



Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión

**Facultad de Ingeniería Industrial, Sistemas e Informática
Escuela Profesional de Ingeniería Industrial**

**La cadena de suministros y la optimización empresarial
en las tiendas de abarrotes Olivares en la
Provincia de Huaura, 2024**

**Tesis
Para optar el Título Profesional de Ingeniero Industrial**

Autores

**Kevin Stewart Castillo Alejandro
Flavio Alonso Trejo Muñante**

Asesor

Ing. Ulises Robert Martinez Chafalote


.....
ULISES ROBERT MARTINEZ CHAFALOTE
INGENIERO INDUSTRIAL
CIP. N° 158628

Huacho - Perú

2026



Reconocimiento - No Comercial – Sin Derivadas - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Reconocimiento: Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. **No Comercial:** No puede utilizar el material con fines comerciales. **Sin Derivadas:** Si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. **Sin restricciones adicionales:** No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia.



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

LICENCIADA

(Resolución de Consejo Directivo N° 012-2020-SUNEDU/CD de fecha 27/01/2020)

Facultad de Ingeniería Industrial, Sistemas e Informática/Escuela Profesional de Ingeniería Industrial

METADATOS

DATOS DEL AUTOR (ES):		
APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	FECHA DE SUSTENTACIÓN
Trejo Muñante Flavio Alonso	72179839	20/07/2026
Castillo Alejandro Kevin Stewart	76454891	20/07/2026
DATOS DEL ASESOR:		
APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	CÓDIGO ORCID
Martinez Chafalote Ulises Robert	15616588	https://orcid.org/0000-0002-9523-308X
DATOS DE LOS MIEMBROS DE JURADOS – PREGRADO/POSGRADO-MAESTRÍA-DOCTORADO:		
APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	CÓDIGO ORCID
Leon Julca Manuel Antonio	15643515	https://orcid.org/0000-0002-1918-5223
Garrido Oyola Jose Antonio	15725918	https://orcid.org/0000-0002-8191-8600
Barrenechea Alvarado Julio Cesar	31923723	https://orcid.org/0000-0002-4865-3073

Castillo Alejandro Kevin Stewart Trejo Muñante Fla...

La cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la Provincia de Huaura, 2024

 UNIDAD DE INVESTIGACIÓN FIISI - PREGRADO 2026
 Unidad de Investigación de la FIISI - 2026
 Facultad de Ingeniería Industrial, Sistemas e Informática

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid::1:3581215835

Fecha de entrega

28 may 2026, 12:12 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

28 may 2026, 12:18 p.m. GMT-5

Nombre del archivo

BORRADOR_TESIS_DE_CASTILLO_Y_TREJO_-_FINAL.pdf

Tamaño del archivo

3.8 MB

115 páginas

20.946 palabras

122.903 caracteres



Página 1 de 123 - Portada

Identificador de la entrega trn:oid::1:3581215835



Página 2 de 123 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega trn:oid::1:3581215835

19% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

Fuentes principales

- 18%  Fuentes de Internet
- 2%  Publicaciones
- 11%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

DEDICATORIA

En forma especial dedico mi tesis a mis familiares que me apoyaron a culminar mi investigación, en forma muy especial a mis Padres que fueron el motor para ir superando mis objetivos que me tracé. Espero tenerlo siempre en mi corazón en ésta abnegada labor profesional.

Kevin Stewart

Dedico mi investigación a todas las personas que me apoyaron en su realización, familiares, amistades y maestros de mi facultad, no fue fácil pero aquí mi dedicación para ellos.

Flavio Alonso

AGRADECIMIENTO

Agradecer en primer lugar a nuestro Dios por permitirnos culminar nuestra tesis. Nuestro agradecimiento especial a los que conforman las tiendas de abarrotes Olivares, a los clientes que amablemente se predispusieron en responder las encuestas y de manera especial al propietario de las tiendas de abarrotes Olivares de la provincia de Huaura.

Agradecer a los docentes ingenieros por sus aportes en el desarrollo de la presente tesis.

Agradecer al Ing. Asesor Ulises Robert Martinez Chafalote, que con sus consideraciones y consejo profesional se logró terminar la tesis, una muestra de cariño para él.

A maestros ingenieros de la FIISI por sus aportes en la realización de nuestra investigación, también agradecer a los ingenieros que validaron las preguntas en la recopilación de información que se empleó en la relación de variables empleadas.

Los Autores.

