



IMPACTO DEL CONTROL DE INVENTARIO EN LAS VENTAS DE FERRETERÍA LINO

Yeleyni Elizabeth Quijije PARRALES
Universidad Estatal del Sur de Manabí
quijije-yeleyni5873@unesum.edu.ec
<https://orcid.org/0009-0004-6272-6381>

Ginger Elizabeth Salazar PIN
Universidad Estatal del Sur de Manabí
ginger.salazar@unesum.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0003-1655-0229>

Autor para correspondencia: quijije-yeleyni5873@unesum.edu.ec

Recibido: 19/07/2024

Aceptado: 30/08/2024

Publicado: 22/09/2024

Resumen

El control de inventario es clave para el funcionamiento eficiente de cualquier negocio, y su adecuada gestión es determinante para el éxito. En la ferretería y pinturas automotrices Lino, situada en el cantón Puerto López, provincia de Manabí, Ecuador, se ha identificado una problemática significativa en la administración del inventario. Esta se manifiesta en dificultades para mantener un registro preciso de las mercancías, lo que impacta negativamente en sus ventas y eficiencia operativa. Una gestión deficiente del inventario conlleva consecuencias negativas, como la pérdida de ventas por falta de productos disponibles, aumento de costos operativos por reposición inadecuada del stock, y problemas administrativos por ausencia de información precisa sobre las existencias. Para abordar esta problemática, el estudio se propuso analizar la incidencia del control de

inventario en las ventas de la ferretería mencionada. Se utilizó una metodología descriptiva con un enfoque mixto, combinando información cualitativa y cuantitativa. A través de encuestas y entrevistas al personal, se recopiló información sobre prácticas actuales de control de inventario y su impacto en la comercialización de productos. Los hallazgos indicaron serias deficiencias administrativas en la gestión del inventario, como la falta de un registro eficiente de la entrada y salida de mercadería y una reposición de stock inadecuada, las cuales dificultan la identificación de productos para reordenar, afectando el rendimiento general y la capacidad de satisfacer la demanda. En conclusión, es importante implementar estrategias para mejorar la gestión del inventario, esto permitirá al establecimiento superar sus dificultades y avanzar hacia una operación más rentable.



Palabras clave: Administración, comercialización, decisiones, rentabilidad.

IMPACT OF INVENTORY CONTROL ON LINEN HARDWARE SALES

Abstract

Inventory control is key to the efficient operation of any business, and its proper management is decisive for success. In the automotive hardware and paint store Lino, located in the canton of Puerto López, province of Manabí, Ecuador, a significant problem has been identified in the management of the inventory. This manifests itself in difficulties in maintaining an accurate record of goods, which negatively impacts their sales and operational efficiency. Poor inventory management leads to negative consequences, such as lost sales due to lack of available products, increased operating costs due to inadequate stock replenishment, and administrative problems due to lack of accurate stock information. To address this problem, the study set out to analyze the impact of inventory control on the sales of the aforementioned hardware store. A descriptive methodology with a mixed approach

was used, combining qualitative and quantitative information. Through surveys and interviews with staff, information was collected on current inventory control practices and their impact on product marketing. The findings indicated serious administrative deficiencies in inventory management, such as the lack of an efficient record of the entry and exit of merchandise and inadequate stock replenishment, which make it difficult to identify products to reorder, affecting overall performance and the ability to meet demand. In conclusion, it is important to implement strategies to improve inventory management, this will allow the establishment to overcome its difficulties and move towards a more profitable operation.

Keywords: Administration, marketing, decisions, profitability.

Introducción

En el ámbito empresarial, los inventarios representan el elemento clave de la gestión de recursos, actuando como una reserva estratégica

de bienes y productos antes de su comercialización. (Corella, 2023)

Mantener un registro preciso y eficiente de los recursos es fundamental para asegurar tanto la



continuidad operativa como el desarrollo sostenible de cualquier organización. Este registro permite identificar y solucionar problemas potenciales antes de que interfieran en las operaciones, y también juega un papel determinante en la gestión de riesgos.

