

TESIS PROFESIONAL

Estrategias para evitar que el exceso de inventario con efecto negativo
en la empresa Super Lactos de Comitán, Chiapas.

PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN CONTADURIA PUBLICA Y FINANZAS.

Presenta

MIRIAM ARACELI HERNÁNDEZ GORDILLO

Profesor(a) de tesis

Yaneth Fabiola Solórzano Penagos

Comitán de Domínguez, Chiapas. Abril 2025

TESIS PROFESIONAL

Estrategias para evitar que el exceso de inventario con efecto negativo
en la empresa Super Lactos de Comitán, Chiapas.

PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN CONTADURIA PÚBLICA Y FINANZAS.

Presenta

MIRIAM ARACELI HERNÁNDEZ GORDILLO.

Profesor(a) de tesis

Yaneth Fabiola Solórzano Penagos

PROCESO DE AUTORIZA

Comitán de Domínguez, Chiapas. Abril 2025

Hoja en blanco

Dedicatória

Índice

Contenido

INTRODUCCION.....	6
CAPITULO I.	7
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	7
1.2 PREGUNTA GENERAL.....	11
1.2.1 PREGUNTAS ESPECIFICAS.	11
1.3 OBJETIVO GENERAL.....	13
1.3.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS.	13
Importancia de los inventarios.....	16
1.4 JUSTIFICACIÓN.....	18
1.5 HIPOTESIS.....	19
CAPITULO II.	19
2.1 MARCO TEORICO.....	19
2.1.1 Inventarios.....	19
2.1.2 Exceso de Inventarios.....	20
2.1.3 Estrategias para prevenir el exceso de inventarios.	21
2.2 Antecedentes históricos.....	22
2.3 Bases Legales.....	23
2.4 Tipos de inventarios.	24
Tipos de inventario en función de la periodicidad.....	26
2.5 Gestión de Inventarios.	26
2.6 Sistemas de gestión de inventarios	27
2.7 DEFINICION DE TERMINOS BASICOS.....	30
CAPITULO III.	37
3.1 MARCO METODOLOGICO.....	37
3.1.1 Investigación básica.....	37
3.1.2 Investigación aplicada.	39

INTRODUCCION.

En el ámbito empresarial, la satisfacción del cliente se erige como uno de los pilares fundamentales para el éxito y la sostenibilidad de cualquier organización. Sin embargo, muchas empresas enfrentan desafíos internos que afectan directamente la experiencia del cliente, uno de los cuales es la desconexión entre los diferentes departamentos involucrados en el proceso de ventas. En particular, en esta investigación se aborda la problemática de los clientes insatisfechos debido a la falta de cumplimiento de las promesas de venta, que surgen principalmente de una planificación deficiente entre el departamento de ventas y el encargado de almacén.

La ausencia de una comunicación efectiva entre estos dos departamentos clave genera errores en la gestión de inventarios, retrasos en las entregas y una deficiente coordinación en la ejecución de los compromisos adquiridos con los clientes. Como consecuencia directa de esta situación, se presentan diversas repercusiones negativas para la empresa, tales como pérdidas financieras, desabastecimientos, daños a la reputación y una notable pérdida de competitividad en el mercado. Estos factores no solo afectan la relación con los clientes, sino que también influyen en los estados financieros de la organización, los cuales se vuelven inexactos y desactualizados debido a la falta de control y previsión en la gestión operativa.

El objetivo de este trabajo es analizar las causas que originan esta falta de coordinación y comunicación entre los departamentos involucrados, así como proponer estrategias que mejoren la planificación y la eficiencia operativa. De esta manera, se busca garantizar el cumplimiento de las promesas de venta y minimizar los impactos negativos que afectan la satisfacción del cliente, la competitividad de la empresa y la precisión de sus estados financieros. A través de esta investigación, se pretende proporcionar una comprensión más profunda sobre los efectos que una gestión inadecuada de la comunicación interna puede tener sobre la empresa, así como las soluciones necesarias para mejorar su desempeño global.

CAPITULO I.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

¿Cuáles son las mejores estrategias para evitar que el exceso de inventario tenga un impacto negativo en la empresa súper Lactos de Comitán, del municipio de las Champas, Chiapas?

Los inventarios son todos aquellos artículos o stocks usados en la producción, actividades de apoyo y servicio al cliente por lo que debemos tener cierto cuidado en este tema. El inventario representa una de las inversiones más importantes de las empresas con relación al resto de sus activos, ya que son fundamentales para las ventas e indispensables para la optimización de las utilidades. En la práctica empresarial, muchos gerentes cometen el error de no reconocer la importancia de llevar a cabo una eficiente administración del mismo. Por ello, la importancia de emplear estrategias para la gestión del inventario. En la presente investigación se utilizó una metodología de análisis documental, cuyo propósito es analizar las estrategias que se emplearan en el inventario, como elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas.

Según Mindiolaza & Campoverde (2012) indican que el control de inventarios dentro de una empresa constituye la forma de determinar de manera precisa y correcta la existencia de mercancía disponible dentro del almacén para satisfacer las necesidades de los clientes y consumidores de productos, bienes y servicios de calidad en las mejores condiciones posibles, los inventarios dentro de una empresa son parte fundamental el saber cómo controlarlos desde una micro hasta una macro empresa.

Por lo cual contar con un buen control es fundamental para cada empresa ya sea a nivel global o local, esto ayudara a que la problemática de los excesos de inventarios no sea tan grande y esto genere perdidas a corto o largo plazo, a continuación, hablaremos de lo que algunos autores han investigado sobre este tema en distintos ámbitos.

Según un artículo de Blue Ridge Global, el costo mundial de la distorsión del inventario, que incluye tanto el exceso de existencias como la rotura del stock, se estima en aproximadamente 1.1 billones de dólares a nivel global. Esto resalta la magnitud del problema que enfrentan las empresas al gestionar el exceso de inventarios. El exceso de inventario puede ser un problema para una empresa a nivel global porque afecta su rentabilidad y flujo de efectivo.

Consecuencias financieras

- Aumenta los costos de almacenamiento y logística

El incremento de los precios, el aumento de la demanda y el aumento de los costos laborales, estos son algunos factores que aumentan, pero se puede disminuir optimizando el espacio del almacenamiento, mejorando la gestión en nuestros inventarios y parte de ello capacitando al personal.

- Reduce los márgenes de beneficio.

Esto es una consecuencia bastante complicada en una empresa ya que el margen de beneficio es la ganancia que se obtiene después de descontar los costos de producción.

- Retrae el efectivo de la empresa.

Se refiere a sacar efectivo de la cuenta bancaria (Bancos) o de la caja (como bien conocemos en contabilidad es nuestra caja física), es importante tener un control y evitar realizar esta acción ya que retraer demasiado efectivo puede dejar a la empresa sin fondos suficientes.

Un estudio de *Accenture* reveló que el 60% de las empresas internacionales que colaboran estrechamente con sus proveedores y clientes en la gestión de inventarios han reducido los costos operativos en un 15% a 20%. Que dan a conocer estos porcentajes que nos dan, daremos un ejemplo para ser más claros, Si la empresa tenía un costo operativo de \$100,000.00 en el ejercicio anterior o

declaración, una reducción del 15% significaría que ahora tienen un costo de \$85,000.00 si fuera el 20% serían \$80,000.00. Con estas reducciones en los costos nos dan a entender que han implementado procesos más eficientes y han tenido una buena negociación con sus proveedores, esto viene acompañado con beneficios que teniendo buenas estrategias que podrían hacer que obtengamos aumentos en la rentabilidad de la empresa y mejorando la competencia en el mercado, así reduciendo el alto almacenamiento de los productos por mucho tiempo.

En México durante el ciclo 2020 – 2021 el gobierno federal reportó un exceso de inventario en bienes materiales de 1500 millones de pesos en diversas dependencias gubernamentales este exceso de existencia representó un 12% de presupuesto destinado a compras y adquisiciones para esos sectores. En México el exceso de inventarios se ve reflejado en todos los ámbitos desde lo gubernamental hasta lo comercial (la problemática más grande es en el ámbito comercial).

“México es el país, después de Estados Unidos, con mayor presencia de la tienda minorista, luego que Centroamérica tiene 860 establecimientos. En ese marco, se señala que uno de los grandes problemas es la inflación que ha llevado a los minoristas a ofrecer descuentos.

En 2021, Walmart entendía que tenía la escala necesaria para absorber la inflación lo suficientemente bien como para no trasladar aumentos de precios significativos a sus clientes, sin embargo, los precios no dejaron de aumentar y la “espalda” de Walmart ya no pudo sostener los precios. Los valores de venta subieron al igual que en el resto del retail.”

El almacenamiento de inventarios excesivos conlleva gastos adicionales significativos, incluyendo el alquiler de espacio de almacenamiento, mantenimiento y manejo de los productos. Según un estudio de Harvard Business Review, los costos asociados con el almacenamiento pueden llegar a representar entre el 20% y el 30% del valor total del inventario cada año. Esto afecta la rentabilidad de la empresa.

“El costo de mantener inventarios en exceso, incluyendo almacenamiento, deterioro y obsolescencia, puede afectar significativamente las ganancias de una empresa.”

- Harvard Business Review.

Inventario dentro de la Contabilidad.

Inventariar en la contabilidad es necesario seguir ciertos pasos y normas para asegurar que la información sea precisa y útil a nivel estratégico. Implica llevar un registro de los bienes que una empresa tiene para vender o usar en su producción. Esto incluye materias primas, productos en proceso, productos terminados, y suministros.

Comienza por clasificar todos los bienes que tienes en inventario según su tipo: materias primas, productos terminados, suministros, etc. Esta clasificación te ayudará a gestionar mejor el inventario y a aplicar los métodos de valuación adecuados. Una vez que los bienes están identificados, es necesario valorarlos. Los métodos más comunes y que puedes emplear son:

– **FIFO (First In, First Out)**: se asume que los primeros bienes en entrar son los primeros en salir. Es ideal para productos perecederos.

Realiza auditorías periódicas para asegurarte de que los registros contables coincidan con el inventario físico. Esta revisión ayuda a identificar discrepancias y ajustar los registros antes de que se conviertan en un problema.

1.2 PREGUNTA GENERAL.

¿Qué es lo que provoca el exceso de inventario en las empresas?

El exceso de inventarios en una empresa conlleva muchas consecuencias para la misma, uno de ellos es la baja rotación de productos que esto provoca el almacenamiento del mismo, generando pérdidas si es un producto de tipo perecedero o en su caso contrario pérdida en el valor de la mercancía. Esto afectaría altamente a la empresa ya que un inventario excesivo provoca problemas de seguimiento en la contabilidad de la empresa. Existen factores internos y externos por los cuales son provocados, en los internos nos encontramos con la falta de prevención de demanda, problemas de gestión de inventarios, entre otros y en los externos vemos cambios en la demanda del mercado, problemas de suministro, competencia entre otros factores.

1.2.1 PREGUNTAS ESPECIFICAS.

¿Qué riesgos pueden generarse en las empresas por el uso indebido de los inventarios?

El inventario de mercaderías de una empresa se encuentra entre las fuentes de ingresos más importantes para una empresa. Después de todo, el inventario es igual a las ganancias, por lo que una contabilidad precisa del producto en stock y el inventario a pedir puede tener un impacto financiero dramático en su negocio. De hecho, un mal inventario puede tener un efecto perjudicial en su organización y puede afectar más que solo el resultado final. Algunos de los riesgos o consecuencias que puede tener la empresa son los siguientes:

Riesgos financieros: pérdida de valor, costos de almacenamiento, costo de mantenimiento e impacto de liquidez.

Riesgos operativos: daños o pérdida de inventarios, retrasos de entrega, entre otros.