RESUMEN

Objetivo: Determinar si Existe Relación entre la cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024. **Métodos:** En cuanto a la población de nuestra investigación, son los clientes o usuarios de las tiendas de abarrotes Olivares de la provincia de Huaura, considerando una población finita, porque se conoce el reporte de cuantos visitantes, usuarios o clientes, sabiendo que en otros períodos son similares y que los fines de semana son más concurridos y siendo no muy variable la frecuencia de los mismos. La elección del tamaño de la muestra en nuestra investigación, se midió el día mejor concurrido que generalmente es un fin de semana de mayor afluencia de visitantes entrevistando a 60 participantes. Según indica el alfa de Cronbach el instrumento arroja un 87,1 % de validez. **Resultados:** Que, si existe la relación de las dos variables planteadas tanto la cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares de la provincia de Huaura y aportar con la presente investigación el enfoque, con sus dimensiones e indicadores respectivos. **Conclusiones:** Representa el 95% de confiabilidad, probándose que hay relación de la variable cadena de suministros en la variable optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares de la provincia de Huaura, 2024.

Palabras claves: La cadena de suministros, optimización empresarial y tiendas de abarrotes Olivares.

ABSTRACT

Objective: To determine whether there is a relationship between the supply chain and business optimization in Olivares grocery stores in the province of Huaura, 2024. **Methods:** The population of our research consists of the customers or users of Olivares grocery stores in the province of Huaura, considering a finite population, because the number of visitors, users, or customers is known, knowing that periods are similar and that weekends are busier and the frequency of visits is not very variable. The sample size for our research was determined by measuring the busiest day, which is generally a weekend with the highest number of visitors, interviewing 60 participants. According to Cronbach's alpha, the instrument has an 87.1% validity. **Results:** That there is a relationship between the two variables considered, both the supply chain and business optimization in the Olivares grocery stores in the province of Huaura, and that this research contributes to the approach, with its respective dimensions and indicators. **Conclusions:** It represents 95% reliability, proving that there is a relationship between the supply chain variable and the business optimization variable in Olivares grocery stores in the province of Huaura, 2024.

Keywords: Supply chain, business optimization, and Olivares grocery stores.

ÍNDICE

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	21
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA	21
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	26
1.2.1. Problema general.....	26
1.2.2. Problemas específicos	26
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	27
1.3.1. Objetivo general	27
1.3.2. Objetivos específicos.....	27
1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	27
1.5. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	29
CAPÍTULO II	31
MARCO TEÓRICO.....	31
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	31
2.2. BASES TEÓRICAS.....	36
2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS	66
2.4. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	70
2.4.1. Hipótesis General	70
2.4.2. Hipótesis Específica	70
2.5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES	72
CAPÍTULO III.....	73
METODOLOGÍA	73
3.1. DISEÑO METODOLÓGICO.....	73
3.1.1. Tipo de Investigación	73
3.1.2. Nivel	73
3.1.3. Enfoque	73
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	73
3.2.1. Población.....	73
3.2.2. Muestra.....	73
3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	74
3.3.1. Técnicas a Emplear	74
3.3.2. Instrumentos	74
3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	74

Tipo de Investigación	75
CAPÍTULO IV.....	76
RESULTADOS.....	76
CAPÍTULO V.....	108
CAPÍTULO VI.....	110
REFERENCIAS.....	110
ANEXOS	114

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 01 <i>Cadena de Suministros en una tienda de abarrotes</i>	37
Figura 02 <i>La Gestión de compras en la empresa</i>	42
Figura 03 <i>El Almacenamiento en tiendas de abarrotes</i>	47
Figura 04 <i>La distribución de los productos</i>	51
Figura 05 <i>Ventas de los productos</i>	54
Figura 06 <i>Optimización empresarial</i>	56
Figura 07 <i>Mejora en la eficiencia</i>	59
Figura 08 <i>Reducción de los costos</i>	62
Figura 09 <i>Mejor competencia</i>	66
Figura 10 <i>Respuesta que si, la selección de los proveedores como parte de la gestión de las compras en la cadena de suministros influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.</i>	79
Figura 11 <i>Respuesta que si, la negociación de precios como parte de la gestión de las compras en la cadena de suministros influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.</i>	80
Figura 12 <i>Respuesta que si, la adquisición de materias primas como parte de la gestión de las compras en la cadena de suministros influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.</i>	81
Figura 13 <i>Respuesta que si, el almacén de productos alimenticios influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.</i>	82
Figura 14 <i>Respuesta que si, el almacén de productos de limpieza influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.</i>	83
Figura 15 <i>Respuesta que si, la gestión de los inventarios en los almacenes influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.</i>	85
Figura 16 <i>Respuesta que si, los movimientos de los productos en la distribución influyen en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.</i>	86
Figura 17 <i>Respuesta que si, la logística en la distribución influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.</i>	87

