los objetivos de venta de las MiPymes, seguido de un 43% que piensan que normalmente ayuda en este aspecto, una minoría el (6%) piensa que a veces ayuda a cumplir dichos objetivos y por último solo un 4% opinan que rara vez un buen manejo de inventarios ayuda a cumplir los objetivos de venta planeados por las MiPymes. Estos datos nos demuestran que en su mayoría los dueños de MiPymes tienen un alto grado de conciencia de la importancia de llevar un buen manejo de inventarios y de la relación e importancia que tiene esto con lograr sus ventas planeadas.

Tabla 6. 2: Resultados de pregunta 2- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Evita quedarse en desabasto de los productos</b>	26	31%
<b>Ayuda a mejorar el flujo de efectivo de la empresa</b>	10	12%
<b>Ayuda a identificar los productos de alta y baja rotación</b>	29	34%
<b>Un mayor control de calidad en el producto que se ofrece</b>	20	24%
<b>Total general</b>	85	100%

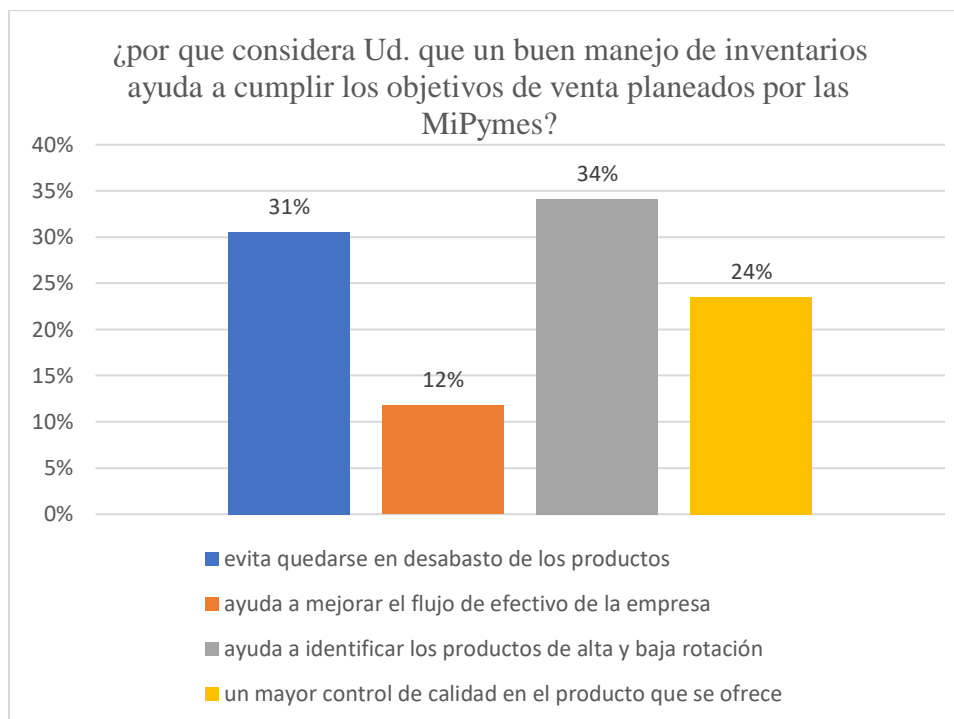


Gráfico 6. 2 Manejo de inventario

Aquí los resultados arrojan que el 31% de los encuestados considera que el buen manejo de inventarios evita quedarse en desabasto, un 12% piensa que el buen manejo del mismo ayuda a mejorar el flujo de efectivo, otro 34% piensa que ayuda a identificar los productos de alta y baja rotación, por último, un 24% piensa que con esto se tiene un mayor control de calidad en el producto que se ofrece. En estos datos mucho influye el rubro al que se dedica la empresa, ya que notamos que dependiendo de esto los encuestados tienden a darle una mayor importancia a identificar los productos de alta rotación, para alcanzar sus objetivos de venta.

Tabla 6. 3: Resultados de pregunta 3- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Totalmente de acuerdo</b>	21	27.3%
<b>Muy de acuerdo</b>	41	53.2%
<b>De acuerdo</b>	15	19.5%
<b>Poco en desacuerdo</b>	0	0%
<b>Totalmente desacuerdo</b>	0	0%
<b>Total general</b>	77	100%

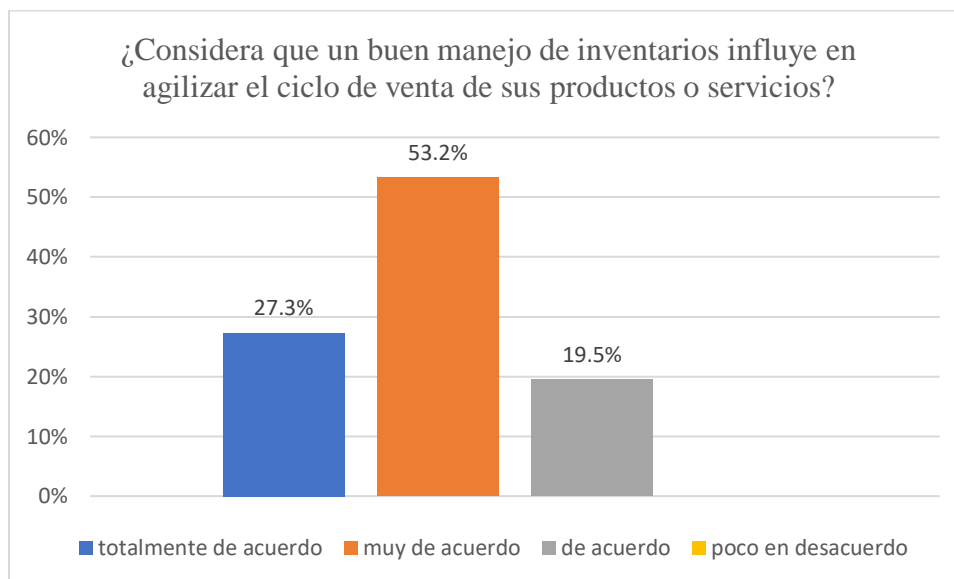


Gráfico 6. 3 Ciclo de ventas

En esta pregunta la gran mayoría está muy de acuerdo (53%) en que un buen manejo de inventarios ayuda en agilizar el ciclo de venta del producto, seguido por un 27% que está totalmente de acuerdo, y un total del 19% de los encuestados dijo estar de acuerdo en este aspecto. Todos los encuestados coinciden en que un buen manejo de inventarios acelerara el ciclo de venta de sus productos, ya que al tener niveles óptimos del mismo siempre se tiene a disposición del cliente los productos que esta demanda.

## 6.2 Rentabilidad

Tabla 6. 4: Resultados de pregunta 4- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Ayuda a reducir costos de almacenamiento</b>	42	53%
<b>Ayuda a tener un mayor control de lo que se tiene y así reducir el costo de las materias primas.</b>	14	18%
<b>Eficiencia y optimización de la capacidad operativa del personal</b>	24	30%
<b>Otro</b>	0	0 %
<b>Total general</b>	80	100%

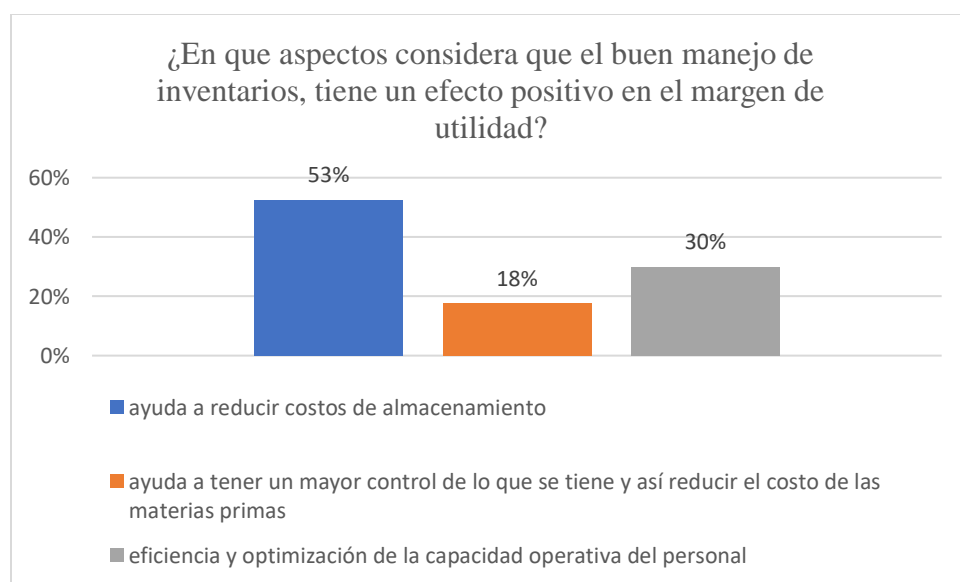


Gráfico 6. 4 Margen de utilidad

La gran mayoría de los encuestados (53%) considera que un buen manejo de inventarios ayuda a reducir los costos de almacenamiento, seguido de otro 30% que piensa que en lo que ayuda es en la eficiencia y optimización de la capacidad del personal, por último, solo un 18% de los encuestados considera que ayuda a tener un mayor control de lo que se tiene y así reducir los costos de las materias primas. Aquí la mayor parte de los emprendedores encuestados le da una mayor importancia a la reducción de costos relacionados con el almacenamiento de productos, ya que se entiende que un exceso de inventario impactara de manera negativa en las ganancias que pueda obtener la empresa.

Tabla 6. 5: Resultados de pregunta 5- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Es muy beneficioso</b>	44	57%
<b>Es beneficioso</b>	33	43%
<b>Es poco beneficioso</b>	0	0%
<b>Total general</b>	77	100%

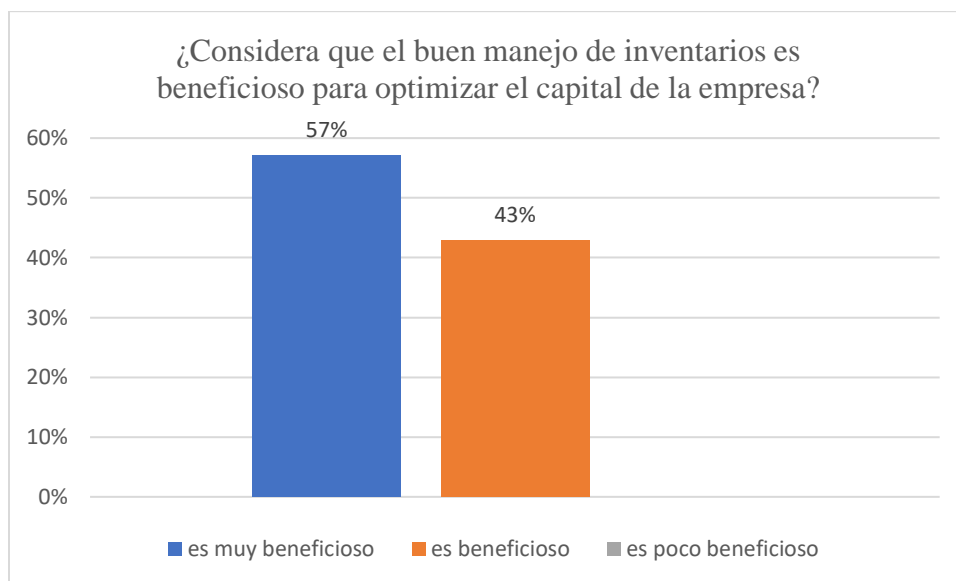


Gráfico 6. 5 Capital de la empresa

En este apartado un 57% de los encuestados considera que un buen manejo de inventarios es muy beneficioso para optimizar el capital de la empresa, el restante 43% considera que es beneficioso llevar un buen manejo de inventarios para optimizar el capital, ninguno de los encuestados contestó negativamente a esta interrogante. Todos coinciden que el llevar un buen control de inventarios reducirá costos y elevará las ganancias totales de la empresa.