Riesgos legales: incumplimiento de regulaciones y responsabilidad de los daños.

Riesgos de seguridad: riesgo de robo o daños por manipulación indebida.

¿Qué áreas deben de atender el uso de los inventarios en las empresas?

El uso de inventarios en las empresas debe atender varias áreas claves para garantizar un buen manejo o control de la misma. Algunas de las áreas en las cuales nos centraremos son:

- Control de inventarios.
- Gestión de pedidos.
- Gestión de almacén.
- Optimización de niveles de inventarios.
- Sistema de gestión de inventarios.
- Análisis de demanda y costos.

¿Por qué algunas empresas recurren al uso excesivo de inventarios?

Existen muchas razones por las cuales las empresas caen en esta situación, algunas de ellas son por razones estratégicas (prevención de demanda o competencia), operativas (Problemas en su cadena de suministro o no contar con un sistema de gestión de inventarios), financieras (Inversión), pero todo esto podría venir acompañado de consecuencias, de tal manera que es importante que las empresas evalúen cuidadosamente sus necesidades.

¿Cómo mejorar el inventario en una empresa?

Para mejorar el inventario, podemos implementar un sistema de gestión de inventarios, clasificar y priorizar los productos, y utilizar técnicas de pronóstico de demanda.

- **Clasificar y priorizar**

Organizar los productos por valor, rotación y costo, para saber cuáles son los más importantes y rentables.

- **Pronosticar la demanda**

Predecir qué y cuánto demandarán los clientes para evitar excedentes y faltas.

- **Utilizar tecnología**

Implementar tecnologías como RFID y códigos de barras para rastrear los productos en tiempo real.

- **Generar informes**

Automatizar la generación de informes para analizar la rentabilidad de los productos y mejorar el flujo de mercancía.

1.3 OBJETIVO GENERAL.

Contar con un buen control de inventario para obtener un balance correcto de existencias en los almacenes.

1.3.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- Controlar las entradas, salidas y ubicación de los productos.

Nos permitirá conocer el flujo de mercancías y evaluar la eficiencia del almacén, esto con el fin de conocer el inventario con el que contamos y su movimiento, controlar las entradas ayudará a tener una exactitud de la cantidad que tenemos en el almacén y así disminuir errores en cuanto la recepción o distribución de los productos, controlar las salidas es parte también fundamental ya que esto garantiza que la cantidad de productos sea correcta, también nos ayuda a prevenir la pérdida o robo de mercancía, sus beneficios son mejorar la satisfacción del cliente y así las empresas puedan tener mejores tomas de decisiones. La ubicación de los productos es fundamental para una gestión más eficiente, ya que en esto nos basaríamos en la frecuencia de consumo, tamaño y peso, el valor del producto o categoría, muchas

empresas siguen una estrategia de que lo más vendido siempre lo ponen al final del local con la finalidad de que el consumidor recorra toda la tienda para adquirir su producto, esto provoca que vea más productos y haya la posibilidad de que los adquiera.

- Cumplir con las promesas de venta.

Es fundamental para mantener la confianza y la satisfacción de los clientes. Pero para esto es importante ser claros con nuestros clientes ser específicos en que le vamos entregar al cliente para no tener inconvenientes.

- Mantener un transporte eficiente.

Es fundamental para cualquier empresa que ocupe mover mercancías de un lugar a otro, más si hablamos de productos que cuentan con fecha de caducidad o si son muy delicados, existen diversos productos y cada uno de ellos requiere de un transporte específico.

¿Por qué es importante mantener un transporte eficiente o en que nos beneficia? Esto nos ayudaría a reducir costos, mejorar la satisfacción del cliente (entregando la mercancía en tiempo y forma), mejorar la seguridad de las personas que colaboran con nosotros.

- Conocer con exactitud los productos almacenados y sus cantidades.

Existen diversas razones por las cuales es importante conocer este punto, claro cada empresa se ajusta a sus necesidades y a lo que más le conviene, pero esto tiene sus ventajas ya que esto ayudara a mejorar la gestión de inventarios, tener mayor control en los pedidos o en su caso mejorar la planificación de producción. En estos tiempos es más fácil poder contar con ese control a la mano ya que existen

diversos programas tecnológicos los cuales nos pueden ayudar en este proceso, más adelante veremos los que más conocidos para las empresas.

- Contar con estrategias de mejoras.

Todas las empresas cuentan con estrategias para mejorar, ya sea que estén bien planificadas o no, las empresas grandes suelen contratar a alguien para que realice ese trabajo, pero en Mexico existen miles de microempresas las cuales a veces no cuentan ya sea con el capital o con la enseñanza financiera para tener este tipo de mejoras. Pero este trabajo quiere basarse en eso poder brindar estrategias con las cuales sea más entendible este tema y la importancia que tiene los inventarios dentro de una empresa. Primeramente, para un negocio es importante tener una meta clara y posteriormente ponerse objetivos alcanzables, pero no debemos dejar a un lado nuestro inventario ya que de eso la empresa vive, una de las estrategias seria mantener un sistema de gestión de inventarios, realizar un análisis de los productos que manejamos, implementar un sistema (esto es una inversión fundamental), capacitar al personal y verificar como se están llevando a cabo cada proceso.

- Satisfacer la demanda de los clientes.

Satisfacer la demanda de los clientes es importante porque ayuda a aumentar la fidelidad y la reputación de la marca. También permite a las empresas optimizar sus operaciones y reducir costos.

Ventajas de satisfacer la demanda de los clientes

- Fidelidad

Clientes satisfechos son más propensos a volver a comprar y a permanecer leales a la marca.

- Reputación

Una alta satisfacción del cliente contribuye a una reputación de marca más sólida.

- Optimización de operaciones

Al comprender mejor las necesidades de los clientes, se pueden ajustar los precios y gestionar la fabricación de manera más eficiente.

- Reducción de costos

Se pueden identificar brechas y planificar cómo abordar esos posibles desafíos.

- Competitividad

Se puede posicionar mejor a la empresa en el mercado y ganar en términos financieros.

Importancia de los inventarios.

Los inventarios son importantes para las empresas porque permiten saber qué productos tienen, cuánto tienen y cuándo deben reabastecerlos. Esto les ayuda a satisfacer la demanda de los clientes y a evitar costos innecesarios.

Beneficios de los inventarios

- Planificación de producción: Los inventarios ayudan a planificar la producción y garantizar que los productos estén disponibles cuando los clientes los deseen.
- Optimización de utilidades: Los inventarios permiten optimizar los recursos financieros de la empresa.
- Respuesta a los clientes: Los inventarios permiten encontrar productos más fácilmente, agilizar las ventas y satisfacer las demandas de los clientes.

Importancia de una buena comunicación dentro del inventario.

Es fundamental para que los niveles de inventario se registren y gestionen de manera precisa. Esto permite evitar pérdidas de ventas y garantizar un buen servicio

al cliente. Entender y gestionar adecuadamente los inventarios es fundamental para mantener la salud financiera de cualquier empresa. Su proceso abarca desde conocer las características clave y los diferentes tipos de inventarios, hasta implementar buenas prácticas y herramientas de gestión.

Recordemos que cada paso cuenta para asegurar que los bienes se manejen con precisión y eficiencia. Con una estrategia sólida y las herramientas adecuadas, podrás optimizar tus procesos y tomar decisiones acertadas para impulsar el crecimiento del negocio. Pero esto va de la mano con la buena comunicación que debe existir en todas las áreas de una empresa ya que todas cuentan con un papel importante en el tema de los inventarios, creemos que solo debe ser el area contable que se haga cargo, pero no es así ya que todos pueden tener acceso a los productos y es la base de una empresa, posiblemente digan que las empresas que solo ofrecen un servicio no cuentan con inventario, pero aunque sea solo de servicio debe contar con un inventario interno de lo que se encuentra a su alrededor y hacerlo conocer con sus compañeros para que todos estén informados. La buena comunicación es importante porque permite transmitir ideas y sentimientos de manera clara y comprensible. Esto ayuda a evitar malentendidos y a generar interacciones positivas, ayuda a que podemos obtener más ideas o estrategias que nos ayuden a mejorar nuestro sistema de inventario, el saber qué opina el personal también es importante ya que ellos ven a la empresa desde otra perspectiva, ellos tienen la interacción con los clientes y saben en que están en desacuerdo o con lo que están satisfechos.

1.4 JUSTIFICACIÓN.

Realizar una investigación de inventario es importante para saber cuánto tienes de stock, planificar la producción y tomar decisiones administrativas, por eso mismo optamos por este tema ya que es fundamental para cada empresa desde lo global hasta lo local. La gestión de inventarios es una estructura que utilizan las empresas para poder tener un control sobre sus inventarios, ya que contiene el registro y seguimiento del inventario, la determinación de cuanto y como disponer de él. El inventario es un método utilizado para ordenar y reponer el inventario, para contar con suficiente suministro.

La gestión eficaz en este tema es esencial para el buen funcionamiento de las empresas, ya que puede utilizarse como una estrategia para complacer las necesidades de los consumidores y así mantener un alto nivel de servicio. Nosotros enfocaremos el tema en los productos perecederos ya que son los que necesitan mayor control y cuidado por el tema de la fecha de caducidad, proponiendo estrategias con las que las empresas estén satisfechas y tengan mejores resultados, en esta investigación daremos a conocer cuántas empresas locales no llevan control de sus inventarios, corriendo el riesgo de tener pérdidas ya sea por productos caducados o extravíos, cuando llevando un control bien implementado se pueden evitar hasta podemos lograr tener mayores ganancias, una de las estrategias que nos gustaría implementar son los métodos que se utilizan en contabilidad junto con un sistema completo donde podremos saber que mercancía se está vendiendo y de que lote. También tener en cuenta que un buen control no solo es responsabilidad del departamento contable, todo el equipo debe estar en sintonía. Esto significa que todos los involucrados en el manejo de inventarios deben entender los procedimientos y saber qué se espera de ellos. Entender y gestionar adecuadamente los inventarios es fundamental para mantener la salud financiera de cualquier empresa. Su proceso abarca desde conocer las características clave y los diferentes tipos de inventarios, hasta implementar buenas prácticas y herramientas de gestión.

1.5 HIPOTESIS.

La correcta selección de estrategias en la implementación del inventario permitirá mantener un mejor control dentro de la empresa.

CAPITULO II.

2.1 MARCO TEORICO.

2.1.1 Inventarios.

De acuerdo con López (2014), un inventario es un registro de los bienes que una empresa tiene a su disposición. Estos bienes pueden ser para la venta o para el uso interno de la empresa.

(Descripción de bienes)

De igual manera, Muller (2005, p. 1) sostiene que “los inventarios de una compañía están constituidos por sus materias primas, productos en proceso, los suministros que utiliza en sus operaciones y los productos terminados”.

Por su parte, Vidal (2010, p. 23) sostiene que en la actualidad “los inventarios son vistos como un riesgo potencial mayor”, esto en razón de situaciones generadoras de eventos como el riesgo de obsolescencia tecnológica, el cual se hace presente en productos que poseen ciclos de vida cortos, lo que exige que sean manejados con mayor cuidado. Ante esto, según dicho autor, la estrategia radica en estimar su nivel óptimo en función de cada caso en particular, tomando en consideración elementos como: sector productivo, características propias de la empresa, localización, estrategia competitiva y mercado, entre otros.

La NIC 2 y la Sección 13 de NIIF para PYMES definen los inventarios como activos poseídos para ser vendidos en desarrollo normal de la operación, que se encuentren en proceso de producción con miras a ser vendidos o como materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción o prestación de servicios.

El inventario es el conjunto de mercadería o artículo que tiene la empresa para comerciar, permitiendo la compra y venta o la fabricación, en un periodo económico determinados. Deben aparecer en el grupo de activos.