Con un inventario detallado de materiales, por ejemplo, se puede evitar la interrupción de la producción debido a la escasez de insumos y, al mismo tiempo, facilitar la implementación de planes de contingencia y mantenimiento preventivo.

La gestión eficaz de los recursos contribuye a la optimización de los procesos operativos, mejorando la eficiencia y reduciendo el tiempo de inactividad. Esto asegura que las operaciones se desarrollen de manera fluida y sin contratiempos, permitiendo a la organización funcionar con un mínimo de interrupciones.

Igualmente, un registro bien mantenido permite una utilización más eficiente de los recursos, ayudando a identificar áreas donde se puede reducir el desperdicio y mejorar el rendimiento. Con este modelo se reduce costo y se promueve prácticas sostenibles y responsables.

Con una visión clara de los recursos disponibles, la planificación a largo plazo se vuelve más efectiva, facilitando la toma de decisiones estratégicas e identificando oportunidades para inversiones en nuevos recursos o tecnologías que impulsen el crecimiento sostenible.

En el mismo contexto, llevar un registro adecuado asegura que la organización cumpla con las normativas y regulaciones pertinentes, promoviendo así la responsabilidad social y ambiental. Al hacer un uso responsable y transparente de los recursos, la organización optimiza su funcionamiento y contribuye positivamente a su entorno y a su sostenibilidad en el tiempo.

Según Rojas et al. (2022), un adecuado control de inventario influye en la rentabilidad y competitividad de un negocio, además de impactar directamente en la satisfacción del cliente y en la optimización de recursos.

Sin embargo, la gestión integral de inventarios implica mucho más que el simple registro de entradas y salidas de productos (Fuentes, 2020). Incluye la planificación estratégica, la previsión de la demanda, la gestión de compras, y la optimización de almacenamiento, entre otros aspectos de relevancia.



Este estudio pone énfasis en analizar específicamente el control de inventario y su impacto en las ventas de la ferretería y pinturas automotrices Lino del cantón Puerto López.

A través de un análisis pormenorizado de los resultados se dio respuesta a la siguiente pregunta de investigación: ¿De qué manera el control de inventario influye en las ventas de la ferretería Lino del cantón Puerto López?

Igualmente fue posible llegar a conclusiones y recomendaciones prácticas orientadas a mejorar la eficiencia y rentabilidad de la empresa.

Este artículo científico se estructura en varios apartados principales, el primero aborda desde la introducción lo que tiene que ver con el problema y su definición, la justificación del estudio; el segundo explora los antecedentes teóricos relevantes; el tercero es la metodología utilizada; y el cuarto expone los resultados obtenidos, conclusiones alcanzadas y recomendaciones para la gestión efectiva del inventario en la ferretería Lino.

Materiales y métodos

Para realizar este estudio sobre la incidencia del control de inventario en las ventas de la ferretería Lino del cantón Puerto López se adoptó un enfoque mixto entre la parte cualitativa y cuantitativa.

Se utilizó una investigación descriptiva para analizar detalladamente los procesos operativos y estratégicos relacionados con el inventario y las ventas. Igualmente se llevó a cabo una minuciosa revisión documental para dar sustento y basamento teórico al estudio, utilizando información de libros, artículos científicos y tesis alojadas en repositorios diversos. La investigación de campo permitió recolectar datos directamente en la ferretería, involucrando al personal responsable del manejo de inventario y ventas.

En relación a los métodos se empleó el inductivo, mediante el cual se obtuvieron perspectivas específicas sobre el estudio de varios problemas (Sarguera et al., 2024; Abreu, 2014), incluyendo el control de inventario y sus posibles impactos en las ventas, basándose en las experiencias y percepciones de los participantes. El método deductivo fue empleado para analizar y contrastar las percepciones recopiladas con las prácticas actuales de la ferretería.

Se utilizó la estadística descriptiva para el análisis cuantitativo de los datos obtenidos a través de encuestas, facilitando la evaluación numérica de la relación entre control de inventario y ventas. Además, se hizo un análisis que permitió interpretar y analizar profundamente los datos recopilados, identificando patrones significativos en el manejo de inventario.