Tabla 6. 6: Resultados de pregunta 6- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Muy alta influencia</b>	19	25%
<b>Alta influencia</b>	43	56%
<b>A veces</b>	14	18%
<b>Poca influencia</b>	1	1%
<b>Ninguna influencia</b>	0	0%
<b>Total general</b>	77	100%

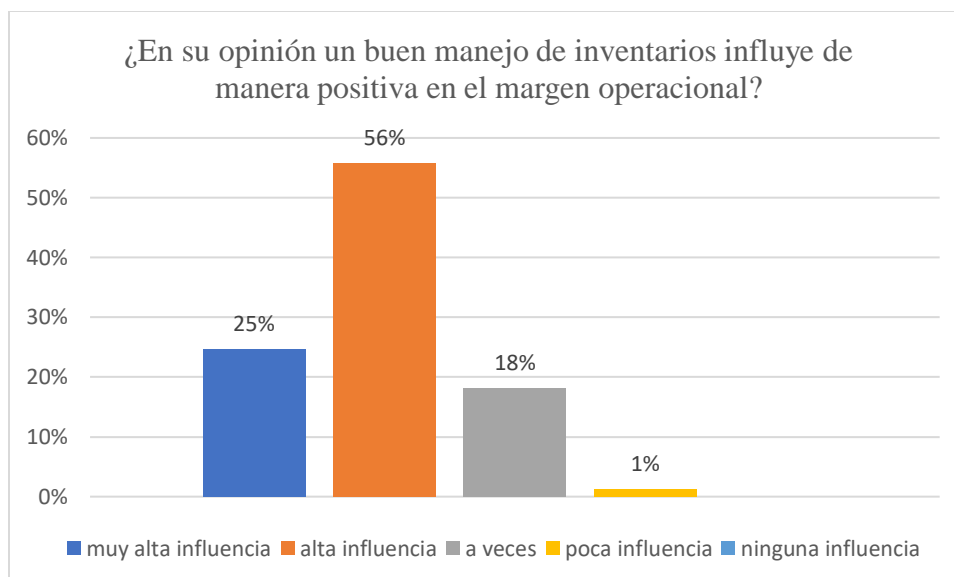


Gráfico 6. 6 Margen operacional

En esta pregunta la gran mayoría de los encuestados piensa que un buen manejo de inventarios tiene un alta (56%) o muy alta influencia (25%) positiva en el margen operacional de la empresa, una minoría (18%) piensa que a veces puede influir de manera positiva y solo un (1%) piensa que un buen manejo de inventarios influirá de manera positiva en el margen operacional de la empresa. Los encuestados tienen claro que llevando un control adecuado de los inventarios traducirán en mayores márgenes de utilidades a su favor.

### 6.3 Productividad

Tabla 6. 7: Resultados de pregunta 7- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Nos ayuda con el cálculo de tiempos de entrega de productos terminados</b>	21	26%
<b>Se sabe con exactitud la cantidad de materiales requeridos</b>	28	35%
<b>Ayuda a identificar precisamente el punto de reorden</b>	32	40%
<b>Otro</b>	0	0%
<b>Total general</b>	81	100%

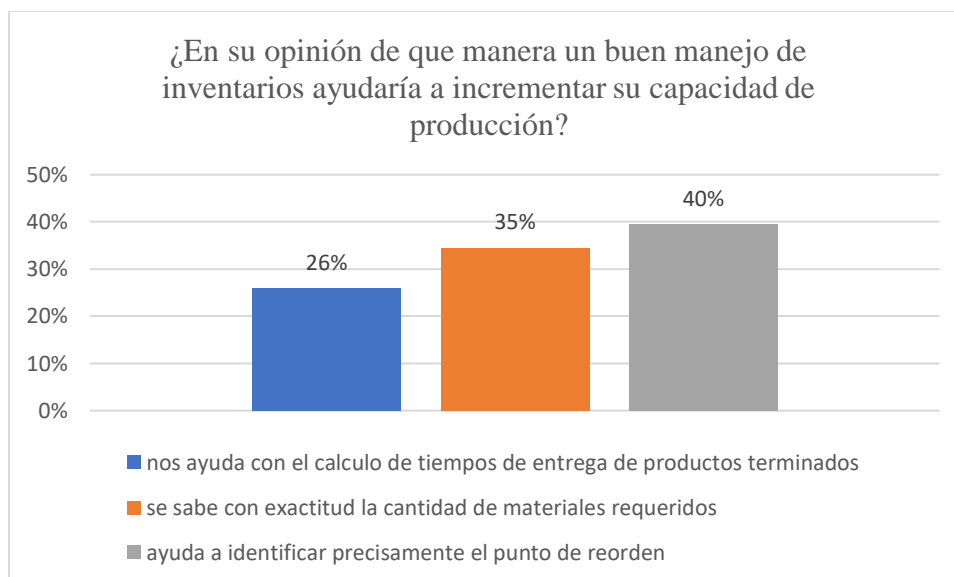


Gráfico 6. 7 Capacidad de producción

Un 26% de los encuestados opina que teniendo un buen manejo de inventarios les ayuda con el cálculo de tiempos de entrega de productos terminados, otro 35% piensa que con esto se sabrá con exactitud la cantidad de materiales requeridos y la mayoría un 40% opina que ayudará a identificar precisamente el punto de reorden. Los encuestados entienden que teniendo un buen manejo de inventarios podrán hacer acertados pronósticos de venta o de producción y adelantarse a esto y saber cuándo pedir y en qué cantidades pedir.

Tabla 6. 8: Resultados de pregunta 8- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Siempre</b>	26	34%
<b>Normalmente</b>	44	57%
<b>A veces</b>	7	9%
<b>Rara vez</b>	0	0%
<b>Nunca</b>	0	0%
<b>Total general</b>	77	100%

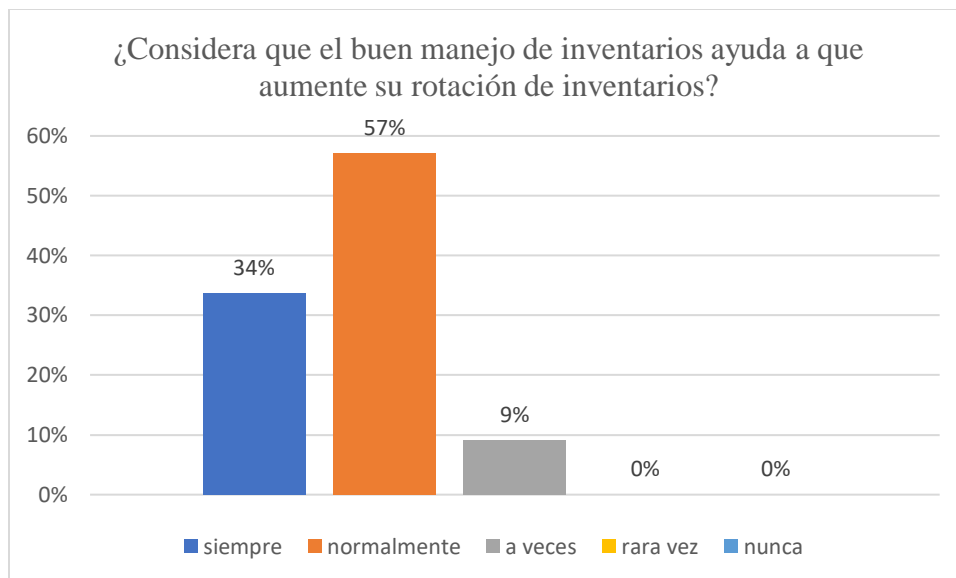


Gráfico 6. 8 Rotación de inventarios

Aquí un 57% de los encuestados considera que normalmente un buen manejo de inventarios ayuda a que aumente la rotación del mismo, seguido de un 34% que piensan que siempre ayuda, una minoría el 9% opina que rara vez ayuda a que aumente la rotación del inventario. La gran mayoría de los encuestados opinan que llevando un buen manejo de inventarios podrán mover un mayor número de veces sus productos esto significara mayores ingresos para la empresa.

Tabla 6. 9: Resultados de pregunta 9- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Porque se sabe que productos tienen mayor demanda</b>	38	48%
<b>Nos ayuda a mantener niveles óptimos de los productos</b>	27	34%
<b>Hay una mayor liquidez y facilita la adquisición de nuevo inventario</b>	15	19%
<b>Otro</b>	0	0%
<b>Total general</b>	80	100%

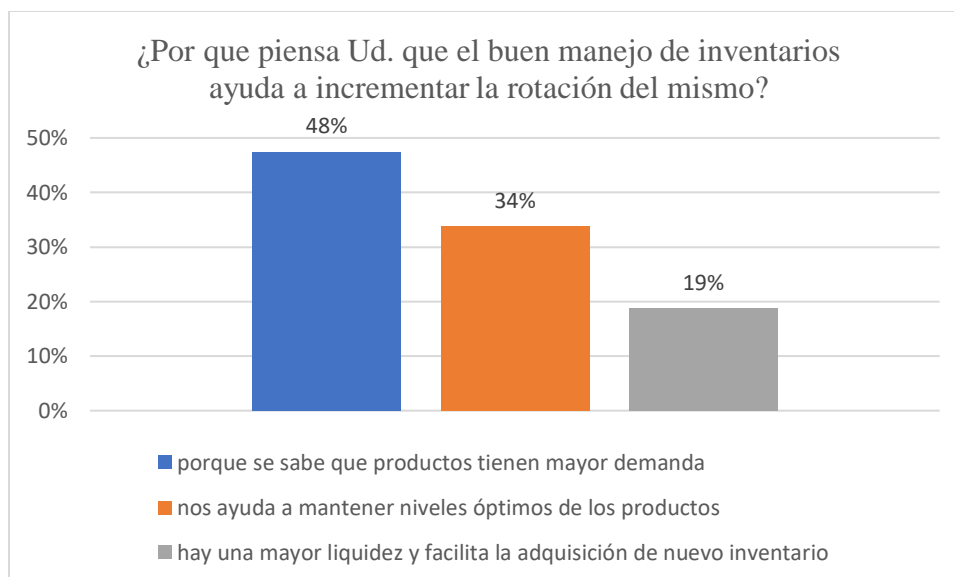


Gráfico 6. 9 Incremento de la rotación de inventarios

Un 48% de los encuestados piensa que un buen manejo de inventarios ayuda a saber que productos tienen mayor demanda, otro 34% piensa que ayuda a mantener niveles óptimos de los productos y solo un 19% piensa que llevando un buen manejo inventarios favorece a que haya una mayor liquidez y así facilitar la adquisición de nuevo inventario. La mayoría coincide en que identificando los productos que tienen una demanda más alta se puede incrementar la rotación del inventario en general, porque se evita tener un exceso de los productos que casi no se mueven, y esto beneficia a la empresa porque aminora costos por almacenamiento de productos o mercancía dañada, entre otros.