Figura 18 Respuesta que si, la gestión de entregas en la distribución influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.	88
Figura 19 Respuesta que si, en cuanto a las ventas su disposición influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.	89
Figura 20 Respuesta que si, en cuanto a las ventas su gestión de precios influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.	90
Figura 21 Respuesta que si, en cuanto a las ventas al público influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.	91
Figura 22 Respuesta que si, es la mejora en la cadena de suministros que influye el control de entrada/salida como parte de la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.....	92
Figura 23 Respuesta que si, es la mejora en la cadena de suministros que influye en las estrategias de compras como parte de la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.....	93
Figura 24 Respuesta que si, es la mejora en la cadena de suministros que influye en las estrategias de ventas como parte de la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.....	94
Figura 25 Respuesta que si, la mejora en la cadena de suministros influye en los costos de adquisición de productos como parte de la reducción de los costos en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.	95
Figura 26 Respuesta que si, la mejora en la cadena de suministros influye en los costos de almacenamiento como parte de la reducción de los costos en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.	96
Figura 27 Respuesta que si, la mejora en la cadena de suministros que influye en los costos de personal como parte de la reducción de los costos en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.	97
Figura 28 Respuesta que si, la mejora de la cadena de suministros influye en el rendimiento como parte de la competitividad en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.	98

Figura 29 *Respuesta que si, la mejora de la cadena de suministros influye en la relación con la competencia en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.* 99

Figura 30 *Respuesta que si, la mejora de la cadena de suministros influye en las áreas competitivas en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.* 100

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 “Calificación de los Expertos”	76
Tabla 2 Calificación de los Expertos	77
Tabla 3 “Alpha de Cronbach aplicado al Instrumento”	78
Tabla 4 “Escala de confiabilidad”	78
Tabla 5 ¿La selección de los proveedores como parte de la gestión de las compras en la cadena de suministros influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?	79
Tabla 6 ¿La negociación de precios como parte de la gestión de las compras en la cadena de suministros influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?	80
Tabla 7 ¿La adquisición de materias primas como parte de la gestión de las compras en la cadena de suministros influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?	81
Tabla 8 ¿El almacén de productos alimenticios influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?	82
Tabla 9 ¿El almacén de productos de limpieza influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?	83
Tabla 10 ¿La gestión de los inventarios en los almacenes influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?	84
Tabla 11 ¿Los movimientos de los productos en la distribución influyen en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?	85
Tabla 12 ¿La logística en la distribución influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?	86
Tabla 13 ¿La gestión de entregas en la distribución influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?	87
Tabla 14 ¿En cuanto a las ventas su disposición influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?	88
Tabla 15 ¿En cuanto a las ventas su gestión de precios influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?	89

Tabla 16 <i>¿En cuanto a las ventas al público influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?</i>	90
Tabla 17 <i>¿Es la mejora en la cadena de suministros que influye el control de entrada/salida como parte de la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?</i>	91
Tabla 18 <i>¿Es la mejora en la cadena de suministros que influye en las estrategias de compras como parte de la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?</i>	92
Tabla 19 <i>¿Es la mejora en la cadena de suministros que influye en las estrategias de ventas como parte de la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?</i>	93
Tabla 20 <i>¿La mejora en la cadena de suministros influye en los costos de adquisición de productos como parte de la reducción de los costos en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?</i>	94
Tabla 21 <i>¿La mejora en la cadena de suministros influye en los costos de almacenamiento como parte de la reducción de los costos en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?</i>	95
Tabla 22 <i>¿La mejora en la cadena de suministros que influye en los costos de personal como parte de la reducción de los costos en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?</i>	97
Tabla 23 <i>¿La mejora de la cadena de suministros influye en el rendimiento como parte de la competitividad en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?</i>	98
Tabla 24 <i>¿La mejora de la cadena de suministros influye en la relación con la competencia en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?</i>	99
Tabla 25 <i>¿La mejora de la cadena de suministros influye en las áreas competitivas en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?</i>	100
Tabla 26 RESUMEN X (agrupado) * Contingencia y1 (agrupado)	102
Tabla 27 “Pruebas de chi-cuadrado”	103
Tabla 28 RESUMEN X (agrupado) * Contingencia y2 (agrupado)	103
Tabla 29 “Pruebas de chi-cuadrado”	104
Tabla 30 RESUMEN X (agrupado) * Contingencia y3 (agrupado)	104