Las técnicas aplicadas fueron la encuesta y la entrevista, la primera fue estructurada y diseñada para obtener datos cuantitativos de gerentes, vendedores y personal administrativo, mientras que la entrevista se hizo al gerente-propietario, y tuvo como finalidad encontrar posturas o puntos de vista cualitativos acerca del problema estudiado.

La población estuvo compuesta por el gerente-propietario, bodegueros, vendedores y personal administrativo, totalizando 15 individuos directamente involucrados en las actividades de la ferretería. Se utilizó una muestra no probabilística, seleccionando estratégicamente al gerente-propietario para las entrevistas en profundidad, lo que permitió capturar las posiciones críticas del liderazgo empresarial.

Los recursos humanos incluyeron al investigador principal, estudiante de

Contabilidad y Auditoría, y a la tutora, docente de la Carrera. Los materiales consistieron en productos de oficina estándar, equipo de cómputo con acceso a Internet, libros relevantes y otros recursos documentales necesarios. Las herramientas informáticas como Microsoft PowerPoint y Microsoft Word fueron utilizadas para la elaboración de tablas y gráficos.

En síntesis, se puede señalar que este proceder metodológico permitió tener un análisis riguroso y detallado del impacto del control de inventario en las ventas de la ferretería Lino del cantón Puerto López, con lo cual, se alcanzó un basamento idóneo para tomar decisiones que favorezcan la introducción de mejoras continuas en la gestión empresarial del establecimiento.

Resultados y discusión

Resultados de la encuesta

Se efectuó una encuesta con el objetivo de recopilar datos sobre el control de inventario y la estrategia de comercialización de productos en la ferretería anteriormente identificada. Los resultados que a continuación se exponen dan una panorámica detallada acerca de las acciones que se adelantan en el ámbito del control de inventarios y su impacto directo en la

cadena de suministro y la satisfacción del cliente.

Los resultados se muestran siguiendo la secuencia de cada una de las interrogantes de la encuesta. En ese orden de ideas, la interrogante 1 se enfocó en saber si los encuestados creen que el sistema de control de inventario actual es efectivo para mantener los productos demandados y siempre disponible, en este sentido, el 67% (figura 1) indicó que si cuenta con productos demandados para llevar a cabo la disponibilidad de productos en inventario permitiendo mantener su nivel de stock óptimo para evitar ruptura y satisfacer la demanda continua, mientras el 20%, no cree que

Sobre los problemas de abastecimiento de productos que experimenta la ferretería, el 60% de los 9 trabajadores manifestaron que estos realmente existen, por lo cual, no se observa preocupación con respecto al inventario. El resto, 40% manifiestan lo contrario, es decir, que no hay problemas de abastecimiento de productos (figura 2).

dicho sistema sea efectivo. Aunque este valor es inferior al primero, se expresa como preocupación e insatisfacción con el sistema actual.

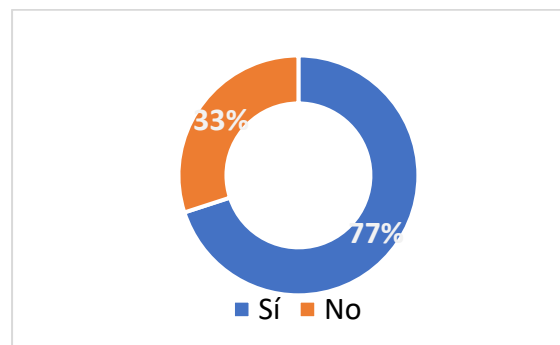


Figura 1. Porcentaje de encuestados que creen que el sistema de control de inventario actual es efectivo para mantener los productos demandados y siempre disponible.

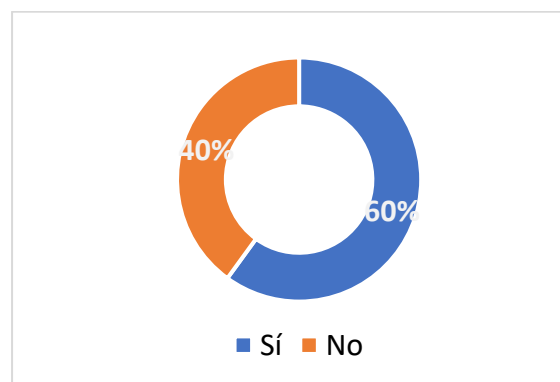


Figura 2. Porcentaje de encuestados que señalan que la empresa experimenta problemas de abastecimiento de productos en la ferretería.

