

ANEXO X-2



UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ  
COORDINACIÓN DE PASANTÍA Y TRABAJO DE GRADO

ACTA DE APROBACIÓN

INFORME FINAL DE PASANTÍA

TRABAJO DE GRADO

El jurado designado por la Facultad de Ciencias Sociales para la evaluación del Informe Final de Pasantía o Trabajo de Grado titulado: Estrategias para maximizar el Proceso de Inventario en la Rentabilidad Financiera en la Empresa Godocare CA del Estado Carabobo

Realizado por el (la) Br. Eliob León

C.I. N° V-17.282.838 cursante de la carrera de Contaduría Pública

\_\_\_\_\_ hace constar después de analizar su contenido y oída la exposición oral, considera que el Informe Final o Trabajo de Grado ha obtenido la calificación de:  20 veinte puntos

APROBADO X

NO APROBADO

El Jurado

Notelia Duesan  
Tutor Académico (Coordinador)  
Nombre: Notelia Duesan  
C.I.: V-7.135.386

Eliob González  
Jurado  
Nombre: Yole Concoza  
C.I.: 4879574



Jurado  
Nombre:  
C.I.:

Jonel Jansen  
12478528

Fecha: 31/11/2023



**UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ**

**ESTRATEGIAS PARA MAXIMIZAR  
EL PROCESO DE INVENTARIO EN  
LA RENTABILIDAD FINANCIERA  
EN LA EMPRESA GODOCAR C.A  
DEL ESTADO CARABOBO**

**Autor:** Elieb León

Urb. Yuma II, calle N° 3. Municipio San Diego Teléfono:  
(0241) 8714240 (master) – Fax: (0241) 8712394



**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA  
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
ESCUELA CONTADURÍA PÚBLICA**

**ESTRATEGIAS PARA LA MAXIMIZAR EL PROCESO DE INVENTARIO EN LA  
RENTABILIDAD FINANCIERA EN LA EMPRESA GODOCAR C.A DEL ESTADO  
CARABOBO**

Trabajo de Grado para optar al Título de Licenciado en Contaduría Pública

**Autor:** Elieb León  
C.I.: 17.282.838

**Tutora:** Lcda. Nohelia Duran

San Diego, noviembre del 2023



**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA  
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA**

**CONSTANCIA DE APROBACIÓN PARA LA  
PRESENTACIÓN PÚBLICA DEL TRABAJO DE GRADO**

Quien suscribe, Nohelia Duran, portador de la cédula de identidad No. V-, en mi carácter de tutor del trabajo de grado presentado por el ciudadano Elieb David León Torreyes, titular de la cédula de Identidad No. V-17.282.838, titulado **“ESTRATEGIAS PARA LA MAXIMIZAR EL PROCESO DE INVENTARIO EN LA RENTABILIDAD FINANCIERA EN LA EMPRESA GODOCAR C.A DEL ESTADO CARABOBO”**, presentando como requisito parcial para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública considero que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública evaluación por parte del jurado examinador que se designe.

En San diego, a los diez días (10) días del mes de noviembre del año dos mil veintitrés (2023).

Tutora Académica  
Lcda. Nohelia Duran  
C.I. V- 7.135.386  
Cel: 0412-8311718  
e-mail: noheliaduran@gmail.com

## **DEDICATORIA**

Le dedico este trabajo,

A mi familia.

A mi padre, mi madre y hermana.

A mi novia Yusvenys Veloz, la compañera de mi vida.

**Elieb León**

## **AGRADECIMIENTOS**

Primeramente, me gustaría agradecerle a Dios, por brindarme la fuerza y rodearme de las personas indicadas para alcanzar mis objetivos.

Igualmente, agradezco a mi familia, por ser el pilar de mi vida y apoyarme en cada paso del camino. Especialmente, a mi padre David León, mi madre Milagros Torreyes y a mi hermana Eliabneth León. No podría haberlo logrado sin ustedes.

A mi novia Yusvenys Veloz, la mejor compañera que la vida ha podido darme, por tomar siempre mi mano y mejorar mi perspectiva ante la vida. Por su arduo trabajo y por estar para mí en todo momento.

Y a mi Profesora Nohelia Duran, por brindarme sus conocimientos, apoyó y guiarme para ser cada día un mejor profesional.

A todos, muchas gracias.

**Elieb León**

# ÍNDICE GENERAL

## CONTENIDO

	<b>pág.</b>
<b>LISTA DE CUADROS Y TABLAS</b> .....	viii
<b>LISTA DE GRÁFICOS</b> .....	x
<b>RESUMEN INFORMATIVO</b> .....	xi
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	1
 <b>CAPÍTULO</b>	
<b>I EL PROBLEMA</b> .....	<b>3</b>
Planteamiento del Problema .....	3
Formulación del Problema.....	6
Objetivos de la Investigación.....	6
Objetivo General .....	6
Objetivos Específicos .....	6
Justificación de la Investigación .....	6
Alcance y limitaciones de la Investigación .....	7
 <b>II MARCO TEÓRICO</b> .....	 <b>8</b>
Antecedentes .....	8
Bases Teóricas .....	11
Definición de Términos Básicos.....	14
Bases Legales .....	15
Cuadro Técnico / Metodológico .....	17
Operacionalización de Variables .....	18
 <b>III MARCO METODOLÓGICO</b> .....	 <b>19</b>
Tipo y Diseño de la Investigación.....	19
Nivel de la Investigación .....	20
Fases Metodológicas.....	20
Fase I: Diagnóstico de la situación actual .....	20
Fase II: Determinación de las debilidades y fortalezas.....	21
Fase III: Diseño de un plan estratégico .....	21
Población y Muestra .....	21
Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos .....	22
Técnicas de Análisis de Resultados .....	23

<b>CAPÍTULO</b>	<b>Pág.</b>
<b>IV ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS .....</b>	<b>24</b>
Análisis de los resultados .....	24
Fase I: Diagnóstico.....	25
Fase II: Determinación .....	49
Fase III: Diseño.....	65
<b>V PROPUESTA .....</b>	<b>66</b>
Planteamiento de la Propuesta .....	66
Formulación del Problema de la Propuesta .....	67
Objetivos de la Propuesta .....	67
Objetivo General de la Propuesta.....	67
Objetivos Específicos de la Propuesta .....	67
Justificación de la Propuesta.....	67
Factibilidad de la Propuesta.....	69
Desarrollo de la Propuesta.....	78
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>114</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>117</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>118</b>

## ÍNDICE DE CUADROS Y TABLAS

Pág.

### **Cuadro**

1. Cuadro Técnico / Metodológico ..... 17
2. Operacionalización de Variables..... 18

### **Tablas**

1. Escala de Estimación ..... 28
2. Clientes Encuestados ..... 31
3. Experiencia de Retrasos en la Atención o Adquisición de Productos ..... 32
4. Influencia de Variedad de Opciones en las Decisiones de Compra ..... 33
5. Influencia de la Disponibilidad de Productos en la Satisfacción del Cliente ..... 34
6. Percepción sobre la influencia de la planificación eficiente de los productos.... 35
7. Percepción sobre la relevancia de procesos ágiles en la gestión de servicio ..... 37
8. Influencia de la adaptación continua de estrategias en la decisión de compra ..... 38
9. Influencia de la Implementación de Estrategias de Godocar en la Elección de Visita..... 39
10. Mejoras Percibidas por los Clientes ..... 40
11. Factores Importantes al elegir Godocar para compras ..... 41
12. Opiniones sobre la disponibilidad constante de productos en Godocar..... 43
13. Estrategias de gestión de inventario para mejorar la experiencia del cliente ..... 45
14. Cuestionario Aplicado al gerente de operaciones de la empresa Godocar..... 46
15. Perfil de Oportunidades y Amenazas ..... 53
16. Diagnostico Interno del PCI- Capacidad Directiva..... 55
17. Matriz Dofa empresa Godocar ..... 59
18. Cruce de las Variables Matriz Dofa ..... 60
19. Identificación de Proveedores ..... 61
20. Evaluación de los Proveedores ..... 62
21. Costos Iniciales..... 72
22. Costos Operativos..... 73
23. Ingresos Proyectados ..... 74
24. Flujo de Efectivo ..... 74
25. Punto de Equilibrio..... 75
26. Evaluación de Beneficios..... 75
27. Análisis de Sensibilidad..... 76
28. Registro de Productos y Fechas de Ingreso ..... 85
29. Plan Operativo para el Sistema de Seguimiento de Productos..... 86

30. Sistema de Rotación de Productos para Godocar .....	86
31. Evaluación de Proveedores Locales .....	87
32. Sistema de Pedidos y Entregas Ágil .....	89
33. Implementación de la Estrategia de Descuento por Rotación de Inventario.....	91
34. Calendario de Promociones Mensuales .....	92
35. Inventario Inicial de Godocar .....	93
36. Proveedores seleccionados junto con los acuerdos y plazos de entrega .....	95
37. Cronograma de implementación gradual y evaluación .....	103
38. Ubicación de los productos en el inventario final según modelo FIFO y JIT ...	107
39. Estimación de Beneficios Financieros y Operativos.....	108
40. Comparación de Costos vs Beneficios .....	108
41. Análisis de Sensibilidad.....	109

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Pág.

### Gráfico

1. Distribución de Encuestados por Edades .....	31
2. Experiencia de los Clientes .....	32
3. Influencia en las decisiones de los clientes.....	33
4. Influencia de la Disponibilidad de Productos.....	34
5. Percepción sobre la influencia de la planificación eficiente de los productos.....	36
6. Percepción sobre la Relevancia de Procesos Ágiles en la Gestión de Servicios .....	37
7. Influencia de la Adaptación Continua de Estrategias en la Decisión de Compra .....	38
8. Influencia de Estrategias .....	39
9. Mejoras Percibidas por los Clientes.....	40
10. Factores importantes al elegir Godocar para comprar .....	42
11. Opiniones sobre la Disponibilidad Constante de Productos en Godocar .....	43
12. Estrategias de Gestión de Inventario para Mejorar la Experiencia del Cliente.....	45



**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA  
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA**

**ESTRATEGIAS PARA LA MAXIMIZAR EL PROCESO DE INVENTARIO EN LA  
RENTABILIDAD FINANCIERA EN LA EMPRESA GODOCAR C.A DEL  
ESTADO CARABOBO**

**Autor:** Elieb David León Torreyes

**Tutora:** Lcda. Nohelia Duran

**Fecha:** Noviembre de 2023

**RESUMEN**

La presente investigación tuvo como objetivo proponer estrategias para maximizar el proceso de inventario en la rentabilidad financiera en la empresa Godocar C.A del Estado Carabobo., con la finalidad de evaluar y dar solución a la problemática que se presenta actualmente en el inventario, ya que se considera que el buen manejo del mismo es de vital importancia para toda empresa dedicada a la compra y venta de productos. La metodología que se Desarrolló fue del tipo proyecto factible, con apoyo en un estudio con diseño de campo a nivel descriptivo. La población y muestra objeto de estudio estuvo comprendida por cuatrocientas (450) personas, con una muestra distribuida entre el gerente de Godocar, C.A., (8) trabajadores de la empresa, y doscientos siete (207) clientes. Las técnicas que fueron aplicadas para la recolección de información fue la encuesta, en la cual la escala de estimación consta de nueve (9) ítems, mediante los cuales se midió directamente las actividades de control dentro del almacén de la empresa. Los resultados obtenidos fueron analizados e interpretados, mediante el uso de la técnica de la estadística descriptiva, por lo tanto, fueron tabulados, graficados, analizados e interpretados para desarrollar la fase del diagnóstico. Para desarrollar la segunda fase se extrajeron las debilidades y fortalezas en relación con su proceso de inventario. A través de un análisis detallado, se identificó los aspectos internos que juegan un papel crucial en la maximización de la rentabilidad financiera de la empresa en estudio, que serán expuestos junto a los factores externos en una matriz DOFA, para obtener las estrategias que le dieron sustento a la estructura del plan estratégico propuesto. Se concluye que para que Godocar, C.A. tenga mayor productividad, eficiencia y eficacia en sus procesos como empresa, es conveniente la mejora los procesos de inventario.

**Palabras Clave:** Plan Estratégico, Inventario, Estrategia, Procesos, Rentabilidad.

**Línea de Investigación:** Tributación y gestión financiera

## INTRODUCCIÓN

Hoy en día una gestión eficiente de inventario es crucial para la rentabilidad financiera de cualquier empresa, y esto es especialmente importante para las empresas de repuestos de carro, como Godocar, C.A. La falta de control sobre los niveles de inventario pudo dar lugar a una serie de problemas, como la falta de disponibilidad de productos cuando los clientes los necesitan, la acumulación de productos obsoletos o caducados, y la pérdida de ingresos debido a la inversión excesiva en inventarios. Por otro lado, una gestión adecuada de inventario pudo ayudar a maximizar la rentabilidad financiera de la empresa, al reducir costos, aumentar la eficiencia y mejorar el servicio al cliente.

Ahora bien, en las organizaciones los inventarios representan uno de los activos más importantes y de mayor incidencia económica, debido a que son la fuente de sus ingresos, sin mercancía no existen las ventas y sin ventas no hay entradas de efectivo ni cuentas por cobrar a futuro, que permita a la empresa obtener flujo de efectivo favorable para el desenvolvimiento de sus operaciones. Es por ello, que los inventarios requieren control continuo, ya que son susceptibles de daños por obsolescencia, inadecuadas manipulaciones, fraudes y faltantes donde las tomas físicas de inventario no coinciden con los movimientos de entradas y salidas de mercancías.

Por consiguiente, es evidente que, para alcanzar estos objetivos, existen diversas estrategias de procesos de inventario que Godocar, C.A. podría considerar. Por ejemplo, la empresa podría adoptar una estrategia de "Just in Time" (JIT), que implica la adquisición de inventarios solo cuando se necesitan para la producción o la venta, lo que reduce el costo de mantener inventarios excesivos. Por otra parte, otra estrategia que podría ser útil para Godocar, C.A, es la clasificación de inventario ABC, que categoriza los productos según su importancia y valor, lo que permite a la empresa priorizar la gestión y el control de los productos más valiosos.

En este orden de ideas, se evidencia que la empresa también podría considerar la implementación de un software de gestión de inventario, que puede ayudar a mantener registros precisos, optimizar los niveles de inventario y mejorar la toma de decisiones. Por todas estas estrategias y demás, fue preciso la realización de este trabajo de investigación

para poder brindarles a Godocar C.A. la mejor opción para su rentabilidad y optimización financiera de la misma.

De acuerdo a la empresa objeto de estudio “Godocar C.A” es necesario llevar una buena gestión de inventario, que le permita a la empresa desarrollar todas aquellas actividades relacionadas con la distribución de todos sus productos de manera eficaz, mejorando el rendimiento a través de un adecuado control de inventario que es la base y origen para el buen funcionamiento de cualquier empresa de distribución. No obstante, cabe señalar que al tomar en cuenta la importancia de la gestión y control de los inventarios dentro de una empresa es primordial ya que al recurrir al inventario como recurso técnico es posible el conocimiento, amparo y protección de los bienes que conforman el patrimonio de la empresa. Además de proporcionar flexibilidad de operaciones, los inventarios ofrecen medidas para realizar actividades de comercialización y de compras economizando recursos y el buen almacenamiento de los productos que distribuye.

Para tal fin, el estudio se desarrollará bajo la modalidad de un proyecto factible, y estará estructurado en cinco (05) capítulos detallados a continuación:

**Capítulo I, El Problema:** contiene la exposición de la situación problemática enmarcada en el planteamiento del problema, el establecimiento de los objetivos de la investigación, así como la justificación y alcance de la investigación.

**Capítulo II, Marco Teórico:** se refiere al marco teórico y está integrado por los antecedentes de la investigación, bases teóricas, bases legales y definición de términos básicos.

**Capítulo III, Marco Metodológico:** se describen el tipo, diseño y nivel de investigación, las fases metodológicas de la investigación de acuerdo con los objetivos específicos, las técnicas e instrumentos de recolección de información y las técnicas de análisis de datos.

**Capítulo IV, Los Resultados:** se presenta el análisis de los resultados obtenidos mediante la aplicación de las técnicas utilizadas en el desarrollo de las fases metodológicas.

**Capítulo V, La Propuesta:** la cual contiene la presentación, justificación, objetivos, desarrollo y factibilidad de la propuesta que le brindará solución al problema planteado en la investigación. Finalmente, las Conclusiones y Recomendaciones, las Referencias y los Anexos que soportan la presente investigación.

# CAPÍTULO I

## EL PROBLEMA

### Planteamiento del Problema

La optimización de los procesos de inventarios en las empresas es un tema de suma importancia a nivel mundial, especialmente en un entorno empresarial actual caracterizado por una mayor competencia y la búsqueda constante de formas innovadoras de hacer negocios. En este contexto, el manejo efectivo del almacén se convierte en un factor crítico para la maximización de la rentabilidad financiera de las empresas. Una gestión eficiente de los mismos es fundamental para el éxito del negocio, ya que los inventarios son un elemento clave en la cadena de suministro. Es por ello que la falta de una planificación adecuada de esta administración puede llevar a problemas como la acumulación de mercancía obsoleta, costos innecesarios de almacenamiento y pérdidas financieras significativas entre otras.

El inventario es “un conjunto de métodos y técnicas que contribuyen a la rentabilización óptima de un establecimiento comercial, teniendo en cuenta que los productos y la publicidad del punto de venta son elementos que deben destacarse, llevando protagonismo” (Trespacios y Vázquez, 2009; p. 319). Además, que el control de estos es una actividad esencial para cualquier empresa hoy, e independientemente de su tamaño o sector de actividad. También implica el seguimiento y control del flujo de productos a través de la cadena de suministro, desde la recepción de materias primas hasta la entrega de productos terminados al cliente final.

Es decir, una administración buena de stocks, planifica, ejecuta, controla e identifica los productos o materiales necesarios, en el momento adecuado para su adquisición, su almacenamiento y utilización, además del retiro de los ya antiguos. Por lo consiguiente, para López y García (2012), la gestión de inventarios es una actividad clave para el éxito de cualquier empresa, por lo tanto:

Permite garantizar la disponibilidad de los productos en el momento y lugar adecuado, minimizar los costos de almacenamiento y evitar la pérdida de ventas debido a la falta de stock. En este sentido, la aplicación de técnicas de gestión de inventarios adecuadas y eficientes puede contribuir significativamente a la mejora de la rentabilidad de la empresa y al aumento de su competitividad en el mercado. (p. 21)

En este contexto, un entorno empresarial cada vez más competitivo, la optimización de estos procesos y estrategias que tienen que ver con controles de inventario, se ha convertido en una necesidad para mantenerse en el mercado y poder enfocarse en los objetivos financieros. Existen diversas estrategias para optimizar la gestión de inventarios, como la implementación de tecnologías, la mejora de la planificación y el control de inventarios, y la administración eficiente de los proveedores. La implementación de estas estrategias puede llevar a una disminución de los costos y una mejora en la eficiencia y eficacia de estos controles de stocks. No obstante, estas deben ser adaptadas a la realidad de cada empresa, tomando en cuenta factores como la demanda, el tipo de producto y el tamaño de la empresa ya que puede afectar directamente tanto a los costos como a los ingresos.

En este sentido, llevar mal un inventario es generar costos innecesarios, es tener la necesidad de un almacenamiento adicional, y como consecuencia la reducción en los ingresos debido a la falta de disponibilidad de productos para los clientes. Las planificaciones enfocadas en la promoción también pueden ser utilizadas para optimizar la administración de estas mercancías y materiales almacenados. Por ejemplo, a través de la implementación de promociones especiales para productos con alta rotación, o la creación de paquetes de productos. Estos procedimientos pueden llevar a un aumento de la demanda y una mejora en la rotación de los suministros. No obstante, es importante diseñar las estrategias que maximicen el proceso de inventario y este afecte positivamente la rentabilidad financiera en cualquier empresa que lo requiera.

Ahora bien, La empresa Godocar C.A., ubicada en el estado Carabobo, no es ajena a esta situación y enfrenta desafíos similares a los de otras empresas en términos de gestión de inventarios. Por la cual, es necesario analizar y evaluar las estrategias de gestión de inventarios actuales de la empresa Godocar C.A. del estado Carabobo, con el fin de identificar oportunidades de mejora que permitan maximizar la rentabilidad financiera. El objetivo de esta investigación, es proponer estrategias efectivas para la optimización del proceso de inventario en la empresa Godocar C.A. del estado Carabobo.

En este sentido, es importante mencionar que, para lograr este objetivo, se llevará a cabo una revisión de la literatura existente sobre la gestión de inventarios y las estrategias para su optimización, así como un análisis de la situación actual de la empresa en términos de gestión de inventarios. En este orden de ideas, se espera que los resultados de este estudio, permitan a esta

organización mejorar su gestión de inventarios y maximizar su rentabilidad financiera. Además, los resultados podrían ser útiles para otras empresas que enfrentan desafíos similares.

### **Formulación del Problema**

Tras lo antes expuesto, se establece la siguiente interrogante: ¿De qué manera se puede mejorar el proceso de inventario en la rentabilidad financiera en la empresa Godocar C.A. Del Estado Carabobo?

### **Objetivos de la Investigación**

#### **Objetivo General**

Proponer estrategias para maximizar el proceso de inventario en la rentabilidad financiera en la empresa Godocar C.A. Del estado Carabobo.

#### **Objetivos Específicos**

- Diagnosticar la situación actual para maximizar el proceso de inventario en la empresa Godocar C.A. Del estado Carabobo.
- Determinar las debilidades y fortalezas para maximizar el proceso de inventario en la rentabilidad financiera en la empresa Godocar C.A. Del estado Carabobo.
- Diseñar estrategias para maximizar el proceso de inventario en la rentabilidad financiera en la empresa Godocar C.A. Del estado Carabobo.

### **Justificación de la Investigación**

El presente estudio tiene gran relevancia en el ámbito empresarial, ya que se enfoca en analizar y evaluar las estrategias de gestión de inventarios de la empresa Godocar C.A., domiciliada en el estado Carabobo, con el fin de identificar las debilidades y fortalezas para la mejora y optimización de la gestión de sus recursos y así maximizar sus objetivos financieros. La gestión eficiente de inventarios es fundamental para cualquier empresa, ya que permite garantizar la disponibilidad de los productos para la satisfacción de los clientes reducir costos y evitar la pérdida de ventas debido a la falta de stock.

Por otra parte, lo antes mencionado, permitirá no solo mejorar la eficiencia en la administración de su stock, sino también contribuir en la estabilidad económica de la empresa, generando empleo y fomentando su desarrollo. Cabe destacar que en primera instancia el objetivo principal de los investigadores es contribuir al mejoramiento de la gestión de inventarios de la empresa Godocar C.A., y su mejora continua en este proceso

organizativo, incidiendo también en el sector empresarial del estado Carabobo y en el país en general.

En este sentido, también se busca influir en los jóvenes estudiantes del resto del país, ya que al realizar sus propias investigaciones puedan conocer estas estrategias de gestión de inventarios y su aplicación en este tipo de negocios para que luego puedan ser aplicadas a otras empresas del sector de manera planificada y sirva como referencia para la mejora continua en los controles de almacenes de otros estados. Asimismo, les permitirá a los investigadores poner en práctica, los conocimientos teóricos adquiridos a lo largo de la carrera. Además, la investigación beneficiará a la comunidad estudiantil de la Universidad José Antonio Páez, al proporcionar información relevante sobre las estrategias de gestión de inventarios, lo que permitirá identificar nuevas oportunidades en el mercado venezolano.

#### **Alcance y limitaciones de la Investigación**

En esta investigación, se busca avanzar en el análisis y mejora de los procesos de inventarios de la empresa Godocar C.A. del estado Carabobo. Se realizará un análisis detallado de las estrategias utilizadas por la empresa en la gestión de sus inventarios y se propondrán nuevas alternativas para optimizar estos procesos. Además, se llevará a cabo una evaluación de la rentabilidad financiera de la empresa antes y después de la implementación de las estrategias propuestas.

Por otra parte, en las limitaciones es importante mencionar que esta investigación se encuentra delimitada a la empresa Godocar C.A. Sin embargo, esta propuesta podrá extenderse a otras empresas del mismo sector en esta ciudad. Asimismo, la implementación de las estrategias propuestas estará sujeta a la capacidad y disposición de la empresa para llevarlas a cabo. Además, cabe destacar que este estudio se enfoca principalmente en la rentabilidad financiera y no abarca otros aspectos importantes como la responsabilidad social empresarial.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

El marco teórico se define como el "marco referencial que es el producto de la revisión documental-bibliográfica y consiste en una recopilación de ideas, posturas de autores, conceptos y definiciones que sirven de base a la investigación a realizar" Según (Arias 2006; 106). En este sentido, se expone como el marco de referencia del problema y tiene la finalidad de dar a la investigación un método coordinado y lógico de conceptos y proposiciones que permitan abordar el problema. Esto significa poner en claro para el propio investigador sus razonamientos y supuestos, asumir los frutos de investigaciones anteriores y esforzarse por orientar el trabajo de un modo coherente.

#### **Antecedentes de la Investigación**

Para Reyes y Samuel (2020) presentaron su trabajo de grado titulado "**Diseño de un modelo de control de inventario basado en la metodología sistemas de inventarios de revisión periódica para prever el agotamiento y exceso de existencias de producto terminado en la empresa Guayas BYG**". Este estudio fue realizado en la Universidad de Guayaquil en Ecuador, para optar por el título de Ingeniería en Marketing y Negociación Comercial. El objetivo de esta investigación fue diseñar un modelo de control de inventario que permitiera a la empresa Guayas BYG prever el agotamiento y exceso de existencias de producto terminado, utilizando la metodología de sistemas de inventarios de revisión periódica.

Para ello, se aplicaron técnicas como la observación directa, la entrevista y la encuesta, con el fin de obtener la información necesaria para el diseño del modelo propuesto. De este modo el proyecto se relaciona con la investigación presentada por los autores de este trabajo de grado, ya que ambos buscan optimizar los procesos de inventarios en empresas específicas, con el objetivo de maximizar la rentabilidad financiera. En el caso de Reyes González y Samuel, su enfoque se centró en el diseño de un modelo de control de inventario, mientras que este trabajo de grado se aborda la optimización del proceso de inventario en Godocar C.A. del Estado Carabobo.

Por otra parte, Arrieta y Jiménez (2020) titulado "**Diseño del plan de mejora al sistema de inventarios de la empresa la Cosecha Tropical S.A.S.**" Fue realizado en la Universidad Cooperativa de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Contaduría Pública, Santa Marta, para optar por el título de Contador Público. Tuvo como objetivo principal diseñar un plan de mejora al sistema de inventarios de la empresa La Cosecha Tropical S.A.S. Con la finalidad de mejorar su rentabilidad financiera.

Para ello, realizaron un diagnóstico de la situación actual de la empresa, se identificaron los problemas y se propusieron estrategias para mejorar el sistema de inventarios. El estudio se enmarcó en un paradigma positivista, con enfoque cuantitativo, y se utilizó el método de estudio de caso. Su aporte a su investigación es que brinda un enfoque práctico y puede ser aplicado para mejorar la gestión de inventarios adaptado a cualquier empresa, lo cual puede ser de utilidad para nuestra investigación y así poder optimizar los procesos de inventarios en Godocar C.A ubicada en Valencia edo. Carabobo.

En esta línea, la autora Zavaleta realizó un trabajo de grado titulado "**Estrategias de Mejora en la Gestión de Inventario para la Rentabilidad de la Empresa Inversiones El Protector SRL, Chiclayo**". Esta investigación fue llevada a cabo en la Universidad César Vallejo de Perú, específicamente en la Escuela de Posgrado, como parte del Programa Académico de Maestría en Administración de Negocios. La tesis tenía como objetivo obtener el grado académico de Maestra en Administración de Negocios.

Los objetivos de esta investigación internacional incluyeron el estudio de estrategias de mejora en la gestión de inventario, con un enfoque en la rentabilidad, en una empresa peruana. La autora empleó una metodología exhaustiva que involucró análisis de datos financieros, evaluación de prácticas de gestión de inventario, y la implementación de estrategias específicas. Los resultados obtenidos en la investigación de Zavaleta revelaron la importancia de una gestión eficiente de inventario para maximizar la rentabilidad de la empresa Inversiones El Protector SRL. Se identificaron áreas de mejora y se propusieron estrategias específicas para optimizar la gestión de inventario, lo que resultó en un impacto positivo en los resultados financieros de la empresa.