Es uno de los activos más grandes existentes en una empresa. El inventario aparece tanto en el balance general como en el estado de resultados. El inventario a menudo es el activo más grande. En el estado de resultado, el inventario final se resta del costo de mercadería disponible para la venta y así poder determinar el costo de la mercadería vendida durante un periodo determinado.

Los Inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques y envases y los inventarios en tránsito.

La contabilidad para los inventarios forma parte muy importante para los sistemas de contabilidad de mercancías, porque la venta del inventario es el corazón del negocio. El inventario es, por lo general, el activo mayor en sus balances generales, y los gastos por inventarios, llamados costo de mercancías vendidas, son usualmente el gasto mayor en el estado de resultados.

Las empresas dedicadas a la compra y venta de mercancías, por ser esta su principal función y la que dará origen a todas las restantes operaciones, necesitaran de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios, lo cual obliga a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares relacionadas con esos controles

Para una empresa mercantil el inventario consta de todos los bienes propios y disponibles para la venta del curso regular del comercio; es decir la mercancía vendida se convertirá en efectivo dentro de un determinado periodo de tiempo. El termino inventario encierra los bienes en espera de su venta, los artículos en proceso de producción y los artículos que serán consumidos directa o indirectamente en la producción. Esta definición de los inventarios excluye los activos a largo plazo o los artículos que al usarse serán así clasificados.

2.1.2 Exceso de Inventarios.

Se llama exceso de inventario a aquel escenario en el cual una empresa dispone de una cantidad de [productos](#) que supera con creces a la demanda esperada, llevando a la organización a presentar una acumulación significativa de [mercancía](#) almacenada.

Es decir, el exceso de inventario significa que se posee más inventario del necesario para satisfacer las necesidades de los clientes en un periodo de tiempo determinado.

Causas.

- **Pronósticos inexactos:** Uno de los factores principales que puede llevar al exceso de inventario es un pronóstico inexacto de la demanda. Si una empresa sobreestima la cantidad de productos que se necesitarán, es probable que termine con un exceso de inventario.
- **Cambios en la demanda:** Los cambios en los hábitos de consumo, las preferencias del mercado o la aparición de nuevos competidores pueden generar una disminución en la demanda de los productos de una empresa. Si la empresa no ajusta su producción y continúa produciendo al mismo ritmo, esto puede provocar un exceso de inventario.
- **Fallos en la gestión de la cadena de suministro:** Problemas en la comunicación con los proveedores, retrasos en la entrega de materias primas o una gestión ineficiente de la cadena de suministro pueden generar un aumento en los niveles de inventario.

2.1.3 Estrategias para prevenir el exceso de inventarios.

Para prevenir y gestionar eficazmente el exceso de inventario, una empresa puede implementar las siguientes medidas, enfocándose en una planificación proactiva y herramientas tecnológicas avanzadas.

- **Analizar la demanda y hacer pronósticos de ventas precisos**

Analizar la demanda implica considerar factores como la estacionalidad, las tendencias del mercado y las preferencias del cliente. El uso de herramientas de análisis predictivo y datos en tiempo real permite ajustar la producción o las compras de inventario de manera más precisa, evitando acumulaciones innecesarias y optimizando la respuesta a cambios repentinos en el mercado.

- **Establecer acuerdos con proveedores y emplear el método justo a tiempo (JIT)**

Mediante acuerdos de entrega [Justo a Tiempo \(JIT\)](#) con proveedores confiables, la empresa puede minimizar la necesidad de almacenar grandes volúmenes de mercancía, maximizando la eficiencia en el uso de espacio y capital. Una comunicación constante y eficiente con los proveedores es clave para garantizar el éxito del JIT y responder rápidamente a cambios en la demanda.

2.2 Antecedentes históricos.

El inventario nace junto con la denominada propiedad privada, y puede remontarse a las primeras sociedades, en donde podemos encontrar el almacenamiento y acumulación de bienes como alimentos, granos, animales y subproductos. La administración del inventario ha ido evolucionando con los años y podemos repasar varias teorías y técnicas en su desarrollo histórico.

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

La base de toda empresa comercial es la compra y ventas de bienes y servicios; de acá viene la importancia del manejo de inventario por parte de la misma. Este manejo contable permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del periodo contable un estado confiable de la situación económica de la empresa.

El inventario tiene como propósito fundamental proveer a la empresa de materiales necesarios, para su continuo y regular desenvolvimiento, es decir, el inventario tiene un papel vital para funcionamiento acorde y coherente dentro del proceso de producción y de esta forma afrontar la demanda.

Algunas personas que tengan relación principal con los costos y las finanzas responderán que el inventario es dinero, un activo o efectivo en forma de material. Los inventarios tienen un valor, particularmente en compañías dedicadas a las compras o a las ventas y su valor siempre se muestra por el lado de los activos.

Los inventarios desde el punto de vista financiero mientras menos cantidades mejor. Los que ven los inventarios como materiales de producción tiene una miopía similar. Por lo general creen que mientras más mejor.

2.3 Bases Legales.

Las bases legales de un inventario pueden estar relacionadas con el Código Civil, el Código Fiscal de la Federación, la NIF C-4, entre otros.

Código Civil

- En el caso de la tutela o curaduría dativa, se requiere de un inventario solemne.

Código Fiscal de la Federación

- El Código Fiscal de la Federación y su Reglamento son fundamentos legales para la destrucción y donación de mercancías que perdieron valor.

NIF C-4

- La NIF C-4 es aplicable a todos los inventarios de las empresas que emiten estados financieros en México. Su cumplimiento es obligatorio.

CONAC

- El CONAC emite el Catálogo de Adquisiciones de Bienes Muebles, que se utiliza para registrar los bienes en el inventario.

Normas generales

- Los bienes deben ser dados de alta en los inventarios al valor de adquisición.
- Los bienes que produzcan las dependencias se registrarán de acuerdo con su costo de producción.
- Los semovientes se registrarán al valor que se cotice en el mercado en la fecha de su adquisición.
- Periódicamente debe realizarse la depreciación de los bienes.

2.4 Tipos de inventarios.

1. Inventario inicial

Este será uno de los tipos de inventarios que realizarás al principio de la producción y al inicio del año fiscal. En él se deben registrar todos elementos de la empresa, ya que hará visible el saldo total de la empresa antes de comenzar la etapa de adquisición de recursos, de producción o de que se venda el stock en existencia. Gracias a este tipo de inventario se pueden ver las ganancias y pérdidas con mayor claridad.

2. Inventario final

¿Quieres saber el estado final de la situación económica de tu empresa? Como su nombre lo dice, este tipo de inventario generalmente se ejecuta al final del año fiscal, y sirve para realizar un conteo físico de los productos, que después son analizados para calcular su valor. Lo que ayuda a mantener un control sobre la logística empresarial.

Según la periodicidad con la que se realizan

3. Inventario intermitente

Cuando requieres conocer la cantidad de capital, materiales y mercancía actual, pero la fecha para el siguiente inventario es algo lejana, la opción intermitente es muy buena opción. Te permite realizar la verificación de recursos cuando sea necesario, aunque no lo podrás agregar en la contabilidad del inventario permanente.

4. Inventario perpetuo

Si lo que buscas es tener un mayor control en tu logística empresarial, este es uno de los tipos de inventarios que deberías elegir. Ya que permite mantener un orden más continuo sobre la disponibilidad de stock en almacén, te ayuda a generar un registro detallado de cada importe y la cantidad de productos que tiene la empresa.

5. Inventario periódico

Puede llevarse a cabo ya sea cada mes, cada seis meses o cada año. Este inventario permite que la empresa conozca el stock exacto que tiene y el costo de las ventas. Para esto se suman las [compras realizadas al inicio](#), y después se resta en el inventario final.

Según la fase de producción en la que se encuentren

6. Inventario de materias primas

Este inventario se puede complementar con el inicial, ya que hace un conteo y registro de todos los materiales que se utilizarán para elaborar los productos finales. Claro que para realizarlo habrá que tener el plan de ventas bien trazado y así confirmar la cantidad de mercancía que se producirá. Así mantendrás una logística empresarial más controlada.

7. Inventario de productos en etapa de fabricación

Para la siguiente etapa tenemos un inventario sencillo que monitorea la cantidad de productos que se están fabricando en el momento.

8. Inventario de productos terminados

Al tener la mercancía ya terminada, ésta podrá entrar al inventario de productos terminados para comenzar a ser comercializada.

Según la función que quieres que se desempeñe

9. Inventario en tránsito

Este es uno de los tipos de inventarios que complementan muy bien al departamento de compras. En él se podrán observar todos los materiales que ya fueron comprados y que están por entregarse.

10. Inventario de ciclo

¿Qué sucedería si la cantidad de mercancía es mayor a la esperada? Esta clase de situaciones se dan cuando no llega un camión, cuando hay sobreproducción, o

incluso cuando se ha calculado mal y se han adquirido más recursos de los necesarios. En este caso el inventario de ciclo ayuda a controlar el exceso.

Tipos de inventario en función de la periodicidad

Si tenemos en cuenta la segunda categoría, la periodicidad, pueden ser:

- Anual: se hace una vez al año con el fin de obtener los resultados del registro contable.
- Periódico: se efectúa varias veces al año con una frecuencia previamente establecida y completa el recuento de todas las referencias almacenadas.
- Cíclico: se trata de los conteos regulares distribuidos durante el año. A diferencia del anterior, éste se centra en unas referencias concretas.
- Permanente: se centra en el stock real disponible a través de un registro constante de entrada y salida de mercancías.

2.5 Gestión de Inventarios.

La gestión de inventarios es un seguimiento profundo de los artículos o materiales que se almacenan a través de ciertas actividades que logran proporcionar un amplio conocimiento en la administración adecuada del registro, compra y salida del inventario dentro de una empresa.

El seguimiento del inventario va desde los fabricantes hasta la [logística para los almacenes](#) y luego desde las instalaciones hasta el punto de la venta. El principal objetivo de la gestión de inventario es tener el producto específico, organizado y en el momento oportuno. Es por esto que se debe tener una visibilidad del inventario, así se podrá saber cuándo se debe hacer los pedidos, cuánto se debe pedir y dónde almacenar las existencias.

¿Por qué es importante la gestión de inventario?

La gestión de inventarios es de gran importancia para llevar un orden dentro del almacén y para que el desarrollo de la actividad sea el correcto. Así, la empresa tendrá un control de los bienes con los cuales se pretende satisfacer la demanda

del producto. El proceso de gestión es necesario monitorearlo periódicamente con la finalidad de aprovechar los recursos.

Al no llevar adecuadamente la gestión, la empresa podría asumir pérdidas como consecuencia de una deficiente organización. Razón por la cual, dentro de la gestión de inventarios, es necesario tener un sistema de control que ayude a revisar los recursos e implementar técnicas que permitan evaluar correctamente las mercancías.

2.6 Sistemas de gestión de inventarios

Hoy en día, gracias a la globalización, la tecnología y a los mismos consumidores, la gestión de inventarios está cambiando en gran medida, ya que ahora la gestión de inventarios se está realizando a través de softwares avanzados con los cuales se logra un seguimiento de inventario eficiente.

Un [gestor de inventarios](#) puede simplificar el proceso de pedido, almacenamiento y uso del inventario al automatizar la producción de toda la línea, la gestión empresarial, la previsión de la demanda y la contabilidad.

Los sistemas de gestión de inventarios más sofisticados pueden rastrear la ubicación del artículo, e incluso predecir el momento óptimo para reordenar los suministros, basándose en una variedad de datos, como por ejemplo las ventas pasadas.

Existen sistemas de inventario para pequeñas empresas que se pueden ejecutar en una sola PC, así como paquetes de software más grandes que se ejecutan *en* computadoras en las instalaciones o en la nube, y módulos de gestión de inventarios para sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP).