También se consultó a los participantes si evalúan los informes de inventario



generados por el sistema actual de la ferrería Lino, sobre este aspecto, el 67% de los encuestados respondió afirmativamente, de modo tal, que conocen si se está generando entrada y salidas de mercadería y pueden identificar problemas y oportunidades de mejora en el inventario por medio de la optimización de costos y satisfacción al cliente.

El 33% no evalúa los informes de inventario, por tanto, hay la posibilidad de que se generen problemas en la meta de ventas y en la satisfacción al cliente (figura).

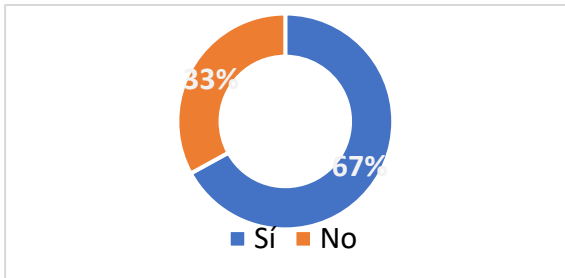


Figura 3. Porcentaje de encuestados que evalúan los informes de inventario generados por el sistema actual de la ferrería Lino.

La pregunta identificada con el número 4 tuvo como finalidad saber si los encuestados consideraban que el control de inventario contribuye de manera significativa a la eficiencia operativa de la ferrería; en relación a esto, el 87% que representa la mayoría indicó que aquel control contribuye de manera eficiente para cualquier movimiento en acción.

El 13% afirmó que esta no contribuye al respecto (figura 4), debido a la mala sincronización de los sistemas, y como efecto, podrían producirse pérdidas de ventas, sobre todo cuando hay faltas de producto en stock.

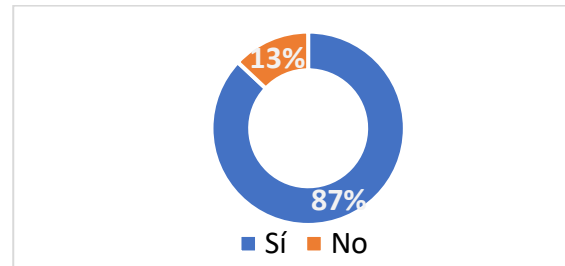


Figura 4. Porcentaje de encuestados que consideran que el control de inventario contribuye de manera significativa la eficiencia operativa de la ferrería.

Acerca del impacto que produce los productos que están en bodega sobre la satisfacción de los clientes el 57% menciona que aquellos afectan la satisfacción, al contrario del 43% que creen que no es así (figura 5).

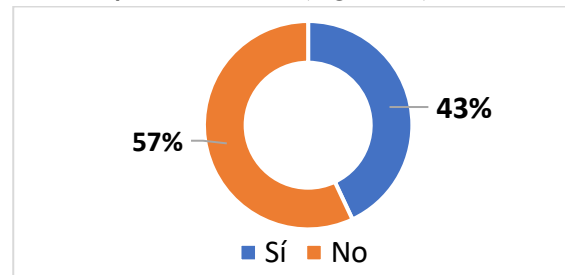


Figura 5. Porcentaje de encuestados que piensan que los productos que están dentro de la bodega tienen un impacto en la satisfacción de los clientes.



La interrogante número 6 estuvo referida al control de inventario y su ayuda en la reducción de los tiempos de espera para los clientes. Frente a ello, los resultados de la encuesta, en el 100% afirman que el mencionado control favorece al cliente en cuanto a recibir una buena atención al momento de obtener su producto o material.

Además de lo anterior, se interrogó a los participantes si consideraban que la falta de productos de inventario afectaba de manera negativa las ventas, y por ende, la satisfacción del cliente, el 73% dijo percibir que si provoca bajo rendimiento en las ventas, por lo cual hay que considerar que se debe hacer un manejo adecuado de inventario para que la ferretería mantenga disponibilidad de los productos, especialmente los más demandados.