## 6.4 Costos

Tabla 6. 10: Resultados de pregunta 10- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Si</b>	34	44.2%
<b>Ocasionalmente</b>	37	48.1%
<b>A veces</b>	3	3.9%
<b>Talvez</b>	3	3.9%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total general</b>	77	100%

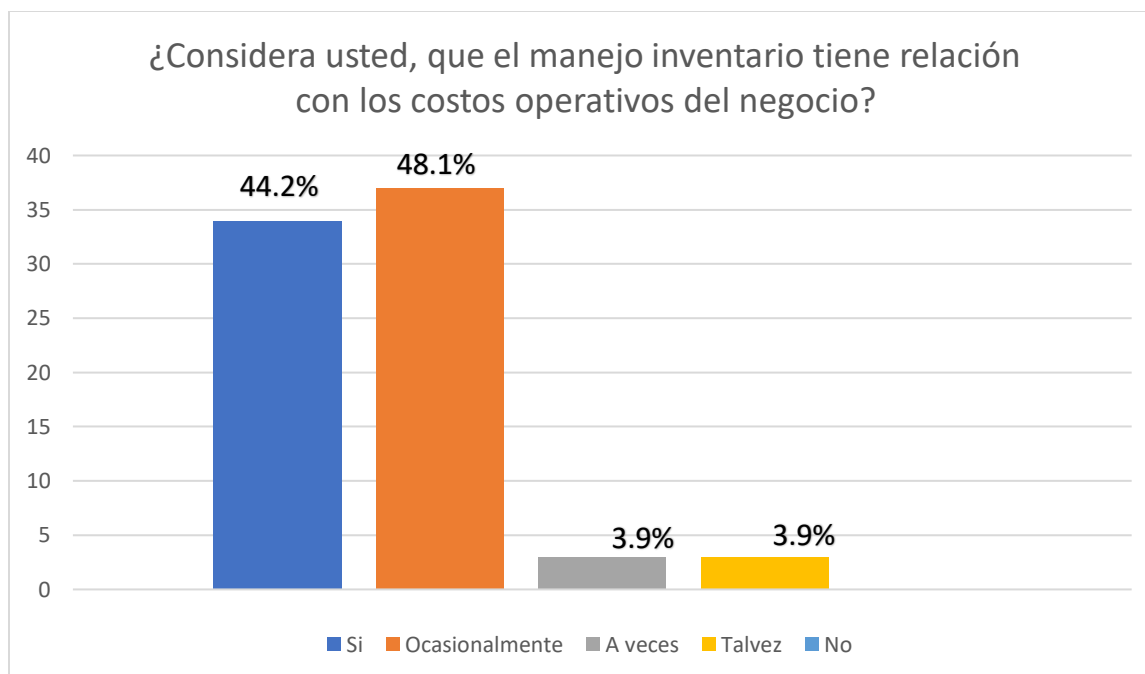


Gráfico 6. 10 Costos operáticos del negocio

La mayoría de emprendedores consideran que el manejo de inventarios ocasionalmente tiene relación con los costos operativos del negocio, seguido de un 44.2% que piensa que existe una completa relación entre ambos y con una minoría del 7.8% entre (a veces y talvez), lo que indica que la mayoría de los encuestados comprenden que el manejo de inventarios puede aumentar o disminuir los costos operáticos del negocio.

Tabla 6. 11: Resultados de pregunta 11- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Reducción de inversiones innecesarias (pedir producto existente en almacén)</b>	34	44%
<b>Mejor distribución del personal</b>	12	15%
<b>Optimización del espacio del almacén</b>	33	41%
<b>Otro</b>	0	0%
<b>Total general</b>	77	100%

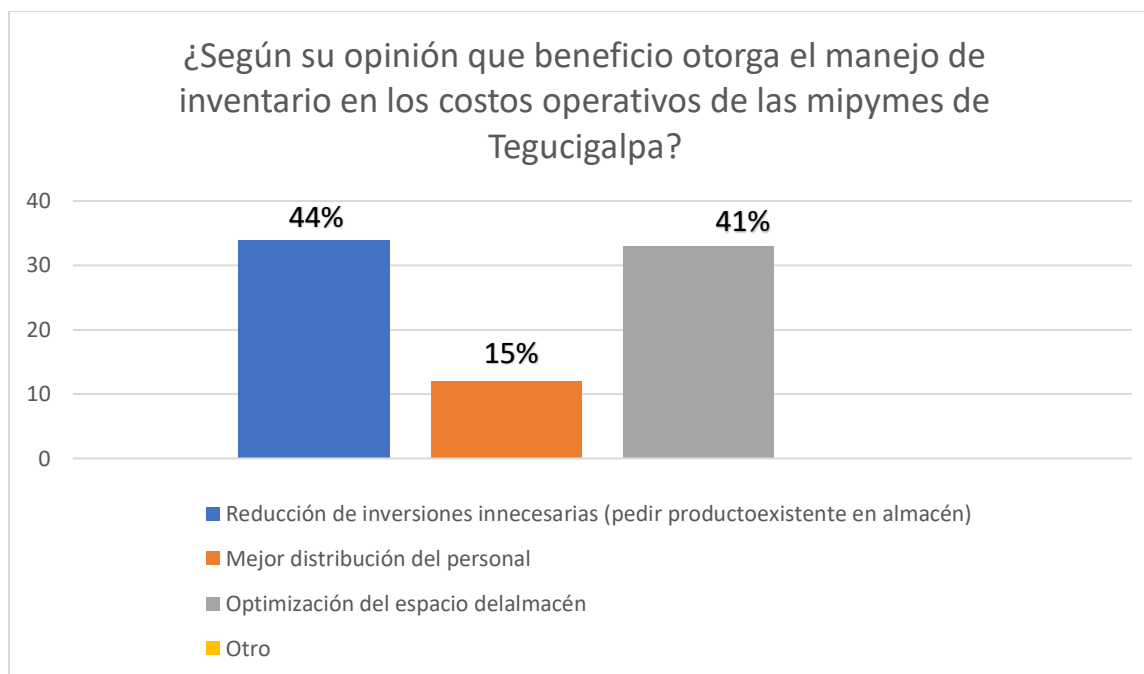


Gráfico 6. 4 Beneficios otorgados del manejo de inventarios

La mayoría de emprendedores consideran la reducción de inversiones innecesarias (pedir producto existente en almacén), como el mejor beneficio que otorga el manejo de inventarios en los costos operativos, seguido de un 41% que considera la optimización del espacio del almacén como el segundo mejor beneficio y con una minoría del 15% que considera la distribución del personal como mejor opción, lo que indica que la mayoría de los encuestados dan prioridad al capital de inversión y su uso.

Tabla 6. 12: Resultados de pregunta 12- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Si</b>	71	91%
<b>No</b>	6	9%
<b>Total general</b>	77	100%

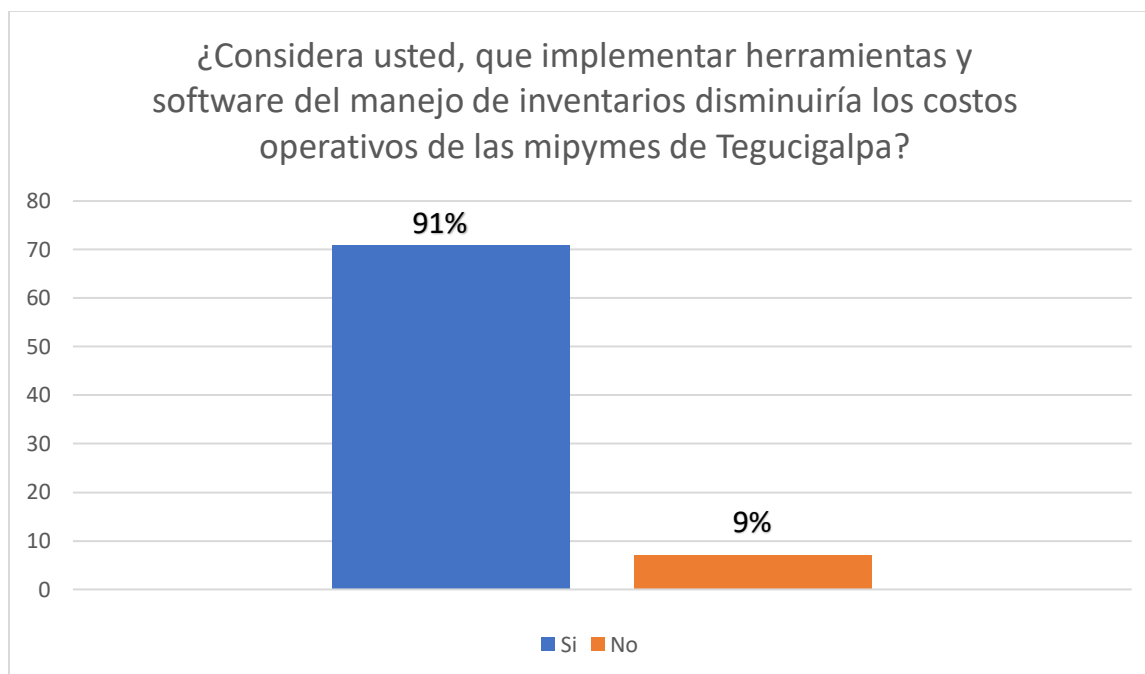


Gráfico 6. 5 Disminución de los costos operativos

La mayoría de emprendedores consideran que implementar herramientas o software del manejo de inventarios disminuye los costos operativos, lo que indica que la mayoría de encuestados desean utilizar las herramientas tecnológicas para mantener los costos en control.

## 6.5 Cartera de productos

Tabla 6. 13: Resultados de pregunta 13- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Siempre</b>	26	34%
<b>Normalmente</b>	41	53%
<b>Talvez</b>	10	13%
<b>Nunca</b>	0	0%
<b>Total general</b>	77	100%

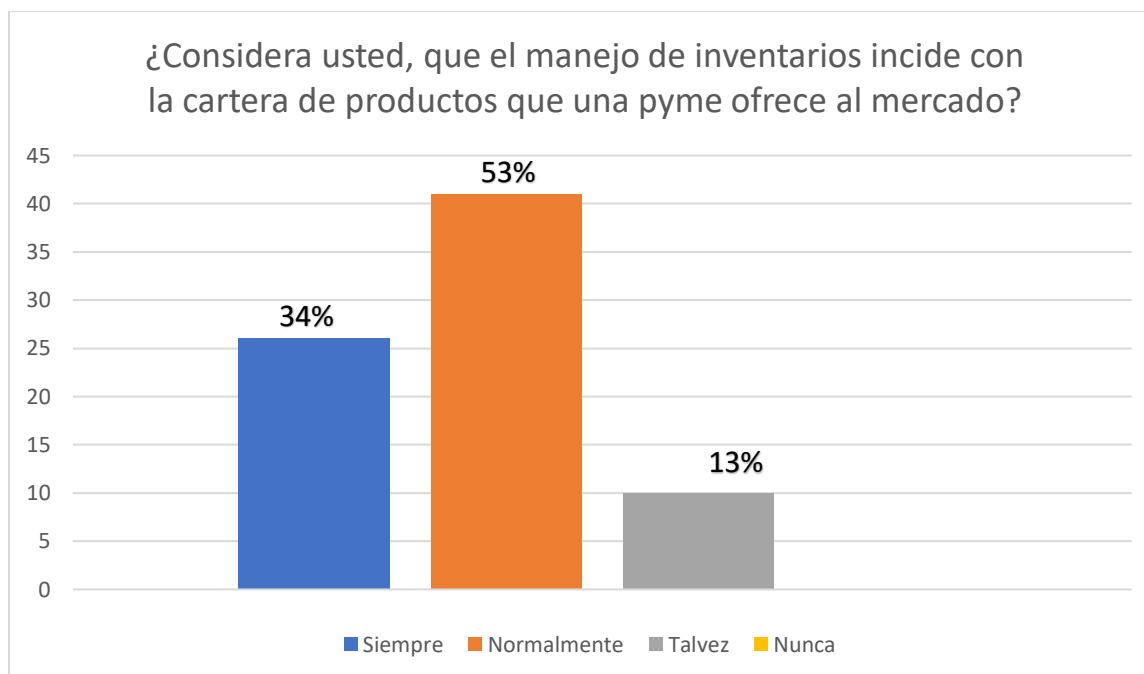


Gráfico 4. 6 Cartera de productos

La mayoría de emprendedores consideran que normalmente el manejo de inventarios incide en la cartera de productos que se ofrece al mercado, seguido de un 34% que considera siempre el manejo de inventarios incide en la cartera de productos y con una minoría del 13% que considera tal vez el manejo de inventarios incida en la cartera de producto, lo que indica que la mayoría de los emprendedores comprenden que el manejo de inventario aumenta o disminuye el producto que ofrecen al mercado.