Tabla 31 “ <i>Pruebas de chi-cuadrado</i> ”	105
Tabla 32 <i>RESUMEN X (agrupado) * RESUMEN Y (agrupado)</i>	105
Tabla 33 “ <i>Pruebas de chi-cuadrado</i> ”	106
Tabla 34 “ <i>Resumen, análisis e interpretación de la prueba de hipótesis estadística</i> ”	107

INTRODUCCIÓN

Huaura es una de las provincias de la región Lima Provincias, ubicado al norte del departamento de Lima de nuestro Perú. Es una ciudad que cuenta con casi todos los elementos de la capital, Huacho es considerado capital de la hospitalidad por su gente muy servicial y hospitalaria, cuenta con muy buen ambiente, grandes tiendas comerciales, excelente clima, excelente tierra para el sembrío de frutales, cálidos hospedajes, buenos restaurantes, gente amigable, y la conservación de recursos naturales resaltando el sol, etc.

La presente investigación, titulada “La cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024”, nace ante la necesidad de entender el verdadero peso que tiene una buena gestión de la cadena de suministros dentro de las pequeñas y medianas empresas dedicadas al comercio minorista. Hoy, competir en el mercado no es nada sencillo. Los negocios tienen que buscar maneras más inteligentes de organizar sus operaciones, bajar gastos innecesarios, atender mejor a sus clientes y mantenerse vigentes frente a una competencia que cada día aprieta más. En medio de este panorama, las tiendas de abarrotes ocupan un lugar clave dentro de la economía local, ya que abastecen productos básicos para miles de familias y, al mismo tiempo, generan empleo y movimiento económico en distintas provincias del país.

La cadena de suministros reúne actividades, procesos y personas relacionadas con la compra, almacenamiento, distribución y venta de productos desde el proveedor hasta el consumidor final. Cuando existe una buena administración, las mercancías llegan a tiempo, el control de inventarios mejora y las pérdidas disminuyen. Aunque suene sencillo en teoría, muchas pequeñas empresas todavía tienen problemas en la planificación logística, el manejo de inventarios y la coordinación con sus proveedores. Todo eso termina afectando sus ganancias y también su organización interna. Esta situación aparece con frecuencia en negocios tradicionales como las tiendas de abarrotes, donde todavía persisten prácticas informales y un uso limitado

de herramientas de gestión, algo que complica el cumplimiento de sus metas empresariales.

En la provincia de Huaura, las tiendas de abarrotes cumplen una labor importante dentro del abastecimiento de productos básicos para la población. Aun así, muchas atraviesan dificultades relacionadas con retrasos en la entrega de mercadería, poca supervisión de inventarios, compras mal planificadas y una capacidad reducida para responder a cambios repentinos en la demanda. ¿Qué ocurre cuando falta un producto esencial justo en el momento en que el cliente lo necesita? Normalmente aparecen sobrecostos, pérdidas económicas, desabastecimiento y molestias en los consumidores, situaciones que terminan golpeando la competitividad del negocio. Las tiendas de abarrotes Olivares también enfrentan esta realidad, ya que durante los últimos años han tenido desafíos vinculados con el manejo de sus procesos logísticos y administrativos. Por esa razón, surge la necesidad de evaluar la relación entre la cadena de suministros y la optimización empresarial.

La optimización empresarial se entiende como el conjunto de acciones dirigidas a mejorar el desempeño de una organización mediante el manejo adecuado de sus recursos humanos, financieros, tecnológicos y logísticos. La idea principal es alcanzar mayores niveles de productividad, rentabilidad y competitividad dentro del mercado. En las empresas comerciales, gran parte de ese resultado depende de cómo se administre la cadena de suministros, porque esta influye directamente en la disponibilidad de productos, la atención al cliente y la reducción de gastos operativos. Por ese motivo, resulta necesario analizar de qué manera una gestión ordenada de la cadena de suministros puede fortalecer los procesos empresariales y favorecer resultados positivos dentro de las tiendas de abarrotes.