Por su parte, el 27% (figura 6), no cree que la falta de productos afecte negativamente las ventas, esta opinión, contraria a la del resto, probablemente se asocie a diversos pensamientos o creencias que los clientes son leales o que esperan a que los productos estén disponibles.

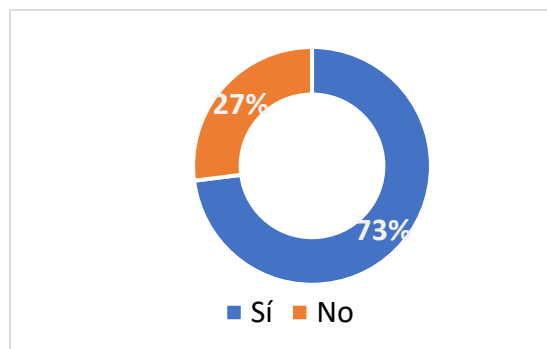


Figura 6. Porcentaje de encuestados que consideran que la falta de productos de inventario afecta de manera negativa las ventas y, por ende, la satisfacción del cliente.

En la encuesta realizada indagó además si lo encuestados consideraban que el control de inventario tenía incidencia en las ventas, específicamente al vender los productos en el momento inadecuado en la ferretería. En ese sentido se encontró que 73% estuvieron de acuerdo en que si hay. Por el contrario, 27% señaló que no hay tal incidencia (figura 7).

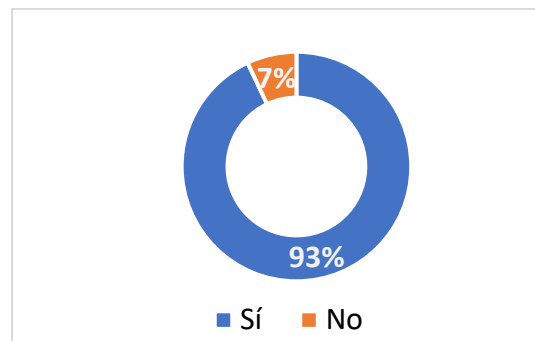


Figura 7. Porcentaje de encuestados que consideran que el control de inventario incide en las ventas al



vender los productos en el momento inadecuado en la ferretería y pinturas automotrices Lino.

La pregunta final de la encuesta pretendía encontrar información de la percepción de los individuos en el sentido de creer que, al mejorar el control de inventario en la ferretería, podría aumentar la satisfacción del cliente y aumentar las ventas.

En referencia a este punto, el 73% manifestó que al mejorar este control se hace posible implementar mejores estrategias para alcanzar resultados más favorables en las ventas.

El 27% sostuvo no creer; se entiende con ello, que a pesar de que vean un posible beneficio, tienen dudas sobre la efectividad de la mejora del control de inventario (figura 8).

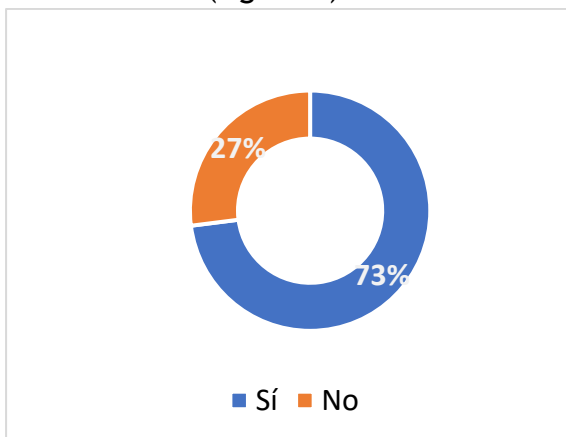


Figura 8. Porcentaje de encuestados que considera que al mejorar control de inventario en la ferretería Lino podría

aumentar la satisfacción del cliente y aumentar las ventas.

Análisis de la entrevista

La entrevista se enfocó en todo lo relacionado con el control de inventario y las ventas en la ferretería Lino; el propósito fue recopilar información específica y detallada para comprender mejor la relación entre el control de inventario y las ventas, y por ende, para mejorar la gestión y aumentar la rentabilidad del negocio.