Tabla 6. 14: Resultados de pregunta 14- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Almacenar productos en buen estado</b>	34	44.2%
<b>Minimizar mermas del manejo de inventarios</b>	25	32.5%
<b>Rotar productos con fecha de caducidad</b>	20	26%
<b>Otro</b>	2	2.6%
<b>Total general</b>	81	100%

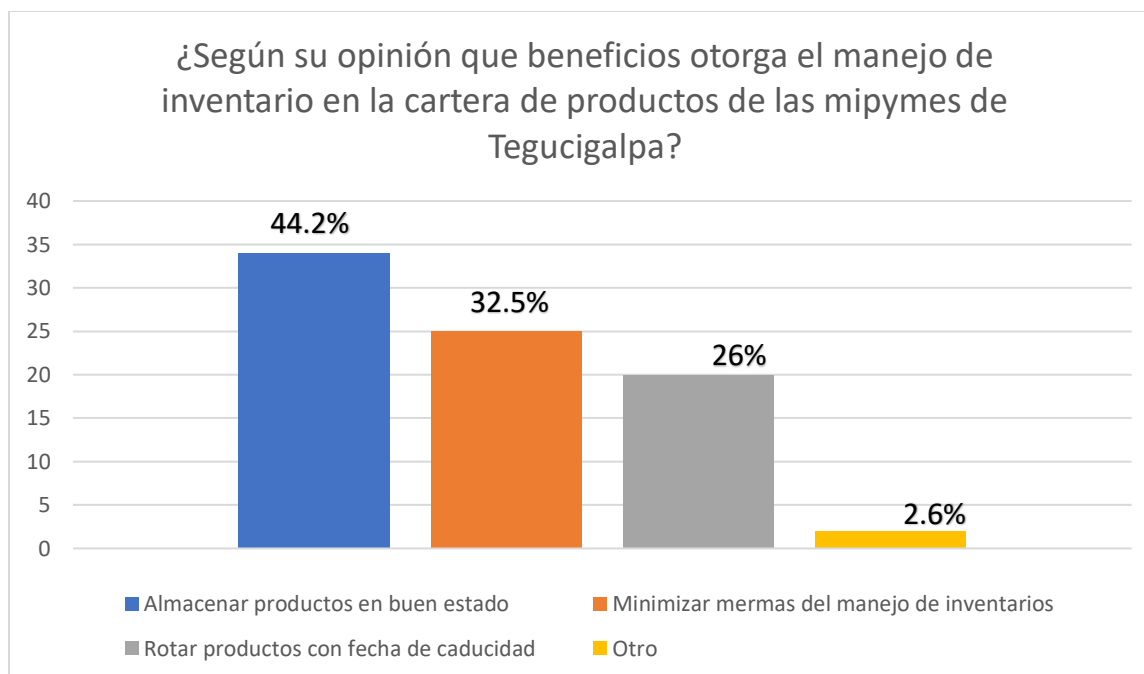


Gráfico 6. 7 beneficios del manejo de inventarios en la cartera de productos

La mayoría de emprendedores consideran almacenar productos en buen estado, como el mejor beneficio que otorga el manejo de inventarios en la cartera de productos, seguido de un 32.5% que considera minimizar mermas del manejo de inventarios como el segundo mejor beneficio y con una minoría del 26% que considera rotar productos con fecha de caducidad como mejor opción, lo que indica que la mayoría de emprendedores dan prioridad al estado de conservación del producto del inventario.

Tabla 6. 15: Resultados de pregunta 15- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Si</b>	32	41.6%
<b>En su mayoría</b>	36	46.8%
<b>Ocasionalmente</b>	9	11.7%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total general</b>	77	100%

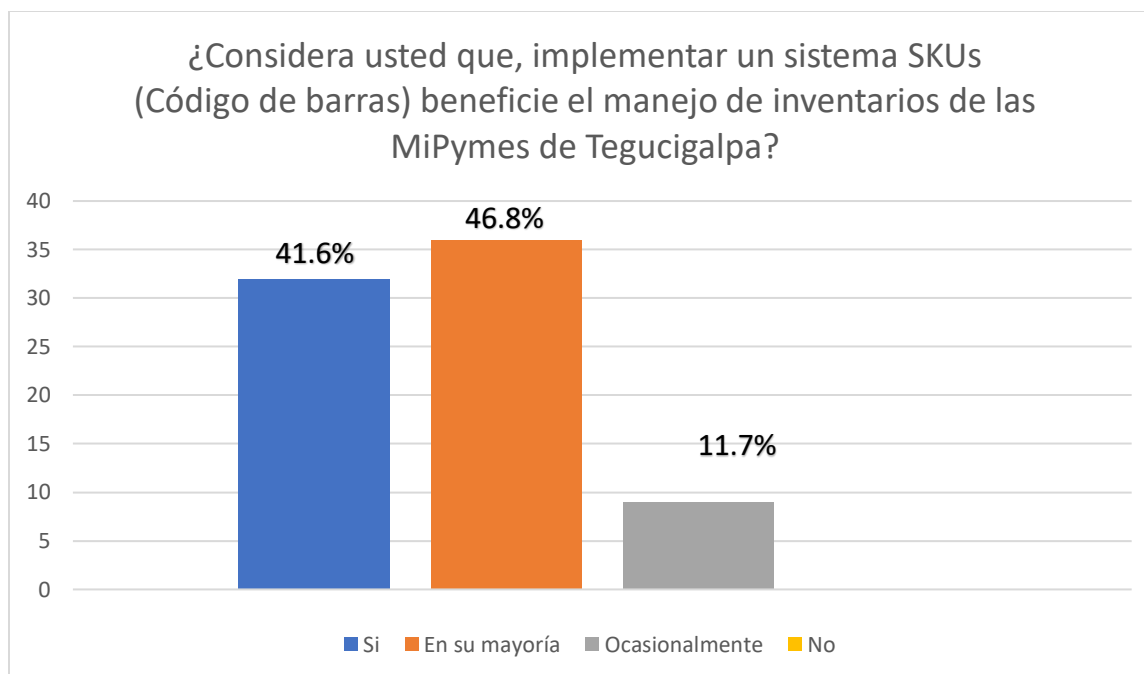


Gráfico 6. 8 Sistema de códigos de barras

La mayoría de emprendedores consideran que implementar un sistema SKUs (Código de barras) beneficia el manejo de inventarios, seguido de un 41.6% que piensa que existe una completa relación entre ambos y con una minoría del 11.7% que cree que ocasionalmente implementar un sistema SKUs (Código de barras) beneficia el manejo de inventarios, lo que indica que la mayoría de los encuestados comprenden que implementar un sistema (código de barras) mejorar y agiliza la manera en la que manejan su inventario.

Tabla 6. 16: Resultados de pregunta 16- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Facilidad de localización del producto</b>	16	18%
<b>Facilidad de manejo del producto</b>	27	34%
<b>Facilidad en conteo físico del producto</b>	23	27%
<b>Información centralizada</b>	18	21%
<b>Otro</b>	0	0%

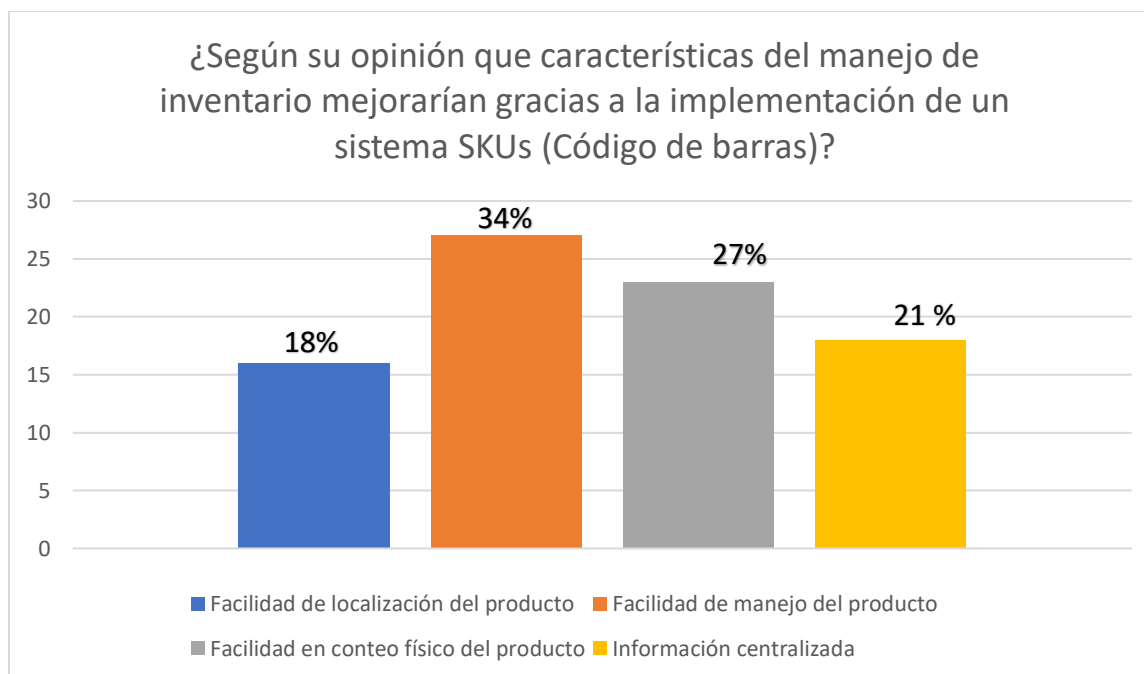


Gráfico 6. 9 Implementación del sistema códigos de barras

La mayoría de emprendedores consideran la característica del manejo de inventario que mejoraría gracias a la implementación de un sistema SKUs (Código de barras), es la facilidad de manejo del producto, seguido de un 27% (facilidad en conteo físico del producto), 21% (Información centralizada) como segundas características de mejorarlas y con una minoría del 18% que considera la facilidad de localización del producto como último elemento de mejora, lo que indica que la mayoría de emprendedores desean mejorar la forma en mueven, contabilizan su producto.