Actualmente, la globalización y el avance tecnológico han cambiado la forma en que las empresas manejan sus operaciones comerciales. La incorporación de sistemas de información, herramientas digitales y métodos modernos de control

logístico ha permitido mejorar la cadena de suministros en distintos sectores económicos. Aunque los beneficios son claros, muchas micro y pequeñas empresas todavía encuentran obstáculos para implementar estas herramientas debido a limitaciones económicas, poca capacitación y cierta resistencia al cambio. No siempre es fácil adaptarse a nuevas formas de trabajo, sobre todo cuando los recursos son reducidos. Esta realidad genera desventajas frente a empresas más grandes, las cuales cuentan con mejores capacidades organizacionales y tecnológicas. Por eso, resulta necesario impulsar investigaciones que permitan identificar estrategias de mejora ajustadas a la realidad de los pequeños negocios locales.

La importancia de esta investigación radica en que permitirá conocer el impacto que tiene la cadena de suministros en la optimización empresarial de las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura. Del mismo modo, los resultados obtenidos ayudarán a identificar las principales debilidades presentes en los procesos logísticos y administrativos, permitiendo plantear alternativas de mejora orientadas al fortalecimiento de la gestión empresarial. A la vez, esta investigación brindará información útil para futuros estudios relacionados con la administración logística, la competitividad empresarial y la gestión comercial en pequeñas empresas.

Desde el punto de vista teórico, la investigación toma como base conceptos vinculados con la gestión de la cadena de suministros, la logística empresarial, la administración de inventarios y la optimización organizacional. Distintos autores sostienen que una cadena de suministros bien gestionada contribuye a elevar la productividad empresarial y mejorar la capacidad de respuesta frente a las exigencias del mercado. También se reconoce que una coordinación adecuada entre proveedores, distribuidores y clientes ayuda a reducir costos y mejorar la calidad del servicio. Todos estos fundamentos teóricos servirán para analizar la problemática existente y establecer la relación entre las variables de estudio.

En el aspecto metodológico, la investigación permitirá recopilar información directa sobre la realidad de las tiendas de abarrotes Olivares mediante la aplicación de técnicas e instrumentos de recolección de datos. Gracias a ello, será posible identificar los factores que afectan la eficiencia de la cadena de suministros y su incidencia en la optimización empresarial. Los resultados también ayudarán a formular recomendaciones orientadas a mejorar la gestión logística y administrativa del negocio, favoreciendo su crecimiento y permanencia a lo largo del tiempo.

Finalmente, la presente investigación busca generar conciencia sobre la necesidad de implementar una adecuada gestión de la cadena de suministros como elemento estratégico para mejorar la competitividad empresarial en las pequeñas empresas comerciales. En un mercado marcado por cambios constantes y consumidores cada vez más exigentes, las organizaciones necesitan adoptar mecanismos que les permitan organizar mejor sus procesos y garantizar un servicio de calidad. Por esa razón, estudiar la relación entre la cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares representa una oportunidad importante para fortalecer la gestión empresarial en la provincia de Huaura y aportar al desarrollo económico local.

Los Autores.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

Con el paso del tiempo, nuestra humanidad ha tratado siempre de buscar muchas formas de vida como; protección, alimentación y vivienda; que en un inicio pudo adaptarse a los recursos de la naturaleza y que con el crecimiento poblacional humano tuvo que descubrir nuevas formas de asegurar sus necesidades; como dice la historia cambió nuestro accionar socialmente, económicamente y ahora políticamente.

Aparecieron nuevos enfoques en las situaciones laborales, actitudinales y en el comercio que hoy en día se volvió muy importante por lo útil y necesario que es como productos que consume cuidando la salud y buscando el bienestar.

Para ahora desarrollar estrategias, métodos, procedimientos que con el empleo de la tecnología actual se logra mantener o desarrollar sobre todo en el rubro comercial como nos permite nuestra investigación titulada: “La cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024”.

Conocemos que la cadena de suministros en toda actividad comercial tiene que ver con las actividades que se realizan para ofrecer un producto y que se necesita siempre encaminarlos con buenas gestiones como las compras, almacenamiento, distribución y ventas; pero que tenga un fin primordial que es el desarrollo empresarial.

Para ello, se busca optimizar las áreas empresariales como: mejoras en su eficiencia, reducción de los costos, así como afrontar la competitividad que

servirá de mucho al empresariado como aporte hacia el mundo estudiantil. El empresario es muy conocido y de amplia experiencia pero que necesitará del aporte dado en la presente investigación.

La realidad problemática de la presente investigación se enfoca en las deficiencias que existen en la gestión de la cadena de suministros de las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura durante el año 2024. Estas dificultades terminan afectando directamente la optimización empresarial y frenan el desarrollo adecuado de sus actividades comerciales. Hoy en día, las empresas dedicadas al rubro de abarrotes compiten en un mercado bastante exigente, donde la rapidez en la atención, la disponibilidad inmediata de productos y el buen manejo operativo marcan una gran diferencia para conservar clientes y mantenerse vigentes. Aun así, muchas pequeñas empresas siguen enfrentando problemas en la administración de sus procesos logísticos, situación que impacta negativamente en su productividad y también en sus ganancias.