Dentro de los aportes de la gerente entrevistada, se tiene una descripción del proceso actual de gestión de inventario, el cual, supo manifestar, es seguro pero susceptible a errores. Agregó que en este proceso emplean una hoja de cálculo en Excel para registrar meticulosamente las entradas y salidas de productos, actualizando esta información con cada venta para asegurar que el inventario esté siempre al día.

En términos de eficiencia, la gerente destacó la implementación de desafíos y procedimientos diseñados específicamente para mejorar el control de inventario y reducir errores. Esto incluye la adopción de sistemas de gestión integrados con su software de punto de venta, lo que facilita un seguimiento preciso y en tiempo real de los niveles de inventario. Al



referirse a la relación entre la precisión del inventario y el rendimiento de ventas fue enfática en señalarlo como muy importante para el establecimiento comercial.

La gerente explicó estrategias para mantener niveles óptimos de inventario, y desde su punto de vista, contribuye directamente a reducir costos asociados con el exceso de inventario y el espacio innecesario en el almacén, además de garantizar una mejor capacidad de respuesta a la demanda del cliente. Señala que a pesar de haber implementado un sistema automatizado que sincroniza datos en tiempo real con el punto de venta, la gerente admitió que no han desarrollado estrategias adicionales específicas para mejorar el control de inventario y las ventas.

En cuanto al personal dedicado al control de inventario, la entrevistada indicó que, aunque no tienen un equipo exclusivamente asignado a esta labor, cuentan con personal responsable de gestionar y supervisar todas las operaciones relacionadas con el inventario para asegurar su integridad y precisión. Así mismo, observó una correlación directa entre los niveles de inventario y las fluctuaciones en las ventas.

Cuando los niveles de inventario son bajos, la empresa experimenta una disminución en las ventas debido a la incapacidad para satisfacer la demanda de los clientes, lo que potencialmente resulta en pérdidas de ventas y en la insatisfacción del cliente.

En términos de metas futuras, señaló la gerente, que la ferretería está enfocada en mejorar sus métodos de pronóstico y establecer metas de inventario más dinámicas. Pero también, están invirtiendo en la capacitación del personal para mejorar la precisión y agilidad en la gestión de inventarios, buscando así optimizar aún más su rendimiento operativo y financiero.

Discusión

Los resultados de la encuesta y la entrevista resaltan varios aspectos importantes sobre la gestión de inventario en la ferretería Lino. En primer lugar, la mayoría de los encuestados cree que el sistema actual de control de inventario es efectivo para mantener los productos demandados y siempre disponibles, y por demás, resulta obvio que esta percepción refleja la importancia de un sistema de inventario óptimo y eficiente, en consonancia con los hallazgos reportados sobre el mismo tema por Vélez y Linares (2022),



autores que le dan importancia al hecho de contar con sistemas integrados y precisos para garantizar la disponibilidad de productos y satisfacer la demanda del cliente.

Sin embargo, un porcentaje significativo de encuestados expresó preocupaciones sobre el sistema actual, indicando la posible presencia de aspectos por mejorar en la gestión de inventario.

Esta falta de satisfacción podría estar relacionada, según el punto de vista de Gutiérrez y Zambrano (2023) y González (2020), con problemas en la sincronización de sistemas o en la precisión de los datos, pues estos son aspectos críticos en la gestión de inventarios. (Arciniegas, 2018)

Los problemas de abastecimiento de productos fueron reconocidos por una mayoría de los encuestados, sugiriendo que la ferretería experimenta retos para mantener niveles adecuados de inventario. Esta situación es consistente con investigaciones que destacan la gestión deficiente del inventario como una causa principal de problemas de abastecimiento y de insatisfacción del cliente. (Perea et al., 2024; Pacheco, 2019; Tananta et al., 2022)

La evaluación de informes de inventario generados por el sistema actual fue otra área de enfoque. La mayor proporción de los encuestados informó que los evaluaba, lo cual es fundamental para identificar oportunidades de crecimiento en la gestión de inventarios y optimizar costos operativos. Los mismos resultados fueron encontrados por Vergara (2023), autor que no duda en señalar la significancia de contar con datos precisos y actualizados para la toma de decisiones en la gestión de inventarios.