## 6.6 Nivel de servicio

Tabla 6. 17: Resultados de pregunta 17- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Siempre</b>	31	40.3%
<b>La mayoría de veces</b>	40	51.9%
<b>Algunas ocasiones</b>	6	7.8%
<b>Nunca</b>	0	0%

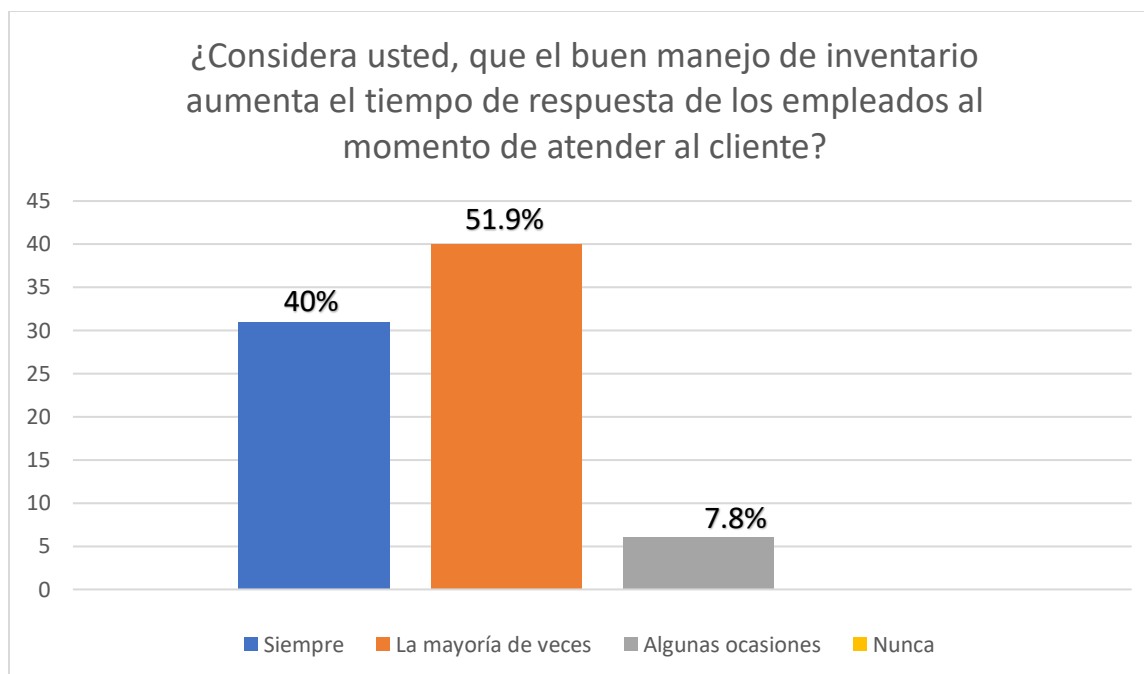


Gráfico 6. 10 Tiempo de respuesta

La mayoría de emprendedores consideran el buen manejo de inventarios incide en el tiempo de respuesta de los empleados al momento de atender al cliente, seguido de un 40% que considera siempre el manejo de inventarios incide en el tiempo de respuesta de los empleados al momento de atender al cliente y con una minoría del 7.8% que considera algunas vez aumenta el tiempo de respuesta, lo que indica que la mayoría de los encuestados son conscientes de que la forma en la que distribuyen, manejan el producto ayuda a atender más rápido a los clientes.

Tabla 6. 18: Resultados de pregunta 18- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Clasificación de producto por marca</b>	37	47%
<b>Clasificación alfabética</b>	20	26%
<b>Orden por talla y tamaño</b>	20	26%
<b>Otro</b>	1	1%

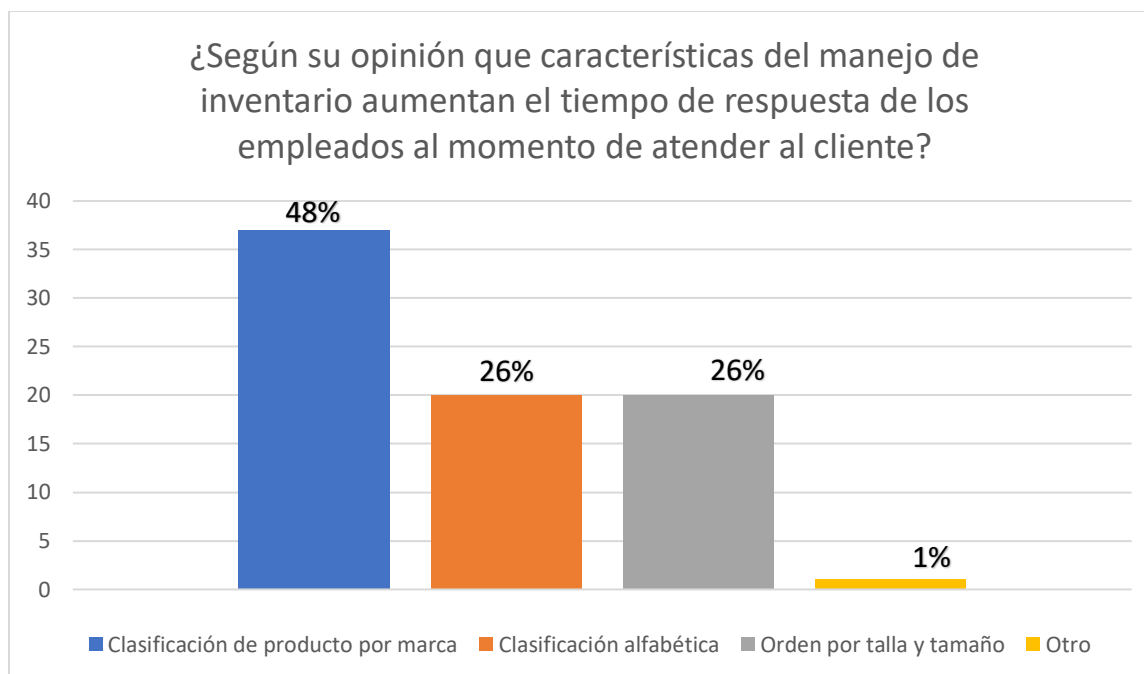


Gráfico 6. 11 Aumento del tiempo de respuesta

La mayoría de emprendedores consideran a la Clasificación por marca como la mejor característica que mejora gracias al manejo de inventarios en los tiempos, seguido de un 52 % entre (clasificación alfabética, orden por talla y tamaño) y con una minoría del 1% que considera que depende del rubro, lo que indica que la mayoría de los encuestados prefieren ordenar todo su producto por marca (repuestos, pantalones, camisas, etc.), para facilidad de localización.

Tabla 6. 19: Resultados de pregunta 19- Cuestionario manejo de inventarios

Escala	Total	Porcentaje
<b>Disminuye el tiempo de espera de los clientes</b>	30	39%
<b>Ofrecer al cliente productos alternativos</b>	30	39%
<b>Disminución de entregas de productos erróneos o incompletos</b>	21	22%
<b>Otro</b>	0	0%

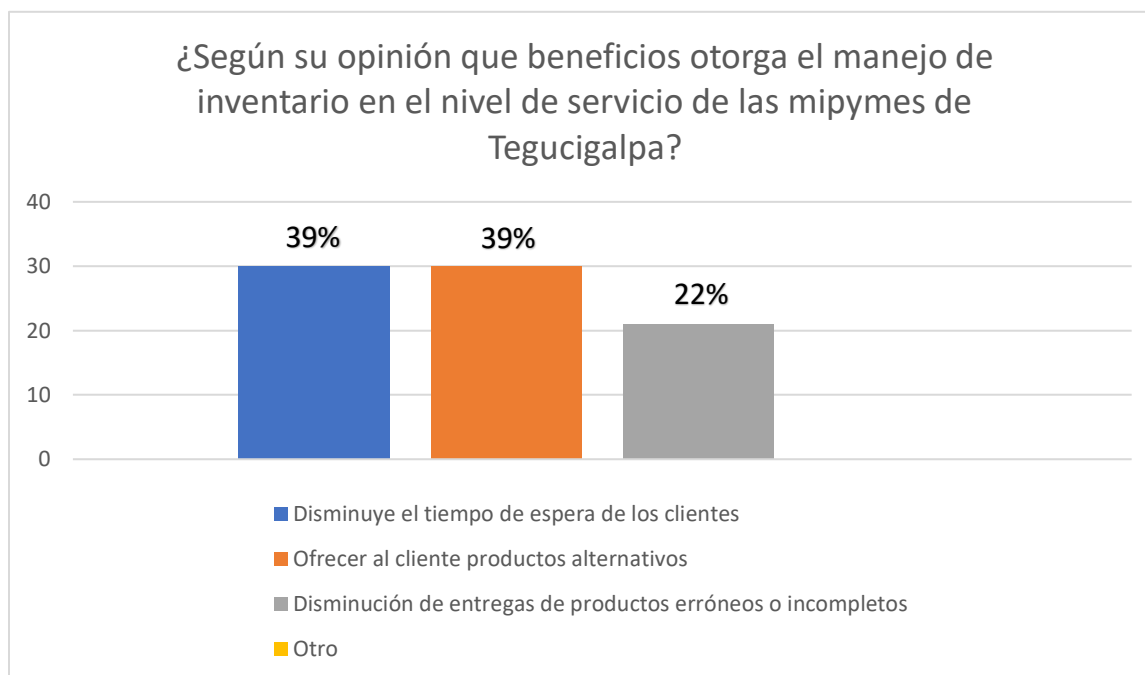


Gráfico 6. 19 Beneficios en el nivel de servicio

La mayoría de emprendedores consideran que disminuir el tiempo de espera de los clientes y ofrecer al cliente productos alternativos almacenar como el mejor beneficio que otorga el manejo de inventarios en el nivel de servicio y con una minoría del 22% que considera disminución de entregas de productos erróneos o incompletos como mejor opción, lo que indica que la mayoría de los encuestados prefieren ofrecerle al cliente una variedad de productos y atenderlo rápido, de esta manera concretar la mayoría de ventas y cubrir más mercado.



Preguntas para la entrevista:

**1. ¿A qué rubro se dedica?**

Distribución de lentes

**2. ¿En su negocio se maneja algún método de control de inventario? ¿cual?**

No se tiene actualmente un sistema de inventario.

**3. ¿Según su experiencia el tener un adecuado manejo de inventarios ha incidido de una manera positiva en sus ventas? ¿en qué aspectos?**

Me ayuda a tener más control, porque me permite saber que producto manejo, cual necesito surtir, etc.

**4. ¿De qué manera mejora según su experiencia el llevar un adecuado uso de inventarios en la rentabilidad de su negocio?**

Mejor control del producto que se mueve, me ayuda a saber en qué productos me dan ganancias y cuales es mejor ya no pedir.

**5. ¿Según su experiencia que efectos provoca el uso adecuado del inventario en la productividad de su negocio?**

Considero que mejorar porque ya no se invierte tanto tiempo en contar el inventario y realizar pedidos es más fácil, ya que toda la información está en un programa.

**6. ¿Alguna vez ha experimentado un aumento en sus costos debido mal manejo de inventario? ¿En qué sentido?**

Directamente no he experimentado un aumento de costos debido al tema del inventario, porque a medida crece el negocio se necesita más espacio para el producto, pero eso son gastos normales.

**7. ¿En su opinión el buen manejo de inventarios le puede ayudar ampliar y diversificar su cartera de productos? ¿porqué?**

Si porque permite identificar que productos necesitan los clientes y en base a eso consideramos comprar el producto que más necesitan y así va aumentando lo que ofrecemos al mercado.

**8. ¿Alguna vez ha experimentado devoluciones, ventas perdidas, insatisfacción del cliente por temas generados al mal manejo de sus inventarios?**

Si he experimentado esa situación, porque a veces concretamos las ventas sin verificar si el producto realmente está en la bodega y después resulta que el lente no está y toca comprarlo aquí o mandarlo a pedir, lo que reduce la ganancia o en ocasiones se pierde la venta.



Preguntas para la entrevista:

**1. ¿A qué rubro se dedica?**

Mini mercadito

**2. ¿En su negocio se maneja algún método de control de inventario? ¿cual?**

Si, primeras entradas, primeras salidas.

**3. ¿Según su experiencia el tener un adecuado manejo de inventarios ha incidido de una manera positiva en sus ventas? ¿en qué aspectos?**

Si ha incidido, porque llevando este inventario trato de siempre tener los productos que los clientes me solicitan.

**4. ¿De qué manera mejora según su experiencia el llevar un adecuado uso de inventarios en la rentabilidad de su negocio?**

Impacta y de gran manera, porque para nosotros los microempresarios en este ámbito en particular es bien delicado, de un momento a otro se puede ir a la quiebra ya que el capital con el que se trabaja muchas veces es prestamos, y si se manejan mal los inventarios se puede tener producto sin vender por mucho tiempo.

**5. ¿Según su experiencia que efectos provoca el uso adecuado del inventario en la productividad de su negocio?**

Si se maneja bien el inventario siempre se tendrá el dinero trabajando de una manera constante y productiva.