Problemas y soluciones en la gestión de inventarios.

1. Seguimiento inconsciente.

El uso de procedimientos de seguimiento de inventario manual en diferentes software y hojas de cálculo requiere mucho tiempo, es redundante y es vulnerable a errores. Incluso las pequeñas empresas pueden beneficiarse de un sistema de seguimiento de inventario centralizado que incluye funciones de contabilidad. Lo ideal es contar con un solo software que automatice las tareas manuales de seguimiento.

2.Eficiencia de almacén.

Los controles de gestión de inventario en el almacén requieren mucha mano de obra e implican varios pasos, que incluyen la recepción y el almacenamiento, la preparación, el embalaje y el envío. El desafío es realizar todas estas tareas de la manera más eficiente posible.

Lamentablemente, esto no siempre se da porque, o no hay personal suficiente, o el personal no está debidamente capacitado. Aunque otra causa puede ser también las máquinas rudimentarias que retrasan el proceso de producción, lo cual puede generar un aumento de los problemas en la gestión de inventarios por ineficiencia en los controles de almacén.

3.Datos inexactos.

Necesitas saber, en cualquier momento, exactamente qué inventario tienes. Atrás quedaron los días en que el inventario podía contarse una vez al año con un enfoque de manos a la obra. Los tiempos modernos involucran otra clase de desafíos: el uso eficiente del tiempo con resultados mejorados. Por eso las herramientas de automatización de procesos, en este caso, para la gestión de inventarios, reducen el error humano.

4.Demandas cambiantes.

La demanda de los clientes cambia constantemente. Mantener demasiado podría resultar en un inventario obsoleto que no puede vender, mientras que mantener muy poco podría dejarte incapaz de cumplir con los pedidos de los clientes. Las estrategias de pedido de artículos básicos, así como la tecnología para crear y ejecutar un plan de inventario, pueden ayudar a compensar los cambios en la demanda.

5.Visibilidad limitada.

Cuando tu inventario es difícil de identificar o ubicar en el almacén, conduce a envíos incompletos e inexactos y retrasados. Recibir y encontrar el stock adecuado es vital para las operaciones de almacén eficientes y las experiencias positivas de los clientes.

6.Documentación manual.

Gestionar el inventario de manera manual es lo más tedioso que existe, puesto que a veces son demasiados y ese proceso puede demorar mucho más tiempo del que debería requerir. Esto ocurre cuando las empresas de más años se acostumbran a los viejos métodos de hacerlo todo uno mismo creyendo que la percepción humana es más confiable, pero lo cierto es que no es más que un pensamiento prejuicioso con respecto a la ayuda tecnológica.

El mundo ha cambiado y no hay tiempo para escribir un inventario a mano en una planilla de papel.

7. Problema de stock.

Los alimentos perecederos y productos frágiles necesitan planes especializados de cuidado y almacenamiento, de lo contrario, estos podrían echarse a perder en el depósito antes de ser distribuidos. El inventario de alto valor necesita estrategias específicas de prevención de pérdidas y controles de inventarios.

8. Gestión del espacio de almacén.

Administrar el espacio de manera eficiente es una tarea intimidante. La planificación y el diseño de espacios de almacén con plataformas de gestión de inventario te ayudan a controlar mejor el tiempo de entrega de nuevas existencias. Puedes tener en cuenta factores importantes, como el espacio disponible.

9. Gestión de pedidos insuficientes.

Uno de los desafíos más comunes para reducir los problemas en la gestión de inventarios es evitar la sobreventa de productos y quedarse sin inventario. El uso de tendencias de datos históricos y estacionales puede ayudarte a predecir con precisión los pedidos de los clientes.

10. Exceso de existencias.

Tener demasiadas existencias a mano puede ser tan problemático como tener muy pocas. El exceso de existencias afecta el flujo de caja de la empresa y genera problemas relacionados con el inventario, como el almacenamiento y la pérdida.

Tipos de Mercancías.

Materia prima: Son aquellos materiales extraídos de la naturaleza y que son factibles para ser transformados posteriormente en un bien de consumo. Por ejemplo: Madera, algodón, lana, petróleo y azúcar.

Bien intermedio: Son los productos que ya han sido sometidos a un primer proceso industrial, pero que aún no pueden ser utilizados por el consumidor final. Por ejemplo: La madera, que es materia prima, es transformada a tablones. Desde este punto estos tablones pueden pasar por otro proceso industrial para ser transformados en camas, muebles, sillas, etc.

Producto terminado: Se refiere a los bienes cuyo proceso de producción ha finalizado y, por ende, pueden ser destinados hacia los clientes finales. Se conocen como productos elaborados o bienes consumo. Por ejemplo: La leche, que es materia prima, puede ser transformada al queso, un producto final.

Mercancía perecedera: También conocida como carga perecedera, son los productos con una vida útil limitada y susceptibles al deterioro ante determinadas condiciones ambientales. Por ejemplo: Frutas, verduras, plantas, flores, carnes, peces, moluscos, alimentos procesados, productos lácteos y productos médicos.

Mercancía no perecedera: Son aquellos productos que no se deterioran con el pasar del tiempo o ante ciertas condiciones ambientales. Por ejemplo: Alimentos enlatados (atún, salsa de tomate, legumbres, frijoles, alcachofas, etc.), alimentos envasados (arroz, yogurt, frutos secos, etc.) y otros productos en polvo como la leche, la harina y el café.

Mercancía peligrosa: Son los objetos o sustancias con alto nivel de peligrosidad, por lo que requieren ser manipulados con especial cuidado. Por ejemplo: Explosivos, material radioactivo, líquidos inflamables, sustancias tóxicas, etc.

Mercancía frágil: Alude a la mercadería que es vulnerable a golpes, caídas y/o vibraciones. Por ejemplo: Vidrios, productos de porcelana y objetos de colección con alto valor.

2.7 DEFINICION DE TERMINOS BASICOS.

Empresarial: En contabilidad de inventarios, lo empresarial hace referencia a los aspectos relacionados con la gestión, el control y la administración de los inventarios en una empresa hace referencia a los aspectos relacionados con la gestión, el

control y la administración de los inventarios en una empresa. Esto incluye la manera en que los productos, materiales o bienes son registrados, valorados y gestionados para asegurar que la empresa cuente con los recursos necesarios para operar de manera eficiente

Satisfacción al cliente: la satisfacción al cliente hace referencia a la capacidad de una empresa para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes mediante una adecuada gestión de su inventario. Un inventario bien administrado tiene un impacto directo en la satisfacción del cliente, ya que asegura que los productos estén disponibles cuando los clientes los demanden y en las cantidades correctas.

Éxito: el "éxito" generalmente se refiere a la capacidad de una empresa para gestionar de manera efectiva sus existencias de bienes, asegurando que se mantenga un equilibrio adecuado entre la disponibilidad de productos y el control de costos

Sustentabilidad: se refiere a la capacidad de una empresa para gestionar sus inventarios de manera que no solo se maximicen los beneficios financieros a corto plazo, sino que también se mantenga un equilibrio con el impacto ambiental, social y económico a largo plazo

Organización: En contabilidad de inventarios, organización. se refiere a la estructura y los procedimientos que una empresa establece para gestionar de manera eficiente y sistemática sus existencias de bienes. Una buena organización

Empresas: se refiere a las compañías que gestionan y controlan sus inventarios de manera formal y organizada, registrando sus movimientos, valoración y control de existencias en sus estados financieros

Experiencia al cliente: se refiere a cómo la gestión de inventarios impacta la satisfacción del cliente. Aunque la contabilidad de inventarios se enfoca principalmente en el control, registro y valoración de los bienes almacenados, su correcta administración tiene un efecto directo en la experiencia del cliente.

Departamentos: se refiere a las diferentes secciones o unidades dentro de una organización que se encargan de la gestión, control y monitoreo de los inventarios. Estos departamentos pueden tener roles específicos que permiten asegurar que los inventarios se mantengan correctamente registrados, sean precisos, y se gestionen de manera eficiente para satisfacer las necesidades operativas y de los clientes.

Ventas: en el contexto de inventarios se refiere a la transacción en la que una empresa transfiere la propiedad de un bien a un cliente a cambio de dinero u otra contraprestación. Es un ingreso que la empresa recibe por la venta de productos almacenados en su inventario.

Clientes insatisfechos: interpretarse de manera general en el contexto de las ventas y la gestión de inventarios. Cuando se menciona a clientes insatisfechos, generalmente se hace referencia a aquellos consumidores que no están contentos con los productos o servicios que han recibido

Promesas de ventas: es un concepto estándar ampliamente utilizado, pero puede interpretarse en el contexto de las expectativas de ventas futuras que una empresa tiene en base a acuerdos o compromisos previos con los clientes

Departamentos de ventas: son dos áreas distintas, pero que están muy relacionadas entre sí, especialmente en el contexto de la gestión de existencias y la planificación financiera.

Encargado de almacén: es la persona responsable de gestionar y supervisar las existencias de bienes o productos en el almacén de una empresa. Aunque no se trata de un concepto técnico contable en sí mismo, esta persona desempeña un rol crucial en el proceso de control y gestión de inventarios, lo cual tiene implicaciones directas en la contabilidad.

Comunicación afectiva: se refiere a cómo las emociones, sentimientos y relaciones interpersonales pueden influir en el proceso de gestión, toma de decisiones y comunicación sobre los inventarios de una empresa.

Gestión de inventarios: se refiere al proceso de administrar y controlar los bienes y productos que una empresa tiene en su almacén o en su cadena de suministro.

Su objetivo principal es asegurar que la empresa tenga la cantidad adecuada de productos en el momento adecuado, minimizando los costos de almacenamiento y evitando tanto la escasez como el exceso de inventario.

Coordinación: hace referencia al proceso de colaboración y alineación entre diferentes departamentos y funciones dentro de la empresa para asegurar que los registros de inventarios sean precisos y estén actualizados.

Ejecución: hace referencia al proceso de llevar a cabo y controlar las operaciones relacionadas con los inventarios dentro de una empresa. Esto incluye actividades como la gestión, registro y actualización de las existencias de bienes, productos o materiales de una organización.

Pérdidas financieras: se refieren a la disminución en el valor de los activos de una empresa o individuo, que resulta de malas decisiones de inversión, operaciones ineficaces, o una serie de factores externos. Es decir, son la diferencia negativa entre los ingresos o el valor de los activos y los gastos o deudas, generando una pérdida neta.

Desabastecimientos: a la pérdida de valor o deterioro de los bienes o productos que una empresa tiene en su inventario debido a factores como el uso, obsolescencia, daño físico o variaciones en el mercado

Competitividad: generalmente hace referencia a la estrategia que una empresa utiliza para gestionar sus inventarios con el fin de mantener una ventaja competitiva en el mercado

Estados financieros: Son herramientas clave para la toma de decisiones tanto internas (por parte de la administración) como externas (por parte de inversionistas, prestamistas, reguladores, etc.).

Control: es el acto de supervisar y regular diversas actividades para que se ajusten a estándares o criterios preestablecidos. Implica la evaluación constante de procesos, resultados y desviaciones con el propósito de garantizar la consecución de metas y objetivos.

Previsión: es una predicción realizada mediante el estudio de datos históricos y patrones pasados. Las empresas utilizan herramientas de software y sistemas para analizar grandes cantidades de datos recopilados durante un largo periodo de tiempo. A continuación, el software predice la demanda y tendencias futuras para ayudar a las compañías a tomar decisiones financieras, de marketing y operativas más precisas.

Gestión operativa: se encarga de todo lo que conlleva la fabricación de productos y la prestación de servicios. Gestiona recursos como materiales, máquinas, tecnología y personas, y produce los bienes y servicios que la gente quiere en el mercado.