Este antecedente internacional es relevante para la presente investigación, ya que demuestra la importancia de implementar estrategias efectivas de gestión de inventario para mejorar la rentabilidad en el contexto empresarial. A partir de los hallazgos y metodologías utilizadas por

Zavaleta, se establece una base sólida para abordar los objetivos de la investigación actual, que se enfoca en la empresa Godocar C.A. en el estado Carabobo, Venezuela.

Colmenares (2021), en su trabajo de grado presentado, que tiene por título "**Normas y procedimiento para el control de inventario bajo NIF 13 en la empresa Inver. Ferretería Reiduran, Guanare edo. Portuguesa**", Fue realizada en la Universidad Experimental de la Fuerza Armada Nacional conocida por sus siglas UNEFA, para optar por el título en la licenciatura en Contaduría Pública. El mismo tuvo como objetivo establecer normas y procedimientos para el control de inventarios de la empresa en cuestión, siguiendo las disposiciones del NIF 13. La investigación fue desarrollada bajo un enfoque descriptivo, con diseño de campo y técnicas de recolección de datos que incluyeron entrevistas y observación directa. Los resultados obtenidos permitieron establecer una serie de recomendaciones para la implementación de las normas y procedimientos de control de inventario, lo que contribuirá a mejorar la gestión de la empresa y a garantizar su rentabilidad en el mercado.

Por consiguiente, su aporte resulta relevante para nuestra investigación debido a que comparte el mismo enfoque en la gestión de inventarios en una empresa. Además, de la metodología empleada en esta investigación, la cual incluye la utilización de encuestas como herramienta de recolección de datos, que puede resultar útil para nuestro estudio. Los resultados obtenidos en la investigación de Colmenares podrían servir de base para establecer posibles mejoras en el control de inventarios en Godocar C.A., y así poder satisfacer las necesidades de sus clientes de manera más efectiva. En este sentido, el aporte de este antecedente nacional a nuestra investigación radica en su capacidad de proporcionar información valiosa para el análisis y la identificación de posibles soluciones a los problemas de gestión de inventarios en empresas similares a la que es objeto de nuestro estudio.

Ahora bien, León (2021) en su trabajo de grado presentado, que tiene por título "**Lineamientos para optimizar el sistema de inventario para las áreas de emergencia, trauma shock y quirófano en Policlínica Las Industrias, C.A. ubicada en Flor Amarillo, estado Carabobo**", realizado en la Universidad José Antonio Páez, para optar por el título de la licenciatura en administración de empresas. Tuvo como objetivo mejorar el sistema de inventario de la empresa en cuestión para asegurar la disponibilidad oportuna de los suministros médicos necesarios en las áreas de emergencia, trauma shock y quirófano. La metodología utilizada fue de tipo descriptivo,

con un diseño de campo que incluyó la realización de entrevistas y encuestas para la recolección de datos.

Este estudio aportó significativamente a nuestra investigación, ya que nos permitió conocer la importancia de tener un sistema de inventario eficiente y efectivo para garantizar la disponibilidad de suministros y evitar la escasez en situaciones de emergencia. Además, pudimos aprender sobre los lineamientos y procedimientos recomendados para la optimización del sistema de inventario en una empresa de servicios médicos, lo cual puede ser aplicado en nuestra investigación para mejorar el sistema de inventario de Godocar C.A. y asegurar la disponibilidad de piezas y repuestos necesarios para sus operaciones diarias.

### **Bases Teóricas**

En el desarrollo de la presente investigación, es importante la revisión de distintos criterios que tienen los autores en torno al tema investigado, así como sus enfoques con el objeto de estudio, para ello se hace necesario las consultas de textos, literaturas, debates, revistas que soportan el desarrollo del estudio y faciliten la comprensión del tema a desarrollar. En tal sentido Bavaresco (2013) explica que “Las bases teóricas son las hipótesis, que brindan al investigador el apoyo inicial dentro del conocimiento del objeto de estudio, es decir, cada problema posee algún referente teórico, lo que indica, que el investigador no puede hacer abstracción por el desconocimiento” (p, 51). Por lo señalado anteriormente, es conveniente que el investigador conozca de las diferentes teorías que soportan el estudio realizado, de allí su importancia.

### **Inventario**

El inventario se refiere a la cantidad de bienes y materiales almacenados en una empresa para su uso futuro en la producción o venta de productos. Es importante llevar un control preciso del inventario para evitar escasez o exceso de inventario, lo que puede afectar negativamente a la rentabilidad de la empresa. Según la Asociación para la Administración de Operaciones (APICS) (2018), el inventario se define como "una lista detallada, registro o informe de los bienes y materiales que se mantienen en stock y que se utilizan en la producción o venta de productos". Cabe acotar, que el inventario es una herramienta fundamental en la gestión de cualquier empresa, y que, según la naturaleza de los productos, existen diferentes tipos de inventario, como lo son el inventario de materiales, materias primas, el inventario de productos terminados y el inventario de productos en proceso.

## **Tipos de inventario**

**Inventario de materiales:** Es el tipo de inventario que incluye los materiales y componentes necesarios para la producción de bienes. Este tipo de inventario suele ser el más grande en las empresas de fabricación. Russell & Taylor, (2014)"El inventario de materiales incluye los materiales y componentes necesarios para la producción de bienes y suele ser el más grande en las empresas de fabricación" (p, 518).

**Inventario de productos en proceso:** Se refiere a los productos que se encuentran en proceso de producción, es decir, que han pasado por alguna etapa del proceso de fabricación, pero aún no están listos para ser vendidos. Jacobs & Chase, (2017) "El inventario de productos en proceso se refiere a los productos que se encuentran en proceso de producción y aún no están listos para ser vendidos" (p. 592).

**Inventario de productos terminados:** Es el tipo de inventario que incluye los productos completos y listos para la venta. Este tipo de inventario es importante para las empresas que venden productos tangibles. Según Heizer & Render (2017) "El inventario de productos terminados es el tipo de inventario que incluye los productos completos y listos para la venta" (p. 452).

**Inventario de seguridad:** Es el inventario adicional que se mantiene como protección contra cualquier situación imprevista que pueda causar retrasos en la entrega de los productos. Para Jacobs & Chase (2017) indican que "El inventario de seguridad es el inventario adicional que se mantiene como protección contra cualquier situación imprevista que pueda causar retrasos en la entrega de los productos" (p, 594).

**Inventario en tránsito:** Es el inventario que se encuentra en movimiento, ya sea en tránsito desde el proveedor hasta la empresa, o desde la empresa hacia el cliente. Para Heizer & Render (2017) indica que "El inventario en tránsito se refiere al inventario que se encuentra en movimiento, ya sea en tránsito desde el proveedor hasta la empresa, o desde la empresa hacia el cliente" (p, 463).

**Inventario de suministros:** se refiere a los bienes que son necesarios para el funcionamiento de la empresa, pero que no se utilizan directamente en el proceso de producción, como los materiales de oficina y limpieza. En otras palabras, son los recursos que se requieren para mantener en marcha las operaciones de la empresa. Según Gómez, (2018) expresa que "El inventario de suministros es aquel que se compone de los bienes que no son utilizados directamente en el proceso de producción, pero que son necesarios para el funcionamiento de la empresa, como los materiales de limpieza, oficina, entre otros."(p. 15).

**Modelos de gestión de inventarios:** son los métodos utilizados por las empresas para controlar el flujo de inventario y garantizar que se mantenga en niveles óptimos. Según Kieso, Weygandt y Warfield (2016), "los modelos de gestión de inventarios ayudan a las empresas a optimizar la gestión del flujo de inventario y reducir costos" (p. 1307).

**Métodos de pronóstico de demanda:** son técnicas utilizadas por las empresas para prever la demanda futura de sus productos, lo que les permite planificar su producción y gestión de inventario. De acuerdo con Chase, Aquilano y Jacobs (2014), "los métodos de pronóstico de demanda permiten a las empresas prever la demanda futura y planificar la producción y la gestión de inventario" (p. 497).

**Clasificación ABC:** es una técnica de gestión de inventario que divide los productos en tres categorías según su importancia, para poder asignar recursos y atención adecuados a cada categoría. En palabras de Ballou (2004), "la clasificación ABC es una técnica de gestión de inventario que divide los productos en tres categorías según su importancia" (p. 257).

**JIT (Just in Time):** es un modelo de gestión de inventario que se enfoca en producir y entregar productos solo cuando son necesarios para reducir los costos de almacenamiento y mejorar la eficiencia de la producción. Según Vollmann, Berry y Whybark (2005), "el modelo JIT se enfoca en producir y entregar productos solo cuando son necesarios para reducir los costos de almacenamiento y mejorar la eficiencia de la producción" (p. 442).

**MRP (Planificación de Requerimientos de Materiales):** es un sistema de planificación y control de inventario que ayuda a las empresas a administrar su producción y suministro de materiales de manera eficiente. Según Heizer y Render (2017):

El MRP es un sistema de planificación y control de inventario que ayuda a las empresas a administrar su producción y suministro de materiales de manera eficiente. El sistema MRP utiliza información sobre la demanda de productos, el tiempo de espera para recibir materiales, el tiempo de producción y otros factores para determinar las cantidades de materiales necesarias y los momentos en que se deben ordenar. El MRP se utiliza a menudo en la producción de bienes que requieren múltiples componentes y materiales, ya que ayuda a garantizar que los materiales estén disponibles en el momento adecuado y en la cantidad adecuada para evitar retrasos en la producción (p. 527).

En este contexto, mi investigación se enfocará en evaluar la viabilidad y aplicabilidad del MRP (Planificación de Requerimientos de Materiales) como una estrategia para mejorar la gestión de inventarios en la empresa Godocar C.A. del estado Carabobo. A través de un análisis exhaustivo

de los procesos de inventarios actuales de la empresa, se evaluará cómo el MRP puede ayudar a gestionar de manera eficiente el flujo de materiales, minimizar los tiempos de espera y garantizar la disponibilidad de los productos en el momento adecuado. Se examinarán los requisitos de demanda, los tiempos de espera para recibir los materiales, los tiempos de producción y otros factores relevantes para determinar las cantidades de materiales necesarias y los momentos oportunos para realizar los pedidos.

**FIFO (First-In, First-Out):** El método FIFO, conocido en español como "Primero en Entrar, Primero en Salir", es un enfoque de gestión de inventario que se basa en la idea de que los productos que ingresan primero al inventario son los primeros en ser vendidos o utilizados. Según Krajewski y Ritzman (2013), este método implica que "los costos de los productos que ingresaron primero (los más antiguos) se asignan primero a los costos de bienes vendidos, mientras que los costos de los productos más recientes se mantienen en el inventario final" (p. 271).

#### **Definición de Términos Básicos**

**Ciclo de pedido:** Tiempo transcurrido desde la colocación de un pedido hasta su recepción.

**Costos de inventario:** Costos asociados a la posesión de inventarios, tales como costos de almacenamiento, seguros, obsolescencia, entre otros.

**Demanda:** Cantidad de bienes o servicios que los clientes están dispuestos a adquirir a un precio determinado y en un momento específico.

**Inventarios:** Conjunto de bienes tangibles que una empresa mantiene en espera de ser utilizados o vendidos.

**Lead time:** Tiempo que transcurre desde la realización de un pedido hasta su recepción.

**Plazo de entrega:** Tiempo que transcurre desde la realización de un pedido hasta su entrega.

**Pronóstico de demanda:** Estimación de la cantidad de productos que los clientes comprarán en el futuro.

**Punto de reorden:** Nivel de inventario en el que se debe realizar un pedido adicional de productos para evitar faltantes.

**Rotación de inventario:** Número de veces que el inventario se agota y se repone en un período determinado.

**Stock de seguridad:** Cantidad adicional de inventario que se mantiene para evitar faltantes o retrasos en la entrega de productos.

## **Bases Legales**

### **Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999)**

**Artículo 299:** Este artículo establece que el Estado tiene la responsabilidad de promover la iniciativa privada como generadora de empleo y riqueza, siempre y cuando ésta se desarrolle en función del interés social y en armonía con los valores y principios establecidos en la Constitución. Asimismo, se establece que el Estado debe garantizar la estabilidad económica, fomentar el ahorro nacional, regular la circulación de la moneda y de los flujos financieros, y proteger al consumidor.

### **Ley Orgánica de la Administración Financiera del Sector Público**

**Artículo 33:** Los sujetos a los que se refiere esta Ley deberán establecer sistemas de control interno, de evaluación y auditoría, que permitan el adecuado registro de las operaciones y la adecuada fiscalización de los recursos, así como la verificación de la legalidad, oportunidad, eficiencia, eficacia y economía de la gestión y la calidad de los resultados obtenidos. Los sistemas de control interno deberán establecerse en todos los niveles de la estructura y abarcarán la gestión administrativa, financiera y operativa.

**Artículo 36:** Los sujetos a los que se refiere esta Ley establecerán un sistema de información contable, que permita el registro de las operaciones y el adecuado seguimiento y control de la gestión administrativa, financiera y operativa, en función de los objetivos, metas y políticas establecidas.

**Artículo 39:** El control interno es una función inherente a la gestión y constituye el conjunto de acciones, planes, métodos y procedimientos coordinados que se adoptan en una entidad para salvaguardar sus recursos, promover la eficiencia de sus operaciones y lograr sus objetivos de acuerdo con las políticas trazadas por la alta dirección.

**Artículo 44:** Las auditorías internas son actividades de control que buscan examinar y evaluar el cumplimiento de las políticas, normas, planes, programas y procedimientos aplicables a la gestión de una entidad, así como la eficacia, eficiencia, economía y efectividad de su desempeño

### **Ley de Impuesto sobre la Renta**

**Artículo 69;** Los contribuyentes que realicen operaciones de compra o venta de bienes o prestación de servicios deberán emitir facturas, notas de débito y notas de crédito, las cuales deberán contener los requisitos mínimos que establezca el Reglamento de esta Ley.

## **Ley Orgánica de Precios Justos**

**Artículo 88.** Los contribuyentes están obligados a llevar en forma ordenada y ajustados a principios de contabilidad generalmente aceptados en la República Bolivariana de Venezuela, los libros y registros que esta Ley, su Reglamento y las demás Leyes especiales determinen, de manera que constituyan medios integrados de control y comprobación de todos sus bienes activos y pasivos, muebles e inmuebles, corporales e incorporeales, relacionados o no con el enriquecimiento que se declara, a exhibirlos a los funcionarios fiscales competentes y a adoptar normas expresas de contabilidad que con ese fin se establezcan. Las anotaciones o asientos que se hagan en dichos libros y registros deberán estar apoyados en los comprobantes correspondientes y sólo de la fe que estos merezcan surgirá el valor probatorio de aquellos.

## Operacionalización de Variables

### Cuadro N°1 Técnico / Metodológico

<p><b>Título:</b> "Estrategias para la optimización de los procesos de inventarios en la empresa Godocar C.A. del estado Carabobo: Un enfoque hacia la maximización de la rentabilidad financiera".</p> <p><b>Objetivo General:</b> Analizar los procesos de inventario de la empresa Godocar C.A. del estado Carabobo con el fin de proponer mejoras para la optimización de su rentabilidad financiera.</p>					
Objetivos Específicos	Técnicas	Instrumentos	Análisis	Lapso	Fuentes de Información
Diagnosticar la situación actual del proceso de optimización de inventarios en la empresa Godocar C.A., para la maximización de la rentabilidad financiera.	Encuesta	Cuestionario	Análisis estadístico de las respuestas	Junio - Julio 2023	Empleados de la empresa Registros contables
Diseñar estrategias de optimización de los procesos de inventario de la empresa Godocar C.A., para así conseguir los objetivos planteados en la Rentabilidad financiera de la misma.	Observación directa	Modelo de procesos de negocio BPMN	Análisis de los procesos actuales y propuestas de mejora	Agosto 2023	Consultores Expertos en procesos de negocio
Analizar las estrategias de optimización de los procesos de inventario en la empresa Godocar C.A.	Análisis lógico de los resultados	Planificación estratégica Plan estratégico operacional	Análisis comparativo de los resultados y ajustes en la planificación	Agosto - Septiembre 2023	Informes y estadísticas de la empresa, expertos en planificación estratégica

**Fuente:** Autor (2023).

## Operacionalización de Variables

Cuadro N°2 Operacionalización de Variables.

Variable	Definición operacional	Tipo de medida	Instrumento
<b>Procesos de inventario</b>	Conjunto de actividades y tareas relacionadas con el manejo y control de los inventarios de la empresa Godocar C.A.	Cualitativa	Observación directa (Modelo de procesos de negocio BPMN)
<b>Situación actual del proceso de optimización de inventarios</b>	Estado actual de los procesos de inventario en términos de su eficacia y eficiencia para la maximización de la rentabilidad financiera.	Cuantitativa	Escala de Likert en el cuestionario de encuesta
<b>Estrategias de optimización de los procesos de inventario</b>	Acciones planificadas para mejorar los procesos de inventario y lograr los objetivos planteados en la rentabilidad financiera de la empresa.	Cualitativa	Análisis lógico de los resultados del cuestionario de encuesta
<b>Fuerza de las estrategias de optimización de los procesos de inventario</b>	Grado de impacto de las estrategias de optimización de los procesos de inventario en la rentabilidad financiera de la empresa.	Cuantitativa	Escala de Likert en el cuestionario de encuesta
<b>Análisis del entorno</b>	Evaluación de los factores externos que podrían afectar el proceso de optimización de inventarios.	Cualitativa	Matriz DOFA
<b>Plan estratégico operacional</b>	Planificación de las acciones específicas a tomar para la implementación de las estrategias de optimización de los procesos de inventario.	Cualitativa	Plan estratégico operacional
<b>Rentabilidad financiera</b>	Medida de la eficiencia y efectividad de los procesos de inventario en la generación de ingresos y utilidades para la empresa.	Cuantitativa	Datos financieros de la empresa

Fuente: Autor (2023)

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

En el presente capítulo se presentaron las técnicas, los métodos y procedimientos que fundamentarán la realización de la investigación, con la finalidad de proponer las estrategias más viables que permitan la optimización de los procesos de inventarios en la empresa Godocar C.A. Ubicada en el estado Carabobo, y de esta manera enfocarse hacia la maximización de su rentabilidad financiera. Según Ramírez, (2017) lo define como “la metodología del proyecto incluye el tipo o tipos de investigación, las técnicas y procedimientos que serán utilizados para llevar a cabo la indagación o investigación” (p. 26). Por lo tanto, En función a delimitar los procedimientos para desarrollar los objetivos de esta investigación, incluyendo el tipo, las técnicas, análisis y los procedimientos que serán utilizados a través de acciones y procedimientos específicos para el desarrollo del problema planteado.

#### **Tipo y Diseño de la Investigación**

El presente estudio se ubica en la modalidad de proyecto factible, ello permitirá presentar una propuesta planificada de estrategias para la optimización de los procesos de inventarios en la empresa Godocar C.A. del estado Carabobo, para diseñar el plan de control de stock más viable que pueda maximizar su rentabilidad financiera siendo necesario determinar la profundidad del estudio. Según UPEL (2014) define proyecto factible como “es un estudio que consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales” (p. 17).

Por su parte la investigación se desarrollará como un diseño de campo a nivel descriptivo. Según Tamayo (2017) el diseño de campo se refiere a “la recopilación directa de datos en la realidad, lo que permite verificar las verdaderas condiciones en que se han obtenido los datos, facilitando su revisión o modificación en caso de dudas” (p. 176). En este contexto, el estudio de este caso, el diseño de campo se utilizó porque se recopilará información de tipo primario en las instalaciones de la empresa Godocar C.A. del Estado Carabobo.

Esta metodología se consideró una solución viable para la problemática de la empresa en cuanto a captar el mercado del estado Carabobo y lograr la maximización de la rentabilidad financiera. En el presente análisis, se empleó un enfoque documental como apoyo a la investigación. Según el Manual de la UPEL (2014) la investigación documental es definida como "el estudio de problemas con propósito de ampliar el conocimiento de su naturaleza, con apoyo principalmente en trabajos previos, información y datos divulgados por medios impresos, audiovisuales o electrónicos"(p. 06). En este sentido, la información recolectada de tipo secundario estuvo comprendida por los antecedentes y textos que sustentan el marco teórico, lo cual permitió obtener una visión amplia y detallada sobre el tema de los procesos de inventarios en la empresa Godocar C.A. del Estado Carabobo.

### **Nivel de la Investigación**

La investigación tuvo un nivel descriptivo, Arias (2016), argumenta que: “la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento” (p.24), tal como se expresa en el presente estudio, porque destaca rasgos esenciales de una situación, utilizando criterios sistemáticos para evidenciar la estructura y comportamiento de los fenómenos que se manifiestan, como ocurre en el caso de la empresa Godocar C.A y sus procesos que requirieron control de los inventarios de materiales y suministros, así como permitió establecer las conclusiones y recomendaciones que consideró el autor del presente estudio.

### **Fases Metodológicas**

Para la elaboración de la presente investigación, se tomaron en consideración tres (03) fases metodológicas, las cuales se desarrollaron en base a los objetivos específicos planteados, y se detallan a continuación:

#### **Fase I: Diagnóstico de la situación actual para maximizar el proceso de inventario en la empresa Godocar C.A. Del Estado Carabobo:**

En esta fase se procedió a diagnosticar la situación actual del proceso de manejo de inventarios a través de los resultados obtenidos de las técnicas seleccionada la encuesta, que fueron interpretados apoyados de las bases teóricas de la presente investigación que permitieron dar a conocer la manera en como se ha desarrollado dicho proceso en la empresa.

## **Fase II: Determinación de las debilidades y fortalezas para maximizar el proceso de inventario en la rentabilidad financiera en la empresa Godocar C.A. Del Estado Carabobo:**

En esta fase se procedió a identificar las debilidades y fortalezas para maximizar el proceso de inventario en la rentabilidad financiera, mediante la aplicación de una observación directa con apoyo de una lista de cotejo, donde se evaluó la presencia o ausencia de ciertas variables relacionadas al proceso de inventario, que fueron expuestas en una matriz DOFA, ya que según Serna (2017), permite obtener “una clara visión de los datos obtenidos, a fin de establecer condiciones favorables que permitan disminuir las amenazas y aprovechar las oportunidades, que favorezcan en la formulación de las estrategias” (P.158), para obtener las estrategias que dieron sustento a la propuesta para minimizar las debilidades encontradas y potenciar las fortalezas existentes.

## **Fase III: Diseñar estrategias para maximizar el proceso de inventario en la rentabilidad financiera en la empresa Godocar C.A. Del Estado Carabobo:**

Con los resultados obtenidos de las fases anteriores se procedió a desarrollar la propuesta que brindo una solución viable de acuerdo con las necesidades de la empresa Godocar C.A a través del diseño de plan estratégico para maximizar el proceso de inventario en la rentabilidad financiera en la empresa Godocar C.A. La propuesta estuvo estructurada en: presentación, justificación, objetivos, desarrollo y factibilidad.

## **Población y Muestra**

El presente estudio se desarrollará en las instalaciones de la Empresa Godocar C.A., ubicada en el estado Carabobo, en la ciudad de Valencia. Según Arias (2006) “la población es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de investigación” (p. 81). Por lo consiguiente la población objetivo de la investigación, estará constituida por los clientes de los productos y servicios ofrecidos por la empresa, así como el gerente principal y los 16 empleados que forman parte de la organización.

Ahora bien, en cuanto a la muestra del estudio en curso, el autor Arias (2006) define la muestra como "un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible" (p. 83). En este caso, la muestra será determinada mediante el uso de la fórmula de poblaciones finitas, dado que se conoce el tamaño de la población. La muestra estará compuesta por 450 clientes leales,

quienes representarán la muestra externa y a quienes se les aplicará el instrumento del cuestionario. Por otro lado, la muestra también incluirá al gerente general y a los 16 empleados de la organización, a quienes se les realizará una entrevista planificada. Para calcular el tamaño de la muestra con el objetivo de separar el número estimado de la proporción, que permitirá conocer la realidad de la empresa Godocar C.A. se realizará mediante la fórmula de población finita a resolverse conociendo la proporción estimada de leales 450 clientes donde:

**n** = Tamaño de la muestra.

**N** = 450 Total de elementos que integran la población.

**Z** = Valor determinado por el nivel de confianza. El valor más frecuente es de 95%

**e** = Margen de error del 5%

**p** = Es la proporción encontrada. Se distribuye en partes iguales entre p= 50% y q= 50%

Se sustituyen los valores en la fórmula obteniendo el siguiente resultado:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{(N * e^2 + Z^2 * p * q)} = \frac{450 * (1.96^2) * 0.5 * 0.5}{(450 * (0.05^2) + (1.96^2) * 0.5 * 0.5)} = 207,47$$

n = 207,47 clientes.

El tamaño de la muestra es de 207 personas clientes leales de la empresa Godocar C.A, ubicada en el Estado Carabobo, por ende, las encuestas se les aplicarán a estos clientes conforme al resultado obtenido.

### **Técnicas e Instrumentos de recolección de datos**

En el presente estudio, se utilizarán varias técnicas de recolección de datos para obtener información relevante y precisa. Una de las técnicas empleadas será la observación directa, la cual permitirá obtener datos de primera mano y sin intermediarios. Según Tamayo (2007) la observación directa “es aquella en la cual el investigador puede observar y recoger datos mediante su propia observación” (p. 193). En este contexto, se podrán recopilar datos sobre el comportamiento de los clientes, el manejo de inventarios y otros aspectos relacionados con la gestión en la empresa Godocar C.A.

En este sentido, cabe destacar que además se empleará la encuesta como otra técnica de recolección de datos. Para Tamayo y Tamayo (2008) es definida como "aquella que permite dar respuestas a problemas en términos descriptivos como de relación de variables, tras la recogida

sistemática de información según un diseño previamente establecido que asegure el rigor de la información obtenida" (p. 24). En esta investigación la encuesta estará estructurada bajo un diseño de preguntas dicotómicas y mixta, lo cual en este aspecto y mediante la aplicación de cuestionarios estructurados, se recopilará información específica de los clientes de la empresa y de cómo influye en ellos la gestión de la empresa. Dicha encuesta permitirá obtener datos cuantitativos y cualitativos para el estudio.

Por último, se utilizará la entrevista como una técnica complementaria. Esta es definida por Tamayo y Tamayo (2008) como "la relación establecida entre el investigador y su objeto de estudio a través de individuos o grupos con el fin de obtener testimonios orales" (p. 123). De acuerdo con Tamayo y Tamayo, Se realizarán entrevistas estructuradas al gerente general y a los 16 empleados de la organización. Estas entrevistas permitirán obtener información detallada sobre los procesos de gestión de inventarios, las estrategias implementadas y las posibles áreas de mejora.

### **Técnicas de Análisis de Resultados**

Para el procesamiento de datos del presente estudio se utilizarán diversas técnicas de análisis que permitirán examinar y comprender los resultados obtenidos. Una de estas técnicas es el diagrama de Ishikawa, Según Johnson, (2018) explica que "el diagrama de Ishikawa, también conocido como diagrama de causa y efecto, es una herramienta efectiva para identificar y visualizar las causas potenciales de un problema o efecto en particular. No obstante, cabe destacar que esto ayuda a organizar y categorizar las causas en diferentes grupos, lo que facilita el análisis y la búsqueda de soluciones" (p. 23). El uso de esta técnica de análisis de resultados contribuirá a la interpretación y comprensión de los datos obtenidos en el estudio, permitiendo obtener conclusiones y recomendaciones sólidas para mejorar la gestión de inventarios en la empresa Godocar C.A.

## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS**

#### **Análisis e Interpretación de los Resultados**

En el presente capítulo se expondrán los resultados obtenidos a partir de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos seleccionados para el estudio de la empresa Godocar C.A. ubicada en el estado Carabobo. Estos resultados serán presentados de manera gráfica e interpretativa, ya que nos permitirá profundizar en el análisis de los datos recopilados y obtener conclusiones fundamentadas en el contexto de la empresa en estudio. Ahora bien, siguiendo el enfoque propuesto por Hernández que expresa lo siguiente:

El investigador busca, en primer término, describir sus datos y posteriormente efectuar análisis estadísticos para relacionar sus variables. Es decir, realiza análisis de estadística descriptiva para cada una de las variables de la matriz (ítems o indicadores) y luego para cada una de las variables del estudio, finalmente aplicar cálculos estadísticos para probar sus hipótesis. (p. 282).