A nivel internacional, la gestión de la cadena de suministros ha ganado bastante importancia debido a la globalización de los mercados y a las nuevas exigencias de los consumidores. Las empresas buscan mejorar sus operaciones mediante una planificación adecuada de compras, control de inventarios, distribución organizada y mejor coordinación con proveedores. Aunque estas prácticas ofrecen buenos resultados, distintos estudios muestran que muchas pequeñas y medianas empresas todavía presentan limitaciones vinculadas con la falta de planificación logística, el poco uso de herramientas tecnológicas y el control insuficiente de sus recursos. Todo ello provoca retrasos en el abastecimiento, pérdidas económicas y una menor competitividad empresarial.

En el contexto nacional, muchas micro y pequeñas empresas comerciales del Perú todavía desarrollan sus actividades de forma empírica, sin aplicar estrategias modernas de gestión empresarial. Esta realidad puede observarse con frecuencia en las tiendas de abarrotes, donde el manejo de inventarios y la coordinación de suministros suele realizarse de manera manual e improvisada. ¿Qué pasa cuando no existe un control adecuado de los productos? Aparecen problemas constantes como desabastecimiento, acumulación innecesaria de mercadería, pérdidas por vencimiento, retrasos en la reposición y una atención deficiente al cliente. Estas situaciones afectan las ganancias del negocio y reducen sus posibilidades de crecimiento y permanencia en el mercado.

En la provincia de Huaura, las tiendas de abarrotes cumplen una función importante dentro del abastecimiento de productos básicos para la población. Pese a ello, muchas de estas empresas atraviesan dificultades relacionadas con la gestión de la cadena de suministros debido a la escasa planificación de compras, poca coordinación con proveedores y limitada implementación de sistemas de control logístico. Como resultado, se generan ineficiencias operativas que terminan afectando el desempeño empresarial y la satisfacción de los consumidores. A esto se suma la variación constante de la demanda y el aumento de los costos de transporte y distribución, factores que representan desafíos permanentes para este tipo de negocios.

Las tiendas de abarrotes Olivares también presentan diversas dificultades relacionadas con la administración de su cadena de suministros. Entre los principales problemas identificados destacan el control deficiente de inventarios, retrasos en la entrega de productos por parte de proveedores, falta de planificación en las compras y poca capacidad de respuesta frente a cambios en la demanda del mercado. Estas deficiencias generan pérdidas económicas, incremento de gastos operativos y una disminución en la calidad

del servicio brindado a los clientes. A eso se añade la ausencia de herramientas tecnológicas para controlar existencias y realizar seguimiento de pedidos, situación que complica la toma de decisiones rápidas y adecuadas.

Otro aspecto preocupante se relaciona con la optimización empresarial, ya que las tiendas de abarrotes Olivares presentan limitaciones en el manejo adecuado de sus recursos humanos, financieros y logísticos. La falta de estrategias orientadas a la mejora continua y de mecanismos adecuados de gestión administrativa afecta directamente la productividad y competitividad del negocio. Del mismo modo, se observa una capacitación limitada del personal en temas vinculados con logística, atención al cliente y administración empresarial, lo que dificulta el desarrollo correcto de las actividades comerciales.

De igual manera, la creciente competencia dentro del sector comercial obliga a las empresas a trabajar con procesos más organizados para mantenerse en el mercado. Actualmente, los consumidores esperan rapidez en la atención, disponibilidad inmediata de productos y precios accesibles, aspectos que dependen en gran parte de una buena gestión de la cadena de suministros. Cuando existen fallas en el abastecimiento y en el control de inventarios, aparecen clientes insatisfechos y disminuyen las ventas, afectando la imagen y estabilidad económica de la empresa. Y claro, recuperar la confianza de un cliente no siempre resulta sencillo.

Frente a esta problemática, surge la necesidad de analizar la relación entre la cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura durante el año 2024. La investigación busca identificar de qué manera la gestión de los procesos logísticos influye en el desempeño empresarial y en la eficiencia operativa

del negocio. También permitirá reconocer las principales debilidades existentes en la administración de la cadena de suministros y plantear alternativas de mejora dirigidas a fortalecer la competitividad y sostenibilidad de la empresa.