Estrategias: es un procedimiento para tomar decisiones en una determinada circunstancia. Es utilizada para alcanzar uno o varios objetivos previamente definidos.

Planificación: es la creación, asignación y distribución temporal de unas tareas para conseguir un objetivo. La planificación se convierte en una guía con los pasos a seguir para llegar a la meta propuesta.

Eficiencia operativa: se define como la capacidad de realizar una determinada tarea empleando el mínimo de tiempo posible, con el menor coste posible, sin necesidad de aumentar el gasto. Además, se debe seguir un proceso óptimo para lograr la calidad deseada y minimizar los errores.

Impacto negativo: es el daño que se produce a causa de un evento adverso. Puede referirse a consecuencias negativas en el medio ambiente, en la salud humana, o en operaciones, activos, individuos, organizaciones o la nación.

Costo: es el desembolso económico que se realiza para la producción de algún bien o la oferta de algún servicio. El costo incluye la compra de insumos, el pago de la mano de obra, los gastos en la producción y los gastos administrativos, entre otras actividades.

Distorsión: Deformación de imágenes, sonidos, señales, etcétera, producida en su transmisión o reproducción.

Inventario: es un registro donde se anotan los bienes de una persona o empresa, detallando una lista de activos. Este documento tiene fines contables o de otra índole, sirviendo para llevar un control de las pertenencias.

Rotura del Stock: es una alteración en la cadena de suministro que se produce cuando la empresa no tiene mercancía suficiente de uno o varios productos y no puede responder a los pedidos de sus clientes.

Nivel global: Se refiere a la prolongación más allá de las fronteras nacionales de las mismas fuerzas del mercado que durante siglos han operado a todos los niveles de la actividad económica humana: en los mercados rurales, las industrias urbanas o los centros financieros.

Proveedores: es una persona física o jurídica que atiende las necesidades específicas (tangibles o intangibles) de otra organización.

Costos operativos: son aquellos en los que se incurre por realizar la principal actividad productiva del negocio y que permiten mantenerlo en funcionamiento.

Bienes Materiales: son elementos tangibles que las personas pueden comprar, vender o intercambiar por otros productos.

Almacenamiento de inventarios: el inventario se almacena hasta que se necesita. Los bienes o materiales se transfieren a través de su red, y hasta que estén listos para su envío.

Gasto adicional: pueden referirse a costos que se añaden a una orden de venta, a costes que exceden los operativos normales, o a costes extra en un alojamiento.

Alquiler: es un contrato por medio del cual una de las dos partes se compromete a transferir temporalmente un bien o servicio a una segunda parte que se compromete a pagar por el uso.

Almacenamiento: al proceso y la consecuencia de almacenar. Esta acción se vincula a recoger, depositar, archivar o registrar algo.

Mantenimiento: es el procedimiento por el cual se trata un bien determinado de manera que el paso del tiempo, el uso o el cambio de circunstancias externas no lo afecten. Hay muchos campos en los que se puede aplicar el término, ya sea para bienes físicos o virtuales.

Rentabilidad: es el beneficio que se puede obtener al invertir. Es el principal indicador para analizar el comportamiento de una inversión y, por tanto, para comparar diferentes inversiones.

Obsolescencia: es la disminución de la vida útil de un producto o bien, debido a factores como el avance tecnológico o los cambios económicos

Ganancias de una empresa: un beneficio financiero; es la diferencia entre el dinero ganado y el dinero gastado. Una ganancia muestra que una empresa se encuentra en un buen estado financiero. Las ganancias pertenecen a los propietarios de la empresa.

Riesgos: es la probabilidad de que ocurra un evento dañino o adverso. Es un concepto que se asocia con el peligro, pero que se puede cuantificar y gestionar.

Balance: es como una fotografía de todo lo que tiene y debe una empresa en un momento determinado en el tiempo. Por tanto, sirve para mostrar de forma clara cuánto dinero y bienes posee la empresa, cuánto le debe a otros, y cuánto vale realmente.

Controlar entradas y salidas: se refiere al seguimiento y registro meticuloso de todos los productos y materiales que ingresan y salen de tu almacén o entre bodegas. Esta gestión de los movimientos de stock es la fuente de información de los inventarios, por lo que debe estar siempre actualizada.

CAPITULO III.

3.1 MARCO METODOLOGICO.

3.1.1 Investigación básica.

La teoría de inventarios aborda la gestión de los niveles de existencias de bienes, con el fin de satisfacer eficazmente la demanda de dichos bienes. Se dice que la demanda de bienes la realizan los compradores y la satisfacen los vendedores, independientemente de si hay intercambio monetario. El inventario de un bien físicamente disponible se considera stock disponible. La demanda de una cantidad de un bien se considera satisfecha cuando dicha cantidad se transfiere físicamente, de las unidades disponibles, al comprador. La escasez es aquella que no se satisface de inmediato. La escasez se traduce en pedidos pendientes si los compradores están dispuestos a esperar, y en caso contrario, en ventas perdidas. Los pedidos pendientes también se denominan demanda atrasada y atrasos. Ocasionalmente, el gerente de inventario puede optar por realizar un pedido de cantidades adicionales del bien para reponer el stock disponible. Un pedido, por la cantidad solicitada, puede realizarse a un proveedor externo o a una planta de producción interna, en cuyo caso la cantidad solicitada corresponde a una tirada, lote o lote del producto.

Los principios generales del inventario incluyen:

- Controlar el stock

Evitar el exceso de inventario, las cancelaciones, los robos, el deterioro y las pérdidas

- Valorar el inventario

Toppr.com indica que el inventario se debe valorar al menor valor entre el costo y el valor neto realizable

- Gestionar el inventario de manera eficiente

Maximizar las ganancias, aprovechar al máximo el stock, reducir los desabastecimientos y las rebajas

- Tener un stock de seguridad

Tener un conjunto adicional de bienes para cubrir la volatilidad del mercado y los retrasos en el envío

- Implementar el método "justo a tiempo"

Fabricar y entregar solo lo que se necesita, cuando se necesita y en la cantidad necesaria

- Contar con un sistema de gestión de inventarios

Que permita añadir y actualizar fácilmente la información de los productos, establecer niveles de existencias y recibir alertas

La gestión de inventario implica: Comprar el inventario, Almacenar el inventario, Controlar la cantidad de producto a la venta, Enviar los productos a los clientes.

Estrategias que se podrían implementarse.

1.- Automatiza y digitaliza el control de inventario

Independientemente de tu tipo de inventario y empresa, la automatización resultará de gran ayuda: gracias a soluciones tecnológicas podrás sistematizar y digitalizar las labores claves de la gestión de inventario.

2.- Define un plan logístico

El control de inventario es un área que demanda la intervención de diferentes trabajadores y profesionales, es importante que determines los lapsos óptimos para cumplir con distintos tipos de tareas o la frecuencia con las que deben llevarse a cabo las mismas. Define cuáles son aquellos profesionales que se encargarán de cumplir con labores de supervisión que tendrán mayor peso en la toma de decisiones.

3.- Realiza informes de gestión.

Los informes constantes te permitirán identificar patrones negativos y problemas que deben ser corregidos para reforzar el control y la eficacia.

3.1.2 Investigación aplicada.

En este apartado se viene parte fundamental ya que es donde vemos que tipo de sistema podemos utilizar y así obtener beneficios, ¿En qué consiste un sistema de inventarios? Consiste en sistemas y procedimientos para gestionar los artículos del inventario en el almacén de una empresa.

Los jefes de almacén y los planificadores de la producción deben seguir las siguientes actividades y procedimientos para controlar su inventario:

- Recepción, almacenamiento y traslado de mercancías
- Colocación de artículos en lugares estratégicos
- Seguimiento de los artículos del inventario y su ubicación en el almacén
- Documentar los detalles e historiales de los productos
- Controlar el estado de los artículos en stock

Existen dos tipos de inventarios principales:

El sistema de control de inventarios periódico se refiere a un recuento recurrente de mercancías a intervalos específicos. En este sistema, los jefes de almacén cuentan manualmente su inventario de forma mensual, trimestral o anual. El periodo exacto depende de las necesidades de la organización y de las actividades empresariales.

El sistema de control de inventario permanente proporciona un recuento preciso de los niveles de inventario en tiempo real. Utiliza tecnología, como los códigos de barras y las etiquetas de identificación por radiofrecuencia (RFID), para el seguimiento de los productos. La información se registra en una base de datos centralizada a la que los responsables del almacén pueden acceder fácilmente.

El análisis ABC.

El análisis ABC en el control de inventarios clasifica las existencias en función de su importancia, precio y volumen de ventas. Estos criterios determinan el número de artículos que una empresa sacará al mercado.

Como su nombre indica, consta de las siguientes categorías:

- **Clase A:** artículos caros y de alta gama con controles estrictos e inventarios reducidos
- **Clase B:** artículos de precio medio, de prioridad media, con un volumen de ventas y unas existencias medias
- **Clase C:** artículos de bajo valor y bajo coste con grandes ventas y enormes inventarios.

3.1.3 Argumento.

Optamos por trabajar con la investigación básica ya que es fundamental entender los conceptos que tendremos en el area de trabajo, ya que la investigación básica nos permite mayor comprensión del tema esto nos puede ayudar a tomar mejores decisiones ya que podemos basarnos de modelos o teorías anteriores recopilando únicamente información conveniente para nuestro negocio. Los inventarios son un activo crucial para cualquier empresa, ya que representan el stock de productos que se necesita para satisfacer a los clientes. La investigación nos beneficia en conocer o analizar los riesgos que se pueden correr por no contar con procesos adecuados o contar con una mala organización, por eso mismo es importante irnos innovando tomando en cuenta que conforme vamos avanzando la tecnología también y por lo tanto existen nuevos sistemas que se encargan de llevar el control del inventario tomando en cuenta que estamos hablando de un producto perecedero, entonces el sistema nos ayudaría a controlar las salidas por fecha de caducidad y así evitar tener pérdidas por dicho motivo.

¿Cuándo es útil la investigación cualitativa?

Los métodos de investigación cualitativa a menudo contrastan con los métodos de investigación cuantitativa, que suelen encontrarse en las ciencias duras como la biología y la química. Ambas orientaciones se utilizan en la metodología de las ciencias sociales y del comportamiento, ya que contribuyen a la comprensión empírica del conocimiento científico. Los métodos cuantitativos tienden a medir tendencias relativas a un fenómeno, mientras que los métodos de investigación cualitativa son idóneos para describir en profundidad un fenómeno determinado.

Piense en cómo la gente podría elegir un Smartphone y cuántas opciones hay. La decisión podría basarse en datos cuantitativos, como el peso del teléfono, el tamaño del almacenamiento (por ejemplo, cuántas fotos o canciones puede contener) y la duración de la batería. Los clientes pueden decidir comparando las cifras de los distintos modelos.

Por otro lado, la decisión podría tomarse basándose en datos cualitativos, como las experiencias de los clientes sobre lo fácil que es manejar un Smartphone o lo atractivo que resulta visualmente. Estas determinaciones son difíciles de caracterizar numéricamente y requieren descripciones más amplias para que la gente pueda hacer comparaciones razonables.

Los investigadores llevan a cabo investigaciones cualitativas para recopilar datos y responder a preguntas sobre complejos procesos sociales difíciles de cuantificar. Los métodos cualitativos pueden utilizarse para conceptualizar estos procesos y desarrollar nuevas teorías que arrojen luz sobre los complejos fenómenos sociales de nuestro mundo.

¿Qué son los datos cualitativos?

Los datos cualitativos se refieren a la información rica, profunda y variada que capta la complejidad y diversidad de las experiencias humanas y las realidades sociales. En lugar de centrarse en cantidades o mediciones, los datos cualitativos pretenden

comprender la compleja naturaleza de los fenómenos, descubriendo el "por qué" y el "cómo" en lugar del "cuánto".