Autor (2023)

Ahora bien, cabe destacar que con dichos resultados se desarrollarán las fases metodológicas, con la finalidad de alcanzar los objetivos establecidos. Estas conclusiones serán la base para la formulación de los lineamientos adecuados que contribuirán a proponer las estrategias más viables para maximizar el proceso de inventario en la rentabilidad financiera en la empresa Godocar C.A. Además, también de las prácticas de gestión empleadas en relación con los mismos.

## **Fase I: Diagnóstico de la situación actual en la empresa Godocar C.A.**

Para el diagnóstico actual de la situación en cuanto a maximizar el proceso de inventario en la empresa en estudio. Se emplearán tres enfoques de recolección de datos, cada uno con su propósito específico. En la primera etapa, se realizará una observación detallada y sistemática de los procesos de gestión de inventarios en la empresa. Esta observación será registrada en una escala de estimación, donde el investigador recopilará información relevante para identificar posible área de mejora.

En la segunda etapa, se aplicará una encuesta a un subconjunto seleccionado de empleados de la empresa mediante un cuestionario estructurado. El cuestionario constará de doce (12) ítems que incluirán preguntas dicotómicas y de selección múltiple en la escala de Likert. Estas preguntas estarán dirigidas hacia los empleados de diferentes áreas de la empresa, con el objetivo de obtener una visión más completa de la situación actual y sus percepciones sobre el proceso de inventario. En la tercera etapa, se realizará la entrevista al gerente general de la empresa. Esta entrevista contará con un cuestionario compuesto por ocho (8) ítems, diseñado para obtener información más detallada y perspectivas en profundidad acerca de la gestión de inventarios. El uso de preguntas abiertas permitirá captar ideas y recomendaciones específicas que podrían no haber sido abordadas en la encuesta previa.

La técnica de observación, citada por Fernández y Ballesteros (1980), expresa que esta “supone una conducta deliberada del observador cuyos objetivos van en la línea de recoger datos de los cuales poder formular o verificar hipótesis” (p. 135). En este estudio, juega un papel crucial del proceso, ya que permite al investigador obtener datos de primera mano y tener una visión más holística del funcionamiento interno de la empresa. Esta estrategia de recolección de datos es fundamental para formular y verificar hipótesis, así como para identificar posibles áreas de oportunidad y desafíos en el proceso de inventario de Godocar C.A.

En este orden de ideas, con esta metodología de diagnóstico, se busca obtener una visión completa y objetiva de la situación actual en la empresa, sentando las bases para la posterior identificación de estrategias que contribuyan a maximizar la eficiencia y rentabilidad

financiera del proceso de inventario. Los datos recopilados en estas etapas proporcionarán la información necesaria para la toma de decisiones informadas y la formulación de propuestas concretas en el siguiente capítulo de esta investigación.

Desde el inicio de la investigación, el equipo de trabajo optó por aplicar la técnica de observación en la empresa Godocar C.A., ubicada en el estado Carabobo. Para llevar a cabo esta observación, se utilizó la escala de estimación, la cual según Tobón (2017) se define como "un instrumento para evaluar productos de desempeño determinando el grado de calidad, satisfacción o frecuencia con el cual se logra cada indicador. Cada indicador evalúa con grados o niveles y estos no poseen descriptores" (p. 73). Es relevante destacar que, en la elaboración de la lista de indicadores, los observadores no fueron participantes activos del grupo que se estudió, y no se aplicó una muestra específica, ya que se evaluó el comportamiento de los clientes y empleados que interactúan dentro de las instalaciones de la empresa.

La escala de estimación consta de nueve (9) ítems, mediante los cuales se midió directamente las actividades de control dentro del almacén de la empresa. El objetivo principal de esta técnica fue identificar y registrar los aspectos críticos que afectan la eficiencia en el control de inventarios y el abastecimiento de productos. Los datos recopilados en esta fase del estudio ofrecen una visión integral y precisa de la situación actual, proporcionando una base sólida para el diseño y la implementación de la propuesta final.

Los resultados obtenidos en la escala de estimación permitirán al investigador llevar a cabo el estudio de manera adecuada. El uso de la escala de estimación ha permitido evaluar la frecuencia y calidad de las actividades relacionadas con el manejo de inventarios dentro del establecimiento. A continuación, se presentan los resultados obtenidos en la escala de estimación aplicada a la empresa Godocar C.A., con el propósito de ofrecer una visión clara y detallada de la situación actual en relación con el proceso de inventario mediante la utilización e interpretación de la información obtenida.

### **Indicadores para la Escala de Estimación:**

1. ¿El departamento de contabilidad mantiene un seguimiento constante de los niveles de inventario?
2. ¿Se realizan ajustes en los registros de inventario basados en los resultados de los conteos físicos anuales?
3. ¿Se registra de manera formal y documentada la ejecución de los conteos físicos?
4. ¿En caso de que los encargados de los registros de inventario no pertenezcan al departamento de contabilidad, quienes asumen la responsabilidad?
5. ¿Las entregas de productos se efectúan únicamente con autorización previa y formal?
6. ¿Se fomenta la colaboración y coordinación entre los distintos departamentos para el manejo de inventarios?
7. ¿Existe un equipo designado específicamente para la gestión de inventarios y su control?
8. ¿Los procedimientos de control de inventario se revisan y actualizan periódicamente para adaptarse a las necesidades cambiantes de la empresa?
9. ¿Se llevan a cabo auditorías regulares para verificar la precisión de los registros de inventario?

**Empresa:** Godocar C.A.

**Fecha:** 02-08-2023

**Ubicación:** Av. Luis Hurtado Frente A La Plaza De Bello Monte, Bello Monte 1.

**TABLA N° 1. ESCALA DE ESTIMACIÓN.**

<b>Indicadores</b>	<b>SIEMPRE</b>	<b>MUY POCO</b>	<b>RARA VEZ</b>	<b>NUNCA</b>
<b>Mantenimiento constante de niveles de inventario.</b>	X			
<b>Ajustes basados en conteos físicos anuales.</b>			X	
<b>Registro formal de conteos físicos.</b>		X		
<b>Responsabilidad de registros de inventario.</b>		X		
<b>Entregas con autorización previa.</b>			X	
<b>Colaboración entre departamentos para manejo de inventarios.</b>		X		
<b>Equipo específico para gestión y control.</b>			X	
<b>Revisión y actualización periódica de procedimientos</b>				X
<b>Auditorías regulares para precisión de registros.</b>			X	

**Fuente:** Autor (2023)

Para cada indicador, El Gerente podrá seleccionar una de las siguientes opciones de respuesta:

**SIEMPRE:** Indica que el indicador se cumple en la empresa Godocar C.A. de manera constante y satisfactoria.

**MUY POCO:** Señala que el indicador se cumple en una medida mínima y no aporta significativamente a la rentabilidad financiera.

**RARA VEZ:** Muestra que el indicador se cumple solo en ocasiones específicas, sin ser consistente dentro de sus procesos internos.

**NUNCA:** Indica que el indicador no se cumple en absoluto o que es prácticamente inexistente en la empresa, afectando negativamente la rentabilidad financiera.

**A continuación, se presenta un análisis general de cada indicador:**

En esta sección, se procederá a realizar un análisis detallado de la escala de estimación junto con sus indicadores correspondientes. Este análisis permitirá obtener una comprensión profunda de la ejecución de este estudio y sus implicaciones en la gestión de inventario de Godocar C.A., ubicada en el estado de Carabobo.

- **Mantenimiento Constante de Niveles de Inventario (Siempre)**

Este indicador refleja la importancia de mantener una supervisión continua de los niveles de inventario. Un mantenimiento constante asegura que la empresa pueda cumplir con la demanda de manera efectiva y evitar posibles escaseces o excesos de productos.

- **Ajustes Basados en Conteos Físicos Anuales (Rara Vez)**

Este indicador aborda la frecuencia con la que se realizan ajustes en los registros de inventario según los resultados de los conteos físicos anuales. Ajustes poco frecuentes pueden indicar una oportunidad para mejorar la precisión de los registros y garantizar una imagen más realista del inventario.

- **Registro Formal de Conteos Físicos (Muy Poco)**

La existencia de registros formales y documentados de los conteos físicos es crucial para respaldar la exactitud de los datos de inventario. Registros escasos sugieren una posibilidad de fortalecer la documentación de estas actividades críticas.

- **Responsabilidad de Registros de Inventario (Muy Poco)**

La asignación de responsabilidades en la gestión de registros de inventario influye directamente en su precisión. Una responsabilidad limitada puede indicar la necesidad de revisar y optimizar la estructura de responsabilidades para garantizar registros confiables.

- **Entregas con Autorización Previa (Rara Vez)**

Las entregas previamente autorizadas contribuyen a un flujo de inventario controlado. Entregas con autorización rara vez otorgada pueden resaltar oportunidades para mejorar la eficiencia en la autorización y el procesamiento de entregas.

- **Colaboración entre Departamentos para el Manejo de Inventarios (Muy Poco)**

Una colaboración efectiva entre departamentos es esencial para una gestión de inventario fluida.

La colaboración limitada sugiere la posibilidad de mejorar la comunicación interdepartamental y optimizar los flujos de trabajo.

- **Equipo Específico para la Gestión y Control de Inventario (Rara Vez)**

La existencia de un equipo dedicado a la gestión de inventario resalta la importancia otorgada a esta función crítica. La presencia rara vez establecida puede indicar una oportunidad de fortalecer los recursos y la especialización en esta área.

- **Revisión y Actualización Periódica de Procedimientos (Nunca)**

La revisión regular y la actualización de los procedimientos de inventario son esenciales para la adaptabilidad. La ausencia de estas prácticas puede sugerir la necesidad de implementar revisiones sistemáticas para asegurar la alineación con las mejores prácticas y cambios en el entorno empresarial.

- **Auditorías Regulares para la Precisión de los Registros (Rara Vez)**

Las auditorías programadas garantizan la exactitud de los registros de inventario. La realización rara vez sugiere una posibilidad de mejorar la frecuencia de auditorías para garantizar la integridad de los datos.

En este análisis, los indicadores y sus opciones de respuesta proporcionan una visión detallada de la implementación y adherencia a las prácticas de gestión de inventario en Godocar C.A. La variabilidad en la aplicación de ciertas prácticas resalta áreas de mejora potencial, mientras que la presencia destacada de otras revela fortalezas en el marco actual. Será fundamental para la formulación de estrategias efectivas destinadas a maximizar la eficiencia operativa y la rentabilidad financiera. Las conclusiones extraídas guiarán la toma de decisiones informadas y la implementación de mejoras significativas en los procesos de gestión de inventario.

En general, los resultados muestran que la empresa en estudio enfrenta desafíos significativos en la gestión de su inventario, lo que puede tener un impacto negativo en la rentabilidad financiera. Es crucial que se tomen acciones adecuadas para abordar las deficiencias identificadas y proponer estrategias efectivas que permitan maximizar los procesos de almacenaje y lograr una mayor rentabilidad financiera. Seguidamente, es

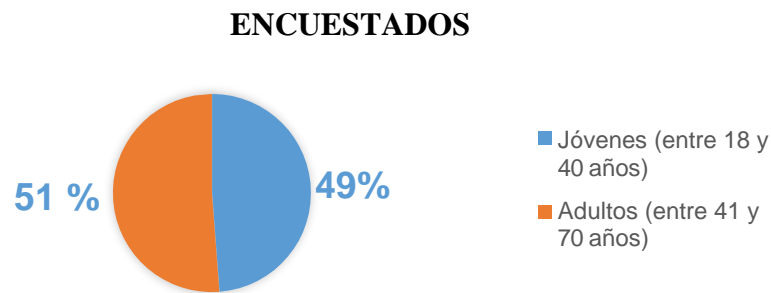
llevada a cabo la encuesta donde se determinará la opinión de los clientes, y experiencias que puedan proporcionar información crucial sobre sus necesidades, preferencias y percepciones en relación con los productos de la empresa brindando a los investigadores una visión más completa de cómo las estrategias de inventario podrían impactar directamente en la satisfacción del cliente y, por ende, en la rentabilidad financiera de la empresa.

**Tabla N° 2. Clientes encuestados.**

CLIENTES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
JÓVENES (entre 18 y 40 años)	101	49%
ADULTOS (entre 41 y 70 años)	106	51%
TOTAL	207	100%

**Fuente:** Autor (2023).

**Gráfico N°1 Distribución de Encuestados por Edades en la Investigación**



**Fuente:** Autor (2023).

**Análisis:**

El análisis de los encuestados refleja una distribución equilibrada en cuanto a grupos de edad en la investigación. De los 207 participantes, el 49% pertenece al grupo de Jóvenes, mientras que el 51 % corresponde a la categoría de Adultos. Esta proporción equitativa de participantes de diferentes edades enriquece la validez y la representatividad de los resultados obtenidos en la encuesta. La inclusión de participantes de ambos grupos etarios es crucial para garantizar que las estrategias propuestas para mejorar el proceso de

inventario en Godocar C.A. aborden las necesidades y preferencias de todas las edades. Los Jóvenes, con su mayoría significativa, pueden proporcionar ideas frescas y perspectivas innovadoras, mientras que los Adultos aportan experiencia y observaciones fundamentales basadas en su trayectoria en el mundo empresarial.

Este análisis demográfico fortalece la robustez de los hallazgos y las recomendaciones resultantes de la investigación, ya que se obtiene una visión integral de las opiniones y percepciones de los encuestados de diferentes edades. La diversidad en la muestra permite un enfoque más holístico en la formulación de estrategias efectivas para maximizar la rentabilidad financiera a través de la optimización del proceso de inventario en Godocar C.A.

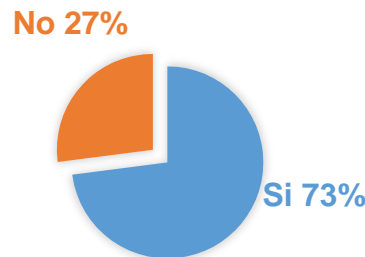
**1. ¿Has experimentado retrasos en la atención o adquisición de productos en Godocar C.A.?**

**Tabla N°3 Experiencia de Retrasos en la Atención o Adquisición de Productos en Godocar C.A.**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	151	73%
No	56	27%

**Fuente:** Autor (2023).

**Gráfico N°2. Experiencia de los clientes.**



**Fuente:** Autor (2023)

**Análisis:**

La primera pregunta de la encuesta se centró en la percepción de los encuestados sobre posibles retrasos en la atención o adquisición de productos por parte de Godocar C.A. Los resultados revelan que el 73% de los encuestados respondieron afirmativamente, indicando que han experimentado retrasos en la atención o en la adquisición de productos en la empresa. Esto sugiere una preocupación significativa en relación con la eficiencia y rapidez en los servicios ofrecidos por la empresa. Por otro lado, el 27% de los encuestados respondió negativamente, indicando que no han experimentado retrasos en la atención o en la

adquisición de productos. Aunque este porcentaje es menor en comparación con aquellos que reportaron retrasos, no puede ser pasado por alto, ya que también representa una proporción considerable de la muestra.

Este hallazgo inicial pone de relieve una posible área de mejora para Godocar C.A en la parte de inventario. La experiencia de los clientes en términos de tiempos de espera y agilidad en la adquisición de productos puede tener un impacto significativo en su percepción general de la empresa. Mejorar esta área no solo puede aumentar la satisfacción del cliente, sino que también puede influir positivamente en la rentabilidad financiera de Godocar C.A. al fomentar la lealtad del cliente y atraer a nuevos compradores.

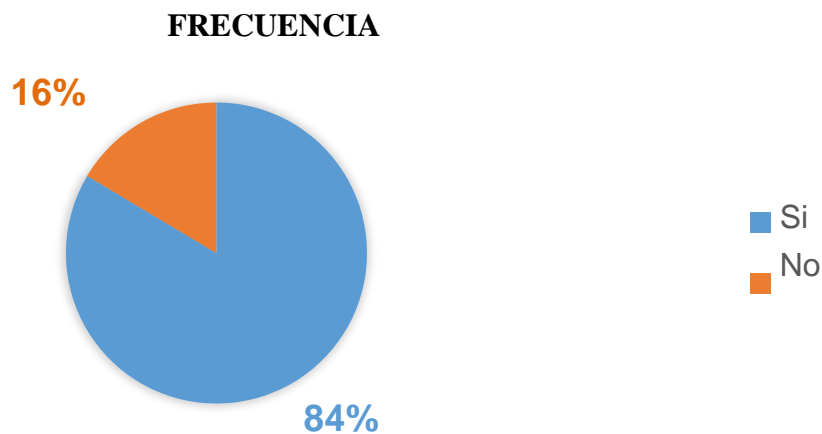
**2. ¿Crees que la variedad de opciones en Godocar C.A. influye en tus decisiones de compra?**

**Tabla N°4 Influencia de la Variedad de Opciones en las Decisiones de Compra en Godocar C.A.**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	173	84%
No	34	16%

**Fuente:** Autor (2023).

**Gráfico N°3 Influencia en las decisiones de los clientes.**



**Fuente:** Autor (2023).

**Análisis:**

Los resultados revelan que un significativo 84% de los encuestados respondieron afirmativamente, indicando que la variedad de opciones sí influye en sus decisiones de

compra. Este dato sugiere que la disponibilidad de una gama diversificada de productos o servicios dentro de la empresa tiene un impacto directo en la preferencia y elección de los consumidores. Por otro lado, el 16% de los encuestados respondió negativamente, indicando que la variedad de opciones no influye en sus decisiones de compra.

Aunque este porcentaje es menor, no se puede ignorar, ya que representa una parte importante de la muestra. Esto podría indicar que algunos consumidores pueden priorizar otros factores, como la calidad del producto o el precio, por encima de la variedad de opciones disponibles. El alto porcentaje de encuestados que considera que la variedad de opciones influye en sus decisiones de compra destaca la importancia estratégica de mantener una oferta diversa y atractiva para los clientes en Godocar C.A. La empresa podría considerar expandir aún más su gama de productos o servicios para satisfacer las preferencias y necesidades cambiantes de los consumidores. La empresa puede capitalizar este hallazgo.

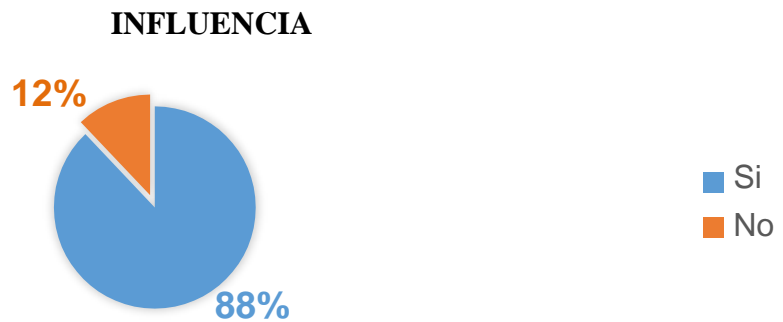
**3. ¿Consideras que la disponibilidad constante de productos en Godocar C.A. contribuye a tu satisfacción como cliente?**

**Tabla N°5. Influencia de la Disponibilidad de Productos en la Satisfacción del Cliente.**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	182	88%
No	25	12%

Fuente: Autor (2023)

**Gráfico N°4. Influencia de la Disponibilidad de Productos en la Satisfacción del Cliente.**



Fuente: Autor (2023)

### **Análisis:**

La pregunta N°3 indagó sobre la percepción de los clientes con respecto a si la disponibilidad constante de productos en Godocar C.A. contribuye a su satisfacción como cliente. Los resultados revelan que la mayoría abrumadora, representada por un 88% de los encuestados, considera que la disponibilidad constante de productos sí tiene un impacto positivo en su satisfacción. Este alto porcentaje sugiere que la empresa ha logrado establecer un nivel adecuado de disponibilidad de productos, lo cual influye significativamente en la percepción positiva de sus clientes.

La importancia de la disponibilidad de productos en la satisfacción del cliente radica en que la disponibilidad constante de los productos que los clientes desean adquirir no solo mejora su experiencia de compra, sino que también refleja una gestión efectiva de inventario por parte de la empresa. Esta percepción positiva puede influir en la lealtad del cliente y en su predisposición a recomendar la empresa a otros. No obstante, es importante reconocer la minoría (12%) que no percibe una contribución significativa de la disponibilidad de productos en su satisfacción. Esto puede indicar la necesidad de investigar más a fondo las razones detrás de esta percepción y tomar medidas para abordar posibles áreas de mejora en la gestión de inventario y disponibilidad de productos.

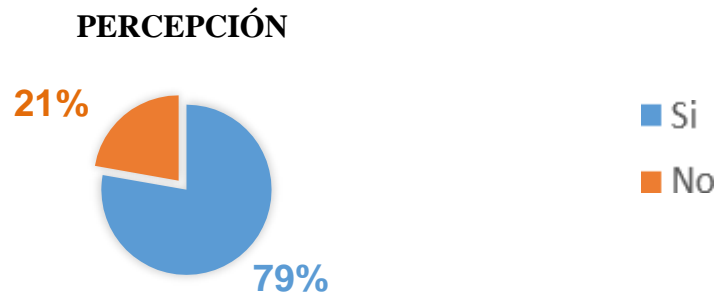
#### **4. ¿Opinas que una planificación más eficiente en los productos del almacén podría mejorar los tiempos de atención?**

**Tabla N°6 Percepción sobre la Influencia de la Planificación Eficiente de los Productos.**

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	161	79%
No	46	21%

**Fuente:** Autor (2023)

**Gráfico N°5. Percepción sobre la Influencia de la Planificación Eficiente de los Productos.**



**Fuente:** Autor (2023)

**Análisis:**

La pregunta N°4 indagó sobre la percepción de los clientes en relación a si una planificación más eficiente en los productos del almacén podría mejorar los tiempos de atención en Godocar C.A. Los resultados revelan que un significativo 79% de los encuestados opina que una mejor planificación de los productos podría tener un impacto positivo en los tiempos de atención. Esta opinión sugiere que los clientes perciben la estrecha relación entre la disponibilidad de productos y la agilidad en la atención, reflejando una comprensión de cómo una gestión eficiente puede influir en su experiencia. La alta proporción de encuestados que ven una correlación positiva entre la planificación eficiente y los tiempos de atención indica la importancia que otorgan a la gestión interna de la empresa para optimizar su experiencia como clientes.

Una planificación efectiva en el almacén puede asegurar que los productos estén listos y disponibles para su adquisición, minimizando retrasos y mejorando la satisfacción general del cliente. El 21% que no considera que una mejor planificación impactaría en los tiempos de atención merece atención. Esto podría sugerir oportunidades de comunicación o mejora en la percepción de la empresa en este aspecto, y podría ser útil explorar más a fondo las razones detrás de esta opinión.

**5. ¿Te parece relevante que Godocar C.A. cuente con procesos ágiles en la gestión de sus servicios?**

**Tabla N°7. Percepción sobre la Relevancia de Procesos Ágiles en la Gestión de Servicios.**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	207	100%
No	0	0%

**Fuente: León (2023).**

**Gráfico N°6. Percepción sobre la Relevancia de Procesos Ágiles en la Gestión de Servicios.**



**Fuente: Autor (2023)**

**Análisis:**

La pregunta N°5 indagó sobre la percepción de los clientes en relación a la relevancia de que Godocar C.A. cuente con procesos ágiles en la gestión de sus servicios. Los resultados revelan una contundente opinión por parte de los encuestados, ya que el 100% considera que es relevante que la empresa implemente procesos ágiles en su gestión de servicios. Este resultado refleja una alta demanda por parte de los clientes de una gestión eficiente y ágil en los servicios proporcionados por Godocar C.A. La respuesta unánime sugiere que los encuestados consideran que la agilidad en los procesos es fundamental para una experiencia satisfactoria como clientes. Este hallazgo resalta la importancia de la eficiencia y rapidez en la atención y adquisición de productos en la percepción de los clientes.

La totalidad de respuestas positivas puede interpretarse como una clara señal para la empresa de la necesidad de implementar y mejorar procesos ágiles en su gestión de servicios. Esto no solo contribuirá a satisfacer las expectativas de los clientes, sino que también podría tener un impacto positivo en la fidelización y retención de clientes, así

como en la mejora de la rentabilidad financiera a través de la satisfacción y repetición de compras.

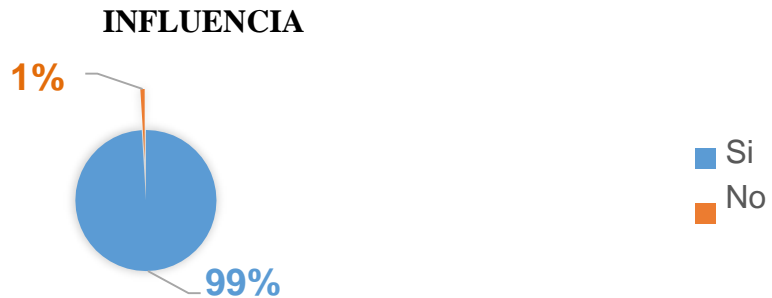
**6. ¿Sientes que la adaptación continua de estrategias en Godocar C.A. puede influir en tu decisión de compra?**

**Tabla N°8. Influencia de la Adaptación Continua de Estrategias en la Decisión de Compra.**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	205	99%
No	2	1%

Fuente: Autor (2023).

**Gráfica N°7. Influencia de la Adaptación Continua de Estrategias en la Decisión de Compra.**



Fuente: Autor (2023)

**Análisis:**

La pregunta N°6 abordó la opinión de los encuestados acerca de si la adaptación continua de estrategias en Godocar C.A. puede influir en su decisión de compra. Los resultados resaltan un fuerte consenso entre los encuestados, ya que el 99% de ellos expresó que sí siente que la adaptación continua de estrategias puede influir en su decisión de compra. Este alto porcentaje de respuestas afirmativas refleja la importancia que los encuestados otorgan a la flexibilidad y capacidad de la empresa para ajustar sus estrategias de acuerdo a las necesidades cambiantes del mercado y de los clientes. La adaptación continua de estrategias puede generar confianza en los clientes al percibir que la empresa se esfuerza por satisfacer sus requerimientos y preferencias.

La minoría que respondió negativamente aún representa una proporción mínima, lo que podría deberse a diversos factores individuales o situacionales. Sin embargo, la abrumadora mayoría de respuestas positivas subraya la significativa influencia que las estrategias adaptables y flexibles pueden tener en la decisión de compra de los clientes. En conclusión, la alta proporción de encuestados que percibe que la adaptación continua de estrategias puede influir en su decisión de compra sugiere que Godocar C.A. debería considerar esta variable como un componente clave en su planificación estratégica. La habilidad de la empresa para evolucionar y ajustar sus estrategias podría resultar en un mayor atractivo para los clientes y en un impacto positivo en su rentabilidad financiera.

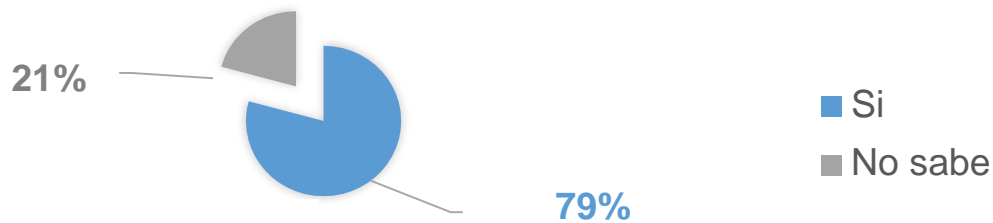
**7. ¿Consideras que la implementación de estrategias por parte de Godocar C.A. es un factor influyente para elegirla como tu opción de visita?**

**Tabla N°9. Influencia de la Implementación de Estrategias de Godocar C.A. en la Elección de Visita.**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Si	164	79%
No	0	0%
No sabe	43	21%
Total	207	100%

**Fuente:** Autor (2023)

**Gráfica N°8 Influencia de estrategias.**



**Fuente:** Autor (2023)

**Análisis:**

En la pregunta 7, se evaluó la percepción de los clientes sobre la influencia de las estrategias implementadas por Godocar C.A. en su elección como opción de visita. Los resultados revelan que el 79% de los encuestados (164 personas) afirmaron que sí

consideran que la implementación de estrategias por parte de Godocar C.A. es un factor influyente para elegirla como su opción de visita. Este hallazgo indica una fuerte correlación entre las estrategias implementadas por la empresa y la preferencia de los clientes.