Por esa razón, resulta necesario desarrollar estrategias que permitan mejorar la planificación logística, fortalecer el control de inventarios, mejorar la coordinación con proveedores e incorporar herramientas tecnológicas que ayuden en la gestión empresarial. De esta forma, las tiendas de abarrotes Olivares podrán aumentar su productividad, disminuir costos operativos y brindar un mejor servicio a sus clientes, fortaleciendo así su posición competitiva dentro del mercado local.

Finalmente, debemos considerar la satisfacción como investigadores que muchas veces no nos centramos en la cadena de procesos y sus conocimientos o herramientas a emplear.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema general

¿Existe Relación entre la cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Existe Relación entre la cadena de suministros y la mejora en la eficiencia en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?.
- ¿Existe Relación entre la cadena de suministros y la reducción de los costos en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?.
- ¿Existe Relación entre la cadena de suministros y la mejora de la competitividad en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?.

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. Objetivo general

Determinar si Existe Relación entre la cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

1.3.2. Objetivos específicos

- Determinar la Relación entre la cadena de suministros y la mejora de la eficiencia en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.
- Determinar la Relación entre la cadena de suministros y la reducción de los costos en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.
- Determinar la Relación entre la cadena de suministros y la mejora de la competitividad en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

En toda investigación debe existir la justificación que y el por qué elegir tal o cual evaluación y encontrar los fundamentos y factores a considerar.

- a) **Justificación Técnica:** Resulta necesario enfocar la parte técnica, que hoy en día es el área que ayuda mucho al desarrollo empresarial de la tienda de abarrotes Olivares, como a la forma de buscar mejoras como son las gestiones en compras, gestiones en ventas y lo que es más significativo que este siempre a la vanguardia de la competitividad del mercado.

Entonces, para optimizar la empresa en el presente se emplea la tecnología moderna (sistemas, estrategias y herramientas) y que podría encontrar la reducción de los costos y mejorar la eficiencia con la que se enfrenta en el mercado competitivo. El camino es mejorable pero que en sus actividades de proceso se puede hacer mejoras en logísticas que se encuentra llamado cadena de suministros de herramientas técnicas o en el apoyo logístico que es clave en el desarrollo empresarial.

- b) **Justificación Legal:** La tienda de abarrotes Olivares de la provincia de Huaura cuenta con locales ubicados cerca al mercado nuevo y también en el distrito de Huacho (Av. Espinar) y consta con las autorizaciones pertinentes de parte de la Sunat y la municipalidad; también cumple con estándares mínimos de calidad y salud de parte del Ministerio de Salud, consta de la venta de productos tanto al por mayor y menor pero lo más importante es que sus productos permiten garantizar la satisfacción del cliente que se ve influenciada en el buen servicio y que con las estrategias y metodológicamente se mejoran en la cadena de suministros buscando cumplir con la ley y normativas de ventas de productos alimenticios, de limpieza y la correcta gestión logística.
- c) **Justificación Económica:** Se justifica económicamente porque está enfocado en la reducción de los costos, mejoras en la eficiencia y mantenerse en este mercado muy competitivo. También podemos señalar que las cadenas de suministros de las tiendas de abarrotes Olivares son reforzadas y que mediante ello podremos hablar de su optimización empresarial y que muchas veces no observamos en que actividades se necesita mayor enfoque para buscar siempre ahorros de dinero, de tiempos y de espacios.
- d) **Justificación Social:** Esencialmente las actividades de las tiendas de abarrotes Olivares; tiene relación directa con sus usuarios que son

pertenecientes a la sociedad de esta provincia y que con sus productos que ofrece permite la conservación de la salud, la economía y la satisfacción del consumidor y de sus familiares (ventas de productos alimenticios y de limpieza); que en la presente investigación presenta arreglos importantes en su cadena de suministros para optimizar empresarialmente las tiendas de abarrotes Olivares que también interesa su satisfacción digna en la sociedad.

1.5. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. Delimitación Geográfica

La presente investigación es delimitada en la provincia de Huaura, perteneciente a la región Lima Provincias de nuestro Perú.

1.5.2. Delimitación Temporal

El presente proyecto es desarrollado en el período o año 2024, formulando la cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura.

1.5.3. Delimitación de Recursos

Hallamos como limitaciones el aporte de los dueños de la empresa que, como todo comerciante, conserva y cuida mucho la forma como maneja económicamente y procedimentalmente. También se presentó limitaciones en comparaciones con las otras empresas de abarrotes por los mismos factores.