A menudo incluyen palabras, descripciones, imágenes visuales, símbolos o relatos personales. Estos datos suelen ser no estructurados o semiestructurados, con respuestas abiertas que permiten respuestas expresivas, detalladas y específicas del contexto. Exploran experiencias subjetivas, percepciones individuales, emociones, creencias y comportamientos en contextos sociales y culturales.

Los datos cualitativos pueden revelar patrones, temas y categorías que reflejan la profundidad de las experiencias de los participantes y las estructuras de su mundo. Pueden captar fenómenos imprevistos y dar lugar a nuevos conocimientos o teorías.

Tanto si se recogen directamente de los participantes como indirectamente de diversos artefactos u observaciones ambientales, los datos cualitativos permiten comprender la compleja interacción entre los individuos y sus contextos. Su objetivo es proporcionar una visión rica y holística de las experiencias de las personas y los fenómenos sociales.

En última instancia, los datos cualitativos ofrecen a los investigadores un lienzo rico para pintar un cuadro completo y detallado del objeto de su investigación más allá de las métricas numéricas y las categorías predefinidas.

¿Cuáles son los distintos enfoques de la investigación cualitativa?

Los métodos de recogida de datos cualitativos que eligen los investigadores dependen de su investigación cualitativa. Los estudios cualitativos adoptan muchas formas; a continuación, se enumeran los enfoques más comunes.

Estudio de casos

El enfoque de la investigación de casos proporciona un análisis rico y detallado de un "caso" concreto, que puede ser un solo individuo, grupo, acontecimiento u organización. Los investigadores que emplean este método recopilan datos utilizando múltiples fuentes, como entrevistas, observaciones y documentos, que

ofrecen una imagen más completa del caso estudiado. La flexibilidad inherente al estudio de casos permite explorar cuestiones complejas en su contexto real.

La investigación de casos resulta especialmente beneficiosa cuando los investigadores pretenden responder a preguntas del tipo "cómo" y "por qué". Se trata de profundizar en los aspectos que otros métodos de investigación suelen pasar por alto. Sin embargo, es crucial recordar que las conclusiones de un único estudio de caso pueden no ser generalizables a otros casos. Algunos diseños de estudios de caso incluyen deliberadamente varios casos en su diseño para permitir comparaciones entre ellos y el desarrollo de ideas que sean más transferibles a diferentes casos. En general, sin embargo, la fuerza del método no reside en la repetición, sino en su profundidad de comprensión y entendimiento.

Investigación etnográfica

La investigación etnográfica es un método profundamente arraigado en la antropología cultural, en el que el investigador se sumerge en la vida cotidiana del grupo o comunidad que estudia. Implica un compromiso a largo plazo y una observación minuciosa del grupo, a menudo mediante la participación en sus actividades. El objetivo principal es conocer desde dentro la dinámica social, las creencias, los rituales y los comportamientos del grupo.

La investigación etnográfica puede utilizarse en diversos campos, no sólo en la antropología. Por ejemplo, en la investigación de la experiencia del usuario, los métodos etnográficos pueden emplearse para comprender el comportamiento y las necesidades del usuario en el contexto de su entorno natural. No obstante, llevar a cabo una investigación etnográfica requiere mucho tiempo de recopilación de datos y un profundo conocimiento y respeto de la cultura estudiada.

Investigación de teoría fundamentada

La investigación de teoría fundamentada es un método cualitativo que busca desarrollar una teoría arraigada en los datos. En lugar de comenzar con una

hipótesis, los investigadores que utilizan la teoría fundamentada parten de un área de estudio y recopilan datos relacionados con ella. La característica clave de este método es su procedimiento sistemático de recogida y análisis de datos, diseñado para facilitar el desarrollo de la teoría que emerge de los datos.

El proceso de la teoría fundamentada implica varias etapas, como la codificación abierta, la codificación axial y la codificación selectiva, que ayudan a organizar los datos en categorías, establecer relaciones entre categorías y formar un marco teórico, respectivamente. Este método resulta especialmente útil cuando las teorías existentes no explican adecuadamente un fenómeno. No obstante, llevar a cabo una investigación de teoría fundamentada requiere mucho tiempo y esfuerzo analítico para garantizar que la teoría emergente sea sólida y se base en los datos.

Investigación narrativa

Los investigadores que se centran en las narrativas se centran en las historias que los individuos cuentan sobre sus experiencias y acontecimientos vitales. Estas narraciones ofrecen una ventana a las perspectivas de los individuos y permiten comprender sus sentimientos, motivos y acciones. Los investigadores que utilizan este método recopilan narraciones a través de entrevistas, autobiografías, historias orales o diarios y las analizan para comprender las experiencias de los individuos y cómo dan sentido a su mundo.

La segunda parte del proceso de investigación narrativa es la interpretación de estas historias. Los investigadores analizan estas narraciones no sólo por su contenido, sino también por cómo están estructuradas y contadas, buscando patrones y temas que revelen significados más profundos. Sin embargo, es esencial recordar que las narraciones son subjetivas y pueden cambiar con el tiempo a medida que las personas reinterpretan sus experiencias y recuerdos. Así pues, la investigación narrativa proporciona una comprensión rica y matizada de las experiencias individuales que están estrechamente ligadas al contexto en el que se produjo la narración.

Investigación fenomenológica

La investigación fenomenológica se centra en la comprensión de las experiencias vividas por los individuos en relación con un fenómeno concreto. El objetivo es captar la esencia de la experiencia o los significados e interpretaciones subyacentes que los individuos asignan a sus experiencias. Este método implica una reflexión profunda, a menudo de raíz filosófica, que exige al investigador poner entre paréntesis sus ideas preconcebidas para comprender realmente las perspectivas de los participantes.

Un estudio fenomenológico implica entrevistas detalladas, observaciones o anotaciones en diarios, lo que permite al investigador profundizar en los intrincados detalles de las experiencias y sentimientos de las personas. El análisis de los datos trata de identificar temas o esencias que capten la naturaleza del fenómeno investigado. Aunque la investigación fenomenológica puede proporcionar una visión profunda de las experiencias humanas, es un proceso complejo y largo, que requiere un análisis riguroso y un alto grado de reflexividad por parte del investigador.

Investigación-acción

La investigación-acción es un enfoque colaborativo y participativo de la investigación cuyo objetivo es resolver problemas del mundo real. En este enfoque, los investigadores trabajan en estrecha colaboración con los miembros de la comunidad o las partes interesadas, que participan activamente en todas las etapas del proceso de investigación, desde la identificación del problema hasta la aplicación y evaluación de la solución. Esto hace de la investigación-acción un proceso altamente dinámico e iterativo.

Los contextos de voluntariado comunitario son grandes escenarios para el cambio a través del método de investigación-acción. Foto de Dario Valenzuela.

Este método suele emplearse en contextos educativos, organizativos o comunitarios, en los que investigadores y participantes aprenden unos de otros y

logran el cambio juntos. La investigación-acción no sólo pretende generar conocimientos, sino también producir resultados prácticos y empoderar a los participantes. A pesar de sus beneficios, requiere un compromiso significativo de tiempo y recursos, y su éxito depende de la colaboración eficaz y la participación activa de todos los miembros implicados.

¿Qué enfoque de los métodos cualitativos es el mejor?

Elegir el mejor enfoque de la investigación cualitativa depende de varios factores, como la naturaleza de la pregunta de investigación, el contexto del estudio, la familiaridad del investigador con el enfoque y las consideraciones éticas. He aquí algunas preguntas orientativas:

Comprender estos aspectos permitirá al investigador elegir el enfoque más adecuado para su estudio en particular.

Por ejemplo, un enfoque de teoría fundamentada puede ser una elección adecuada para su diseño de investigación cuando hay poca teoría que guíe el análisis de un fenómeno y la propia recogida de datos. Para la investigación en áreas que cuentan con más teoría orientadora que le ayude, puede considerar un enfoque como la etnografía o la investigación de estudio de caso, dependiendo del alcance de los datos que desee recopilar. Por último, si está realizando una investigación porque le interesa llevar a cabo un cambio social, lo más probable es que la investigación-acción sea el enfoque más adecuado para su estudio.

¿Cuáles son los métodos de investigación cualitativa más comunes?

Cualquier método de investigación que produzca datos no estructurados puede considerarse un método de investigación cualitativo. Sin embargo, hoy en día se utilizan comúnmente tres tipos de métodos cualitativos para llevar a cabo la recogida de datos.

Observaciones

La forma más sencilla de estudiar un fenómeno es observarlo. La investigación realizada mediante **observación directa** implica la recogida de datos en **notas de campo**, **grabaciones de audio y vídeo e imágenes** para el **análisis de datos**.

Esto significa que los investigadores pueden convertir la mayoría de las formas de información en datos analizables con métodos cualitativos. Los ejemplos ilustrativos que generan los métodos cualitativos de investigación pueden ayudar al público investigador a comprender con mayor claridad los fenómenos observados. Puede ayudar en este proceso permitiendo a los investigadores cualitativos codificar las **principales formas de datos**, incluyendo **imágenes y audio**.

Grupos focales

Un **grupo focal** consiste en un grupo de participantes que debaten colectivamente un tema, hablando entre ellos incluso más de lo que hablarían con el investigador o el moderador del grupo focal. El objetivo es indagar sobre las percepciones, opiniones, creencias y actitudes de las personas hacia el tema de estudio, que puede ser una característica de la vida social, como el arte corporal, o un producto específico, como la investigación de mercado para una nueva campaña. Dado que el investigador puede observar y hablar con un grupo de personas, los grupos focales son ideales para comprender la construcción social de un fenómeno o cómo se co-construye colectivamente el significado.

Los grupos focales son especialmente populares en los estudios de mercado. Sin embargo, los investigadores cualitativos que deseen observar cómo interactúan las personas entre sí pueden considerar la posibilidad de organizar un grupo focal. Por ejemplo, la forma en que las personas discuten sus opiniones y perspectivas en grupos es una investigación esencial en sociología y lingüística que los grupos focales pueden ayudar a explorar.

Encuestas

Las encuestas en la investigación cualitativa a menudo difieren de las de la investigación cuantitativa, porque una parte importante de estas encuestas es la recopilación de respuestas abiertas que permiten a los participantes proporcionar respuestas detalladas con sus propias palabras. Las encuestas pueden ser un método rentable y eficaz para recopilar datos de un mayor número de participantes en comparación con otros métodos cualitativos.

Sin embargo, el diseño de una buena encuesta requiere una cuidadosa reflexión para garantizar que las preguntas sean claras, imparciales y capaces de obtener respuestas ricas y significativas. A diferencia de las entrevistas y los grupos focales, las encuestas no ofrecen al investigador la oportunidad de pedir aclaraciones o indagar para obtener respuestas más elaboradas. Además, los bajos índices de respuesta y el sesgo de autoselección pueden ser desafíos potenciales en la investigación por encuesta. En cualquier caso, cuando se diseñan y aplican de forma eficaz, las encuestas pueden proporcionar información valiosa sobre las perspectivas y experiencias de los participantes.

Recopilación de documentos

La recopilación de documentos es un método versátil de la investigación cualitativa que implica el análisis de textos existentes. Estos textos pueden adoptar diversas formas, como documentos oficiales, periódicos, cartas, diarios, transcripciones, obras literarias, fotografías o incluso contenido digital, como publicaciones en redes sociales, blogs y sitios web. El contenido de estos documentos puede aportar información valiosa sobre el fenómeno investigado, los factores contextuales y las tendencias históricas.