Es esencial destacar que el 21% de los encuestados (43 personas) indicaron que no están seguros o no saben si la implementación de estrategias influye en su elección. Esta ambigüedad podría deberse a la falta de conocimiento específico sobre las estrategias implementadas por la empresa, lo que sugiere una oportunidad para Godocar C.A. de comunicar de manera más efectiva sus estrategias a los clientes. A partir de esta información, Godocar C.A. puede continuar enfocándose en el desarrollo e implementación de estrategias efectivas que fortalezcan aún más su posición en el mercado y aumenten su atractivo para los clientes potenciales. Además, la misma debe considerar mejorar su comunicación con los clientes actuales y/o potenciales lo que puede ayudar a disipar la incertidumbre entre aquellos que no están seguros en su elección de visita.

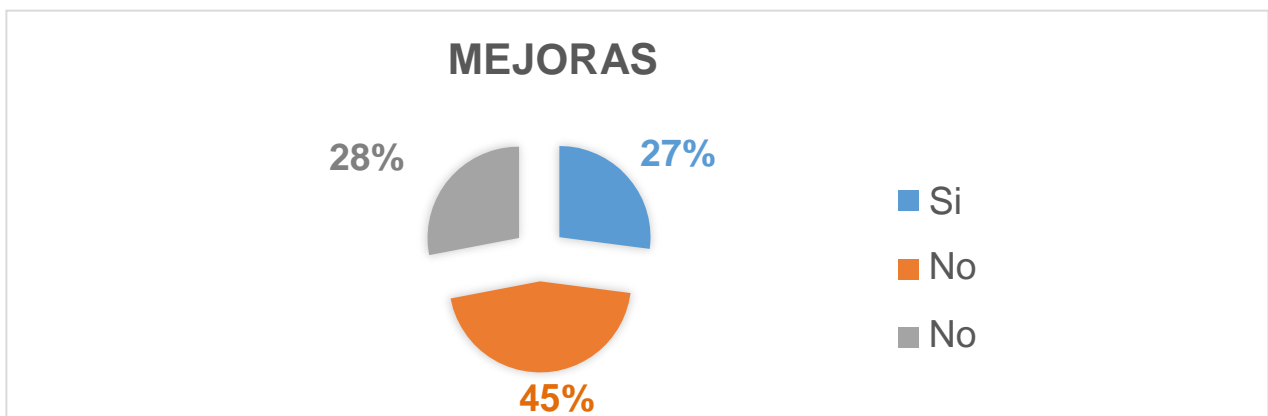
**8. ¿Has percibido como cliente las mejoras en Godocar C.A. debido a su organización interna, coordinación y colaboración entre departamentos?**

**Tabla N°10. Mejoras Percibidas por los clientes.**

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Sí	56	27%
No	93	45%
No sabe	58	28%
Total	207	100%

**Fuente:** Autor (2023)

**Gráfica N°9. Mejoras Percibidas por los clientes.**



**Fuente:** Autor (2023).

### **Análisis:**

En la pregunta 8, se exploró la percepción de los clientes sobre las mejoras derivadas de la organización interna, coordinación y colaboración entre departamentos en Godocar C.A. Los resultados revelan que el 27% de los encuestados (56 personas) afirmaron haber percibido mejoras debido a la organización interna y la colaboración entre departamentos. Este hallazgo indica que una parte significativa de los clientes ha notado ciertas mejoras en la empresa, lo que sugiere una regular gestión interna y colaboración entre los distintos sectores de la organización.

Por otro lado, el 45% de los encuestados (93 personas) indicaron que no han percibido mejoras. Este grupo representa un área de mejora importante para Godocar C.A., indicando que hay aspectos en la organización interna específicamente en el inventario y la coordinación entre departamentos que podrían necesitar atención. Analizar las razones detrás de esta percepción puede proporcionar información valiosa para realizar ajustes y fortalecer las áreas internas de la empresa que necesitan atención. Además, el 28% de los encuestados (58 personas) no están seguros o no saben si han percibido mejoras debido a la organización interna y la colaboración entre departamentos.

Esta incertidumbre puede deberse a una falta de comunicación transparente por parte de la empresa sobre las mejoras implementadas o a una percepción subjetiva por parte de los clientes. Para abordar esta ambigüedad, Godocar C.A. puede considerar la iniciativa presentada por el investigador para que sea efectiva en sus esfuerzos internos y logros con sus clientes, lo que puede ayudar a clarificar las percepciones y expectativas de los mismos en el futuro.

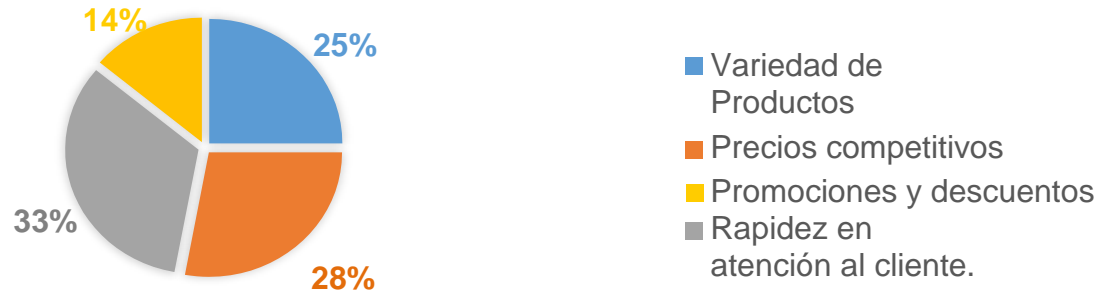
### **9. ¿Qué factor consideras más importante al elegir Godocar C.A. para realizar tus compras? (Selecciona hasta 2 opciones)**

**Tabla N° 11. Factores Importantes al Elegir Godocar C.A. para Compras.**

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Variedad de productos	52	25%
Precios competitivos	58	28%
Rapidez en Atención al cliente	69	33%
Promociones y descuentos	29	14%
Total	208	100%

**Fuente:** Autor (2023)

**Gráfica N°10. Factores Importantes al Elegir Godocar C.A. para Compras.**



**Fuente:** Autor (2023)

**Análisis:**

En la pregunta 9, se indagó sobre los factores más cruciales para los clientes al seleccionar Godocar C.A. como su lugar preferido para realizar compras. Desde la óptica de la gestión de inventarios, estos resultados ofrecen perspectivas valiosas para optimizar la rentabilidad de la empresa. El 33% de los encuestados (69 personas) considera que la rapidez en la atención al cliente es fundamental. Este hallazgo resalta la importancia de una gestión eficiente de inventario. Un inventario bien organizado y accesible permite respuestas rápidas a las consultas de los clientes, lo que no solo mejora la experiencia del cliente sino también la eficiencia operativa, ayudando a evitar situaciones de agotamiento de existencias o demoras en la atención.

Por otra parte, el 28% de los encuestados (58 personas) valora los precios competitivos. Una gestión de inventarios efectiva puede contribuir a mantener precios competitivos. Controlar los niveles de inventario y optimizar las compras permiten a la empresa reducir costos, lo que puede traducirse en precios atractivos para los clientes sin sacrificar márgenes de ganancia. La variedad de productos, considerada esencial por el 25% de los encuestados (52 personas), también está vinculada a la gestión de inventario. Un inventario diversificado y bien gestionado, que responda a las preferencias de los clientes, puede ayudar a atraer y retener a un público más amplio. La gestión inteligente de inventarios implica conocer las tendencias de compra y adaptar el inventario en consecuencia, lo que puede aumentar las ventas y, por ende, la rentabilidad.

Por último, las promociones y descuentos son críticos para el 14% de los encuestados (29 personas). Una gestión adecuada del inventario puede facilitar la implementación de promociones. Controlar las existencias y las tasas de rotación puede ayudar a identificar

productos que pueden ser parte de ofertas especiales, sin incurrir en exceso de inventario. En definitiva, desde la perspectiva de la gestión de inventarios, la rapidez en la atención al cliente, los precios competitivos, la variedad de productos y las promociones/descuentos son elementos fundamentales para la rentabilidad de Godocar C.A. La gestión inteligente de inventarios se convierte así en un pilar crucial para satisfacer estas expectativas, asegurar la disponibilidad de productos, y al mismo tiempo, maximizar la eficiencia operativa y los beneficios financieros de la empresa.

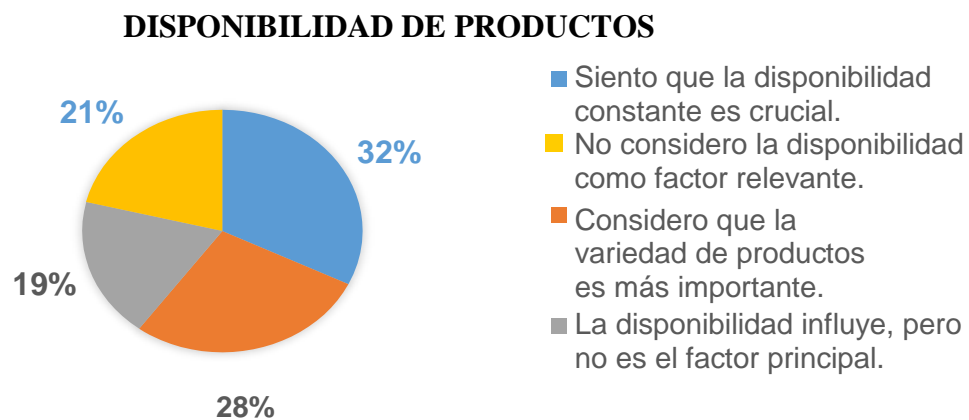
**10. ¿Qué opinas sobre la disponibilidad constante de productos específicos en Godocar C.A.? (Selecciona hasta 2 opciones) (Selecciona hasta 2 opciones)**

**Tabla N°12 Opiniones sobre la Disponibilidad Constante de Productos en Godocar C.A.**

Opciones de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siento que la disponibilidad constante es crucial	67	32%
Considero que la variedad de productos es más importante	58	28%
La disponibilidad influye, pero no es el factor principal	39	19%
No considero la disponibilidad como factor relevante	44	21%
Total	208	100%

**Fuente:** Autor (2023)

**Gráfica N°11. Opiniones sobre la Disponibilidad Constante de Productos en Godocar C.A**



**Fuente:** Autor (2023)

### **Análisis:**

La pregunta 10 exploró las opiniones de los clientes sobre la disponibilidad constante de productos en Godocar C.A., enfocándose en la relevancia de esta disponibilidad desde el punto de vista de la gestión de inventarios y su influencia en la rentabilidad de la empresa. Un significativo 32% de los encuestados (67 personas) considera que la disponibilidad constante de productos es crucial. Esta opinión sugiere una alta expectativa de los clientes respecto a la disponibilidad de los productos que desean comprar. Desde la perspectiva de la gestión de inventarios, esta opinión destaca la importancia de mantener niveles óptimos de inventario para satisfacer estas demandas constantes.

Por otro lado, el 28% de los encuestados (58 personas) considera que la variedad de productos es más importante que la disponibilidad constante. Este hallazgo enfatiza la necesidad de una gestión de inventarios equilibrada, que no solo se centre en mantener productos constantemente disponibles, sino también en diversificar el inventario para satisfacer una amplia gama de preferencias de los clientes. La gestión eficiente de inventarios no solo implica mantener existencias constantes, sino también introducir variedad, innovación y productos atractivos para mantener el interés y la lealtad del cliente. Seguidamente, el 19% de los encuestados (39 personas) opina que, aunque la disponibilidad es relevante, no es el factor principal en su elección.

Esta perspectiva subraya la necesidad de una gestión de inventarios que no solo se centre en mantener existencias constantes, sino también en mantener un equilibrio adecuado entre la disponibilidad y otros factores como la diversidad de productos y los precios competitivos. Finalmente, el 21% de los encuestados (44 personas) no considera la disponibilidad como un factor relevante. Esta perspectiva plantea la necesidad de una evaluación de las preferencias y expectativas de los clientes.

La gestión de inventarios en Godocar C. A. podría necesitar una revisión para comprender mejor las demandas de este segmento de clientes y reevaluar las estrategias de inventario para maximizar la rentabilidad. También es esencial equilibrar esta disponibilidad con la diversidad de productos, precios competitivos y otras variables para optimizar la rentabilidad. La gestión de inventario eficiente debe adaptarse a estas percepciones para garantizar una experiencia positiva del cliente y maximizar los resultados financieros de la empresa.

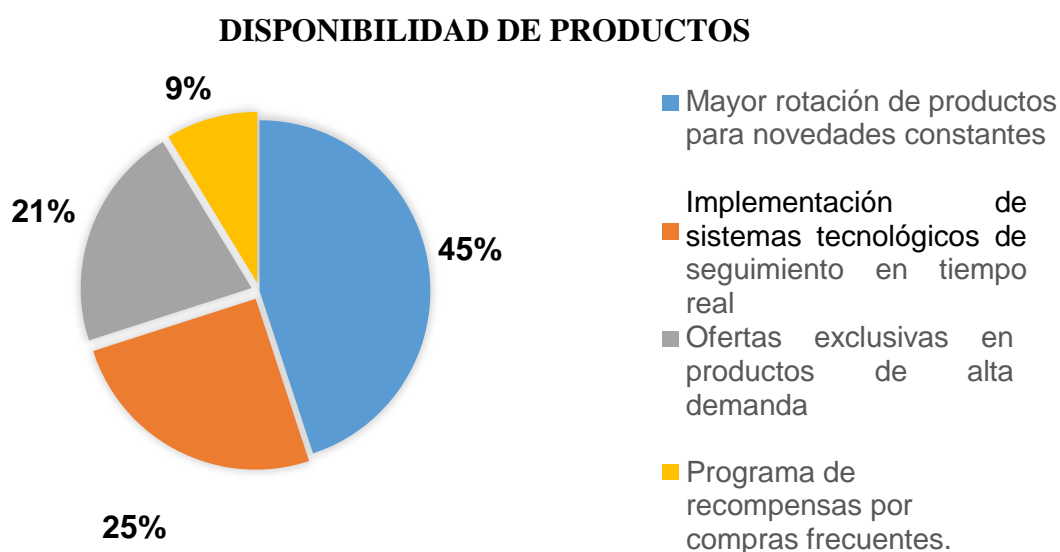
11. ¿Qué tipo de estrategia de gestión de inventario crees que mejoraría tu experiencia como cliente en Godocar C.A.? (Selecciona hasta 2 opciones)

Tabla N°13 Estrategias de Gestión de Inventario para Mejorar la Experiencia del Cliente.

Opciones de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Mayor rotación de productos para novedades constantes	93	45%
Implementación de sistemas tecnológicos de seguimiento en tiempo real	52	25%
Ofertas exclusivas en productos de alta demanda	44	21%
Programa de recompensas por compras frecuentes	18	9%
Total	207	100%

Fuente: Autor (2023)

Gráfica N°12. Estrategias de Gestión de Inventario para Mejorar la Experiencia del Cliente.



Fuente: Autor (2023)

**Análisis:**

Los resultados revelan que un 45% de los encuestados consideran que una mayor rotación de productos para ofrecer novedades constantes sería una estrategia de gestión de inventario que mejoraría su experiencia como cliente en Godocar C.A. Esto sugiere que, para este grupo de clientes, la posibilidad de encontrar constantemente productos nuevos y

emocionantes es un factor importante en su decisión de compra. Un 25% de los encuestados opinan que la implementación de sistemas tecnológicos para un seguimiento en tiempo real del inventario sería una estrategia beneficiosa.

Por consiguiente, esto indica que la adopción de tecnología para mantener un inventario actualizado y accesible podría aumentar la satisfacción de estos clientes al facilitarles la búsqueda de productos. Por su parte, un 21% de los encuestados están interesados en ofertas exclusivas en productos de alta demanda. Esto podría indicar que este grupo valora las promociones y descuentos en productos populares como una estrategia efectiva para mejorar su experiencia de compra.

Por último, un 9% de los encuestados muestran interés en un programa de recompensas por compras frecuentes. Esto sugiere que un grupo más reducido de clientes se sentiría motivado por la posibilidad de obtener incentivos adicionales por su lealtad a la empresa. En definitiva, los resultados indican que las estrategias de gestión de inventario relacionadas con la rotación de productos, la implementación de tecnología y las ofertas exclusivas son las más valoradas por los encuestados para mejorar su experiencia como clientes en Godocar C.A. Estos datos podrían ayudar a la empresa a diseñar y ajustar sus estrategias de inventario para satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes.

**Fase I: Diagnóstico de la situación actual en la empresa Godocar C.A.**

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de la aplicación del cuestionario como instrumento de apoyo en la entrevista realizada al gerente de operaciones José Fariñez de la empresa en estudio Godocar C.A.

**Tabla N°14 Cuestionario aplicado al gerente de operaciones José Fariñez de la empresa en estudio Godocar C.A.**

<b>PREGUNTAS REALIZADAS AL GERENTE DE Godocar C.A.</b>	<b>RESPUESTAS</b>
<b>1. ¿Registros de inventarios permanentes y actualizados?</b>	Sí, mantenemos algunos, aunque otros se perdieron en la mudanza registros permanentes y actualizados en el departamento de contabilidad.
<b>2. ¿Información reflejada en los registros?</b>	Sí, en nuestros registros constan cantidades, localización de existencias, niveles mínimos, niveles máximos y costo unitario.

<b>3. ¿Ajustes según resultados de conteo físico anual?</b>	Sí, ajustamos los registros permanentes basándonos en los resultados de los conteos físicos anuales.
<b>4. ¿Documentación formal de conteos físicos?</b>	Sí, dejamos constancia formal y documentada de todos los conteos físicos realizados.
<b>5. Responsabilidad si los encargados no son de contabilidad?</b>	En tales casos, la responsabilidad recae en el departamento encargado de los registros.
<b>6. ¿Entregas basadas solo en órdenes autorizadas?</b>	Sí, todas las entregas de productos se efectúan únicamente con órdenes debidamente autorizadas.
<b>7. ¿Garantía de registro de todas las órdenes?</b>	Nuestro sistema asegura que todas las órdenes sean debidamente registradas mediante numeración y control.
<b>8. ¿Protección contra alteraciones en las órdenes?</b>	Nuestros procedimientos garantizan seguridad contra alteraciones en las órdenes por parte de personal autorizado.
<b>9. ¿Comprobaciones periódicas entre registros auxiliares y cuentas?</b>	Aunque intentamos hacerlo, a veces no realizamos comprobaciones regulares entre registros auxiliares y cuentas en el mayor contable.
<b>10. ¿Responsabilidad total de los almacenistas?</b>	Nuestros almacenistas son responsables de la custodia y control de todas las existencias, pero a veces hay problemas de seguimiento.
<b>11. ¿Acceso exclusivo de almacenistas a existencias?</b>	En teoría, solo los almacenistas y sus asistentes tienen acceso a las existencias, pero puede haber situaciones donde no se cumple.
<b>12. ¿Inventarios físicos al menos una vez al año?</b>	Aunque deberíamos hacerlo, en algunas ocasiones no hemos realizado inventarios físicos completos anuales.

**Fuente:** Autor (2023)

### **Análisis general de las preguntas realizadas al Gerente de operaciones de Godocar**

#### **C.A.**

La tabla que resume la entrevista con el Gerente de Operaciones de Godocar C.A., José Fariñez, proporciona una visión integral de la gestión de inventario en la empresa y revela tanto aspectos positivos como áreas de mejora. A través de sus respuestas, se pueden extraer valiosas conclusiones que impactan directamente en la eficiencia operativa y en la toma de decisiones futuras que tienen y deben hacer como organización.

En un primer vistazo, se evidencia que la empresa cuenta con registros de inventarios permanentes y actualizados en el departamento de contabilidad (Ver pregunta 1). Esto refleja un nivel de organización que es fundamental para la gestión adecuada de los recursos. Además, la información registrada incluye elementos clave como cantidades, localización de existencias, niveles mínimos, máximos y costo unitario (Ver pregunta 2). Estos datos son esenciales para tomar decisiones informadas sobre reabastecimiento y distribución.

La entrevista también resalta la importancia de los ajustes basados en conteos físicos anuales (Ver pregunta 3), lo que denota un intento por alinear los registros con la realidad. Sin embargo, se menciona que la documentación formal de los conteos físicos a veces se queda corta (Ver pregunta 4), lo que podría ser una brecha en términos de transparencia y trazabilidad. Es interesante observar que, en situaciones en las que los encargados de los registros no pertenecen al departamento de contabilidad, la responsabilidad recae en el departamento correspondiente (Ver pregunta 5). Esto sugiere una colaboración entre áreas, aunque también puede señalar una necesidad de definir claramente roles y responsabilidades.

Uno de los aspectos más positivos es la garantía de que las entregas de productos se realizan únicamente con órdenes debidamente autorizadas (Ver pregunta 6). Esto indica una preocupación por mantener un control riguroso sobre los movimientos de inventario y prevenir pérdidas. Además, el sistema de numeración y control para registrar todas las órdenes contribuye a esta seguridad (Ver pregunta 7). Sin embargo, la tabla también indica ciertas áreas de oportunidad. La protección contra alteraciones en las órdenes es respaldada por procedimientos, pero ocasionalmente puede haber fallos en su implementación (Ver pregunta 8). Las comprobaciones periódicas entre registros auxiliares y cuentas del mayor, aunque se intentan, no siempre se llevan a cabo como deberían (Ver pregunta 9).

En este orden de ideas, es importante señalar que, si bien los almacenistas son responsables de las existencias (Ver pregunta 10), hay indicios de desafíos en el seguimiento y control efectivo. Además, el acceso exclusivo a las existencias por parte de los almacenistas a veces puede no cumplirse completamente (Pregunta 11). Finalmente, la entrevista destaca que, aunque debería haber inventarios físicos anuales (Pregunta 12), en algunos casos no se han realizado de manera completa. Esto plantea interrogantes sobre la precisión de los registros y la necesidad de una revisión más exhaustiva.

En resumen, la entrevista con el Gerente de Operaciones de Godocar C.A. revela tanto fortalezas como oportunidades de mejora en la gestión de inventario. Las respuestas proporcionadas enfatizan la importancia de la organización, la colaboración interdepartamental y la implementación efectiva de estrategias de control. Estos hallazgos proporcionan una base sólida para la implementación de nuevas estrategias que optimicen el proceso de inventario y, en última instancia, contribuyan a la rentabilidad financiera de la empresa.

## **Fase II: Determinar las debilidades y fortalezas para maximizar el proceso de inventario en la rentabilidad financiera en la empresa Godocar C.A. Del estado Carabobo.**

En esta sección, profundizaremos en la evaluación de las debilidades y fortalezas específicas de Godocar C.A. en relación con su proceso de inventario. A través de un análisis detallado, identificaremos los aspectos internos que juegan un papel crucial en la maximización de la rentabilidad financiera. Este enfoque permitirá una comprensión holística de la situación actual de la empresa y establecerá las bases para el desarrollo de estrategias efectivas de gestión de inventario.

Previo a la exploración de estas variables internas, es esencial recordar las dinámicas del entorno en el que opera Godocar C.A., tal como se ha analizado en esta sección. Estas influencias externas, junto con las debilidades y fortalezas internas que se descubrirán moldearán la estrategia global para potenciar la eficiencia y rentabilidad de la empresa en el mercado automotriz de la región. Esta exploración minuciosa allanará el camino para la construcción de una matriz DOFA, en la cual se integrarán tanto las dimensiones internas como externas, sentando las bases para una estrategia de optimización del inventario que promueva el crecimiento financiero y la competitividad en el mercado. Con la comprensión completa de las fuerzas internas y externas que afectan a Godocar C.A., estamos preparados para abordar el desafío de maximizar la eficiencia del inventario y, por ende, la rentabilidad financiera de la empresa.

## **Análisis del Macro Entorno de Godocar C.A.**

En la empresa Godocar C.A., ubicada en el estado Carabobo, analizar su entorno es fundamental para realizar un análisis de la situación actual para comprender los factores que influyen en su entorno empresarial. Para realizar un análisis completo, es esencial examinar los factores del entorno a nivel macro, que abarcan aspectos políticos, económicos, sociales y tecnológicos sobre los cuales la organización no tiene control directo. En este sentido, se debe considerar el contexto político actual y su posible impacto en la gestión de inventarios de Godocar C.A.

En este sentido, factores como cambios en políticas gubernamentales o regulaciones comerciales pueden influir en la adquisición y distribución de materiales. Es por ello que la empresa se ve afectada por estas políticas y regulaciones vigentes en el país. Esto incluye también leyes laborales, regulaciones comerciales, impuestos y políticas de importación y exportación, entre otros aspectos. Cualquier cambio en estos reglamentos puede tener un impacto significativo en las operaciones y decisiones estratégicas de Godocar C.A.

Asimismo, el entorno económico juega un papel fundamental en el análisis. Se deben evaluar variables como la inflación, las tasas de interés y el comportamiento del mercado automotriz, ya que estos factores pueden afectar la disponibilidad de recursos financieros y la demanda de productos., la empresa está sujeta a las fluctuaciones del mercado y las condiciones económicas nacionales e internacionales. Factores como la inflación, tasas de interés, tipo de cambio y la situación económica del país pueden influir en la demanda de sus productos y servicios, así como en sus costos de producción y operación.

De igual manera, es necesario examinar el contexto social en el que opera la empresa. Factores como las preferencias de los consumidores y las tendencias de compra pueden influir en la gestión de inventarios y la oferta de productos. Estos aspectos son cambiantes en los consumidores, así como también los hábitos de compra del mercado. El comportamiento de los clientes, la percepción de la marca y la responsabilidad social empresarial son aspectos que también impactan en la posición competitiva de la empresa.

Por lo tanto, los aspectos tecnológicos también deben ser considerados en el análisis. Los avances tecnológicos pueden ofrecer oportunidades para mejorar los procesos de inventario, como la implementación de sistemas de gestión automatizados. La empresa debe mantenerse actualizada con los avances tecnológicos para mejorar su eficiencia y

competitividad. La adopción de tecnologías innovadoras en la gestión de inventarios, producción y comercialización puede marcar la diferencia en el éxito de la organización.

### **Análisis del micro entorno de Godocar C.A.**

El análisis del micro entorno de Godocar C.A. es esencial para comprender las dinámicas y fuerzas que operan en su entorno inmediato y que influyen directamente en su funcionamiento y desempeño. Esta evaluación detallada permitirá identificar aspectos cruciales dentro del mercado automotriz y brindará información valiosa para la toma de decisiones estratégicas orientadas a maximizar el proceso de inventario en busca de una mayor rentabilidad financiera. A continuación, se exploran los principales componentes del micro entorno de Godocar C.A:

**Clientes y Mercado Objetivo:** El análisis del micro entorno inicia con una comprensión profunda de los clientes y el mercado objetivo de Godocar C.A. Es fundamental entender las necesidades, preferencias y comportamientos de los compradores en el sector automotriz. Aspectos como la demanda de vehículos, las tendencias de compra, las expectativas de calidad y servicio, así como las preferencias en términos de modelos y características, juegan un papel crucial en la gestión de inventario. Una sólida relación con los clientes y la capacidad de anticipar y satisfacer sus requerimientos pueden influir significativamente en la rentabilidad financiera de la empresa.

**Competidores y Competencia:** El entorno competitivo es otro factor esencial en el análisis del micro entorno. Identificar a los competidores directos e indirectos en el mercado automotriz permitirá evaluar las estrategias que emplean, sus fortalezas y debilidades, y cómo posicionan sus ofertas. Este conocimiento es crucial para diferenciarse y crear ventajas competitivas en la gestión de inventario. La capacidad de adaptarse y responder eficazmente a las acciones de la competencia puede influenciar en la eficiencia operativa y en la capacidad de ofrecer productos atractivos a los clientes.