**6. ¿Alguna vez ha experimentado un aumento en sus costos debido mal manejo de inventario? ¿En qué sentido?**

Si, mire a veces uno falla en el control que lleva de los inventarios, y cuando pasan los vendedores uno pensando que tiene producto deja de pedir, ya cuando uno se da cuenta toca ir a comprar producto más caro, aparte de los costos de transporte que también se suman.

**7. ¿En su opinión el buen manejo de inventarios le puede ayudar ampliar y diversificar su cartera de productos? ¿porque?**

Si porque si manejo bien mis inventarios, reduzco las pérdidas de productos dañados y puedo ir poco a poco introduciendo nuevos productos.

**8. ¿Alguna vez ha experimentado devoluciones, ventas perdidas, insatisfacción del cliente por temas generados al mal manejo de sus inventarios?**

Algunas veces los clientes se han molestado porque no hemos tenido algunos productos que ellos nos solicitan.



Preguntas para la entrevista:

**1. ¿A qué rubro se dedica?**

Óptica

**2. ¿En su negocio se maneja algún método de control de inventario? ¿cual?**

Utilizamos Monica, programa en la computadora que permite manejar el inventario, contabilidad, etc.

**3. ¿Según su experiencia el tener un adecuado manejo de inventarios ha incidido de una manera positiva en sus ventas? ¿en qué aspectos?**

Si porque me permite ver que productos, modelos, accesorios se mueven y de esta manera pedir más.

**4. ¿De qué manera mejora según su experiencia el llevar un adecuado uso de inventarios en la rentabilidad de su negocio?**

Se permite ver costos, puedo saber cuánto invierto y recupero del producto y cuál es la mercadería vendida.

**5. ¿Según su experiencia que efectos provoca el uso adecuado del inventario en la productividad de su negocio?**

Claro que sí, porque tengo mercadería que se mueve, se vende, situación que influye en la productividad del negocio.

**6. ¿Alguna vez ha experimentado un aumento en sus costos debido mal manejo de inventario? ¿En qué sentido?**

He experimentado situaciones donde invierto en producto que no tiene movimiento, o lentes que se dañan, se ponen amarillos y eventualmente tengo que rematar para tratar de recuperar algo.

**7. ¿En su opinión el buen manejo de inventarios le puede ayudar ampliar y diversificar su cartera de productos? ¿porque?**

Claro que sí, me permite ver modelos, avance, tipos de lentes y todo eso me permite identificar que otros productos traer para ofrecer a los clientes.

**8. ¿Alguna vez ha experimentado devoluciones, ventas perdidas, insatisfacción del cliente por temas generados al mal manejo de sus inventarios?**

No he experimentado ninguna situación, porque lo que ofrezco es algo que sé que tengo en bodega o que puedo comprar con algún proveedor con facilidad.



Preguntas para la entrevista:

**1. ¿A qué rubro se dedica?**

Distribuidor de mariscos

**2. ¿En su negocio se maneja algún método de control de inventario? ¿cual?**

Si, PEPS (primeras entradas, primeras salidas)

**3. ¿Según su experiencia el tener un adecuado manejo de inventarios ha incidido de una manera positiva en sus ventas? ¿en qué aspectos?**

Claro que sí, porque nos ayuda a tener productos disponibles para nuestros clientes ya que una vez establecida una relación comercial con estos es de vital importancia abastecer a los clientes cuando ellos lo requieran.

**4. ¿De qué manera mejora según su experiencia el llevar un adecuado uso de inventarios en la rentabilidad de su negocio?**

Hay que recordar que el inventario significa dinero para la empresa, por eso es un tema delicado, y debe ser manejado con cuidado, porque el mal manejo de inventarios se puede convertir en la pérdida de un producto o peor aún de los clientes.

**5. ¿Según su experiencia que efectos provoca el uso adecuado del inventario en la productividad de su negocio?**

Pues hay que ser cuidadosos porque si usted maneja mal sus inventarios y no tiene productos disponibles el cliente va y busca otro proveedor que, si los tenga, uno lo que tiene que hacer es tener un mayor stock de los productos que más se venden, como los productos de temporada en algún momento se ponen escasos, uno debe anticiparse a esto y prepararse con tiempo.

**6. ¿Alguna vez ha experimentado un aumento en sus costos debido mal manejo de inventario? ¿En qué sentido?**

Si en alguna ocasión he tenido este problema, ya que por el tipo de producto con el que trabajo hay que ser bastantes cuidadosos, de no tener producto más tiempo del apropiado ya que se puede deteriorar, también hay que saber manejar bastante bien el espacio de almacenamiento ya que si tengo más de lo que puedo guardar también se me daña el producto ya que con este se debe manejar una cadena de frío.

**7. ¿En su opinión el buen manejo de inventarios le puede ayudar ampliar y diversificar su cartera de productos? ¿porque?**

Si me puede ayudar, porque al tener productos de calidad, los clientes cada vez van pidiendo otra variedad de productos.

**8. ¿Alguna vez ha experimentado devoluciones, ventas perdidas, insatisfacción del cliente por temas generados al mal manejo de sus inventarios?**

Algunas veces he perdido ventas ya que no contaba con los productos demandados por los clientes.

## **VII. CONCLUSIONES**

La investigación arroja resultados que luego de ser analizados son presentados a continuación en las conclusiones y recomendaciones, esto con el propósito de que puedan ayudar a los dueños de MiPymes a conocer cuáles son algunos de los beneficios que provoca el buen uso de inventarios y como estos influyen en el éxito o fracaso de las MiPymes de Tegucigalpa.

### **1. Ventas**

De acuerdo a los resultados obtenidos la investigación, se logró identificar que el 90% de los dueños de MiPymes de Tegucigalpa están conscientes que el correcto manejo de inventarios incide y determina en buena parte el crecimiento o estancamiento del negocio, respecto a los beneficios que provoca el llevar un buen manejo de inventarios la investigación arroja que los encuestados identificaron los siguientes beneficios: la identificación de los productos de alta y baja rotación, también que ayuda a los dueños de negocios a no quedarse sin productos para la venta, así como también se puede tener un mayor control de calidad en los productos que se ofrecen.

### **2. Rentabilidad**

Los resultados de la investigación indican que en cuanto a la rentabilidad del negocio se refiere, el 57 % de los encuestados opina que llevando un buen manejo de inventarios pueden incrementar significativamente las ganancias de la empresa, los encuestados identificaron los siguientes beneficios: el buen manejo de inventarios ayuda a reducir los costos de almacenamiento, así como también ayuda en la eficiencia y optimización de la capacidad operativa del personal.

### **3. Productividad**

Según los resultados obtenidos en nuestra investigación, se logró identificar que el 91% de las personas encuestadas piensan que llevando un buen manejo de inventarios se puede incrementar la rotación del mismo, respecto a los beneficios que provoca el llevar un buen manejo de inventarios la investigación arroja que los encuestados identificaron los siguientes beneficios en cuanto a productividad se refiere: nos ayuda con el cálculo de

tiempos de entrega de productos terminados, se sabe con exactitud la cantidad de materiales requeridos y también ayuda a identificar precisamente el punto de reorden.

#### **4. Costos**

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación, se lograron identificar los beneficios en los costos gracias al buen manejo de inventarios, entre los que se encuentran: implementación de software o herramienta que permita manejar el inventario, disminución de capital en producto con poco movimiento o gran stock en almacén, mejorar la distribución del producto en el almacén y optimizar al máximo el espacio de alquiler. El 92% de los encuestados considera que el buen manejo de inventarios incide y determina en buena parte el aumento o disminución de los costos operativos del negocio.

#### **5. Cartera de productos**

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación, se lograron identificar los beneficios en la cartera de productos gracias al buen manejo de inventarios, entre los que se encuentran: implementación de un sistema de códigos de barras, información centralizada, facilidad en el proceso de inventario, disminución de mermas, aumento de rotación en productos comestibles o con fecha de caducidad y mantienen del producto de bodega en buen estado. El 87% de los encuestados considera que el buen manejo de inventarios incide con la diversidad en la cartera de productos que una pyme ofrece al mercado.

#### **6. Nivel de servicio**

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación, se lograron identificar los beneficios en el nivel de servicio gracias al buen manejo de inventarios, entre los que se encuentran: clasificar el producto por marca, talla, tamaño, orden alfabético, aumenta la cantidad de clientes atendidos al día, disminuye la cantidad de entregas erróneas o incompletas. El 91% de los encuestados considera que el buen manejo de inventarios aumenta el tiempo de respuesta de los empleados al momento de atender al cliente.

## 7. Métodos de inventario

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación, se logró identificar que implementar cualquier método de inventario en las MiPymes de Tegucigalpa genera un impacto positivo en área clave como ventas, costos, rentabilidad, etc.

Tabla 7.1

**Tabla de congruencia**

Variables	Objetivo específico	Pregunta de investigación	Conclusión	Recomendación
Ventas	1. Describir los beneficios en las ventas debido al uso correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa.	1. ¿Qué efectos produce en las ventas el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa?	De acuerdo a los resultados obtenidos la investigación, se logró identificar que el 90% de los dueños de MiPymes de Tegucigalpa están conscientes que el correcto manejo de inventarios incide y determina en buena parte el crecimiento o estancamiento del negocio,	La investigación arroja datos de sumo interés para las MiPymes de Tegucigalpa entre los beneficios que provoca en las ventas el llevar un buen manejo de inventarios se encuentran: la identificación de productos de alta y baja rotación, para lograr estos es de vital importancia implementar un método de inventario ya que

			<p>respecto a los beneficios que provoca el llevar un buen manejo de inventarios la investigación arroja que los encuestados identificaron los siguientes beneficios: la identificación de los productos de alta y baja rotación, también que ayuda a los dueños de negocios a no quedarse sin productos para la venta, así como también se puede tener un mayor control de calidad en los productos que se ofrecen.</p>	<p>así se lograra tener un mayor control del inventario, los microempresarios se pueden capacitar de manera gratuita en el INFOP ya que ahí se ofrecen cursos de manera gratuita, otro de los beneficios que brinda el buen manejo de inventarios es que ayuda a que los dueños de negocios no se queden sin productos para la venta para esto es necesario que los microempresarios tengan una estrecha relación con sus proveedores.</p>
--	--	--	--	--

Rentabilidad	2. Investigar los beneficios en la rentabilidad debido al uso correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa .	2. ¿Qué efectos produce en la rentabilidad el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa ?	Los resultados de la investigación indican que en cuanto a la rentabilidad del negocio se refiere, el 57 % de los encuestados opina que llevando un buen manejo de inventarios pueden incrementar significativamente las ganancias de la empresa, los encuestados identificaron los siguientes beneficios: el buen manejo de inventarios ayuda a reducir los costos de almacenamiento, así como	En lo que a rentabilidad se refiere para obtener los beneficios por el buen manejo de inventarios se recomienda a la brevedad posible hacer una minuciosa revisión de su inventario, descartar productos obsoletos que están ocupando espacio en el almacén, llevar al día estados financieros de la empresa, y en caso de aun no hacer estos, comenzar a capacitarse en línea al día de hoy existentes diferentes páginas que nos
--------------	--	--	---	--

			también ayuda en la eficiencia y optimización de la capacidad operativa del personal.	pueden dar una guía clara de cómo elaborar estados financieros, ya que estos arrojan información de vital importancia que nos ayudara aplicar medidas correctivas donde sea necesario.
Productividad	3. Enumerar los beneficios en la productividad debido al uso correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa .	3. ¿Qué efectos produce en la productividad el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa ?	Según los resultados obtenidos en nuestra investigación, se logró identificar que el 91% de las personas encuestadas piensan que llevando un buen manejo de inventarios se puede incrementar la rotación del mismo,	Para lograr obtener los beneficios que nos brinda el llevar un adecuado uso de inventarios en la productividad de las MiPymes se recomienda tener una amplia y constante comunicación con los principales proveedores, esto con la finalidad de no quedarse