La fuerza del análisis documental reside en su capacidad para ofrecer una visión entre bastidores de acontecimientos, entornos o grupos, que a menudo complementa los datos obtenidos mediante otros métodos. Por ejemplo, puede ser útil para triangular datos en un estudio de métodos mixtos o proporcionar un contexto histórico en un estudio de caso. Sin embargo, el investigador debe ser prudente en cuanto a la autenticidad, el sesgo y la representatividad de los documentos. A pesar de estas dificultades, cuando se utiliza con eficacia, la recopilación de documentos puede enriquecer un estudio al proporcionar una gama diversa de datos y una comprensión más profunda del tema de investigación.

Otros métodos de investigación

En última instancia, el potencial de la recogida de datos cualitativos es amplio, ya que abarca cualquier método de investigación que recoja datos no estructurados que puedan organizarse y analizarse sistemáticamente. Teniendo esto en cuenta, veamos brevemente otros métodos útiles en la investigación cualitativa.

Observación participante - Se trata de un método utilizado con frecuencia en la investigación etnográfica. Los investigadores se sumergen en el entorno o la cultura que estudian, a menudo participando en las actividades del grupo. Esto les permite observar comportamientos, interacciones y acontecimientos tal y como ocurren de forma natural, lo que les permite comprender en profundidad la dinámica del grupo.

Métodos visuales - Implican el uso de materiales visuales, como fotografías, dibujos, vídeos o mapas. Se puede pedir a los participantes que creen o interactúen con estos materiales como parte del proceso de recogida de datos. Los métodos visuales pueden ofrecer perspectivas únicas y son especialmente útiles para explorar temas difíciles de expresar con palabras.

Diarios y diario de vida: en este método, se pide a los participantes que lleven un registro de sus experiencias, pensamientos y sentimientos durante un periodo determinado. Estos registros pueden proporcionar datos ricos, detallados y longitudinales. Por ejemplo, los diarios se utilizan a menudo en la investigación

sanitaria y social para estudiar la vida cotidiana de las personas, sus experiencias con la enfermedad o su papel como cuidadores.

Historia de vida: la recopilación de historias de vida es un tipo de investigación narrativa en la que se pide a los participantes que cuenten la historia de su vida o se centren en un aspecto o periodo concreto de su vida. La historia de vida puede revelar cómo las personas interpretan y dan sentido a sus experiencias a lo largo del tiempo.

¿Cómo elijo el mejor método de investigación cualitativa?

Piense en lo que quiere estudiar en relación con un tema o concepto concreto. Si su tema es la educación, por ejemplo, ¿le interesa lo que ocurre en la educación, lo que la gente piensa de ella o cómo habla la gente de ella? Las observaciones pueden aportar información sobre las experiencias en un contexto concreto, mientras que las entrevistas y los grupos de discusión pueden arrojar luz sobre las opiniones de la gente.

Además, hay que tener en cuenta que el uso de múltiples métodos de investigación cualitativa puede proporcionar una exploración más profunda de un concepto que el uso de un solo método. Un buen diseño de investigación para un estudio cualitativo en profundidad puede incluso aplicar métodos de investigación cuantitativos en lo que se denomina investigación con métodos mixtos para examinar un fenómeno desde distintos ángulos.

Cualquier estudio comienza primero con la pregunta de investigación y el tema. A partir de ahí, puede reflexionar sobre qué métodos de investigación cualitativa son los más adecuados para responder a su pregunta de investigación.

METODOLOGIA

CUANTITATIVA

La investigación cuantitativa es aquella en la que se recogen y analizan datos

cuantitativos sobre variables y estudia las propiedades y fenómenos cuantitativos. Ente las técnicas de análisis se encuentran: análisis descriptivo, análisis exploratorio, inferencial invariable, inferencial multivariado, modelización y contrastación. Pueden ser:

- Longitudinales. Hay una monitorización de la población de estudio durante un periodo.
- No longitudinales. No hay seguimiento en el tiempo.
- Estudios prospectivos: el efecto sucede tras el inicio del estudio.
- Estudios retrospectivos: el efecto ya se ha producido cuando se inicia el estudio.
- Hacia delante (desde la exposición al efecto)
- Hacia atrás (desde el efecto a la exposición)
- Sin sentido

El enfoque cuantitativo tiene las siguientes características:

- 1.-Que el investigador realiza los siguientes pasos:
 - Plantea un problema de estudio delimitado y concreto.
 - Una vez planteado el problema de estudio delimitado y concreto. Sobre la base de la revisión de la literatura construye un marco teórico.
 - De esta teoría deriva hipótesis.
 - Somete a prueba las hipótesis mediante el empleo de los diseños de investigación apropiados. Si los resultados corroboran las hipótesis o son congruentes con estas, se aporta evidencia en su favor.
 - Para obtener tales resultados el investigador recolecta datos numéricos de los objetos fenómenos o participantes, que estudia y analiza mediante procedimientos estadísticos.
- 2.-Las hipótesis se generan antes de recolectar y analizar los datos. Por esto se explica que las hipótesis se establecen previamente.
- 3.-La recolección de los datos se fundamentan en la medición (se miden variables o conceptos contenidos en las hipótesis).

- 4.-Debido a que los datos son productos de mediciones, se representan mediante números (cantidades) y se deben analizar a través de métodos estadísticos.
- 5.-En el proceso se busca el máximo control para logara que otras explicaciones posibles distintas a la propuesta del estudio (hipótesis) sean desechadas y se excluya la incertidumbre y minimice el error.
- 6.-Los análisis cuantitativos se interpretan a la luz de las prodciones iniciales (hipótesis) y de estudios previos (teoría).
- 7.-La investigación cuantitativa debe ser lo más objetiva posibles.
- 8.-Los estudios cuantitativos siguen un patrón predecible y estructurando (el proceso) y se debe tener en cuenta que las decisiones críticas son efectuadas antes de recolectar los datos.
- 9.-En una investigación cuantitativa se pretende explicar y predecir los fenómenos investigados, buscando regularidades y relaciones causales entre elementos.
- 10.-Con los estudios cuantitativos se pretende explicar y predecir los fenómenos investigados, buscando regularidades y relaciones causales entre elementos.
- 11.-Los datos generados poseen los estándares de validez y confiabilidad, las conclusiones derivadas contribuirán a la generación de conocimiento.
- 12.-Este enfoque utiliza la lógica o razonamiento deductivo, que comienza con la teoría y de esta se deriva expresiones lógicas denominadas hipótesis que el investigador busca someter a prueba.
- 13.-La búsqueda cuantitativa ocurre en la realidad externa del individuo.

¿Qué es una investigación mixta?

La investigación mixta es una metodología de investigación que consiste en recopilar, analizar e integrar tanto investigación cuantitativa como cualitativa. Este enfoque se utiliza cuando se requiere una mejor comprensión del problema de investigación, y que no te podría dar cada uno de estos métodos por separado.

Los datos cuantitativos incluyen información cerrada como la que se utiliza para medir actitudes, por ejemplo, escalas de puntuación.

El análisis de este tipo de datos consiste en analizar estadísticamente las puntuaciones recopiladas, por ejemplo, a través de encuestas, para responder a las preguntas de investigación o probar las hipótesis.

Los datos cualitativos son información abierta que el investigador suele recopilar mediante entrevistas, grupos de discusión y observaciones. El análisis de los datos cualitativos (palabras, textos o comportamientos) suele consistir en separarlos por categorías para conocer la diversidad de ideas reunidas durante la recopilación de datos.

Al realizar una investigación mixta, tanto de datos cuantitativos y cualitativos, el investigador gana amplitud y profundidad en la comprensión y corroboración, a la vez que compensa las debilidades inherentes del uso de cada enfoque por separado.

¿Cuándo utilizar una investigación mixta?

Al hacer una investigación mixta se utilizan diversos métodos y fuentes de datos para examinar un mismo fenómeno. La triangulación permite identificar aspectos de un fenómeno con mayor precisión al abordarlo desde distintos puntos de vista.

El éxito de la triangulación requiere un análisis cuidadoso del tipo de información que proporciona cada método, incluyendo sus puntos fuertes y débiles.

La investigación mixta es ideal para:

- Cuando se quiere validar o corroborar los resultados obtenidos con otros métodos.

- Cuando se necesita utilizar un método para informar a otro. Por ejemplo, cuando se sabe poco sobre un tema y es necesario conocer primero qué variables estudiar a través de la investigación cualitativa para luego estudiar esas variables con una muestra amplia de individuos utilizando la investigación cuantitativa.
- Cuando se quiere analizar continuamente una pregunta de investigación desde diferentes ángulos, y aclarar hallazgos inesperados y/o posibles contradicciones.
- Cuando se quiere elaborar, clarificar o construir sobre los hallazgos de otros métodos. Por ejemplo, si se ha establecido una relación causal a través de la investigación experimental, pero se quiere comprender y explicar los procesos causales implicados mediante la investigación cualitativa.
- Cuando se quiere desarrollar una teoría sobre un fenómeno de interés y luego ponerla a prueba. Por lo general, la investigación cualitativa es más adecuada para construir una teoría, mientras que la investigación cuantitativa proporciona una mejor manera de probar las teorías.
- Cuando se quiere generalizar los resultados de la investigación cualitativa.

Ventajas de la investigación mixta

Estos son algunos de los beneficios de tener como opción la investigación mixta para tu próximo proyecto:

- Al utilizar ambos tipos de investigación, las fortalezas de cada enfoque pueden compensar los puntos débiles del otro.
- Proporciona una comprensión más completa y exhaustiva del problema de investigación que al hacerlo por separado.
- Proporciona un mejor enfoque al desarrollar mejores instrumentos y más específicos de acuerdo al contexto de la investigación.
- Ayuda a explicar los hallazgos o cómo funcionan los procesos causales.

Desventajas y limitaciones

La investigación mixta tiene algunas desventajas, por ejemplo:

- El diseño de la investigación puede ser muy complejo.
- Se requiere mucho más tiempo y recursos para planificar e implementar este tipo de investigación.
- Puede ser difícil planificar y aplicar un método utilizando los resultados de otro.
- Puede ser poco clara la forma de resolver las discrepancias que surjan en la interpretación de los resultados.

Tipos de diseño de investigación mixta

Al momento de decidir el tipo de diseño de investigación mixta vas a utilizar, es importante tener en cuenta el objetivo general de la investigación, las preguntas específicas de la investigación y las fortalezas y debilidades de cada diseño.

Estos son los cuatro principales diseños de investigación mixta:

- **Diseño explicativo secuencial:** Este diseño implica la recopilación y el análisis de datos cuantitativos, seguido de la recopilación y el análisis de datos cualitativos. Se da prioridad a los datos cuantitativos y las conclusiones se integran durante la fase de interpretación del estudio.
- **Diseño exploratorio secuencial:** En este diseño, la recopilación y el análisis de datos de una investigación cualitativa van seguidos por la recopilación y el análisis de datos cuantitativos. Se da prioridad al aspecto cualitativo del estudio y las conclusiones se integran durante la fase de interpretación del estudio.
- **Estrategia concurrente de triangulación:** En este diseño se utiliza únicamente una fase de recopilación de datos, durante la cual la recopilación y el

análisis de datos cuantitativos y cualitativos se llevan a cabo por separado, pero de forma simultánea. Los resultados se integran durante la fase de interpretación del estudio. Por lo general, se da la misma prioridad a ambos tipos de investigación.

- Anidado concurrente: En este diseño de investigación mixta sólo se utiliza una fase de recopilación de datos, durante la cual un método predominante (cuantitativo o cualitativo) anida al otro método menos prioritario (cualitativo o cuantitativo, respectivamente). Esta anidación puede significar que el método incrustado aborda una pregunta diferente a la del método predominante o busca información de diferentes niveles. Los datos recopilados con los dos métodos se mezclan durante la fase de análisis del proyecto.