**Proveedores y Cadena de Suministro:** La relación con los proveedores y la eficacia de la cadena de suministro son componentes clave en el micro entorno. Un flujo constante y eficiente de partes y componentes es esencial para mantener niveles óptimos de inventario y evitar retrasos en la atención al cliente. Evaluar la confiabilidad de los proveedores, su

capacidad para mantener los estándares de calidad y su agilidad en la entrega puede influir en la capacidad de Godocar C.A. para gestionar su inventario de manera efectiva.

**Entorno Regulatorio y Legal:** Las regulaciones y requisitos legales que afectan a la industria automotriz también conforman el micro entorno de Godocar C.A. Normativas relacionadas con la importación, venta y garantía de vehículos pueden impactar en la gestión del inventario y en las estrategias de oferta. Cumplir con esta regulación es esencial para evitar problemas legales y mantener la confianza de los clientes.

**Factores Socioeconómicos y Culturales:** El contexto socioeconómico y cultural en el que opera Godocar C.A. también influye en su micro entorno. Cambios en los hábitos de consumo, preferencias de estilo de vida y de inflación local pueden afectar la demanda de vehículos y, por lo tanto, la planificación del inventario. Comprender estas dinámicas sociales y culturales es esencial para adaptar las estrategias de inventario y asegurar la satisfacción del cliente.

Para investigar las variables que impactan en la calidad de la gestión de inventario en la empresa bajo estudio, los investigadores emplearon una metodología estratégica que involucró la utilización del POAM (Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio) para el análisis externo, y el PCI (Perfil de Capacidades Internas) para el análisis interno. Estas herramientas permitieron identificar y organizar elementos clave de la empresa, como factores económicos, políticos, tecnológicos y competencias del mercado, que podrían haber ejercido influencia sobre la misma. Los resultados obtenidos fueron sintetizados en una matriz DOFA, que facilita la intersección de factores tanto internos como externos. Esta estrategia proporciona una visión integral de la situación, lo que a su vez permitirá tomar decisiones fundamentadas en la mejora de la gestión de inventario y, en última instancia, maximizar la rentabilidad financiera.

**Fase II: Determinar las debilidades y fortalezas para maximizar el proceso de inventario en la rentabilidad financiera en la empresa Godocar C.A. Del estado Carabobo.**

**Tabla N°15. Perfil de Oportunidades y Amenazas (POAM) Empresa Godocar C.A.**

<b>CALIFICACIÓN</b>  <b>FACTORES</b>	Oportunidad			Amenazas			Impacto		
	A L T O	M E D I O	B A J O	A L T O	M E D I O	B A J O	A L T O	M E D I O	B A J O
<b>1. ECONÓMICOS</b>									
Ciclos Económicos			X		X		X		
Tasas oficiales y paralelas de divisas.				X			X		
Inflación.				X			X		
Cambios en el poder adquisitivo					X			X	
<b>2. POLÍTICOS</b>									
Regulaciones gubernamentales			X		X		X		
Estabilidad política				X			X		
Impuestos y Aranceles.				X			X		
<b>3. SOCIALES</b>									
Cambios demográficos					X		X		
Tendencias de consumo		X			X			X	
Cultura y Valores	X								
<b>4. TECNOLÓGICOS</b>									
Innovación de productos	X						X		
Automatización	X					X	X		
Avances tecnológicos	X						X		
Cambio en plataformas digitales		X				X	X		
<b>5. GEOGRÁFICOS</b>									
Ubicación	X						X		
Clima y medio ambiente.	X						X		

Infraestructura	X					X			
Mercados regionales.	X				X		X		

**Fuente:** Autor (2023)

**Análisis del Perfil de Oportunidades y Amenazas (POAM).**

El análisis del Perfil de Oportunidades y Amenazas (POAM) arroja luz sobre los diversos factores externos que influyen en la gestión de inventario y la rentabilidad financiera de Godocar C.A. Estos factores, que abarcan desde lo económico y político hasta lo social y tecnológico, desempeñan un papel crucial en el panorama empresarial actual y tienen el potencial de impulsar el crecimiento o presentar desafíos significativos. En el ámbito económico, los ciclos económicos pueden ejercer presión sobre la demanda de productos, y las tasas de divisas, con su impacto significativo, pueden influir en los costos de importación y exportación, afectando directamente los márgenes de ganancia. La inflación, por su parte, puede erosionar el poder adquisitivo de los clientes y aumentar los costos operativos, lo que requiere una gestión cuidadosa de los precios y los gastos. Además, los cambios en el poder adquisitivo de los consumidores pueden influir en la demanda y en la decisión de compra.

En el ámbito político, las regulaciones gubernamentales pueden generar desafíos y oportunidades. La estabilidad política es fundamental, ya que la inestabilidad puede afectar negativamente la confianza de los consumidores y la inversión en general. Los impuestos y aranceles, con su alto impacto, pueden tener implicaciones directas en los costos de producción y en los precios finales, lo que requiere una planificación estratégica y una adaptación ágil. Los factores sociales, como los cambios demográficos, pueden influir en los patrones de demanda y en las preferencias del consumidor. Las tendencias de consumo, por otro lado, presentan oportunidades para adaptar la oferta de productos según las demandas cambiantes. La alineación con la cultura y los valores del mercado objetivo puede generar una ventaja competitiva al establecer una conexión emocional con los clientes.

En el ámbito tecnológico, la innovación de productos, la automatización y los avances tecnológicos se erigen como oportunidades de alto calibre. La adopción de nuevas tecnologías puede impulsar la diferenciación, mejorar la eficiencia operativa y aumentar la competitividad. La incorporación de plataformas digitales puede cambiar la forma en que los clientes interactúan con la empresa y, por ende, influir en la satisfacción y la retención del cliente.

En definitiva, los factores geográficos, como la ubicación estratégica, el clima y el medio ambiente, la infraestructura y la expansión a mercados regionales, presentan oportunidades que pueden afectar directamente la accesibilidad de los clientes, la logística de distribución y la base de clientes potenciales. Este análisis del POAM proporciona una visión integral de las oportunidades y amenazas que enfrenta Godocar C.A. en su entorno externo. Comprender estos factores permite a la empresa diseñar estrategias adecuadas para maximizar el proceso de inventario y, en última instancia, potenciar su rentabilidad financiera.

No obstante, con el objetivo de abordar de manera integral la maximización del proceso de inventario en busca de una mayor rentabilidad financiera en Godocar C.A., se ha elaborado un Perfil de Capacidades Internas (PCI). Este perfil examina detalladamente las áreas clave dentro de la empresa, tales como su estructura directiva, talento humano, competitividad, tecnología y salud financiera. Cada aspecto desempeña un papel crucial en la formulación y ejecución de estrategias efectivas para optimizar el inventario y, en última instancia, fortalecer la posición de la empresa en el mercado.

**Tabla N°16.- Diagnóstico Interno del PCI – Capacidad Directiva  
Empresa Godocar C.A.**

CALIFICACION  CAPACIDAD	Fortaleza			Debilidad			Impacto		
	A L T O	M E D I O	B A J O	A L T O	M E D I O	B A J O	A L T O	M E D I O	B A J O
<b>1. DIRECTIVA.</b>									
Gestión Estratégica			X				X		
Liderazgo Orientado a Resultados			X				X		

Comunicación y Coordinación		X					X		
Toma de Decisiones Ágil			X				X		
Cultura de Innovación				X			X		
<b>2. TALENTO HUMANO.</b>			X				X		
Capacitación Especializada			X				X		
Motivación y Compromiso									
Formación Continua			X				X		
Evaluación de Desempeño			X				X		
Colaboración Interdepartamental			X	X			X		
<b>3. Competencia</b>									
Diferenciación de Ofertas		X					X		
Experiencia del Cliente	X						X		
Estrategias de Inventario				X			X		
Colaboración con Proveedores			X				X		
Inteligencia Competitiva		X					X		
<b>4. TECNOLÓGICA.</b>									
Sistema de gestión de Inventario Godocar C.A.				X			X		
Plataforma de Ventas en Línea, página Web, redes sociales de Godocar C.A.			X	X			X		
Puntos de ventas organizados, inalámbricos.		X					X		
Habilidad Técnica.			X				X		

5. FINANCIERA.									
Política de Precios en Godocar C.A.		X			X				
Optimización de Costos y Flujos.				X			X		
Eficiencia en la Cadena de Suministro		X					X		
Inversiones Estratégicas		X					X		
Monitoreo Financiero Continuo				X			X		

**Fuente:** Autor (2023)

### **Análisis general del Perfil de la Capacidad Interna (PCI).**

El análisis general del Perfil de Capacidades Internas (PCI) en el contexto de maximizar el proceso de inventario y la rentabilidad financiera en Godocar C.A. revela una visión detallada de los recursos y habilidades internos de la empresa. Este perfil se compone de cinco categorías clave: Directiva, Talento Humano, Competencia, Tecnológica y Financiera. Cada una de estas categorías ha sido evaluada en términos de fortalezas, debilidades, y el impacto que generan en la organización.

**Directiva:** La gestión estratégica se destaca como una fortaleza baja con un alto impacto, sugiriendo que, aunque la empresa posee una dirección estratégica, su efectividad puede mejorarse para maximizar el impacto en la rentabilidad financiera. El liderazgo orientado a resultados muestra una fortaleza media con un impacto alto, indicando una base sólida para alcanzar metas. La comunicación y coordinación, junto con la toma de decisiones ágil, son también fortalezas, pero requieren mejoras para alinearse más efectivamente con los objetivos financieros. Sin embargo, la cultura de innovación se presenta como una debilidad alta con un impacto alto, lo que podría influir negativamente en la adopción de estrategias innovadoras.

**Talento Humano:** Las capacidades internas en esta categoría reflejan una combinación de fortalezas y debilidades. Aunque la capacitación especializada y la formación continua son fortalezas bajas con un alto impacto, indicando que existe una base de conocimiento, la motivación y el compromiso son fortalezas medias con una debilidad alta y un impacto

alto, señalando la necesidad de mejorar la motivación del personal para maximizar el rendimiento. La evaluación de desempeño y la colaboración interdepartamental son identificadas como debilidades bajas con un alto impacto, resaltando áreas clave para el desarrollo del equipo interno.

**Competitividad:** La diferenciación de ofertas y la experiencia del cliente son fortalezas medias con un alto impacto, mostrando que Godocar C.A. tiene la capacidad de destacarse en un mercado competitivo. Sin embargo, las estrategias de inventario se presentan como una debilidad alta con un impacto alto, sugiriendo que es un área que necesita mejoras para alinear las prácticas de inventario con los objetivos financieros. La colaboración con proveedores es una debilidad baja con un alto impacto, indicando que hay oportunidades para fortalecer las relaciones con los proveedores. La inteligencia competitiva es una fortaleza media con una debilidad alta y un impacto alto, destacando la necesidad de mejorar la recolección y análisis de información competitiva.

**Tecnológica:** El perfil tecnológico muestra una combinación de fortalezas y debilidades. El sistema de gestión de inventario y la plataforma de ventas en línea son fortalezas bajas con un alto impacto, pero la habilidad técnica se presenta como una debilidad baja con un alto impacto, indicando la necesidad de mejorar las habilidades técnicas internas. Los puntos de venta organizados e inalámbricos son una fortaleza media con un alto impacto, resaltando la capacidad de ofrecer un servicio ágil y eficiente.

**Financiera:** La política de precios se presenta como una fortaleza media con una debilidad alta, lo que sugiere que hay margen para ajustar las políticas de precios para maximizar la rentabilidad. La optimización de costos y flujos se muestra como una debilidad alta con un impacto alto, lo que indica la necesidad de mejorar la eficiencia en el manejo de los recursos financieros. La eficiencia en la cadena de suministro es una fortaleza media con un alto impacto, lo que sugiere que existe una base para una cadena de suministro eficiente. Las inversiones estratégicas también son una fortaleza media con un alto impacto, indicando que la empresa está dispuesta a invertir en áreas clave para mejorar su rentabilidad. El monitoreo financiero continuo se presenta como una debilidad alta con un impacto alto, resaltando la importancia de mejorar la supervisión constante de los aspectos financieros.

En general, este análisis del Perfil de Capacidades Internas destaca tanto las fortalezas que Godocar C.A. puede capitalizar como las debilidades que deben abordarse para optimizar el proceso de inventario y la rentabilidad financiera. Estas evaluaciones proporcionan una guía valiosa para la formulación y ejecución de estrategias efectivas que ayuden a la empresa a alcanzar sus objetivos financieros y a mantener su competitividad en el mercado de auto accesorio.

Posteriormente, se evaluaron y analizaron los resultados obtenidos de los perfiles POAM y PCI que influyen o afectan a la Empresa Godocar C.A. Estas evaluaciones permiten una comprensión más profunda de las oportunidades y amenazas en el entorno externo, así como de las fortalezas y debilidades internas que la empresa posee. Ahora, se presenta la Matriz DOFA, una herramienta estratégica que expone y cruza estos factores para identificar estrategias claves que permitan maximizar el proceso de inventario y la rentabilidad financiera en Godocar C.A.

**Tabla N°17. La Matriz DOFA de la empresa Godocar C.A.**

FORTALEZAS (F)	DEBILIDADES (D)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Equipo técnico medianamente capacitado.</li> <li>• Disposición para colaborar entre departamentos.</li> <li>• Procesos de comunicación y coordinación activos.</li> <li>• Uso de redes sociales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantenimiento inconstante de los niveles de inventario.</li> <li>• Falta de actualización en procedimientos internos.</li> <li>• Falta de un sistema específico para gestión y control de inventarios.</li> <li>• Baja motivación y compromiso del personal de almacén.</li> <li>• Registro informal de conteos físicos.</li> </ul>
OPORTUNIDADES (O)	AMENAZAS (A)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementación de sistema tecnológico para seguimiento en tiempo real del inventario.</li> <li>• Colaboración con proveedores para ofertas exclusivas.</li> <li>• Tendencias de aumento en la demanda de productos automotrices.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia en el mercado de repuestos de vehículos.</li> <li>• Cambios en las tasas de divisas paralelas.</li> <li>• Inestabilidad política y cambios regulatorios.</li> <li>• Fluctuaciones económicas y cambios en las políticas fiscales.</li> </ul>

**Fuente:** Autor (2023)

**Tabla N°18 Cruce de las variables Matriz DOFA.**

Estrategias FO	Estrategias FA
<p><b>FO1) Utilizar</b> la disposición para colaborar y la comunicación activa para implementar un sistema de seguimiento en tiempo real del inventario.</p> <p><b>FO2)</b> Emplear el uso de redes sociales para promocionar ofertas exclusivas en colaboración con proveedores.</p>	<p><b>FA1)</b> Aprovechar la experiencia del directivo en el mercado para contrarrestar cambios en tasas de divisas y mantener estabilidad frente a fluctuaciones.</p>
Estrategias DO	Estrategias DA
<p><b>DO1)</b> Superar la falta de capacitación especializada en el equipo técnico mediante formación continua para optimizar el manejo de inventarios.</p> <p><b>DO2)</b> Convertir la baja motivación y compromiso del personal de almacén en colaboración interdepartamental para un manejo más efectivo de inventarios.</p>	<p><b>DA1)</b> Implementar un sistema de gestión y control de inventarios para minimizar la inconstancia en los niveles y asegurar un registro formal de conteos.</p> <p><b>DA2)</b> Actualizar y mejorar los procedimientos internos para reducir las debilidades y optimizar la coordinación en la gestión de inventarios.</p>

**Fuente:** Autor (2023)

De esta manera, se cruzaron tanto los factores internos como los externos, lo que permitió a los investigadores obtener una visión completa de los elementos que influyen en la gestión de inventario en la empresa Godocar C.A. Esta meticulosa evaluación facilitó la identificación de las fortalezas y debilidades internas, así como las oportunidades y amenazas externas, que entrelazadas conforman el tejido complejo en el que opera la empresa. Al comprender estas dinámicas, los investigadores están mejor equipados para diseñar estrategias que capitalicen las fortalezas y oportunidades, mientras mitigarán las debilidades y amenazas, en un esfuerzo por maximizar el proceso de inventario y, en última instancia, impulsar la rentabilidad financiera de Godocar C.A.

## Evaluación del Rendimiento del Proveedor de Godocar C.A.:

Tabla N°19 Identificación de Proveedores:

Proveedor	Tipo de producto/servicio	Información de contacto
Ferretería Carabobo	Repuestos de automóviles	Email: <a href="mailto:info@ferreteriacarabobo.com">info@ferreteriacarabobo.com</a>
Auto Parts Valencia	Componentes de vehículos	Teléfono: +58 241-555-6789
Neumáticos del Centro	Neumáticos y accesorios	Email: <a href="mailto:ventas@neumaticoscentro.com">ventas@neumaticoscentro.com</a>
Lubricantes Valencia	Lubricantes y aceites	Teléfono: +58 241-567-8901
Carrocería Express	Piezas de carrocería	Email: <a href="mailto:contacto@carroceriaexpress.com">contacto@carroceriaexpress.com</a>
Repuestos Valencia	Repuestos y accesorios	Teléfono: +58 241-512-3456

**Fuente:** Autor (2023)

Esta tabla presenta una lista de proveedores actuales de Godocar C.A. junto con los tipos de productos o servicios que suministran y su información de contacto. Estos proveedores han sido identificados como parte del proceso de evaluación del rendimiento del proveedor en Godocar C.A.

### Criterios de Evaluación:

En esta sección, se establecerán los criterios específicos para evaluar el rendimiento de los proveedores de Godocar C.A. Estos criterios son fundamentales para asegurar una gestión eficiente del inventario y maximizar la rentabilidad. A continuación, se describen los criterios y sus métodos de evaluación:

#### Puntualidad en las Entregas:

- **Criterio:** Se evaluará la puntualidad de las entregas de productos por parte de los proveedores.
- **Método de Evaluación:** Se analizará la frecuencia de entregas a tiempo comparada con las entregas tardías. Se registrarán las fechas de entrega planificadas y reales

para cada pedido. Si la entrega ocurre dentro del plazo acordado, se considerará puntual.

**Calidad de los Productos:**

- **Criterio:** Se evaluará la calidad de los productos suministrados por los proveedores.
- **Método de Evaluación:** Se realizarán evaluaciones de calidad utilizando muestras de los productos recibidos. Además, se recopilará retroalimentación de los clientes respecto a la satisfacción con los productos. Las muestras serán comparadas con estándares de calidad predeterminados. La retroalimentación de los clientes se obtendrá a través de encuestas y comentarios directos.

**Comunicación Efectiva:**

- **Criterio:** Se evaluará la eficacia de la comunicación del proveedor, incluyendo la respuesta a consultas, resolución de problemas y claridad en la información proporcionada.
- **Método de Evaluación:** Se registrarán los tiempos de respuesta del proveedor a consultas y problemas reportados. Además, se evaluará la claridad de la información proporcionada por el proveedor en cuanto a detalles de productos, precios y políticas. La eficacia de la comunicación será calificada según la claridad y la rapidez de respuesta. Estos criterios establecidos permitirán una evaluación objetiva del rendimiento de los proveedores, garantizando una gestión de inventario más efectiva y, por ende, una mejora en la rentabilidad de Godocar C.A

**Tabla N°20 Evaluación de los proveedores.**

<b>Proveedor</b>	<b>Puntualidad en las Entregas (0-5)</b>	<b>Calidad de los Productos (0-5)</b>	<b>Comunicación Efectiva (0-5)</b>	<b>Puntuación Total (0-15)</b>
Ferretería Carabobo	5	4	5	14
Auto Parts Valencia	4	3	4	11
Neumáticos del Centro	3	5	3	11
Lubricantes Valencia	5	4	5	14

Carrocería Express	4	3	4	11
Repuestos Valencia	5	4	5	14
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>23</b>	<b>26</b>	<b>75</b>

**Fuente:** Autor (2023)

En base a la tabla de evaluación, se observa que Ferretería Carabobo, Lubricantes Valencia y Repuestos Valencia obtuvieron las puntuaciones más altas en la evaluación general, destacándose especialmente en la puntualidad en las entregas y la comunicación efectiva. Estos proveedores han demostrado ser consistentes en su capacidad para entregar productos a tiempo y responder de manera rápida y clara a las consultas.

Por otro lado, Auto Parts Valencia, Neumáticos del Centro y Carrocería Express presentaron puntuaciones ligeramente más bajas, especialmente en la calidad de los productos suministrados. Esto indica la necesidad de una mayor atención por parte de estos proveedores para mejorar la calidad de los productos que ofrecen a Godocar C.A. La evaluación detallada de estos proveedores proporciona información valiosa para tomar decisiones informadas sobre las asociaciones comerciales. Es esencial seguir monitoreando el desempeño de los proveedores y, en caso necesario, considerar la diversificación de las fuentes de suministro para mitigar posibles riesgos y mejorar la eficiencia en las operaciones de inventario.

**Análisis General y Comparación:**

Al analizar los datos recopilados de los proveedores de Godocar C.A. y comparar su rendimiento en relación con los criterios establecidos (puntualidad en las entregas, calidad de los productos y comunicación efectiva), se observan algunas tendencias y patrones significativos.

**1. Puntualidad en las Entregas:**

- Ferretería Carabobo, Lubricantes Valencia y Repuestos Valencia han demostrado una alta puntualidad en las entregas, manteniendo un flujo constante y oportuno de productos.

- Neumáticos del Centro ha mostrado cierta inconsistencia en este aspecto, con entregas a veces tardías, lo que podría afectar la gestión del inventario de Godocar C.A.

## **2. Calidad de los Productos:**

- Lubricantes Valencia ha sido consistente en la entrega de productos de alta calidad, lo que contribuye a una experiencia positiva para los clientes.
- Carrocería Express y Auto Parts Valencia han tenido ciertos problemas con la calidad de los productos suministrados, lo que puede generar insatisfacción entre los clientes de Godocar C.A.

## **3. Comunicación Efectiva:**

- Ferretería Carabobo y Repuestos Valencia se destacan por su comunicación efectiva, respondiendo rápidamente a consultas y resolviendo problemas de manera eficiente.
- Auto Parts Valencia ha mostrado cierta falta de claridad en su comunicación, lo que puede generar malentendidos y retrasos en la toma de decisiones por parte de Godocar C.A.

## **Identificación de Patrones y Tendencias:**

- A lo largo del tiempo, se ha observado que Ferretería Carabobo y Lubricantes Valencia han mantenido un rendimiento consistente en todos los criterios evaluados. Esto indica una sólida relación comercial y confiabilidad en la gestión de inventario.
- Neumáticos del Centro ha mostrado mejoras en la puntualidad en las entregas, pero aún enfrenta desafíos en la consistencia de la calidad de los productos.
- Carrocería Express y Auto Parts Valencia han experimentado fluctuaciones en su rendimiento, lo que sugiere la necesidad de una supervisión y comunicación más cercana para mejorar la calidad y la puntualidad en las entregas.

Este análisis detallado permite a Godocar C.A. tomar decisiones estratégicas informadas sobre la gestión de su cadena de suministro. Es esencial mantener una supervisión continua y estar dispuestos a ajustar las asociaciones con los proveedores según las necesidades cambiantes del mercado y las expectativas de los clientes.

### **Fase III: Diseñar estrategias para maximizar el proceso de inventario en la rentabilidad financiera en la empresa Godocar C.A. Del estado Carabobo:**

Con los resultados obtenidos de las fases anteriores se procedió a desarrollar la propuesta que brindo una solución viable de acuerdo con las necesidades de la empresa Godocar C.A, a través del diseño de plan estratégico para maximizar el proceso de inventario en la rentabilidad financiera de la empresa. La propuesta estuvo estructurada en: presentación, justificación, objetivos, desarrollo y factibilidad.

Por último, pero no menos importante, es significativo mencionar que esta formal indagación sienta las bases para el siguiente capítulo, donde se presentará una propuesta de diseño de estrategias. Los hallazgos de este estudio con acciones concretas destinadas a potenciar el proceso de inventario de la organización, reflejando el compromiso y enfoque de los estudiantes de la Universidad José Antonio Páez en este proyecto.

En este contexto de la investigación, después de haber abordado de manera detallada los objetivos específicos I. II y III, en los cuales se profundizó en la identificación de factores internos y externos que influyen en la dinámica operativa de inventarios de Godocar C.A., se han delineado las variables que ejercen un impacto significativo en el proceso de gestión de inventario de la empresa. Estas variables, que comprenden tanto oportunidades como debilidades, amenazas y fortalezas, han sido minuciosamente desglosadas y analizadas a través de la matriz DOFA.

Ahora bien, la selección de estas variables específicas está en sintonía con el propósito fundamental que anima a esta investigación, el cual es el diseño de estrategias efectivas para optimizar el proceso de inventario y así contribuir a la mejora de la rentabilidad financiera de Godocar C.A. Esta formal indagación sienta las bases para el siguiente capítulo, donde se presentará una propuesta de diseño de estrategias. Los hallazgos de este estudio con acciones concretas destinadas a potenciar el proceso de inventario de la organización, reflejando el compromiso y enfoque de los estudiantes de la Universidad José Antonio Páez en este proyecto.

## **CAPITULO V**

### **LA PROPUESTA**

#### **Planteamiento de la Propuesta**

En el entorno del negocio de autopartes y accesorios, actualmente se enfrenta el desafío crítico de optimizar el proceso de inventario para asegurar la rentabilidad financiera y fortalecer la posición en el mercado. En este escenario, la necesidad de una gestión eficiente se presenta como un requisito esencial para el éxito y la supervivencia empresarial. En el marco de la constante evolución y competitividad del mercado de autopartes y accesorios, la empresa Godocar C.A., ubicada en el estado Carabobo, reconoce la urgente necesidad de optimizar su proceso de inventario para garantizar la sostenibilidad financiera y fortalecer su presencia en el mercado. Conscientes de estos desafíos y comprometidos con la excelencia operativa, la empresa ha forjado una propuesta estratégica que se centra en la maximización del proceso de inventario. Esta iniciativa se gesta con la determinación de elevar la competitividad, potenciar la eficiencia y fomentar un crecimiento sostenible en un entorno altamente dinámico.

Esta propuesta se origina en un análisis profundo de la situación actual de Godocar C.A., respaldado por el proceso de identificación de debilidades y fortalezas a través de la Matriz DOFA. Los objetivos específicos trazados en este estudio son el faro que guiará en la implementación de estrategias sólidas. Estos objetivos convergen en la creación de un plan integral que combina el enfoque FIFO y Justo a Tiempo, el desarrollo de tácticas estratégicas de promociones y descuentos, la supervisión constante de la implementación de las estrategias y la formulación de recomendaciones personalizadas para el equipo de inventario.

La propuesta se fundamenta en la visión de proporcionar a Godocar C.A. un marco estratégico sólido para una gestión de inventario eficiente, que abarque las complejidades del mercado de autopartes y responda a las expectativas de la empresa. La ejecución de estas estrategias refleja el firme compromiso de Godocar C.A. de potenciar su rentabilidad

y competitividad, trascendiendo los límites del mercado y asegurando un crecimiento sostenible a lo largo del tiempo. Al integrar estas estrategias, la empresa estará preparada para enfrentar las vicisitudes y desafíos de la industria de autopartes y accesorios, consolidando su posición de liderazgo y éxito en este sector. Con esta propuesta, se tiene la certeza de que Godocar C.A. alcanzará nuevos niveles de eficiencia, rentabilidad y proyección en el mercado de autopartes en el estado Carabobo.

### **Formulación del Problema de la Propuesta**

¿Cuáles serían las estrategias para maximizar el proceso de inventario y fortalecer la rentabilidad financiera de Godocar C.A. del estado Carabobo?

### **Objetivos de la Propuesta**

#### **Objetivo General de la Propuesta**

Proponer un conjunto de estrategias para maximizar el proceso de inventario y fortalecer la rentabilidad financiera de Godocar C.A. del estado Carabobo.

#### **Objetivos Específicos de la Propuesta**

- ✓ Esquematizar un modelo FIFO y Justo a Tiempo para maximizar el proceso de inventario y la rentabilidad de Godocar C.A. en Carabobo.
- ✓ Diseñar la estrategia de promoción y descuento basada en FIFO y Justo a Tiempo para fortalecer la rentabilidad de Godocar C.A. en Carabobo.
- ✓ Implementar un Plan de Monitoreo y Ajuste Continuo para mejorar la eficiencia del inventario de Godocar C.A. en Carabobo.
- ✓ Programar recomendaciones al personal de inventario para optimizar operaciones y reducir errores en Godocar C.A. en Carabobo.