			<p>respecto a los beneficios que provoca el llevar un buen manejo de inventarios la investigación arroja que los encuestados identificaron los siguientes beneficios en cuanto a productividad se refiere: nos ayuda con el cálculo de tiempos de entrega de productos terminados, se sabe con exactitud la cantidad de materiales requeridos y también ayuda a identificar precisamente el punto de reorden.</p>	<p>en desabasto de los principales productos que tienen una mayor demanda, además se recomienda siempre tener un proveedor de respaldo en caso de que el principal nos quede mal en alguna ocasión, entender y aplicar la fórmula para calcular el punto de reorden es algo que les será de gran ayuda a los dueños de MiPymes.</p>
--	--	--	---	---

Costos	4. Determinar los beneficios en los costos debido al uso correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa .	4. ¿Qué efectos produce en los costos el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa ?	De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación, se lograron identificar los beneficios en los costos gracias al buen manejo de inventarios, entre los que se encuentran: implementación de software o herramienta que permita manejar el inventario, disminución de capital en producto con poco movimiento o gran stock en almacén, mejorar la distribución del producto en el almacén y	Implementar un software o programa especializado en inventario, contabilidad, facturación, contabilidad como QuickERP o Monica que permite controlar y realizar actividades como lista de productos, precios, proveedores, etc. En general estas herramientas permiten ingresar y manipular la información más importante de la MiPymes. Monica se obtiene en la página web <a href="http://monicaecuador.com">monicaecuador.com</a> . Para su uso e instalación se

			<p>optimizar al máximo el espacio de alquiler. El 92% de los encuestados considera que el buen manejo de inventarios incide y determina en buena parte el aumento o disminución de los costos operativos del negocio.</p>	<p>necesita una computadora o laptop que tenga acceso a internet, los tutoriales de manejo se encuentran en canales de la plataforma YouTube como Inteligencia y sabiduría, que cuenta con una lista de videos donde enseña todo lo necesario para el uso indicado del programa.</p>
<p>Cartera de productos</p>	<p>5. Especificar los beneficios en la cartera de productos debido al uso correcto del manejo de</p>	<p>5. ¿Qué efectos produce en la cartera de productos el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de</p>	<p>De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación, se lograron identificar los beneficios en la cartera de productos gracias al buen manejo de</p>	<p>Implementar el uso de software o programas como Excel o Access que permiten almacenar y organizar la información en bases de datos, de esta manera se puede centralizar</p>

	<p>inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa .</p>	<p>Tegucigalpa ?</p>	<p>inventarios, entre los que se encuentran: implementación de un sistema de códigos de barras, información centralizada, facilidad en el proceso de inventario, disminución de mermas, aumento de rotación en productos comestibles o con fecha de caducidad y mantienen del producto de bodega en buen estado. El 87% de los encuestados considera que el buen manejo de inventarios incide con la diversidad en</p>	<p>la información del producto, herramientas, etc. Se obtienen en la página web principal de Microsoft, plataforma Microsoft store o comprar las licencias en páginas como whokeys. Para su uso e instalación se necesita una computadora o laptop que tenga acceso a internet, los tutoriales de manejo se encuentran en canales de la plataforma YouTube como aulaclic, Dostin hurtado, que cuenta con una lista de videos donde enseña todo lo necesario para el uso</p>
--	--	----------------------	--	---

			la cartera de productos que una pyme ofrece al mercado.	indicado del programa, desde lo básico hasta lo avanzado.
Nivel de servicio	6. Describir los beneficios en el nivel de servicio debido al uso correcto del manejo de inventarios en las MiPymes de Tegucigalpa .	6. ¿Qué efectos produce en el nivel de servicio el uso correcto del manejo inventario en las MiPymes de Tegucigalpa ?	De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación, se lograron identificar los beneficios en el nivel de servicio gracias al buen manejo de inventarios, entre los que se encuentran: clasificar el producto por marca, talla, tamaño, orden alfabético, aumenta la cantidad de clientes atendidos al día, disminuye la cantidad de entregas	Utilizar un manejo de inventarios tipo ABC que permite clasificar el producto en base cantidad del producto, valor y frecuencia de ventas. Gracias a esta opción los emprendedores ingresan, clasifican, distribuyen el producto en la manera conveniente para el negocio. Existen diferentes opciones para el uso y aprendizaje de este método de manejo de

			<p>erróneas o incompletas. El 91% de los encuestados considera que el buen manejo de inventarios aumenta el tiempo de respuesta de los empleados al momento de atender al cliente.</p>	<p>inventarios como plataformas virtuales (<a href="https://www.ar-racking.com">https://www.ar-racking.com</a>), libros, cursos presenciales, etc. Todas estas opciones son fáciles de localizar y el contenido que presentan es globalizado.</p>
Métodos de inventario	<p>7. Investigar si las Mipymes de Tegucigalpa hacen uso de algún método de inventario.</p>	<p>7. ¿Qué efectos produce el uso correcto del manejo de inventario en las MiPymes de Tegucigalpa ?</p>	<p>De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación, se logró identificar que implementar cualquier método de inventario en las MiPymes de Tegucigalpa genera un impacto positivo en área clave</p>	<p>Implementar un método de inventarios fácil de utilizar y aprender como PEPS, EOQ que permiten identificar los primeros productos en entrar la entrada para que sean los en salir a la venta y también ayudan a definir la cantidad óptima a</p>

			como ventas, costos, rentabilidad, etc.	pedir, lo que disminuye las inversiones innecesarias.
--	--	--	--	--

## **VIII. RECOMENDACIONES**

### **1. Ventas**

La investigación arroja datos de sumo interés para las MiPymes de Tegucigalpa entre los beneficios que provoca en las ventas el llevar un buen manejo de inventarios se encuentran: la identificación de productos de alta y baja rotación, para lograr esto es de vital importancia implementar un método de inventario ya que así se lograra tener un mayor control del inventario, los microempresarios se pueden capacitar de manera gratuita en el INFOP ya que ahí se ofrecen cursos de manera gratuita, otro de los beneficios que brinda el buen manejo de inventarios es que ayuda a que los dueños de negocios no se queden sin productos para la venta para esto es necesario que los microempresarios tengan una estrecha relación con sus proveedores.

### **2. Rentabilidad**

En lo que a rentabilidad se refiere para obtener los beneficios por el buen manejo de inventarios se recomienda a la brevedad posible hacer una minuciosa revisión de su inventario, descartar productos obsoletos que están ocupando espacio en el almacén, llevar al día estados financieros de la empresa, y en caso de aun no hacer estos, comenzar a capacitarse en línea al día de hoy existentes diferentes páginas que nos pueden dar una guía clara de cómo elaborar estados financieros, ya que estos arrojan información de vital importancia que nos ayudara aplicar medidas correctivas donde sea necesario.

### **3. Productividad**

Para lograr obtener los beneficios que nos brinda el llevar un adecuado uso de inventarios en la productividad de las MiPymes se recomienda tener una amplia y constante comunicación con los principales proveedores, esto con la finalidad de no quedarse en desabasto de los principales productos que tienen una mayor demanda, además se recomienda siempre tener un proveedor de respaldo en caso de que el principal nos quede mal en alguna ocasión, entender y aplicar la fórmula para calcular el punto de reorden es algo que les será de gran ayuda a los dueños de MiPymes.

#### **4. Costos**

Implementar un software o programa especializado en inventario, contabilidad, facturación, contabilidad como QuickERP o Monica que permite controlar y realizar actividades como lista de productos, precios, proveedores, etc. En general estas herramientas permiten ingresar y manipular la información más importante de la MiPymes. Monica se obtiene en la página web [monicaecuador.com](http://monicaecuador.com). Para su uso e instalación se necesita una computadora o laptop que tenga acceso a internet, los tutoriales de manejo se encuentran en canales de la plataforma YouTube como Inteligencia y sabiduría, que cuenta con una lista de videos donde enseña todo lo necesario para el uso indicado del programa.

#### **5. Cartera de productos**

Implementar el uso de software o programas como Excel o Access que permiten almacenar y organizar la información en bases de datos, de esta manera se puede centralizar la información del producto, herramientas, etc. Se obtienen en la página web principal de Microsoft, plataforma Microsoft store o comprar las licencias en páginas como whokeys. Para su uso e instalación se necesita una computadora o laptop que tenga acceso a internet, los tutoriales de manejo se encuentran en canales de la plataforma YouTube como aulaclie, Dostin hurtado, que cuenta con una lista de videos donde enseña todo lo necesario para el uso indicado del programa, desde lo básico hasta lo avanzado.

#### **6. Nivel de servicio**

Utilizar un manejo de inventarios tipo ABC que permite clasificar el producto en base cantidad del producto, valor y frecuencia de ventas. Gracias a esta opción los emprendedores ingresan, clasifican, distribuyen el producto en la manera conveniente para el negocio. Existen diferentes opciones para el uso y aprendizaje de este método de manejo de inventarios como plataformas virtuales (<https://www.ar-racking.com>), libros, cursos presenciales, etc. Todas estas opciones son fáciles de localizar y el contenido que presentan es globalizado.

## **7. Métodos de inventario**

Implementar un método de inventarios fácil de utilizar y aprender como PEPS, EOQ que permiten identificar los primeros productos en entrar la entrada para que sean los en salir a la venta y también ayudan a definir la cantidad óptima a pedir, lo que disminuye las inversiones innecesarias.

## IX. BIBLIOGRAFÍA

Román, A.,G. (2006, May 03). Control de inventario. *La Opinión*

<https://www.proquest.com/newspapers/control-de-inventario/docview/368329452/se->

La Prensa. «441 empresas cerraron operaciones en primeros dos meses de este año», 15 de abril de 2022. <https://www.laprensa.hn/economia/empresas-coronavirus-en-honduras-primeros-dos-meses-del-ano-cierre-exportacion-BVLP1456654>.

Rolando Sierra Fonseca. «HONDURAS: DEL GOLPE DE ESTADO DE 2009 A LA CRISIS CONTINUADA». Creative Commons Reconocimiento- NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional, 5 de agosto de 2022. <file:///C:/Users/DK/AppData/Local/Temp/Dialnet-HondurasDelGolpeDeEstadoDe2009ALaCrisisContinuada-7110522.pdf>.

Domínguez Avila, Carlos Federico, Santander Joo, Carlos Ugo La calidad de la democracia en Honduras, 2014-2018: sistema político, sociedad civil e instituciones en perspectiva. *Estudios Ibero-Americanos* [en línea]. 2019, 45(1), 130-143[fecha de Consulta 31 de Marzo de 2022]. ISSN: 0101-4064. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=134659629012>

Irina M. Vershinina. «HONDURAS: PROBLEMAS SOCIOECONÓMICOS COMO CAUSA DE LA EMIGRACIÓN», 12 de enero de 2019. <https://www.iberoamericajournal.ru/sites/default/files/2019/1/vershinina.pdf>.

Zuniga Figueroa, P., & Ordoñez Portillo, V. (2018). UN ACERCAMIENTO EMPÍRICO A LA CURVA DE PHILLIPS: HONDURAS. *Economía Y Administración (E&A)*, 9(1). <https://doi.org/10.5377/eya.v9i1.6655>

González, M. L. (2018). Eficiencia educativa en Honduras, años 2006 y 2011. *Población Y Desarrollo - Argonautas Y Caminantes*, 13, 33–42. <https://doi.org/10.5377/pdac.v13i0.5627>

INE. «LXI ENCUESTA PERMANENTE DE HOGARES DE PROPÓSITOS MÚLTIPLES – EPHPM – JUNIO 2019», 1 de junio de 2019. [https://www.ine.gob.hn/publicaciones/Hogares/EPHPM\\_2019/Resumen%20ejecutivo2019.pdf](https://www.ine.gob.hn/publicaciones/Hogares/EPHPM_2019/Resumen%20ejecutivo2019.pdf).