ARGUMENTO:

Trabajaremos con la investigación cualitativa ya que nos permitirá una comprensión más profunda del tema y detallada de cada uno de los eventos que han sucedido anteriormente del el nivel nacional hasta lo local para tener en cuenta que estrategias nos darán mejores resultados en el proyecto final, basándonos a las condiciones del lugar.

POBLACION: Todas las empresas que pertenezcan a la región de la meseta comiteco tojolabal dedicadas a la comercialización de venta de lácteos.

POBLACIÓN.

La población estadística es una agrupación de elementos que tiene relevancia para un experimento o una investigación. Al analizar estadísticamente a la población, se genera información que permite obtener conclusiones.



UNIDADES DE MUESTRA.

El mercado de productos lácteos en México ha evolucionado significativamente en las últimas décadas. Se ha visto influenciado por cambios en los hábitos de consumo, la preocupación de los mexicanos por su salud y los avances en tecnología alimentaria. La leche, históricamente el producto lácteo más popular en el país ha experimentado una leve disminución en su demanda. Sin embargo, otros productos como el queso, la crema y la mantequilla han ganado protagonismo. Este cambio en las preferencias, sumado a la dependencia de importaciones de ciertos lácteos, ha hecho que la industria se adapte y diversifique para mantenerse competitiva.

A pesar de ser un sector vital para la economía mexicana, la producción nacional enfrenta desafíos ante la competencia de productos importados. Estos productos suelen tener precios más accesibles, lo que impulsa a los productores locales a mejorar sus estándares de calidad y explorar nuevas alternativas de valor agregado.

Con el aumento proyectado en la demanda de algunos productos y la tendencia hacia opciones más saludables y sostenibles, el mercado digital de lácteos en México ha visto un crecimiento importante en los últimos años, impulsado por el incremento en el consumo digital y las mejoras en los sistemas de entrega y almacenamiento de alimentos perecederos.

En este artículo, exploraremos cómo las principales marcas —Lala, Alpura, Danone y Santa Clara— están aprovechando el comercio electrónico para posicionarse en este mercado. Gracias al uso de estrategias de visibilidad digital, promociones, y la adaptación a las distintas áreas geográficas del país. El análisis, realizado con datos extraídos de, permite entender no solo el desempeño de cada marca, sino también las preferencias de los consumidores y las oportunidades de crecimiento en este dinámico mercado.

Grupo Lala es una empresa mexicana líder en la industria alimentaria, específicamente en lácteos y derivados. Se especializa en la producción, innovación y comercialización de productos como leche, yogur, queso y otros alimentos saludables y nutritivos, con presencia en México y varios países de Latinoamérica. Fundada en 1950, Grupo Lala ha crecido significativamente, expandiendo su gama de productos y llegando a nuevos mercados. Tiene una fuerte presencia en México y también en otros países de las Américas.

Santa Clara de México es una empresa hidalguense (del estado de Hidalgo) dedicada a la producción de productos lácteos y otros productos alimenticios, como helados, yogures y quesos. La empresa, fundada en 1924, ha evolucionado desde sus inicios como un pequeño establo de vacas hasta convertirse en una marca

reconocida a nivel nacional. Actualmente, Santa Clara es propiedad de Jugos del Valle, una subsidiaria de Coca-Cola. La empresa comenzó como un pequeño establo de 17 vacas en Pachuca, Hidalgo, que distribuía leche fresca a domicilio. Con el tiempo, se convirtió en una empresa con más de 2,200 cabezas de ganado. La empresa se modernizó con la introducción de tecnología para la ordeña mecánica, lo que permitió un mayor desarrollo y expansión.

En 2012, Jugos del Valle (una subsidiaria de Coca-Cola) adquirió Santa Clara, incorporándola a su cartera de productos.

Alpura es una empresa mexicana líder en la industria láctea, fundada en 1972. Se dedica a la producción, procesamiento y distribución de una amplia gama de productos lácteos, incluyendo leche, yogur, postres, queso, mantequilla, y otros productos derivados. La empresa se caracteriza por su compromiso con la calidad, la innovación y la sostenibilidad, buscando nutrir a las familias mexicanas con productos saludables y de alto valor. Alpura fue fundada en 1972 por un grupo de ganaderos mexicanos con el objetivo de procesar y comercializar la leche de sus propios ranchos, ofreciendo a las familias mexicanas productos lácteos de alta calidad. Alpura cuenta con una amplia red de granjas propias, centros de distribución y plantas de procesamiento en diversos estados de México, lo que le permite mantener un estricto control sobre la calidad de la leche desde la fuente hasta el consumidor.

Danone de México es una empresa de alimentos y bebidas que se enfoca en productos lácteos, aguas y nutrición especializada, con una presencia importante en el mercado mexicano. Llegan a México en 1973 y se han convertido en un jugador clave en la industria alimentaria del país, con más de 30 años de experiencia. Danone tiene una misión de aportar salud a través de la alimentación y se compromete con la sostenibilidad y el bienestar de sus colaboradores, comunidades y el planeta. Danone ofrece una amplia gama de productos lácteos, como yogures, postres lácteos y quesos, así como aguas embotelladas y

productos de nutrición infantil y especializada. La empresa se enfoca en la salud a través de la alimentación, la sostenibilidad y el compromiso con sus stakeholders. Danone se ha posicionado como uno de los mercados más importantes para la empresa a nivel global y ha invertido en infraestructura y producción en México.

En Chiapas, marcas como Pradel, una empresa local de lácteos, son muy bien posicionadas. También, marcas nacionales como Lala y Alpura tienen presencia, aunque Pradel destaca por su origen chiapaneco. Además, Danone es reconocida a nivel nacional y podría tener presencia en Chiapas, aunque no se especificó en los resultados.

- **Pradel:**

Pradel es una empresa mexicana, con sede en Chiapas, que se dedica a la producción y distribución de productos lácteos y sus derivados. Es conocida por su enfoque en la calidad, la certificación orgánica y el bienestar animal, siendo la única empresa en México que produce leche y quesos con esas características.

La empresa fue fundada en 2000 por la Asociación Ganadera de Chiapas. Inicialmente se enfocó en la leche, pero ha expandido su línea de productos a derivados lácteos como quesos, yogurt, mantequilla y crema.

Pradel destaca por su certificación orgánica, lo que significa que sus productos cumplen con estándares rigurosos en la producción, libres de pesticidas y fertilizantes sintéticos, y con un enfoque en el bienestar animal.

- **Lala y Alpura:**

Son marcas reconocidas a nivel nacional con presencia en Chiapas, pero Pradel podría tener mayor reconocimiento local debido a su origen.

- **Danone:**

Es una marca de yogur popular a nivel nacional y podría tener presencia en Chiapas, aunque no se especificó en los resultados.

MUESTRA:

En el corazón de la región fronteriza del sur de México, rodeada de montañas, lagos y la calidez de su gente, se encuentra la ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas. Fue ahí, en el año 2002, donde comenzó una historia de esfuerzo, visión y sabor: la historia de **Superlactos**.

Todo comenzó con una familia comiteca dedicada a la venta de lácteos y la calidad de los productos lácteos chiapanecos a más personas.

Con recursos limitados, pero con un enorme compromiso, se fundó Superlactos en una pequeña bodega en las afueras de Comitán. Las primeras semanas fueron duras. La producción era modesta y todo se hacía a mano.

El nombre **Superlactos** nació como una mezcla de aspiración y orgullo. "Súper" porque buscaban ofrecer lo mejor: productos lácteos de calidad superior. "Lactos" como homenaje a su materia prima esencial: la leche.

Con el tiempo, la empresa fue creciendo, incorporando maquinaria, capacitándose en procesos higiénicos y obteniendo los permisos necesarios para operar a nivel regional. Sin perder nunca su esencia familiar, Superlactos empezó a distribuir a otras ciudades chiapanecas.

Hoy, más de dos décadas después, Superlactos sigue siendo símbolo de calidad, tradición y trabajo honesto. Su historia es la de muchos emprendedores mexicanos: una historia de comienzos humildes, de lucha diaria y de un profundo amor por lo que se hace.

Bibliografías

[https://www.redalyc.org/journal/6219/621968032003/html/#:~:text=De%20igual%20manera%2C%20Muller%20\(2005,operaciones%20y%20los%20productos%20terminados%E2%80%9D.](https://www.redalyc.org/journal/6219/621968032003/html/#:~:text=De%20igual%20manera%2C%20Muller%20(2005,operaciones%20y%20los%20productos%20terminados%E2%80%9D.)

<https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/bitstream/handle/20.500.12010/3694/Cambios%20contables%20y%20financieros%20en%20inventarios%20con%20ocasion%20de%20la%20implementaci%C3%B3n%20de%20las%20NIIF%20en%20Co.pdf?sequence=1#:~:text=La%20NIC%202%20y%20la,producci%C3%B3n%20o%20prestaci%C3%B3n%20de%20servicios%2C>

<https://serviciosdeinventarios.com/el-origen-del-inventario/>

<https://corposuite.com/2021/10/21/cuales-son-los-tipos-de-inventarios-que-hay/>

<https://acsep.com/es/actualites/cuales-son-los-tipos-de-inventario-y-como-se-clasifican/>

<https://www.cercatechnology.com/gestion-de-inventarios/>

<https://blog.wearedrew.co/logistica/problemas-en-la-gestion-de-inventarios-donde-empezamos>

<https://www.ceupe.com/blog/exceso-de-inventario.html>

<https://www.netlogistik.com/es/blog/exceso-de-inventario-estrategias-eficaces-para-prevenirlo>

<https://www.ceupe.com/blog/mercancia.html>

https://significado.com/empresarial/#google_vignette

<https://www.significados.com/control/>

<https://aws.amazon.com/es/what-is/forecast/>

<https://safetyculture.com/es/temas/gestion-de-operaciones/>

<https://economipedia.com/definiciones/estrategia.html>

https://economipedia.com/definiciones/planificacion.html#google_vignette

<https://slack.com/intl/es-es/blog/productivity/eficiencia-operativa>

<https://concepto.de/costo/>

<https://economipedia.com/definiciones/inventario.html>

<https://www.scmlogistica.es/rotura-de-stock-que-es-como-evitarse/#:~:text=La%20rotura%20o%20ruptura%20de,podido%20ser%20servido%20al%20cliente.>

<https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/041200s.htm#:~:text=Se%20refiere%20a%20la%20prolongaci%C3%B3n,urbanas%20o%20los%20centros%20financieros.>

<https://concepto.de/proveedor/>

<https://www.docuSign.com/es-mx/blog/costos-operativos>

<https://blog.ion.com.mx/bienes-materiales-cuales-son-y-como-gestionarlos>

<https://www.ibm.com/mx-es/topics/inventory-management#:~:text=Almacenamiento%20de%20inventario%3A%20el%20inventario,liberadas%20para%20tramitar%20los%20pedidos.>

<https://www.iahorro.com/diccionario/a/alquiler>

<https://definicion.de/almacenamiento/>

<https://mantenimiento.win/>

<https://www.raisin.es/educacion-financiera/rentabilidad-que-es-tipos-y-como-se-calcula/>

<https://economipedia.com/definiciones/balance-de-situacion.html>

<https://www.gsb.stanford.edu/faculty-research/working-papers/stochastic-inventory->

<theory#:~:text=Inventory%20theory%20deals%20with%20the,whether%20monetary%20exchange%20is%20involved.>

<https://safetyculture.com/es/temas/manejo-de-inventario/control-de-inventarios/>

https://web.ujaen.es/investigacion/tics_tfg/enfo_cuanti.html

<https://atlasti.com/es/guias/guia-investigacion-cualitativa-parte-1/metodos-de-investigacion-cualitativa>

<https://www.flipflow.io/blog/mercado-digital-lacteos-mexico/>