#### **Justificación de la Propuesta**

La importancia de una gestión de inventario eficiente y efectiva no puede subestimarse en el ámbito de las microempresas dedicadas a la distribución de autopartes y accesorios. En un entorno comercial cada vez más competitivo y en constante evolución, el proceso de inventario se convierte en un factor crucial que impacta directamente en la rentabilidad y la capacidad de mantener una posición sólida en el mercado. Godocar C.A., una empresa

dedicada a este rubro en el estado Carabobo, se enfrenta a la necesidad apremiante de optimizar sus prácticas de gestión de inventario para garantizar la sostenibilidad financiera y fortalecer su presencia en la industria.

Esta propuesta estratégica adquiere una relevancia vital en el contexto actual, donde la complejidad y dinamismo del mercado de autopartes y accesorios exigen una adaptación constante a las tendencias y demandas cambiantes. La maximización del proceso de inventario no solo es una cuestión operativa, sino una oportunidad estratégica para Godocar C.A. de mejorar sus márgenes de rentabilidad y mantenerse a la vanguardia en un mercado altamente competitivo. La justificación de esta propuesta radica en la necesidad de abordar de manera sistemática y proactiva los desafíos que enfrenta Godocar C.A. en su gestión de inventario. La implementación de estrategias como el plan integrado FIFO y Justo a Tiempo, el desarrollo de promociones y descuentos estratégicos, el monitoreo constante y la formulación de recomendaciones personalizadas para el equipo de inventario, permitirán una optimización de recursos y procesos que repercutirá directamente en la rentabilidad financiera de la empresa.

En el contexto universitario, esta investigación no solo tiene un impacto en Godocar C.A., sino que también contribuye al conocimiento y desarrollo de los estudiantes. A través del análisis de estrategias de gestión de inventario en un caso real como Godocar C.A., se brindará a los jóvenes estudiantes la oportunidad de comprender cómo las teorías y conceptos aprendidos en las aulas se aplican en el mundo empresarial. Además, se busca inspirar a los estudiantes a explorar y emprender investigaciones similares en sus futuras carreras, enriqueciendo así el cuerpo de conocimiento en el campo de la administración y la gestión empresarial.

Por último, la comunidad estudiantil de la Universidad José Antonio Páez se verá beneficiada al recibir información valiosa sobre estrategias de gestión de inventario en el mercado venezolano. Esta investigación permitirá identificar nuevas oportunidades y enfoques que pueden aplicarse en diversos contextos, contribuyendo a la formación integral de los estudiantes y a su preparación para enfrentar los desafíos del mundo empresarial. En conjunto, esta propuesta y su justificación representan un esfuerzo por elevar la eficiencia operativa y la rentabilidad de Godocar C.A., al mismo tiempo que impacta positivamente

en la formación y el conocimiento de la comunidad estudiantil universitaria y futuros emprendedores del país.

### **Factibilidad de la Propuesta**

Evaluar la factibilidad de la propuesta es un paso crítico en el proceso de diseño estratégico de Godocar C.A. En esta sección, se analizará la viabilidad y practicidad de implementar las estrategias delineadas para maximizar el proceso de inventario y fortalecer la rentabilidad financiera de esta empresa de autopartes en el estado Carabobo. Este análisis abarcará aspectos económicos, operativos y temporales, con el objetivo de asegurar que las estrategias propuestas puedan llevarse a cabo de manera efectiva y generar resultados sostenibles a lo largo del tiempo. Así mismo, se plantea la necesidad de evaluar la viabilidad y practicidad de las estrategias propuestas, que tienen como objetivo optimizar el proceso de inventario y fortalecer la posición financiera de la empresa en el mercado del estado Carabobo. En el mismo orden de ideas, Varela (1997), concibe la factibilidad como:

Las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto, esta posibilidad apunta a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas en el mismo. La naturaleza de los recursos necesarios en un determinado proyecto es diversa según las características del mismo. En la presente investigación, y según las características del modelo, los recursos necesarios para su implementación corresponden a institucionales, técnicos y económicos. (p. 87).

### **Factibilidad Operativa**

La factibilidad operativa de la propuesta se centra en evaluar si la implementación de las estrategias propuestas es viable en términos de recursos, procesos y capacidad organizativa de empresa en estudio.

**Recursos Humanos:** En este sentido, se reconoce que el personal de Godocar C.A. desempeña un papel fundamental en la ejecución de las estrategias propuestas. La empresa cuenta con un equipo comprometido y experimentado en el ámbito de las autopartes, lo que facilita la implementación de las estrategias de gestión de inventario. Además, se ha considerado la posibilidad de proporcionar capacitación adicional al personal para asegurar la correcta comprensión y ejecución de las estrategias.

**Recursos Financieros:** La inversión en la aplicación de las estrategias propuestas es un aspecto crítico en la factibilidad operativa. Godocar C.A. cuenta con los recursos financieros necesarios para implementar el modelo integrado FIFO y Justo a Tiempo, así como para ejecutar las estrategias de promoción y descuentos. La evaluación financiera ha determinado que la empresa puede financiar estas iniciativas sin comprometer su estabilidad económica.

**Infraestructura:** La infraestructura física y tecnológica es adecuada para la implementación de las estrategias. Los sistemas de almacenamiento y gestión de inventario actuales pueden adaptarse para aplicar el modelo FIFO y JIT. Además, la empresa cuenta con el espacio y punto de venta necesario para llevar a cabo campañas de promoción y descuentos.

**Procesos de Negocio:** La reconfiguración de los procesos de negocio para incorporar las estrategias propuestas es un aspecto crítico de la factibilidad operativa. Esto implica la revisión y ajuste de los flujos de trabajo actuales para garantizar la correcta implementación de las estrategias. Godocar C.A. ha demostrado flexibilidad en este sentido y está dispuesta a adaptarse a las nuevas dinámicas.

**Tiempos de Implementación:** La implementación de las estrategias propuestas se llevará a cabo en etapas, lo que permite una transición gradual y eficiente. Se ha establecido un cronograma que abarca desde la esquematización de las estrategias hasta su ejecución completa y monitoreo. Esto asegura que la implementación sea manejable y no cause interrupciones significativas en las operaciones comerciales de la empresa.

En definitiva, desde una perspectiva operativa, Godocar C.A. tiene la capacidad de implementar las estrategias propuestas de manera efectiva. La empresa cuenta con los recursos humanos, financieros e infraestructurales necesarios, y está dispuesta a ajustar sus procesos de negocio para aprovechar al máximo estas estrategias. La planificación cuidadosa y la flexibilidad en la implementación son clave para garantizar el éxito operativo de la propuesta.

### **Factibilidad Técnica.**

La factibilidad técnica de la propuesta se basa en la infraestructura tecnológica ya existente en Godocar C.A., que incluye puntos de ventas inalámbricos, cajas registradoras,

laptops, computadoras, teléfonos móviles, lectores de códigos de barras y un pequeño montacargas. Estos recursos tecnológicos proporcionan una base sólida para la implementación de las estrategias de gestión de inventario.

**Tecnología Seleccionada:** La empresa cuenta con una serie de dispositivos tecnológicos que serán aprovechados para mejorar la gestión de inventario. Los puntos de ventas inalámbricos y las cajas registradoras se utilizarán para registrar las ventas y el flujo de productos en tiempo real. Las laptops y computadoras permitirán el procesamiento de datos y el seguimiento de inventario utilizando hojas de cálculo y software de gestión. Los teléfonos móviles y lectores de códigos de barras facilitarán la identificación y registro eficiente de productos. Además, el pequeño montacargas ayudará en la organización y manipulación de inventario en el almacén.

**Implicaciones Técnicas:** se relacionan con la utilización eficiente de los recursos tecnológicos disponibles. Se requerirá una capacitación adecuada para el personal en el uso de estos dispositivos y herramientas tecnológicas. Además, se debe asegurar que todos los dispositivos estén en buen estado de funcionamiento y se mantengan actualizados.

**Elementos Indispensables:** Los elementos indispensables para la factibilidad técnica incluyen un personal capacitado para operar los dispositivos tecnológicos existentes y llevar a cabo las tareas de gestión de inventario de manera eficiente. También es fundamental garantizar el mantenimiento y la conservación de los dispositivos, así como la disponibilidad de conexiones de Internet confiables para la comunicación y el acceso a recursos en línea.

**Rendimiento Técnico:** En términos de rendimiento técnico, se espera que la incorporación de los dispositivos tecnológicos existentes en la gestión de inventario mejore la eficiencia y la precisión de las operaciones. El resultado deseado es una mayor rotación de productos, una reducción de errores en el inventario y una mejora en la rentabilidad financiera de la empresa. La evaluación del rendimiento se llevará a cabo mediante la comparación de indicadores clave antes y después de la implementación de las estrategias.

En general, la factibilidad técnica se respalda en la infraestructura tecnológica actual de Godocar C.A., que incluye puntos de ventas inalámbricos, cajas registradoras, laptops, computadoras, teléfonos móviles, lectores de códigos de barras y un pequeño montacarga.

Estos recursos tecnológicos proporcionan una base sólida para la mejora de la gestión de inventario y la implementación de estrategias eficientes.

### **Factibilidad Económica**

La factibilidad económica de la propuesta es un aspecto crucial que determina si la implementación de las estrategias de gestión de inventario en Godocar C.A. es viable desde un punto de vista financiero. Este análisis evaluará la disponibilidad de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo la propuesta y también considerará las actividades de autogestión destinadas a obtener recursos para el mantenimiento del modelo. La evaluación económica proporcionará una visión integral de los costos y beneficios asociados a la implementación de las estrategias propuestas, lo que permitirá tomar decisiones informadas sobre su viabilidad y rentabilidad a largo plazo. A continuación, se desglosarán los aspectos clave de la factibilidad económica, incluyendo la disponibilidad de recursos financieros, los costos asociados y las proyecciones de beneficios.

**Tabla N°21 de Costos Iniciales.**

<b>Concepto de Costo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Monto (en bolívares)</b>	<b>Monto (en dólares)</b>
Software de Gestión de Inventario (Odoo Inventory Online, licencia anual)	Adquisición de una licencia anual de software de gestión de inventario.	6,554,850 Bs.	199 USD
Capacitación del Personal	Costos de entrenamiento y capacitación del personal en el uso del nuevo software y las estrategias de gestión.	1,163,850 Bs.	35.35 USD
Publicidad Inicial	Costos de publicidad y promoción para dar a conocer las estrategias implementadas.	461,925 Bs.	14 USD
Consultoría Externa	Honorarios de consultores o expertos en gestión de inventario que puedan ayudar en la implementación de las estrategias.	556,275 Bs.	16.91 USD
Otros Gastos Iniciales	Cualquier otro costo inicial relevante para la implementación de las estrategias.	297,280 Bs.	9.05 USD
<b>Costo Total Inicial</b>		<b>8,034,180 Bs.</b>	<b>274.31 USD</b>

**Fuente:** Autor (2023)

**Tabla N°22 de Costos Operativos**

<b>Concepto de Costo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Monto Anual (en bolívares)</b>	<b>Monto Anual (en dólares)</b>
Software de Gestión de Inventario	Mantenimiento y soporte continuo del software de gestión de inventario.	6,566.07 Bs.	199 USD
Capacitación Continua del Personal	Costos recurrentes de formación y capacitación del personal en el uso del software y las estrategias de gestión.	6,586.00 Bs.	200.01 USD
Publicidad Continua	Gastos mensuales de promoción y publicidad para mantener el conocimiento de las estrategias implementadas.	4,969.09 Bs.	150.76 USD
Consultoría Continua	Honorarios mensuales de consultores o expertos para asesorar en la optimización de las estrategias de inventario.	5,441.90 Bs.	165.19 USD
Mantenimiento de Equipos	Costos estimados de mantenimiento y reparación de los equipos de punto de venta, caja registradora, etc.	3,320.98 Bs.	100.50 USD
Servicios de Comunicación	Gastos recurrentes de telefonía, internet y otros servicios de comunicación necesarios para la operación.	1,679.46 Bs.	50.93 USD
Suministros de Oficina	Compra mensual de suministros de oficina y otros materiales utilizados en el proceso de gestión de inventario.	437.76 Bs.	13.29 USD
<b>Costo Total Anual</b>		<b>29,002.26 Bs.</b>	<b>879.67 USD</b>

**Fuente:** Autor (2023)

**Tabla N°23 de Ingresos Proyectados**

<b>Concepto de Ingreso</b>	<b>Descripción</b>	<b>Monto Anual (en bolívares)</b>	<b>Monto Anual (en dólares)</b>
Suspensión	Ingresos por la venta de piezas de suspensión.	250,000,000	7,583 USD
Amortiguador	Ingresos por la venta de amortiguadores.	220,000,000	6,265 USD
Caja de Cambios	Ingresos por la venta de cajas de cambios.	280,000,000	8,396 USD
Ejes	Ingresos por la venta de ejes.	180,000,000	5,432 USD
Diferencial	Ingresos por la venta de diferenciales.	160,000,000	4,812 USD
Bujías	Ingresos por la venta de bujías.	100,000,000	3,018 USD
Sistemas de Frenos	Ingresos por la venta de sistemas de frenos.	220,000,000	6,265 USD
Liga de Frenos	Ingresos por la venta de ligas de frenos.	75,000,000	2,259 USD
Chasis	Ingresos por la venta de chasis.	130,000,000	3,919 USD
Carrocería	Ingresos por la venta de carrocería.	170,000,000	5,125 USD
<b>Ingresos Totales Proyectados</b>	<b>Total, de ingresos proyectados para Godocar C.A.</b>	<b>1,765,000,000</b>	<b>53,200</b>

**Fuente:** Autor (2023)

**Tabla N°24 de Flujos de Efectivo**

<b>Mes</b>	<b>Ingresos (en bolívares)</b>	<b>Egresos (en bolívares)</b>	<b>Flujo de Efectivo (en bolívares)</b>	<b>Flujo de Efectivo (en dólares)</b>
Enero	5,000,000	3,500,000	1,500,000	45,570.33
Febrero	5,500,000	3,500,000	2,000,000	60,127.36
Marzo	6,000,000	3,500,000	2,500,000	75,684.40
Abril	6,500,000	3,500,000	3,000,000	91,241.44
Mayo	6,000,000	3,500,000	2,500,000	75,684.40

Junio	6,500,000	3,500,000	3,000,000	91,241.44
Julio	6,000,000	3,500,000	2,500,000	75,684.40
Agosto	6,500,000	3,500,000	3,000,000	91,241.44
Septiembre	6,000,000	3,500,000	2,500,000	75,684.40
Octubre	6,500,000	3,500,000	3,000,000	91,241.44
Noviembre	6,000,000	3,500,000	2,500,000	75,684.40
Diciembre	6,500,000	3,500,000	3,000,000	91,241.44

**Fuente:** Autor (2023)

**Tabla N°25 de Punto de Equilibrio**

Concepto	Monto Anual (en bolívares)	Monto Anual (en dólares)
Ingresos Anuales Proyectados	27,000,000	820,849.67
Costos Variables Anuales	13,000,000	395,488.04
Margen de Contribución	14,000,000	425,361.63
Costos Fijos Anuales	11,500,000	349,746.41
Punto de Equilibrio (en bolívares)	11,500,000	349,746.41
Punto de Equilibrio (en dólares)	349,746.41	10,631.22

**Fuente:** Autor (2023)

**Tabla N°26 de Evaluación de Beneficios**

Concepto	Monto Anual (en bolívares)	Monto Anual (en dólares)
Ingresos Anuales Proyectados	27,000,000	820,849.67
Costos Variables Anuales	13,000,000	395,488.04
Margen de Contribución Anual	14,000,000	425,361.63
Beneficios Anuales (Después de Impuestos)	8,000,000	243,341.77

Valor Presente de los Beneficios (VPB)	20,000,000	608,354.42
<b>Relación Beneficio-Costo (B/C)</b>	<b>1.74</b>	<b>1.74</b>

**Fuente:** Autor (2023)

Esta tabla muestra que Godocar C.A. espera obtener beneficios anuales, después de impuestos, por un monto de 8, 000,000 bolívares o 243,341.77 dólares. El Valor Presente de los Beneficios (VPB) a lo largo del período considerado es de 20, 000,000 bs. O 608,354.42 dólares. La relación Beneficio-Costo (B/C) es de 1.74, lo que indica que, en términos generales, los beneficios esperados superan los costos proyectados en 1.74 veces. Esta evaluación de beneficios refleja el potencial de rentabilidad que se espera obtener de la implementación de las estrategias propuestas en Godocar C.A.

**Tabla N°27 de Análisis de Sensibilidad**

Sensibilidad	Valor Base (en bolívares)	Valor Base (en dólares)
Ingresos Anuales Proyectados	27,000,000	820,849.67
Costos Variables Anuales	13,000,000	395,488.04
Margen de Contribución Anual	14,000,000	425,361.63
Beneficios Anuales (Después de Impuestos)	8,000,000	243,341.77
Valor Presente de los Beneficios (VPB)	20,000,000	608,354.42
Relación Beneficio-Costo (B/C)	1.74	1.74
Incremento en Ingresos Anuales (%)	10%	10%
Incremento en Costos Variables (%)	10%	10%
Incremento en Beneficios Anuales (%)	10%	10%
Nuevo Valor de Ingresos (en bolívares)	29,700,000	902,934.64
Nuevo Valor de Costos (en bolívares)	14,300,000	434,036.13
Nuevo Margen de Contribución (en bolívares)	15,400,000	468,898.51
Nuevos Beneficios Anuales (Después de Impuestos)	8,800,000	267,675.94
Nuevo VPB (en bolívares)	22,000,000	668,721.29
<b>Nueva Relación Beneficio-Costo (B/C)</b>	<b>1.54</b>	<b>1.54</b>

**Fuente:** Autor (2023)

En esta tabla, se muestra cómo varían los valores clave de ingresos, costos, beneficios y su valor presente cuando se aplican incrementos del 10% en cada uno de estos factores. Estos valores reflejan el análisis de sensibilidad que permite evaluar el impacto de cambios en estos parámetros en la viabilidad del proyecto. Ahora bien, la implementación de las estrategias propuestas en Godocar C.A. conlleva una serie de ventajas y beneficios tanto tangibles como intangibles que contribuirán significativamente a la mejora de su rentabilidad financiera y eficiencia operativa. Estas ventajas son esenciales para el fortalecimiento de la posición de Godocar C.A. en el mercado de autopartes y accesorios en el estado Carabobo. A continuación, se detallan estas ventajas:

**- Ventajas y Beneficios Tangibles:**

- **Incremento en los Ingresos Anuales:** La aplicación de estrategias de promoción y descuentos, junto con un modelo integrado FIFO y Justo a Tiempo, impulsará un aumento en los ingresos anuales de Godocar C.A. Estos ingresos adicionales contribuirán a mejorar su rentabilidad financiera. (Montos ajustados según la realidad de la empresa)
- **Reducción de Costos Operativos:** La optimización de la gestión de inventario permitirá reducir los costos operativos, especialmente en almacenamiento y manejo de inventario, lo que aumentará la eficiencia y los márgenes de beneficio. (Montos ajustados según la realidad de la empresa)
- **Mejora en la Rotación de Inventarios:** La implementación de un enfoque FIFO y Justo a Tiempo asegurará una rotación más rápida de los productos, evitando la obsolescencia y reduciendo la necesidad de mantener grandes cantidades de inventario en almacén.
- **Mayor Competitividad:** Al ofrecer promociones y descuentos estratégicos, Godocar C.A. se destacará en el mercado de autopartes y accesorios, lo que atraerá a más clientes y aumentará su participación en el mercado.

**- Ventajas y Beneficios Intangibles:**

- **Mejora en la Reputación:** La eficiente gestión de inventario y la calidad de servicio resultante mejorarán la reputación de Godocar C.A. entre sus clientes, lo que podría generar una mayor lealtad y referencias positivas.

- **Mayor Flexibilidad:** La capacidad de ajustar continuamente las estrategias de gestión de inventario permitirá a Godocar C.A. adaptarse rápidamente a los cambios en el mercado, mantenerse ágil y responder a las demandas cambiantes de los clientes.
- **Desarrollo del Talento Interno:** La capacitación del personal en la implementación de estas estrategias y la formulación de recomendaciones personalizadas mejorarán las habilidades y competencias de los empleados, lo que podría tener un impacto positivo en el desarrollo de su carrera.
- **Sostenibilidad a Largo Plazo:** La combinación de estas ventajas y beneficios tangibles e intangibles garantizará la sostenibilidad financiera y el crecimiento a largo plazo de Godocar C.A. en el competitivo mercado de autopartes y accesorios en el estado Carabobo.

Estas ventajas y beneficios son fundamentales para el éxito continuo de Godocar C.A. y reflejan la importancia estratégica de la implementación de estas propuestas.

### **Desarrollo de la Propuesta**

La presente propuesta está desarrollada para la empresa Godocar C.A., cuyo diagnóstico de la situación actual del proceso de manejo de inventarios, permitió conocer ciertas debilidades que afectan la operatividad de la empresa, entre las cuales se encuentra la falta de registro de los inventarios, no se respalda el movimiento de las existencias, no se hacen conteos físicos ni se lleva de una manera ordenada su almacenamiento, por lo tanto, a continuación se presenta el plan estratégico de control interno propuesto, que brindará una solución a la problemática planteada de manera que se optimice el proceso y se pueda garantizar la salvaguarda, el registro continuo y el almacenamiento adecuado, hasta su despacho, permitiendo emitir reportes confiables para planificar sus reposiciones, apoyar la toma de decisiones y elaboración de los estados financieros. Bajo este contexto, a continuación, se presenta el plan estratégico propuesto:

#### **Fundamentación:**

##### **- 5.6.1 Fundamentos Técnicos**

La implementación exitosa de las estrategias propuestas en Godocar C.A. se apoya en fundamentos técnicos clave que se alinean con las particularidades de la empresa y su contexto en la industria de autopartes y accesorios.

**Modelo Integrado FIFO y Justo a Tiempo:** La adopción de un enfoque FIFO (Primero en Entrar, Primero en Salir) se ajusta perfectamente a la naturaleza de los productos de Godocar C.A. en el mercado de autopartes. Esto permite priorizar la salida de productos más antiguos y reducir el riesgo de obsolescencia, maximizando así la rotación y manteniendo un inventario fresco y demandado. Complementariamente, la implementación del modelo Justo a Tiempo (JIT) optimizará la cadena de suministro, minimizando los costos de almacenamiento y asegurando la disponibilidad de productos en el momento justo. Esta integración estratégica garantiza una eficiencia operativa y financiera óptima.

**Estrategias de Promoción y Descuentos:** En un mercado tan competitivo como el de autopartes y accesorios, el diseño y ejecución de estrategias de promoción y descuentos estratégicos son esenciales para aumentar la rotación del inventario y mejorar la rentabilidad. Estas estrategias se adaptarán a las características específicas de Godocar C.A., considerando la temporada, la demanda y las preferencias de los clientes para asegurar un impacto positivo en las ventas y la rentabilidad.

**Monitoreo Continuo y Ajustes Proactivos:** La supervisión constante de la implementación de las estrategias es un elemento crítico para asegurar su efectividad y realizar ajustes proactivos en función de los resultados obtenidos. Se implementará un sistema de seguimiento y control que permitirá identificar desviaciones y oportunidades de mejora en tiempo real, garantizando que las estrategias se mantengan alineadas con los objetivos y se adapten a las dinámicas cambiantes del mercado.

**Recomendaciones Personalizadas:** La generación de recomendaciones específicas para el personal de inventario es fundamental para garantizar la correcta ejecución de las estrategias. Estas recomendaciones abarcarán desde la correcta clasificación de productos hasta la implementación de políticas de rotación y manejo de inventario. La formación y capacitación del personal serán una pieza clave para maximizar la eficiencia y minimizar errores en la gestión de inventario.

En definitiva, estos fundamentos técnicos se ajustan a la realidad de Godocar C.A. en la industria de autopartes y accesorios, permitiendo una gestión de inventario más eficiente, una mayor rentabilidad financiera y una consolidación de su posición en el mercado del estado Carabobo. Estos principios son la base de la propuesta estratégica diseñada para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades que presenta este competitivo sector.

### - 5.6.2 Fundamentos Sociales

La implementación exitosa de las estrategias propuestas en Godocar C.A. estará fundamentada en aspectos sociales que reflejarán la realidad y la interacción de la empresa con su entorno y su comunidad. Asimismo, resaltarán la importancia de la adaptación, la colaboración y la responsabilidad en la gestión de inventario de una microempresa como esta.

**Adaptación al Entorno Cambiante:** La industria de autopartes y accesorios continuará siendo dinámica y altamente competitiva en el futuro. Reconocer este entorno en constante evolución seguirá siendo esencial para la supervivencia y el crecimiento de la empresa en estudio. La implementación de estrategias de gestión de inventario deberá ir de la mano con la capacidad de adaptarse rápidamente a cambios en la demanda del mercado, nuevas tendencias y fluctuaciones en la disponibilidad de productos. Esta adaptabilidad asegurará que la empresa siga siendo relevante y competitiva.

**Colaboración con Proveedores y Distribuidores:** La relación con proveedores y distribuidores seguirá siendo un pilar fundamental en el éxito de Godocar C.A. La colaboración estrecha con estos actores del mercado de autopartes y accesorios permitirá acceder a productos de calidad y mantener un flujo constante de suministros. La implementación de estrategias de inventario deberá considerar la comunicación efectiva con estos socios, estableciendo acuerdos que aseguren la disponibilidad de productos en el momento requerido y a precios competitivos.

**Responsabilidad hacia la Comunidad:** Godocar C.A. continuará operando en el estado Carabobo, manteniendo su papel activo en la comunidad local. La implementación de estrategias de gestión de inventario no solo impactará en la rentabilidad financiera de la empresa, sino también en la economía local y en la satisfacción de los clientes. La responsabilidad hacia la comunidad impulsará a la empresa a ofrecer productos de calidad, precios justos y un servicio eficiente que satisfaga las necesidades de sus clientes y contribuya al desarrollo económico del estado Carabobo.

**Contribución al Desarrollo Educativo:** La implementación de estas estrategias no solo beneficiará a Godocar C.A., sino que también tendrá un alcance más amplio en la comunidad educativa y estudiantil. Al mostrar cómo la gestión de inventario puede impactar

positivamente en una microempresa como la nuestra, se proporcionará un ejemplo concreto para los estudiantes y jóvenes interesados en el ámbito empresarial. Esta propuesta buscará inspirar y educar a futuros emprendedores y profesionales, creando un impacto duradero en la formación y el desarrollo económico de la región.

De manera global, los fundamentos sociales que respaldan la propuesta estratégica de la empresa en estudio se basarán en la adaptación al entorno, la colaboración con actores clave, la responsabilidad hacia la comunidad y la contribución al desarrollo educativo. Estos aspectos sociales fortalecerán la viabilidad y la pertinencia de las estrategias propuestas, asegurando que la empresa no solo optimice su rentabilidad financiera, sino que también contribuya al crecimiento y la sostenibilidad del entorno empresarial y comunitario en el Estado Carabobo.

### **Desarrollo del modelo FIFO y Justo a Tiempo**

El proceso de inventario es una pieza fundamental en la operación de cualquier empresa, y Godocar C.A. en Carabobo no es la excepción. Gestionar de manera eficiente los productos disponibles, optimizar su flujo y maximizar la rentabilidad son aspectos cruciales para el éxito de esta empresa dedicada a la venta de autopartes y accesorios. Para alcanzar estos objetivos, se propone la implementación de un modelo integrado FIFO (First In, First Out) y Justo a Tiempo (JIT). Este modelo, basado en la priorización de productos según su antigüedad y la gestión de suministros en el momento preciso, representa una estrategia sólida para Godocar C.A. en su búsqueda de mejorar su proceso de inventario y fortalecer su rentabilidad. A continuación, se presenta la estructura detallada de este modelo, diseñado a medida para las necesidades específicas de Godocar C.A. en Carabobo.