La percepción general sobre el impacto de los productos en bodega en la satisfacción del cliente varió entre los encuestados. Algunos reconocieron este impacto, mientras que otros no lo consideraron significativo.

Este resultado da por entendida la complejidad de gestionar inventarios que satisfagan la demanda, y que igualmente, mejoren la experiencia del cliente, siendo ello un tema abordado en la literatura sobre la gestión de la cadena de suministro (Suárez et al., 2023), lo que, además, contribuye de manera significativa a la eficiencia operativa de la ferretería.

Por otro lado, la mayoría identificó la escasez de productos en inventario como un factor que impacta



negativamente las ventas y la satisfacción del cliente. Este resultado lo importante que es mantener niveles adecuados de inventario para evitar pérdidas de ventas y preservar la fidelidad del cliente, un tema que también ha sido analizado por Magallanes y Guerreiro (2023), en el contexto de la gestión estratégica de inventarios.

La mayoría de los encuestados considera que mejorar el control de inventario podría aumentar la satisfacción del cliente y las ventas. Esta percepción reafirma la idea de que la optimización del inventario abre la oportunidad de ser una estrategia efectiva para mejorar los resultados comerciales.

El control de inventario en la ferretería y pinturas automotrices Lino en el Cantón Puerto López tiene un impacto significativo en las ventas y la satisfacción del cliente. Mantener niveles adecuados de stock asegura la disponibilidad constante de productos, lo cual es crucial para satisfacer la demanda y mejorar la fidelización de los clientes.

En otro orden de ideas, una gestión precisa del inventario evita la falta de productos en stock, lo que puede conducir a pérdidas de ventas y afectar

negativamente la percepción del cliente sobre la empresa.

Para mejorar la eficiencia y rentabilidad, se recomienda implementar sistemas avanzados de control de inventario y proporcionar capacitación continua al personal en técnicas de gestión de inventarios y procesos de almacenamiento eficientes.

Para finalizar se da respuesta a la pregunta planteada en la investigación: De qué manera el control de inventario influye en las ventas de la ferretería y pinturas automotrices Lino del Cantón Puerto López? El control de inventario en la ferretería y pinturas automotrices Lino en el cantón Puerto López tiene un impacto significativo en las ventas y la satisfacción del cliente.

Mantener niveles adecuados de stock asegura la disponibilidad constante de productos, lo cual es determinante para satisfacer la demanda y mejorar la fidelización de los clientes.

Por otra parte, una gestión precisa del inventario evita la falta de productos en stock, lo que puede conducir a pérdidas de ventas y afectar negativamente la percepción del cliente sobre la empresa.



Para mejorar la eficiencia y rentabilidad, se recomienda implementar sistemas avanzados de control de inventario y proporcionar capacitación continua al personal en técnicas de gestión de inventarios y procesos de almacenamiento eficientes.

Conclusiones

Tras analizar la incidencia del control de inventario en las ventas de la ferretería y pinturas automotrices Lino, se confirma que existe una relación directa entre la gestión efectiva del inventario y el desempeño comercial de la empresa.

Mantener niveles adecuados de stock contribuye significativamente a asegurar la disponibilidad de productos demandados, lo que facilita satisfacer la demanda de manera oportuna y mejorar la experiencia del cliente.

Esta capacidad para mantener inventarios óptimos previene la pérdida de ventas debido a la falta de productos y fortalece la posición competitiva de la ferretería al optimizar los costos asociados con la gestión de inventarios. En consecuencia, mejorar continuamente los sistemas de control de inventario y proporcionar capacitación adecuada al personal se revela como una acción estratégica para potenciar la eficiencia

operativa y la rentabilidad a largo plazo de la empresa.