INE. «ENCUESTA TELEFÓNICA DE HOGARES PARA MEDIR EMPLEO 2020», 1 de junio de 2020. <https://www.ine.gob.hn/V3/imag-doc/2021/02/Resumen-ejecutivo-Junio-2020.pdf>.

INE. «ACCESO A TECNOLOGIAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES (TIC) ACCESO A TECNOL», 1 de junio de 2021. <https://www.ine.gob.hn/V3/imag-doc/2021/12/Trifolio-TICS-Hogares-J2021.pdf>.

Inversión extranjera en honduras cae 39,3 % en seis meses por crisis política: HONDURAS INVERSIÓN. (2019, Oct 14). *EFE News Service* <https://www.proquest.com/wire-feeds/inversión-extranjera-en-honduras-cae-39-3-seis/docview/2305213380/se-2?accountid=35325>

«Honduras 2019: persistente inestabilidad económica y social y debilidad institucional», 26 de junio de 2020. <https://scielo.conicyt.cl/pdf/revcipol/v40n2/0718-090X-revcipol-S0718-090X2020005000112.pdf>.

Banco central de Honduras. «INFORME DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO TRIMESTRAL II TRIMESTRE 2021», 1 de julio de 2022. <https://www.bch.hn/estadisticos/EME/Informe%20del%20Producto%20Interno%20Bruto%20Trimestral/Producto%20Interno%20Bruto,%20II%20trimestre%202021.pdf>.

Mi Empresa en Línea. «Mi Empresa en Línea en el 2021», s. f. <https://www.miempresaenlinea.org/TRANSPARENCIA>.

MIPYME HONDURAS. «PORCENTA DE MIPYME POR EMPRESA», s. f. <http://mipyme.hn/index.html>.

Ivan Thompson. «La Satisfacción del Cliente», 1 de junio de 2006. <https://www.procase.cl/Demos/tmk/docs/Satisfacci%C3%B3n%20al%20Cliente.pdf>.

Editorial Etecé. «¿Qué es la investigación?», 14 de junio de 2021. <https://concepto.de/investigacion/>.

Dr. Cristian Rusu. «Metodología de la Investigación», s. f. [http://www.formaciondocente.com.mx/06\\_RinconInvestigacion/01\\_Documentos/El%20Alcance%20de%20la%20Investigacion.pdf](http://www.formaciondocente.com.mx/06_RinconInvestigacion/01_Documentos/El%20Alcance%20de%20la%20Investigacion.pdf).

Hernández-Sampieri, R., Fernández-Collado, C. y Baptista-Lucio, P. (2014).

Definición del alcance de la investigación que se realizará: exploratorio, descriptivo, correlacional o explicativo. En Hernández-Sampieri, R.,

Fernández-Collado, C. y Baptista-Lucio, P. Metodología de la Investigación (6 ed., págs. 88-101). México: McGraw-Hill.

marisela dzul escamilla. «¿QUÉ ES EL DISEÑO NO EXPERIMENTAL?», s. f.

[https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI\\_Presentaciones/licenciatura\\_en\\_mercadotecnia/fundamentos\\_de\\_metodologia\\_investigacion/PRES38.pdf](https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI_Presentaciones/licenciatura_en_mercadotecnia/fundamentos_de_metodologia_investigacion/PRES38.pdf).

Tomás García Muñoz. y Almendralejo. «EL CUESTIONARIO COMO INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN/EVALUACIÓN.», 1 de marzo de 2003.

[http://www.univsantana.com/sociologia/El\\_Cuestionario.pdf](http://www.univsantana.com/sociologia/El_Cuestionario.pdf).

Javier Sánchez Galán. «Costo», 27 de mayo de 2016. <https://economipedia.com/definiciones/coste-costo.html>.

"Rentabilidad". Autor: Equipo editorial, Etecé. De: Argentina. Para: *Concepto.de*. Disponible en: <https://concepto.de/rentabilidad/>. Última edición: 5 de agosto de 2021. Consultado: 10 de febrero de 2022

Bedoya, Jonathan Cano, Luz Sánchez Herrera, y Estefanía Puerta Uribe. «Análisis estadístico para la administración del inventario en empresas comerciales aplicando métodos multivariados».

*Comunicaciones en Estadística* 12, n.º 1 (2019): 71-89.

<http://dx.doi.org/10.15332/23393076/5292>.

Economista, Silvia Laura Colón / El. «Haga rentable a su pyme con un buen inventario». *Economista*. 2006, sec. Business.

Diario El Herald. «El Distrito Central lidera sector Mipyme con 26,521». Accedido 29 de enero de 2022. <https://www.elheraldo.hn/metro/794166-213/el-distrito-central-lidera-sector-mipyme-con-26521>.

«Importancia del control de inventarios en la empresa.pdf». Accedido 29 de enero de 2022.

<http://biblioteca.esucomex.cl/RCA/Importancia%20del%20control%20de%20inventarios%20en%20la%20empresa.pdf>.

Mgs, Emil Viera Manzo, Diana Catalina Cardona Mendoza Mgs, Roberto Manuel Torres Rodríguez, y Bella Cecilia Mera Gutiérrez. «Diagnóstico De Los Modelos De Gestión De Inventarios De

Alimentos En Empresas Hoteleras». *Revista Científica ECOCIENCIA* 4, n.º 3 (2017).

<https://www.proquest.com/docview/1908311957/abstract/E0DD195949A2413BPQ/7>.

sampieri, roberto hernandez. «Libro Metodología de la Investigación ( Sexta Edición) –...», 2010.

[https://unitec.blackboard.com/webapps/blackboard/execute/content/file?cmd=view&content\\_id=\\_14883427\\_1&course\\_id=190353\\_1](https://unitec.blackboard.com/webapps/blackboard/execute/content/file?cmd=view&content_id=_14883427_1&course_id=190353_1).

**X. ANEXO (S)**

Nombre del encuestado:

Nombre de la empresa:

Buenos días,

Le contactamos del Centro Universitario Tecnológico CEUTEC porque estamos haciendo una investigación sobre: Los efectos del manejo de inventarios en los resultados de éxito o fracaso en las MiPymes de Tegucigalpa.

Estamos interesados en conocer su opinión, por favor, ¿sería tan amable de contestar el siguiente cuestionario? La información que nos proporcione será utilizada para conocer como gestionan sus recursos las MiPymes. Gracias.

**Favor en cada pregunta seleccionar la opción que más se ajuste a la realidad de su negocio.**

Edad:

Sexo: Hombre  Mujer

Rubro al que se dedica su empresa:

- Venta de ropa
- Venta de víveres
- Venta de zapatos
- Venta de alimentos preparados
- Otro (favor especifique):

## Ventas

¿En su opinión considera que un buen manejo de inventarios ayuda a cumplir los objetivos de ventas planeados por las MiPymes?

- Siempre
- Normalmente
- A veces
- Rara vez
- Nunca

¿Por qué considera Ud. que un buen manejo de inventarios ayuda a cumplir los objetivos de venta planeados por las MiPymes?

- Evita quedarse en desabasto de los productos.
- Ayuda a mejorar el flujo de efectivo de la empresa.
- Ayuda a identificar los productos de alta y baja rotación.
- Un mayor control de calidad en el producto que se ofrece.
- Otro (favor especifique):

¿Considera que un buen manejo de inventarios influye en agilizar el ciclo de venta de sus productos o servicios (todas las acciones necesarias para convertir potenciales clientes en ventas reales)?

- Totalmente de acuerdo
- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Poco en desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

## Rentabilidad

¿En qué aspecto considera que el buen manejo de inventarios, tiene un efecto positivo en el margen de utilidad (margen de rentabilidad bruto)?

- Ayuda a reducir costos de almacenamiento.
- Ayuda a tener un mayor control de lo que se tiene y así reducir el costo de las materias primas.
- Eficiencia y optimización de la capacidad operativa del personal.
- Otro (favor especifique):

¿Considera que el buen manejo de inventarios es beneficioso para optimizar el capital de la empresa?

- Es muy beneficioso
- Es beneficioso
- Es poco beneficioso

En su opinión un buen manejo de inventarios influye de manera positiva en el margen operacional (es decir los beneficios obtenidos por la empresa luego de pagar los costos variables de producción: salarios, materias primas, etc.)

- muy alta influencia
- alta influencia
- A veces
- poca influencia
- Ninguna influencia

## Productividad

En su opinión de que manera un buen manejo de inventarios ayudaría a incrementar su capacidad de producción.

- Nos ayuda con el cálculo de tiempos de entrega de productos terminados.
- Se sabe con exactitud la cantidad de materiales requeridos.
- Ayuda a identificar precisamente el punto de reorden.
- Otro (favor especifique):

Considera que el buen manejo de inventarios ayuda a que aumente su rotación de inventarios (número de veces que vende sus productos o servicios durante un periodo determinado). En caso de ser negativa su respuesta favor omitir la siguiente pregunta.

- Siempre
- Normalmente
- A veces
- Rara vez
- Nunca

¿Por qué piensa Ud. que el buen manejo de inventarios ayuda a incrementar la rotación del mismo?

- Porque se sabe que productos tienen mayor demanda.
- Nos ayuda a mantener niveles óptimos de los productos.
- Hay una mayor liquidez y facilita la adquisición de nuevo inventario.
- Otro (favor especifique):

## Costos

¿Considera usted, que el manejo inventario tiene relación con los costos operativos del negocio?

- Si
- Ocasionalmente

- A veces
- Talvez
- No

¿Según su opinión que beneficio otorga el manejo de inventario en los costos operativos de las MiPymes de Tegucigalpa?

- Reducción de inversiones innecesarias (pedir producto existente en almacén)
- Mejor distribución del personal
- Optimización del espacio del almacén
- Otro (favor especifique):

¿Considera usted, que implementar herramientas y software del manejo de inventarios disminuiría los costos operativos de las MiPymes de Tegucigalpa?

- Si
- No

¿En caso de haber seleccionar no por qué?

### **Cartera de productos**

¿Considera usted, que el manejo de inventarios incide con la cartera de productos que una pyme ofrece al mercado?

- Siempre
- Normalmente
- Talvez
- Nunca

¿Según su opinión que beneficios otorga el manejo de inventario en la cartera de productos de las MiPymes de Tegucigalpa?

- Almacenar productos en buen estado
- Minimizar mermas del manejo de inventarios
- Rotar productos con fecha de caducidad
- Otro (favor especifique):

¿Considera usted que, implementar un sistema SKUs (Código de barras) beneficie el manejo de inventarios de las MiPymes de Tegucigalpa?

- Si
- En su mayoría
- Ocasionalmente
- No

¿Según su opinión que características del manejo de inventario mejorarían gracias a la implementación de un sistema SKUs (Código de barras)?

- Facilidad de localización del producto
- Facilidad de manejo del producto
- Facilidad en conteo físico del producto
- Información centralizada
- Otro (favor especifique):

### **Nivel de servicio**

¿Considera usted, que el buen manejo de inventario aumenta el tiempo de respuesta de los empleados al momento de atender al cliente?

- Siempre
- La mayoría de veces
- Algunas ocasiones
- Nunca

¿Según su opinión que características del manejo de inventario aumentan el tiempo de respuesta de los empleados al momento de atender al cliente?

- Clasificación de producto por marca
- Clasificación alfabética
- 
-

Orden por talla y tamaño

Otro (favor especifique):

¿Según su opinión que beneficios otorga el manejo de inventario en el nivel de servicio de las MiPymes de Tegucigalpa?

Disminuye el tiempo de espera de los clientes

Ofrecer al cliente productos alternativos

Disminución de entregas de productos erróneos o incompletos

Otro (favor especifique):