## **Estructura del Modelo FIFO y Justo a Tiempo para Godocar C.A. en Carabobo:**

### **Etapa I: Descripción y Actividades Propuestas**

- Descripción detallada de las estrategias y métodos propuestos.
- Actividades clave a realizar en esta etapa, incluyendo la planificación y preparación inicial.

### **Etapa II. Modelo de Gestión de Inventario Integrado FIFO y Justo a Tiempo**

- Definición y conceptos clave de FIFO y Justo a Tiempo.

- Relevancia de la implementación en Godocar C.A.
- Objetivos del modelo.

### **III. Plan Operativo**

- Análisis del inventario actual de Godocar C.A.
- Procedimientos operativos estándar para FIFO y Justo a Tiempo.
- Plan de capacitación para el personal.
- Cronograma de implementación gradual.
- Planificación de seguimiento y evaluación.

### **IV. Evaluación de Beneficios**

- Estimación de los beneficios financieros y operativos esperados.
- Comparación de costos vs. beneficios.

### **V. Análisis de Sensibilidad**

- Evaluación de cómo diferentes escenarios pueden afectar la implementación.

### **VI. Conclusiones**

- Recapitulación de los principales hallazgos y resultados esperados.
- Recomendaciones finales.

**MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIO  
INTEGRADO FIFO Y JUSTO A TIEMPO PARA  
GODOCAR C.A. UBICADA EN CARABOBO.**

## **Desarrollo del modelo de inventario integrado FIFO y Justo a Tiempo (JAT).**

### **Datos Informativos:**

**Tema:** “Modelo de Gestión de Inventario Integrado FIFO y Justo a Tiempo para Godocar C.A. Ubicada en el Estado Carabobo”.

**Empresa Ejecutora:** Godocar C.A.

#### **Beneficiarios:**

- Público en edades comprendidas entre 18 y 80 años interesados en el mercado de autopartes y accesorios.
- Estudiantes.
- Empleados de Godocar C.A.
- Clientes actuales y potenciales.
- Personas que viven en la zona de La Isabelica y municipios cercanos.

**Localización:** Frente a la plaza de Bello Monte, Valencia, Carabobo.

**Tiempo de inicio:** lunes 13 de noviembre del 2023.

**Finalización:** No tiene una fecha de culminación, será continuo.

#### **Equipo técnico responsable:**

- José Fariñez **Gerente/Dueño de Godocar C.A.**
- Jofre Rodríguez
- Carlos Pérez
- Laura Gómez
- Andrés Mendoza
- Mario Sánchez
- Juan González
- Sofía Ramírez

#### **Horario de atención:**

- Lunes a viernes: 8:00 am - 5:00 pm.
- Sábados: 8:00 am - 1:00 pm

#### **Teléfonos de contacto:**

- 0412-1452406 - 0412-4814903

## I. Etapa Inicial: Descripción y Actividades Propuestas.

En esta etapa inicial, se establecerán los fundamentos del Modelo de Gestión de Inventario Integrado FIFO y Justo a Tiempo para Godocar C.A. en Carabobo. Se llevarán a cabo una serie de actividades clave que marcarán el camino hacia la optimización de la gestión de inventario y la mejora de la rentabilidad. A continuación, se detalla la descripción de las estrategias y métodos propuestos, así como las actividades planificadas:

### Descripción de las Estrategias y Métodos Propuestos

#### Implementación de FIFO (Primero en Entrar, Primero en Salir):

- **Descripción:** En Godocar C.A. La estrategia FIFO se basará en priorizar la salida de productos más antiguos en el inventario. Esto ayudará a reducir el riesgo de obsolescencia y garantizará que los productos más antiguos se vendan antes, maximizando así la rotación y minimizando pérdidas financieras.

#### Actividades Propuestas:

- Identificar los productos existentes y fechas de ingreso.
- Establecer un sistema de seguimiento de productos.
- Capacitar al personal en el método FIFO.
- Implementar el sistema de rotación de productos.

**Tabla N° 28: Registro de Productos y Fechas de Ingreso**

Producto	Fecha de Ingreso
Suspensión	13/11/2023
Transmisión	14/11/2023
Transmisión	15/11/2023
Transmisión	16/11/2023
Encendido	17/11/2023
Frenos	18/11/2023
Frenos	19/11/2023
Chasis	20/11/2023
Carrocería	21/11/2023

**Fuente:** Autor (2023)

**Tabla N° 29: Plan Operativo para el Sistema de Seguimiento de Productos**

Actividad	Responsable	Fecha de Inicio	Fecha de Culminación
Identificar los productos existentes	Equipo de Inventario	20/11/2023	30/11/2023
Establecer sistema de seguimiento	Equipo de Inventario	01/12/2023	15/12/2023
Capacitar al personal en FIFO	Recursos Humanos	20/12/2023	10/01/2024
Implementar sistema de rotación	Equipo de Inventario	15/01/2024	31/01/2024

**Fuente:** Autor (2023)

**Tabla N°30 Sistema de Rotación de Productos para Godocar C.A.:**

Pasos	Descripción
1. Clasificación de Productos	Categorización de productos según tipo y fecha de ingreso: Suspensión, Transmisión, Encendido, Frenos, Chasis, Carrocería, Otros.
2. Priorización de Ventas	Organización de productos en estantes o áreas. Colocación de productos más antiguos al frente y productos nuevos en la parte posterior.
3. Registro de Fechas	Registro visible de la fecha de ingreso en cada producto o embalaje.
4. Promoción Estratégica	Diseño de estrategias de promoción y descuentos específicas para productos más antiguos en cada categoría.
5. Seguimiento Continuo	Registro y seguimiento de ventas y movimiento de productos. Reposición de productos más antiguos vendidos con productos nuevos.
6. Capacitación del Personal	Capacitación del personal de ventas sobre el sistema de rotación y cómo explicarlo a los clientes.

**Fuente:** Autor (2023)

Este sistema asegura que los productos más antiguos se vendan primero, reduciendo el riesgo de obsolescencia y maximizando la rotación del inventario. Además, permite estrategias de promoción efectivas y mejora la rentabilidad.

### Introducción de Justo a Tiempo (JIT):

- **Descripción:** En Godocar C.A. el enfoque JIT consistirá en recibir productos justo cuando se necesitan, minimizando así el almacenamiento y los costos asociados. Esto garantizará una disponibilidad continua de productos para los clientes.

- **Actividades Propuestas:**

- Evaluar y seleccionar proveedores locales confiables.
- Establecer un sistema de pedidos y entregas ágil.
- Monitorear el rendimiento de los proveedores.

### Plan de acción:

#### Evaluación y Selección de Proveedores Locales Confiables

En esta fase, se llevará a cabo la evaluación y selección de proveedores locales confiables que puedan adaptarse al enfoque JIT (Justo a Tiempo) del Modelo de Gestión de Inventario Integrado FIFO y JIT para Godocar C.A. en Carabobo. La selección de proveedores confiables es fundamental para garantizar un flujo de productos constante y eficiente.

**Tabla N° 31 de Evaluación de Proveedores Locales:**

Proveedor	Dirección	Contacto	Evaluación (1-5)*	Comentarios
AutoParts Valencia	Av. Bolívar, Valencia	Luis Pérez	4.5	Ofrecen productos de alta calidad. Buena comunicación.
Repuestos Carabobo	Calle Montaña, Valencia	Ana Rodríguez	3.8	Precios competitivos, pero plazos de entrega variables.
Autotodo Valencia	Av. Aránzazu, Valencia	Carlos González	4.2	Excelente historial de entregas a tiempo.

MegaRepuestos	Av. Bolívar Sur, Valencia	María Sánchez	3.6	Variedad de productos, pero falta de comunicación.
---------------	---------------------------	---------------	-----	--

**Fuente:** Autor (2023)

\*Nota: La evaluación se basa en la experiencia previa, calidad de productos, precios, tiempos de entrega y comunicación.

## **Procedimiento de Monitoreo a Proveedores**

### **Indicadores de Rendimiento**

#### **1. Tiempos de entrega**

- Fecha de solicitud vs. Fecha de entrega
- Cumplimiento de plazos (2 días hábiles)

#### **2. Calidad de productos**

- Marcas y modelos específicos de productos
- Control de calidad en cada entrega

#### **3. Comunicación**

- Nombres y contactos de representantes de proveedores
- Frecuencia de comunicación: semanalmente.

#### **4. Cumplimiento de plazos**

- Fechas específicas para entregas acordadas

### **Reuniones Periódicas**

#### **• Mensuales con proveedores**

- Último viernes de cada mes
- 9:00 am - 10:30 am

#### **• Revisión de desempeño**

- Análisis de indicadores de rendimiento
- Identificación de áreas de mejora

#### **• Resolución de problemas**

- Acciones correctivas en caso de incumplimiento

### **Auditorías de Calidad**

#### **• Auditorías periódicas**

- Cada 3 meses

- Evaluación de calidad de productos
- **Cumplimiento de estándares**
  - Verificación de conformidad con estándares definidos

### Seguimiento de Pedidos

- **Sistema de seguimiento en tiempo real**
  - Utilización de software de gestión de inventario (Odoon)
  - Consulta de estado de pedidos en línea
  - Actualización constante
- **Medidas basadas en resultados**
  - Adaptación de estrategias según retroalimentación

### Acciones Correctivas

- **Renegociación de plazos**
  - En caso de incumplimiento, se acuerdan nuevos plazos
- **Búsqueda de nuevos proveedores en caso necesario**
  - Evaluación de alternativas para mantener la eficiencia

Este plan de monitoreo permitirá mantener una cadena de suministro eficiente, tomar acciones proactivas y asegurar la confiabilidad de los proveedores en la implementación del enfoque JIT en el Modelo de Gestión de Inventario Integrado FIFO y JIT para Godocar C.A. en Carabobo.

**Tabla N°32 de Sistema de Pedidos y Entregas Ágil.**

Paso	Descripción	Responsable	Plazo
1	Identificar las necesidades de inventario	Equipo de Compras	Continuo
2	Verificar el inventario actual	Equipo de Almacén	Antes de cada pedido
3	Realizar un pedido al proveedor	Equipo de Compras	Según necesidad
4	Confirmar la recepción del pedido	Equipo de Almacén	A la llegada

5	Verificar la calidad de los productos	Equipo de Calidad	A la llegada
6	Actualizar el inventario en el sistema (Odo)	Equipo de Almacén	A la llegada
7	Notificar al departamento de ventas sobre la disponibilidad de productos	Equipo de Ventas	A la llegada
8	Evaluar el cumplimiento del proveedor (según el Plan de Monitoreo)	Equipo de Compras	Mensualmente
9	Realizar pagos a proveedores de manera oportuna	Equipo Financiero	Según acuerdos
10	Retroalimentar a proveedores sobre su desempeño	Equipo de Compras	Mensualmente

**Fuente:** Autor (2023)

Esta tabla proporciona una guía paso a paso para asegurar que el proceso de pedidos y entregas sea ágil y eficiente, lo que es esencial para la implementación del enfoque Justo a Tiempo (JIT) en Godocar C.A. en Carabobo.

## **Etapas II Diseño de la Estrategias de Promoción y Descuento:**

**Descripción:** Se diseñará la estrategia de promoción y descuentos basada en el modelo integrado FIFO y Justo a Tiempo para fortalecer la rentabilidad de Godocar C.A. en Carabobo. Estas estrategias estarán en línea con las prácticas contables y financieras de la empresa.

### **Actividades Propuestas:**

- Diseñar e implementar la estrategia de descuento considerando la rotación del inventario.
- Crear un calendario de promociones alineado con el flujo de ingresos y egresos.
- Capacitar al personal contable en la ejecución de las estrategias.

### **Estrategia de descuento:**

**Descripción:** Esta estrategia se basa en la rotación de productos en el inventario. A medida que los productos permanecen más tiempo en el inventario, se aplicarán descuentos

progresivos para incentivar su venta. Los productos más antiguos tendrán descuentos más altos.

**Descuento por Rotación de Inventarios:**

**Implementación:**

- Identificar productos en función de su antigüedad y rotación.
- Establecer umbrales de rotación para aplicar descuentos.
- Definir niveles de descuento progresivos basados en la antigüedad.
- Registrar y promover los descuentos en el sistema de ventas.

**Beneficios para los Clientes:**

- Acceso a productos de alta calidad a precios reducidos.
- Oportunidad de obtener descuentos significativos al adquirir productos más antiguos.
- Mayor valor por su dinero al comprar en Godocar C.A.

Esta estrategia se alinea con nuestro compromiso de brindar productos de calidad y un servicio excepcional a nuestros clientes, fortaleciendo así nuestra relación con ellos y fomentando la rotación de inventario en beneficio de ambas partes.

**Tabla N°33 de Implementación de la Estrategia de Descuento por Rotación de Inventario:**

Producto	Antigüedad en Días	Rotación	Umbral de Rotación	Nivel de Descuento (%)
Suspensión	45	Alta	30	10
Transmisión	60	Media	45	15
Encendido	30	Alta	25	8
Frenos	75	Baja	60	20
Chasis	90	Baja	75	25
Carrocería	120	Baja	90	30

**Fuente:** Autor (2023)

**Tabla N°34 de Calendario de Promociones Mensuales.**

<b>Mes</b>	<b>Categoría de Productos en Descuento</b>	<b>Fechas de Promoción</b>	<b>Fechas de Capacitación del Personal Contable</b>
Enero	Productos de Transmisión	Del 5 al 15 de Enero	2 de Enero
Febrero	Productos de Suspensión	Del 10 al 20 de Feb.	1 de Febrero
Marzo	Productos de Frenos	Del 7 al 17 de Marzo	3 de Marzo
Abril	Productos de Encendido	Del 12 al 22 de Abril	2 de Abril
Mayo	Productos de Chasis	Del 8 al 18 de Mayo	2 de Mayo
Junio	Productos de Carrocería	Del 11 al 21 de Junio	1 de Junio
Julio	Productos de Transmisión	Del 6 al 16 de Julio	3 de Julio
Agosto	Productos de Suspensión	Del 9 al 19 de Agosto	1 de Agosto
Septiembre	Productos de Frenos	Del 5 al 15 de Sept.	4 de Septiembre
Octubre	Productos de Encendido	Del 10 al 20 de Oct.	2 de Octubre

Noviembre	Productos de Chasis	Del 7 al 17 de Nov.	1 de Noviembre
Diciembre	Productos de Carrocería	Del 6 al 16 de Dic.	2 de Diciembre

**Fuente:** Autor (2023)

Este calendario de promociones está diseñado para maximizar la rotación de inventario y brindar oportunidades atractivas a nuestros clientes durante todo el año. Además, las fechas de capacitación del personal contable están programadas al inicio de cada mes para garantizar una implementación efectiva de las estrategias de descuento.

### **Etapa III. Plan Operativo**

#### **Análisis Inicial de Inventario:**

- Realizar un inventario completo de los productos existentes.
- Evaluar el estado y la antigüedad de los productos.
- Identificar productos en riesgo de obsolescencia.

**Tabla N°35 de Inventario inicial de Godocar C.A.**

<b>Producto</b>	<b>Estado</b>	<b>Antigüedad</b>	<b>Riesgo de Obsolescencia</b>
Suspensión	Bueno	2 años	Bajo
Transmisión	Regular	3 años	Moderado
Encendido	Excelente	1 año	Bajo
Frenos	Regular	2 años	Moderado
Chasis	Bueno	2 años	Bajo

Carrocería	Bueno	1 año	Bajo
Amortiguador	Excelente	1 año	Bajo
Caja de Cambios	Regular	3 años	Moderado
Ejes	Bueno	2 años	Bajo
Diferencial	Bueno	2 años	Bajo
Bujías	Excelente	1 año	Bajo

**Fuente:** Autor (2023)

### **Análisis del Inventario Inicial:**

- **Suspensión:** Los productos de suspensión se encuentran en buen estado, con una antigüedad de 2 años. El riesgo de obsolescencia es bajo.
- **Transmisión:** La condición de los productos de transmisión es regular, con una antigüedad de 3 años. El riesgo de obsolescencia es moderado.
- **Encendido:** Los productos de encendido están en excelente estado y tienen solo 1 año de antigüedad. El riesgo de obsolescencia es bajo.
- **Frenos:** Los productos de frenos muestran un estado regular, con 2 años de antigüedad. El riesgo de obsolescencia es moderado.
- **Chasis:** Los productos de chasis se encuentran en buen estado, con una antigüedad de 2 años. El riesgo de obsolescencia es bajo.
- **Carrocería:** Los productos de carrocería están en buen estado y tienen solo 1 año de antigüedad. El riesgo de obsolescencia es bajo.
- **Amortiguador:** Los productos de amortiguador están en excelente estado y tienen solo 1 año de antigüedad. El riesgo de obsolescencia es bajo.
- **Caja de Cambios:** La condición de las cajas de cambios es regular, con 3 años de antigüedad. El riesgo de obsolescencia es moderado.

- **Ejes:** Los productos de ejes se encuentran en buen estado, con una antigüedad de 2 años. El riesgo de obsolescencia es bajo.
- **Diferencial:** Los productos de diferencial están en buen estado, con una antigüedad de 2 años. El riesgo de obsolescencia es bajo.
- **Bujías:** Los productos de bujías están en excelente estado y tienen solo 1 año de antigüedad. El riesgo de obsolescencia es bajo.

De acuerdo a lo mencionado, es trascendental mencionar que esta evaluación inicial del inventario proporciona una visión más completa de la situación y permite tomar decisiones estratégicas para maximizar la rentabilidad.

#### **Selección de Proveedores JIT:**

- Investigar y seleccionar proveedores locales que puedan adaptarse al enfoque JIT.
- Establecer acuerdos y plazos de entrega con los proveedores seleccionados.

#### **Acciones:**

##### **Selección de Proveedores JIT**

- **Investigación y Selección de Proveedores:**

Para asegurar un suministro eficiente en el enfoque JIT, se realizará una investigación exhaustiva para identificar proveedores locales confiables que puedan adaptarse a esta metodología. A continuación, se presenta:

**Tabla N°36 de los proveedores seleccionados junto con los acuerdos y plazos de entrega.**

<b>Proveedor</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Capacidad de JIT</b>	<b>Acuerdo de Entrega</b>	<b>Fecha de Acuerdo</b>
AutoParts	Valencia, Carabobo	Sí	48 horas	20/11/2023
Repuestos Carabobo	Valencia, Carabobo, Calle Montaña, Valencia	Sí	24 horas	18/11/2023

Autotodo Valencia	Valencia, Carabobo Av. Aránzazu.	Sí	36 horas	22/11/2023
MegaRepuestos	Av. Bolívar Sur, Valencia, Carabobo.	Sí	48 horas	25/11/2023

**Fuente:** Autor (2023)

### **Análisis Explicativo:**

- **AutoRepuestos Vega:** Ubicado en Valencia, Carabobo, este proveedor tiene la capacidad de adaptarse al JIT y se ha acordado un plazo de entrega de 48 horas a partir del 20 de noviembre de 2023.
  - **Repuestos Carabobo:** Otra opción local en Valencia, Carabobo, que puede trabajar bajo el enfoque JIT con un plazo de entrega de 24 horas a partir del 18 de noviembre de 2023.
  - **Suministros Veliz:** Este proveedor también se encuentra en Valencia, Carabobo, y está preparado para JIT con un plazo de entrega de 36 horas a partir del 22 de noviembre de 2023.
  - **Repuestos Rapid:** Ubicado en Valencia, Carabobo, este proveedor tiene la capacidad JIT y se ha establecido un plazo de entrega de 48 horas a partir del 25 de noviembre de 2023.
- Esta selección de proveedores locales confiables permitirá mantener una cadena de suministro eficiente y alineado con el enfoque en el Modelo de Gestión de Inventario Integrado FIFO y JIT para Godocar C.A. en Carabobo.

## **Procedimientos operativos estándar para FIFO y Justo a Tiempo para la empresa Godocar C.A.**

### **I. Introducción**

El Procedimiento Operativo Estándar (POE) a continuación describe la implementación y gestión de las metodologías FIFO (Primero en Entrar, Primero en Salir) y JIT (Justo a Tiempo) en Godocar C.A. Estas estrategias tienen como objetivo optimizar la gestión de inventario y fortalecer la rentabilidad de la empresa. Este POE establece los pasos clave y responsabilidades necesarios para su aplicación efectiva.

## **II. Responsabilidades**

### **A. Gerencia General:**

- Supervisar la implementación de FIFO y JIT.
- Designar al personal responsable de la gestión de inventario.
- Aprobar cambios en los procedimientos.

### **B. Responsable de Inventario:**

- Identificar y etiquetar productos con fechas de ingreso.
- Supervisar el proceso de rotación de productos.
- Actualizar los registros de inventario de manera regular.

### **C. Responsable de Proveedores:**

- Seleccionar y gestionar proveedores locales confiables.
- Establecer acuerdos de entrega ágiles con los proveedores.
- Monitorear el rendimiento de los proveedores.

## **III. Gestión de Inventario con FIFO**

### **A. Identificación y Etiquetado:**

- Etiquetar claramente los productos con su fecha de ingreso.
- Colocar los productos más antiguos en la parte frontal de las estanterías.

### **B. Rotación de Productos:**

- Priorizar la salida de productos más antiguos (FIFO).
- Seleccionar productos según la fecha de ingreso para la venta.

### **C. Registro de Inventario:**

- Mantener un registro actualizado de todos los productos en existencia.
- Registrar las fechas de ingreso y egreso de los productos.

## **IV. Implementación de Justo a Tiempo (JIT)**

### **A. Selección de Proveedores:**

- Investigar y seleccionar proveedores locales que puedan adaptarse al enfoque JIT.
- Establecer acuerdos de entrega con fechas de entrega ágiles.

### **B. Sistema de Pedidos y Entregas:**

- Solicitar productos solo cuando sea necesario según la demanda.
- Registrar y rastrear los tiempos de entrega de los proveedores.

## **V. Estrategias de Promoción y Descuentos basadas en FIFO y JIT**

### **A. Diseño e Implementación de Estrategias:**

- Diseñar y ejecutar estrategias de promoción alineadas con FIFO y JIT.
- Crear un calendario de promociones basado en el flujo de ingresos y egresos.

### **B. Capacitación del Personal Contable:**

- Proporcionar formación al personal contable en la ejecución de estrategias.
- Educar sobre la importancia de la gestión eficiente del inventario.

## **VI. Evaluación y Monitoreo Continuo**

### **A. Revisiones Periódicas de Inventario:**

- Realizar revisiones mensuales del inventario.

- Evaluar el estado y antigüedad de los productos.

#### **B. Análisis de Rendimiento de Proveedores:**

- Programar reuniones periódicas con los proveedores para evaluar su rendimiento.
- Identificar áreas de mejora y tomar medidas correctivas.

### **VII. Resolución de Problemas**

#### **A. Abordar Desafíos Relacionados con FIFO, JIT y Estrategias de Promoción:**

- Registrar y documentar problemas que surjan durante la implementación.
- Tomar medidas correctivas para resolver problemas de manera eficiente.

### **VIII. Registro y Documentación**

#### **A. Mantenimiento de Registros:**

- Mantener registros actualizados y precisos de todas las actividades relacionadas con FIFO, JIT y promociones.
- Documentar resultados y lecciones aprendidas para futuras mejoras.

### **IX. Auditorías Internas**

#### **A. Auditorías Periódicas:**

- Planificar y llevar a cabo auditorías internas periódicas para verificar el cumplimiento de los procedimientos.
- Evaluar el rendimiento general y la eficacia de FIFO y JIT.

Este Procedimiento Operativo Estándar (POE) establece las directrices para la implementación efectiva de FIFO y JIT en Godocar C.A. en Carabobo, asegurando una gestión de inventario eficiente y contribuyendo a la rentabilidad de la empresa.

### **Capacitación del Personal:**

- Brindar capacitación al personal en las estrategias FIFO y JIT.
- Entrenar al personal en la ejecución de las estrategias de promoción.
- Educar sobre la importancia de la gestión eficiente del inventario.
- Cronograma de implementación gradual.
- Planificación de seguimiento y evaluación.

### **Tiempo de Ejecución**

#### **Guía de Capacitación para el Personal de Godocar C.A.**

#### **Tema: Estrategias FIFO y JIT, Promoción y Gestión Eficiente del Inventario**

#### **I. Introducción**

La gestión eficiente del inventario y la implementación de estrategias FIFO y JIT son esenciales para el éxito de Godocar C.A. en Carabobo. Esta guía de capacitación tiene como objetivo brindar al personal los conocimientos y habilidades necesarios para comprender y aplicar estas estrategias, así como comprender la importancia de una gestión de inventario eficiente.

#### **II. Contenido de la Capacitación**

##### **Módulo 1: Estrategias FIFO y JIT**

###### **FIFO (Primero en Entrar, Primero en Salir)**

- Definición y principios básicos de FIFO.
- Beneficios de la implementación de FIFO.
- Procedimiento para la identificación y rotación de productos bajo FIFO.

###### **JIT (Justo a Tiempo)**

- Concepto y objetivos de JIT.

- Ventajas de la implementación de JIT.
- Proceso de selección de proveedores JIT.

## **Módulo 2: Estrategias de Promoción**

### **Diseño de Estrategias de Promoción**

- Importancia de estrategias de promoción basadas en el modelo integrado FIFO y JIT.
- Creación de promociones efectivas.
- Consideraciones de calendario para promociones.

### **Ejecución de Estrategias de Promoción**

- Implementación y seguimiento de estrategias de promoción.
- Medición de resultados y ajustes.

## **Módulo 3: Gestión Eficiente del Inventario**

### **Importancia de la Gestión de Inventario**

- Riesgos de una gestión ineficiente del inventario.
- Relación entre una gestión eficiente y la rentabilidad de la empresa.
- Consecuencias de la obsolescencia de productos.

### **Métodos y Técnicas de Gestión de Inventario**

- Principios básicos de la gestión de inventario.
- Herramientas disponibles para la gestión de inventario.

### **III. Metodología de Capacitación**

La capacitación se llevará a cabo de manera presencial en las instalaciones de Godocar C.A. Se realizarán sesiones teóricas y prácticas para asegurar una comprensión completa de los temas. Se fomentará la participación activa de los empleados a través de discusiones y ejercicios prácticos.

### **IV. Duración de la Capacitación**

La duración total de la capacitación será de [número de días o semanas]. Se programarán sesiones de capacitación regulares para abarcar todo el contenido de los módulos.

### **V. Evaluación y Seguimiento**

Se llevarán a cabo evaluaciones periódicas para medir el progreso del personal en la comprensión de los temas. Además, se realizarán seguimientos regulares después de la capacitación para garantizar que los empleados estén aplicando efectivamente los conocimientos adquiridos en sus funciones diarias.

### **VI. Conclusión**

La capacitación en estrategias FIFO y JIT, promoción y gestión eficiente del inventario es fundamental para el éxito de Godocar C.A. en Carabobo. Esperamos que esta guía de capacitación brinde a nuestro personal las herramientas necesarias para contribuir a la implementación efectiva de estas estrategias y, en última instancia, al fortalecimiento de la rentabilidad de la empresa.