Referencias bibliográficas

Abreu, J. L. (2014). El método de la investigación Research Method. *Daena: International journal of good conscience*, 9(3), 195-204. [http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9\(3\)195-204.pdf](http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9(3)195-204.pdf)

Arciniegas, G. O. (2018). Análisis de la gestión de inventarios de las clínicas odontológicas de la ciudad de Ibarra (Ecuador). *Holopraxis*, 2(1), 001-021. <https://revista.uniandes.edu.ec/ojs/index.php/holopraxis/article/view/3107>

Corella-Parra, L. M., & Olea-Miranda, J. (2023). Desarrollo de un sistema de control de inventario para una empresa comercializadora de sistemas de riego. *Ingeniería, investigación y tecnología*, 24(1). https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1405-77432023000100006&script=sci_arttext

Fuertes, J. A. (2020). Métodos, técnicas y sistemas de



- valuación de inventarios. Un enfoque global. *Gestión joven*, (14).
https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24802w/Jos-eFuertesMetodos-tecnicas_inventario.pdf
- González, A. (2020). Un modelo de gestión de inventarios basado en estrategia competitiva. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, 28(1), 133-142.
https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-33052020000100133&script=sci_arttext
- Gutiérrez, J. P. M., & Zambrano, E. J. Z. (2023). Gestión de inventarios y su incidencia en las fiscalizaciones tributarias en el sector ferretero del cantón Manta, Ecuador. *Uniandes Episteme*, 10(2), 151-165.
<https://revista.uniandes.edu.ec/ojs/index.php/EPISTEME/article/view/2897>
- Magallanes, A. J. Z., & Guerrero, Á. L. R. (2023). Propuesta de un sistema de control de inventario para la empresa Luatec SA De la ciudad de Guayaquil. *Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional*, 8(8), 154-172.
- Pacheco, D. D. (2019). Gestión de inventario en empresas distribuidoras de materia prima del sector panadero en el estado Zulia. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración ENFOQUES*, 3(11), 188-201.
<https://www.redalyc.org/journal/6219/621968032003/621968032003.pdf>
- Perea, S. M. M., Bone, N. J. Z., Cheme, R. K. G., & Pérez, P. J. L. (2024). Estudio de un control de inventario para una mejor eficiencia a la Ferretería “Inés Ponce” en Santo Domingo de los Tsáchilas, 2024-2025. *Código Científico Revista de Investigación*, 5(E3), 592-623.
<http://www.revistacodigocientifico.itslosandes.net/index.php/1/article/view/334>
- Rojas, I. A. C., Manihuari, L. E. M., Peña, S. A. F., & Romero-Carazas, R. (2022). La mejora de la rentabilidad mediante el control de inventario. *Revista Colon ciencias, tecnología y negocios*, 9(2), 32-48.
<http://portal.amelica.org/ameli/journal/215/2153488003/>



Sarguera, R. B., Montero, A. R. C., & Quinter, A. P. (2024). El método inductivo-deductivo es solo una entelequia filosófica. *Revista Cubana de Educación Superior*, 43(2 may-ago), 261-279.

<https://revistas.uh.cu/rces/article/view/9507>

Suárez-Solórzano, T. M., Riofrío-Riera, M. B., & Benítez-Luzuriaga, F. V. (2023). Gestión de la Cadena de Suministro para Potenciar la Internacionalización de las Pymes de la Provincia El Oro. *Economía y Negocios*, 14(1), 149-164. http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?pid=S2602-80502023000100149&script=sci_arttext

Tananta, C. A. F., Arévalo, M. J. G. A., Hidalgo, M. J. P., & Torres, M. J. A. E. (2022). Gestión del inventario y el rendimiento financiero en las empresas automotrices, Tarapoto, 2020. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(1), 2007-2027. <https://www.ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/1631>

Vélez, S. M. V., & Linares, S. A. P. (2022). Importancia de los sistemas de inventarios en las organizaciones a través de una revisión bibliográfica. *AlfaPublicaciones*, 4(1.1), 342-357. <https://www.alfapublicaciones.com/index.php/alfapublicaciones/article/view/163>

Vergara Briones, G. N. (2023). *Control de inventarios y su incidencia en la toma de decisiones en la Despensa Don Agucho del cantón Babahoyo en el período 2022* [Tesis de grado, Universidad Técnica de Babahoyo, Ecuador]. Repositorio institucional de la UTB. <http://dspace.utb.edu.ec/handle/49000/14131>