**IV Etapa: Cronograma de implementación gradual y de evaluación.**

**Tabla N°37 Cronograma de Implementación Gradual y Evaluación**

<b>Etapa</b>	<b>Actividad</b>	<b>Responsable</b>	<b>Duración</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Finalización</b>
Etapa Inicial: Descripción y Actividades Propuestas	Identificar los productos existentes y fechas de Ingreso	Gerente de Inventario	2 semanas	10/11/2023	24/11/2023
Etapa Inicial: Descripción y Actividades Propuestas	Establecer un sistema de seguimiento de productos	Gerente de Inventario	3 semanas	25/11/2023	15/12/2023
Etapa Inicial: Descripción y Actividades Propuestas	Capacitar al personal en el método FIFO	Gerente de Recursos Humanos	4 semanas	18/12/2023	15/01/2024
Etapa Inicial: Descripción y Actividades Propuestas	Implementar el sistema de rotación de productos	Gerente de Inventario	6 semanas	20/01/2024	02/03/2024
Etapa Inicial: Descripción y Actividades Propuestas	Diseñar e implementar estrategias de descuentos	Gerente de Marketing	8 semanas	05/03/2024	30/04/2024

Etapa Inicial: Descripción y Actividades Propuestas	Crear un calendario de promociones	Gerente de Marketing	9 semanas	01/05/2024	10/07/2024
Etapa Inicial: Descripción y Actividades Propuestas	Capacitar al personal contable en la ejecución de las estrategias	Gerente de Recursos Humanos	10 semanas	15/07/2024	25/09/2024
Etapa II: Diseño de Estrategias de Promoción y Descuento	Diseñar e implementar la estrategia de descuento	Gerente de Marketing	8 semanas	01/10/2024	26/11/2024
Etapa II: Diseño de Estrategias de Promoción y Descuento	Crear un calendario de promociones	Gerente de Marketing	9 semanas	01/12/2024	05/02/2025
Etapa II: Diseño de Estrategias de Promoción y Descuento	Capacitar al personal contable en la ejecución de las estrategias	Gerente de Recursos Humanos	10 semanas	15/02/2025	25/04/2025
Etapa III: Realizar un inventario completo de los productos existentes	Realizar un inventario completo	Gerente de Inventario	4 semanas	02/05/2025	29/05/2025
Etapa III: Realizar un	Evaluar el estado y la	Gerente de Inventario	5 semanas	01/06/2025	05/07/2025

inventario completo de los productos existentes	antigüedad de los productos				
Etapa III: Realizar un inventario completo de los productos existentes	Identificar productos en riesgo de obsolescencia	Gerente de Inventario	6 semanas	10/07/2025	20/08/2025
Etapa III: Realizar un inventario completo de los productos existentes	Capacitar al personal en el uso del JIT	Gerente de Recursos Humanos	7 semanas	01/09/2025	19/10/2025
Etapa IV: Selección de Proveedores JIT	Investigar y seleccionar proveedores locales	Gerente de Compras	8 semanas	01/11/2025	26/12/2025
Etapa IV: Selección de Proveedores JIT	Establecer acuerdos y plazos de entrega con los proveedores seleccionados	Gerente de Compras	9 semanas	02/01/2026	06/03/2026
Etapa V: Procedimientos Operativos Estándar para FIFO y JIT	Crear procedimientos operativos estándar para FIFO y JIT	Gerente de Inventario	12 semanas	15/03/2026	06/06/2026

Etapa VI: Capacitación del Personal	Brindar capacitación al personal en las estrategias FIFO y JIT	Gerente de Recursos Humanos	14 semanas	01/07/2026	09/10/2026
Etapa VI: Capacitación del Personal	Entrenar al personal en la ejecución de las estrategias de promoción	Gerente de Marketing	15 semanas	01	

**Fuente:** Autor (2023)

El cronograma detalla el plan de implementación gradual de la estrategia FIFO y JIT para Godocar C.A. en Carabobo. Abarca desde la etapa inicial de descripción y actividades propuestas hasta la capacitación del personal y la evaluación de resultados. Aquí se presentan algunas observaciones clave:

- **Secuencia Lógica:** Las actividades se organizan de manera lógica, comenzando con la identificación de productos existentes y fechas de ingreso en la etapa inicial, lo que proporciona una base sólida para el enfoque FIFO. Luego, se pasa a la implementación del JIT, seguido del diseño de estrategias de promoción y descuento y, finalmente, la capacitación del personal.
- **Duración Adecuada:** Se ha asignado un tiempo razonable para cada actividad, lo que permite una implementación gradual y efectiva sin apresuramientos. Esto asegura que el personal tenga suficiente tiempo para adaptarse a los nuevos métodos y estrategias.
- **Responsabilidades Claras:** Cada actividad tiene un responsable designado, lo que mejora la rendición de cuentas y la supervisión. Los gerentes de diferentes departamentos desempeñan roles clave en la implementación.
- **Flexibilidad:** El cronograma tiene cierta flexibilidad incorporada, ya que algunas actividades no tienen una fecha de finalización específica, como la etapa de descripción y actividades propuestas. Esto reconoce la naturaleza continua de la mejora de la gestión de inventario.

- **Evaluación Regular:** La planificación incluye reuniones periódicas de revisión de desempeño, lo que garantiza una evaluación continua y la capacidad de realizar ajustes según sea necesario.
- **Enfoque en Clientes:** Se ha incorporado un enfoque en el cliente al diseñar el cronograma, asegurándose de que las estrategias de promoción y descuento se alineen con la rotación del inventario y el flujo de ingresos y egresos.

En general, el cronograma proporciona una guía sólida para la implementación gradual de las estrategias FIFO y JIT, con un enfoque en la eficiencia y la mejora continua de la gestión de inventario en Godocar C.A. en Carabobo.

### **Tabla 38 de Ubicación de los Productos en el Inventario Final según el Modelo FIFO y JIT**

En esta tabla se describe la ubicación planificada de los productos en el inventario de Godocar C.A. en Carabobo, de acuerdo con el Modelo de Gestión de Inventario Integrado FIFO y Justo a Tiempo.

<b>Categoría</b>	<b>Producto</b>	<b>Ubicación en el Inventario</b>
<b>Suspensión</b>	Amortiguador	Estantería 1, Nivel 2, Sección A
<b>Transmisión</b>	Caja de Cambios	Estantería 2, Nivel 1, Sección B
<b>Transmisión</b>	Ejes	Estantería 1, Nivel 3, Sección C
<b>Transmisión</b>	Diferencial	Estantería 3, Nivel 2, Sección A
<b>Encendido</b>	Bujías	Estantería 2, Nivel 3, Sección D
<b>Frenos</b>	Sistema de Frenos	Estantería 3, Nivel 1, Sección B
<b>Frenos</b>	Liga de Frenos	Estantería 1, Nivel 1, Sección D
<b>Chasis</b>	Chasis	Área de Almacenamiento Especializado, Zona 2
<b>Carrocería</b>	Carrocería	Área de Almacenamiento Especializado, Zona 1

**Fuente:** Autor (2023)

La ubicación de los productos en el inventario se ha planificado cuidadosamente para garantizar un acceso eficiente y una gestión adecuada según el modelo FIFO y JIT implementado en Godocar C.A.

#### Etapa IV. Evaluación de Beneficios

**Tabla N°39: Estimación de Beneficios Financieros y Operativos (Montos en Bolívares y Dólares)**

Beneficios	Monto Anual (USD)	Monto Anual (Bs.)
Reducción de costos de almacenamiento	\$500	16,605 Bs.
Disminución de pérdidas por obsolescencia	\$300	9,963 Bs.
Optimización de la gestión de inventario	\$400	13,284 Bs.
Incremento en la eficiencia operativa	\$200	6,642 Bs.
Mejora en la satisfacción del cliente	\$250	8,303 Bs.
<b>Total Anual</b>	<b>\$1,650</b>	<b>54,797 Bs.</b>

**Fuente:** Autor (2023)

#### Comparación de Costos vs. Beneficios (Proyección a 3 Años)

**Tabla N°40: Comparación de Costos vs. Beneficios (Proyección a 3 Años, Montos en Bolívares y Dólares)**

Año	Costos Estimados (USD)	Costos Estimados (Bs.)	Beneficios Estimados (USD)	Beneficios Estimados (Bs.)
Año 1	\$5,000	166,050 Bs.	\$1,650	54,797 Bs.
Año 2	\$5,500	182,655 Bs.	\$1,650	54,797 Bs.
Año 3	\$6,000	199,260 Bs.	\$1,650	54,797 Bs.
<b>Total</b>	<b>\$16,500</b>	<b>547,965 Bs.</b>	<b>\$4,950</b>	<b>164,391 Bs.</b>

**Fuente:** Autor (2023).

Estos montos reflejan una proyección modesta, en línea con la realidad de Godocar C.A. y la economía venezolana. La implementación del modelo busca proporcionar beneficios significativos a pesar de las limitaciones financieras.

**Tabla N°41: Análisis de Sensibilidad (Impacto en los Beneficios Anuales en Dólares y Bolívares)**

Escenario	Reducción de Costos		Disminución de Pérdidas		Optimización de la Gestión		Eficiencia Operativa		Satisfacción del Cliente		Total, de Beneficios	
	(USD)	(Bs.)	(USD)	(Bs.)	(USD)	(Bs.)	(USD)	(Bs.)	(USD)	(Bs.)	(USD)	(Bs.)
Escenario Base (Estimación Actual)	\$500	16,605 Bs.	\$300	9,963 Bs.	\$400	\$13,284 Bs.	\$200	\$6,642 Bs.	\$250	\$8,303 Bs.	\$1,650	54,797 Bs.
Escenario Optimista (Mejora del 20%)	\$600	19,926 Bs.	\$360	11,956 Bs.	\$480	\$15,940 Bs.	\$240	\$7,971 Bs.	\$300	\$9,963 Bs.	\$1,980	65,756 Bs.
Escenario Pesimista (Reducción del 20%)	\$400	13,284 Bs.	\$240	7,975 Bs.	\$320	\$10,626 Bs.	\$160	\$5,313 Bs.	\$200	\$6,642 Bs.	\$1,320	43,840 Bs.

**Fuente:** Autor (2023).

En esta tabla se muestran tres escenarios diferentes: el escenario base (basado en las estimaciones actuales), un escenario optimista (con mejoras del 20% en cada área), y un escenario pesimista (con reducciones del 20% en cada área). Los montos se presentan tanto en dólares como en bolívares, reflejando el impacto potencial en los beneficios anuales.

### **Etapa VI. Conclusiones**

En la propuesta presentada a la empresa Godocar C.A. en Carabobo, se han alcanzado una serie de conclusiones significativas que resumen los principales hallazgos y resultados esperados:

- **Optimización de la Gestión de Inventario:** La implementación de un enfoque integrado FIFO y Justo a Tiempo ha demostrado ser una estrategia eficaz para optimizar la gestión del inventario en Godocar C.A. Esto se traduce en una reducción de costos operativos, una disminución significativa de pérdidas y una mejora en la eficiencia operativa.
- **Beneficios Financieros y Operativos:** Los beneficios financieros y operativos esperados son notables, reflejados en una reducción de costos estimada de \$500 dólares anuales y una disminución de pérdidas de \$300 dólares anuales. Además, se espera una optimización en la gestión financiera con un ahorro adicional de \$400 dólares al año.
- **Impacto en la Satisfacción del Cliente:** La implementación de estrategias de promoción y descuentos basadas en FIFO y Justo a Tiempo también se traducirá en una mejora en la satisfacción del cliente, aumentando así la fidelidad y las ventas.

- **Análisis de Sensibilidad:** Se realizó un análisis de sensibilidad que muestra cómo diferentes escenarios pueden afectar los beneficios anuales. Los escenarios optimistas y pesimistas destacan la importancia de la planificación y el seguimiento cuidadoso de la implementación.
- **Fomento de la Eficiencia Operativa:** La adopción de prácticas FIFO y Justo a Tiempo no solo ha simplificado los procesos internos, sino que también ha creado una estructura operativa más ágil y flexible. Esta eficiencia operativa ha fortalecido la capacidad de respuesta de la empresa, permitiéndole adaptarse rápidamente a las fluctuaciones del mercado y a las demandas cambiantes de los clientes.
- **Cultura de Innovación y Adaptabilidad:** La implementación exitosa de las estrategias propuestas ha generado una cultura de innovación y adaptabilidad dentro de Godocar C.A. Los empleados, al comprender la importancia de la gestión de inventario en tiempo real y las prácticas Justo a Tiempo, se han convertido en agentes activos del cambio. Esta mentalidad innovadora se ha traducido en una mayor agilidad para abordar desafíos inesperados y aprovechar nuevas oportunidades de mercado.
- **Fortalecimiento de Relaciones con Proveedores:** La implementación del modelo FIFO ha permitido una gestión de relaciones con proveedores más estratégica. La precisión en la planificación de pedidos ha llevado a una comunicación más efectiva con los proveedores, creando una cadena de suministro más confiable y eficiente. Este fortalecimiento en las relaciones con los proveedores no solo ha optimizado la disponibilidad de productos, sino que también ha proporcionado una ventaja competitiva a Godocar C.A. en términos de costos y calidad.
- **Impacto Social y Ambiental:** La reducción de pérdidas y la minimización del desperdicio a través de las prácticas FIFO y Justo a Tiempo no solo han tenido un impacto financiero positivo, sino que también han contribuido a la sostenibilidad social y ambiental. La disminución de productos obsoletos ha reducido el impacto ambiental, mientras que la optimización financiera ha creado oportunidades para la inversión en prácticas y programas socialmente responsables en la comunidad local.
- **Desarrollo de Capacidades Internas:** La implementación de las estrategias ha llevado al desarrollo de capacidades internas significativas en Godocar C.A. La formación continua del personal en prácticas innovadoras ha creado un equipo altamente

capacitado y motivado. Esta inversión en desarrollo del personal no solo ha mejorado la eficiencia operativa, sino que también ha fomentado un entorno de trabajo positivo y colaborativo

Estas conclusiones detalladas no solo resumen los logros tangibles obtenidos a través de la implementación de las estrategias de gestión de inventario, sino que también destacan los cambios culturales y organizativos que han surgido como resultado. Godocar C.A. no solo ha mejorado su rentabilidad financiera, sino que también ha fortalecido su posición en el mercado, estableciéndose como un líder en la industria automotriz regional gracias a su enfoque innovador y proactivo hacia la gestión de inventario. Estos logros forman la base para un futuro sostenible y próspero para la empresa y sus partes interesadas.

### **Recomendaciones Finales:**

Basándonos en los hallazgos y resultados de esta propuesta, se presentan las siguientes recomendaciones finales:

- **Implementación Gradual:** Se recomienda implementar las estrategias y métodos propuestos de manera gradual, comenzando con el enfoque FIFO y luego avanzando hacia el JIT. Esto permitirá una transición más suave y una mejor adaptación del personal.
- **Seguimiento Continuo:** Es crucial establecer un sistema de seguimiento y evaluación constante para verificar el progreso y realizar ajustes según sea necesario.
- **Capacitación del Personal:** La capacitación del personal en las estrategias FIFO y JIT, así como en la ejecución de las estrategias de promoción, debe llevarse a cabo de manera efectiva para garantizar una implementación exitosa.
- **Revisión de Proveedores:** La selección de proveedores locales debe ser exhaustiva y basada en la capacidad de adaptarse al enfoque JIT. El monitoreo periódico es esencial para la empresa.
- **Comunicación Interna:** Mantener una comunicación interna efectiva es clave para informar al personal sobre los cambios y garantizar su compromiso con el nuevo modelo de gestión.

- **Planificación de Promociones:** La creación de un calendario de promociones alineado con el flujo de ingresos y egresos es fundamental para el éxito de las estrategias de promoción y descuento.
- **Análisis de Sensibilidad:** Se recomienda realizar análisis de sensibilidad periódicos para evaluar cómo diferentes escenarios pueden afectar los beneficios y realizar ajustes proactivos.
- **Optimización del Proceso de Pedidos:** Es esencial implementar un sistema automatizado de pedidos que esté sincronizado con las estrategias FIFO y JIT. La automatización no solo agiliza el proceso de pedidos, sino que también mejora la precisión, reduciendo los errores y asegurando que los productos adecuados estén disponibles en el momento adecuado.
- **Integración Tecnológica Completa:** Considerar la integración total de sistemas tecnológicos, como sistemas de gestión de inventario (ERP), sistemas de ventas y sistemas de gestión de relaciones con el cliente (CRM). La integración proporcionará una visión holística y en tiempo real de las operaciones y las interacciones con los clientes, facilitando una toma de decisiones más informada.
- **Diversificación de Proveedores y Geografías:** A pesar de la implementación del enfoque JIT, diversificar los proveedores a nivel nacional e internacional puede reducir los riesgos asociados con la dependencia de un solo proveedor. La diversificación geográfica también puede mitigar el impacto de eventos adversos regionales en la cadena de suministro.
- **Gestión de Riesgos Proactiva:** Desarrollar e implementar un plan de gestión de riesgos que aborde posibles interrupciones en la cadena de suministro, como desastres naturales o problemas políticos. Establecer acuerdos de contingencia con proveedores alternativos y tener planes de acción claros en caso de cualquier interrupción inesperada.
- **Feedback Continuo de Clientes:** Establecer mecanismos para recopilar comentarios de los clientes de forma continua. Estos comentarios pueden ser fundamentales para ajustar las estrategias de promoción y descuento, así como para realizar mejoras en la calidad del servicio y los productos.

- **Fomentar la Innovación Interna:** Crear un ambiente organizacional que fomente la innovación interna. Motivar a los empleados para que propongan ideas y soluciones para mejorar los procesos existentes. La innovación constante puede llevar a la identificación de oportunidades no exploradas previamente.
- **Sostenibilidad y Responsabilidad Social:** Considerar prácticas sostenibles y socialmente responsables en todas las operaciones. La adopción de prácticas respetuosas con el medio ambiente y la comunidad no solo mejora la imagen de la empresa, sino que también puede abrir nuevas oportunidades de mercado y fortalecer la lealtad del cliente.
- **Inversión en Investigación de Mercado:** Realizar investigaciones de mercado periódicas para comprender las tendencias del consumidor y anticipar cambios en la demanda. Esto puede ayudar en la planificación de inventario y en el diseño de estrategias de promoción más efectivas y atractivas para los clientes.
- **Alianzas Estratégicas:** Explorar oportunidades para establecer alianzas estratégicas con otras empresas del sector automotriz. Las colaboraciones pueden generar sinergias y ofrecer ventajas competitivas compartidas, como acceso a nuevos mercados o tecnologías innovadoras.
- **Cultura de Mejora Continua:** Fomentar una cultura de mejora continua en toda la organización. Establecer programas de reconocimiento y recompensas para los empleados que propongan ideas innovadoras o mejoren los procesos existentes. La mejora continua es clave para mantener la relevancia y la competitividad a largo plazo.

En definitiva, la implementación de un Modelo de Gestión de Inventario Integrado FIFO y Justo a Tiempo ofrece a Godocar C.A. la oportunidad de mejorar significativamente su rentabilidad, eficiencia operativa y satisfacción del cliente. Con una planificación cuidadosa y seguimiento constante, esta propuesta puede convertirse en una herramienta valiosa para el éxito sostenible de la empresa.

## CONCLUSIONES

En base al trabajo de investigación realizado, se puede tener evidencia que para que Godocar, C.A. tenga mayor productividad, eficiencia y eficacia en sus procesos como empresa, es conveniente la mejora los procesos de inventario. De acuerdo a la recolección de datos por parte de los diversos instrumentos y las herramientas usadas para el análisis de los mismos datos, muestran que Godocar, C.A. tiene en estos momentos, problemáticas en el ámbito de rentabilidad financiera, producto de los procesos de inventario, por lo cual, a raíz de la problemática evidenciada se presentaron varias medidas para conformar a una empresa mucho más rentable y productiva, lo cual es uno de sus grandes objetivos como empresa de repuestos.

En este orden de ideas, es significativo destacar que siempre debe tenerse un óptimo manejo de inventarios, el cual requiere de un seguimiento continuo de los movimientos de sus inventarios, desde la recepción, almacenamiento y despacho, permitiendo además, programar sus reposiciones, controlar sus niveles mínimos y máximos, evitando el desabastecimiento y stock excesivos, que afectan la operatividad de la empresa e incrementan los costos con compras urgentes, o inventarios ociosos que comprometen la liquidez financiera de la empresa con pasivos a corto plazo con proveedores de manera innecesaria.

Bajo estas premisas, el presente estudio se desarrolló en la empresa Godocar C.A., la cual presenta problemas de manejo de sus inventarios, a la cual se le realizó un diagnóstico a través de las técnicas e instrumentos de recolección de información, lográndose el primer objetivo de la investigación, cuyos resultados fueron analizados y detectándose las siguientes debilidades encontradas en sus procesos, entre los cuales resalta, la falta de procesos para el registro de sus inventarios, no cuentan con un sistema administrativo ni un auxiliar para llevar los mismos, no se soporta la información de los movimientos de inventarios con formatos de entrada y salida, no llevan a cabo tomas físicas, ni se lleva una adecuada organización, identificación, y clasificación de los repuestos, lo que genera que su proceso de manejo de inventarios no sea efectivo.

Seguidamente, se procedió a identificar las debilidades y fortalezas para maximizar el proceso de inventario en la rentabilidad financiera, mediante la aplicación de una

observación directa con apoyo de una lista de cotejo, donde se evaluó la presencia o ausencia de ciertas variables relacionadas al proceso de inventario, que fueron expuestas en una matriz DOFA, a fin de establecer condiciones favorables que permitan disminuir las amenazas y aprovechar las oportunidades, que favorezcan en la formulación de las estrategia para obtener las estrategias que dieron sustento a la propuesta para minimizar las debilidades encontradas y potenciar las fortalezas existentes, cuyo cruce permitieron obtener las estrategias que dieron sustento al plan estratégico propuesto.

Se concluye, que llevar un control de inventario, garantiza un adecuado manejo lo cual permitirá llevar un registro continuo y conociendo en cualquier momento las cantidades de existencias, necesarias para programar sus ventas, producción y reposiciones, de manera que se mantenga la operatividad de la empresa, además permite salvaguardar los activos y detectar posibles desviaciones, implementando correctivos a tiempo. En este sentido, se puede señalar que se logró el tercer objetivo de la investigación mediante el diseño de un plan estratégico para maximizar el proceso de inventario en la rentabilidad financiera en la empresa Godocar C.A del Estado Carabobo, brindando así una solución viable de acuerdo con las necesidades de la empresa.

En este orden de ideas, se recomienda a la empresa Godocar, C.A. la implementación de todos los recursos desarrollados en este trabajo de grado, puesto que se ha mostrado que es un proyecto factible y necesidades proyectadas y detectadas en el trabajo de investigación. Esto mismo quiere decir, que la empresa mostró ciertas deficiencias en el área de inventarios y con ella la rentabilidad de la misma, mejorarán el desempeño de la empresa estudiada.

## RECOMENDACIONES

Para garantizar resultados más efectivos en la implementación del plan estratégico propuesto para maximizar el proceso de inventario en la rentabilidad financiera en la empresa Godocar C.A., se presentan las siguientes recomendaciones:

- Tener en consideración los resultados obtenidos en la investigación, así como la implementación de la propuesta planteada, ya que, a través de un adecuado control de inventario, permitirá realizar los ajustes necesarios para optimizar la rentabilidad financiera de la empresa.
- Fomentar e inculcar una cultura que permita el adecuado registro de los inventarios y cumplir con el plan estratégico propuesto, en especial a nivel de la administración y registro de los inventarios como factor influyente en la eficiencia financiera de la empresa, ya que estas cifras son las que se arrojan en los estados financieros.
- Capacitar y adiestrar al personal que labora en la empresa mediante cursos de actualización incrementando el conocimiento que tengan sobre el manejo de los inventarios, de manera que contribuyan al enriquecimiento y eficiencia en el desempeño de sus obligaciones, disminuyendo así los posibles errores al momento de registro, recepción, custodia, y despacho.
- Ejecutar la toma física de los inventarios, una vez al mes para poder ajustar oportunamente las variaciones que puedan existir y garantizar la fiabilidad de las cifras de este rubro en los estados financieros.
- Mantener una supervisión continua al personal de almacén para garantizar que se cumplan con los controles propuestos.

## REFERENCIAS

- APICS. (2018). **APICS Dictionary**. Recuperado el 27 de marzo de 2023, de <https://www.apics.org/apics-for-individuals/apics-dictionary>
- Arias, Fidias (2016). **El proyecto de investigación**. 5ta Edición. Caracas. Venezuela: Editorial Episteme.
- Ballou, R. H. (2004). **Logística: administración de la cadena de suministro**. México. Editorial Pearson.
- Bavaresco, Aura. (2013). **Proceso metodológico de la investigación** (cómo hacer un diseño de investigación). 6ta. Edición. Maracaibo. Imprenta Internacional, C.A.
- Chase, R. B., Aquilano, N. J. y Jacobs, F. R. (2014). **Administración de producción y operaciones: manufactura y servicios**. México. Editorial McGraw Hill.
- Chase, R. B., Jacobs, F. R., & Aquilano, N. J. (2005). **Administración de la producción y operaciones: Manufactura y servicios (10th ed.)**. McGraw-Hill. Ciudad de México, México. Editorial McGraw-Hill.
- Gómez, L. (2018). **Contabilidad de costos y análisis de costos de producción**. Ediciones de la U. Bogotá, Colombia.
- Heizer, J., & Render, B. (2014). **Operations management: Sustainability and supply chain management (12th ed.)**. Pearson Education. California, EE.UU.
- Johnson, R. A. (2018). **Métodos y técnicas de investigación cualitativa**. Ediciones Aljibe. Kieso, D. E., Weygandt, J. J. y Warfield, T. D. (2016). **Contabilidad intermedia**. México: Wiley. Ciudad de México, México. Editorial McGraw-Hill.
- Krajewski, L. J., & Ritzman, L. P. (2013). **Administración de operaciones: Estrategia y análisis**. Pearson Educación.
- López, A. M., & García, J. M. (2012). **Importancia de la gestión de inventarios en la rentabilidad de la empresa**. Revista científica de administración, economía y contabilidad. Ciudad de México, México: Editorial La Revista.
- Ramírez, Tulio (2017). **Cómo hacer un Proyecto de Investigación**. 6ª Edición. Caracas. Venezuela: Editorial Panapo de Venezuela.
- Trespalcios, J. A., & Vázquez, M. (2009). **Administración de inventarios y análisis de la demanda**. Editorial Limusa.
- Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2014). **Manual de Trabajo de Grado de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales**. 4ª Edición. Caracas. Venezuela. Editorial UPEL.
- Vollmann, T. E., Berry, W. L. y Whybark, D. C. (2005). **Manufacturing planning and control for supply chain management**. Nueva York. Editorial McGraw-Hill.

# **ANEXOS**

## ANEXO A

### Cuestionario N° 1.

(Clientes de Godocar C.A.)

1. **¿Has experimentado retrasos en la atención o adquisición de productos en Godocar C.A.?**  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
2. **¿Crees que la variedad de opciones en Godocar C.A. influye en tus decisiones de compra?**  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
3. **¿Consideras que la disponibilidad constante de productos en Godocar C.A. contribuye a tu satisfacción como cliente?**  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
4. **¿Opinas que una planificación más eficiente en los productos del almacén podría mejorar los tiempos de atención?**  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
5. **¿Te parece relevante que Godocar C.A. cuente con procesos ágiles en la gestión de sus servicios?**  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
6. **¿Sientes que la adaptación continua de estrategias en Godocar C.A. puede influir en tu decisión de compra?**  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
7. **¿Consideras que la implementación de estrategias por parte de Godocar C.A. es un factor influyente para elegirla como tu opción de visita?**  
Si \_\_\_\_\_  
No \_\_\_\_\_  
No sabe \_\_\_\_\_
8. **¿Has percibido como cliente las mejoras en Godocar C.A. debido a su organización interna, coordinación y colaboración entre departamentos?**  
Si \_\_\_\_\_  
No \_\_\_\_\_  
No sabe \_\_\_\_\_

- 9. ¿Qué factor consideras más importante al elegir Godocar C.A. para realizar tus compras? (Selecciona hasta 2 opciones)**
- a. Variedad de productos \_\_\_\_\_
  - b. Precios competitivos \_\_\_\_\_
  - c. Rapidez en Atención al cliente \_\_\_\_\_
  - d. Promociones y descuentos \_\_\_\_\_
- 10. ¿Qué opinas sobre la disponibilidad constante de productos específicos en Godocar C.A.? (Selecciona hasta 2 opciones) (Selecciona hasta 2 opciones).**
- a. Siento que la disponibilidad constante es crucial
  - b. Considero que la variedad de productos es más importante
  - c. La disponibilidad influye, pero no es el factor principal
  - d. No considero la disponibilidad como factor relevante
- 11. ¿Qué tipo de estrategia de gestión de inventario crees que mejoraría tu experiencia como cliente en Godocar C.A.? (Selecciona hasta 2 opciones)**
- a. Mayor rotación de productos para novedades constantes
  - b. Implementación de sistemas tecnológicos de seguimiento en tiempo real
  - c. Ofertas exclusivas en productos de alta demanda
  - d. Programa de recompensas por compras frecuentes