Otra de las limitaciones es el acceso de la información que se comprende al empresario como también a sus clientes o consumidores y los propios trabajadores, que había que esperar se predispongan y tuvimos que reincidir en las tiendas muchas veces fechas inesperadas

con el fin de completar las informaciones para la correcta investigación.

1.6. VIABILIDAD

Es viable por los fundamentos expuestos que presentamos:

- La financiación de la investigación es exclusivamente parte de los investigadores.
- La accesibilidad a la información requerida por nosotros fue muy compleja para complementar con las herramientas y metodología nuestras investigaciones sobre todo en las actividades cotidianas de cadena de suministros.
- Esperamos que nuestro aporte investigativo logre ser útil tanto para el empresario como para investigaciones futuras en el bien profesional, estudiantil y comercial.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. Investigaciones Internacionales:

Trujillo (2024) desarrolló una investigación orientada a proponer estrategias para optimizar la cadena de suministro en empresas del sector manufacturero, con el propósito de mejorar los procesos, reducir costos y fortalecer la gestión de inventarios mediante el uso de tecnologías de información. El estudio se realizó bajo un enfoque metodológico mixto, combinando técnicas cuantitativas y cualitativas, a través del análisis de datos, revisión bibliográfica y un estudio de caso. Los resultados permitieron identificar debilidades y oportunidades específicas dentro de la cadena de suministro, planteando soluciones prácticas para incrementar la eficiencia y competitividad empresarial. Se concluyó que la implementación de un sistema integrado de gestión de la cadena de suministro resulta fundamental para garantizar sostenibilidad, mejora continua y adaptación a los desafíos del entorno manufacturero.

Carpio (2020) realizó una investigación enfocada en optimizar la cadena de abastecimiento de la empresa Cifuentes Strings mediante la implementación de un modelo de gestión de inventarios basado en EOQ y MRP, con la finalidad de reducir costos, evitar desabastecimientos y mejorar la planificación de pedidos. La metodología aplicada se sustentó en el método de las 5S, utilizado para identificar las causas principales de los problemas y establecer acciones preventivas orientadas a la mejora continua. Los resultados evidenciaron deficiencias en el control de inventarios, procesos desactualizados y ausencia de criterios matemáticos para la toma de

decisiones. Se concluyó que la empresa mantenía un sistema empírico de abastecimiento que generaba errores en los pronósticos y ocasionaba insuficiencia de materia prima para cubrir la demanda productiva y comercial.

Zambrano (2024) desarrolló una investigación orientada a implementar procesos logísticos y un modelo de abastecimiento en un supermercado de la parroquia Posorja, con el propósito de optimizar el inventario, estandarizar los procesos y fortalecer la sincronización de la cadena de suministro. La metodología empleada se basó en la gestión por procesos, enfoque que permitió mejorar la eficiencia operativa, la adaptabilidad organizacional y la satisfacción del cliente. Como resultados, se diseñaron e implementaron procesos logísticos relacionados con recepción, almacenamiento, despacho, distribución y abastecimiento, además de establecer indicadores para evaluar el desempeño y promover la mejora continua. Se concluyó que la ausencia de procesos definidos y de una adecuada planificación de compras afectaba significativamente la productividad empresarial y la calidad del servicio brindado al cliente.

Cisneros (2023) realizó una investigación enfocada en optimizar la cadena de suministro mediante la programación de la producción y el ruteo de distribución, con el objetivo de abordar el problema producción-ruteo desde una perspectiva sistémica en cadenas de suministro tipo VMI. La metodología incluyó una revisión bibliográfica especializada y el diseño de un modelo de optimización aplicado a la programación y secuenciación de la producción, complementado con técnicas metaheurísticas para resolver el problema de ruteo de vehículos. Los resultados evidenciaron que la combinación de métodos exactos y metaheurísticos permitió mejorar la asignación de producción y distribución entre plantas y almacenes. Se concluyó que las decisiones logísticas deben priorizar los costos

predominantes, ya sean de manufactura o transporte, para alcanzar mayor eficiencia en la cadena de suministro.

Avila (2023) desarrolló una investigación orientada a proponer un modelo de optimización para la gestión de inventarios en una empresa comercializadora de productos de moda, con la finalidad de mejorar la planificación de ventas y operaciones dentro de la cadena de suministro. La metodología utilizada fue de enfoque mixto, de alcance descriptivo y nivel aplicado, bajo un diseño no experimental, empleando encuestas, entrevistas y análisis de bases de datos procesadas en Excel. Los resultados evidenciaron deficiencias en los pronósticos de ventas, identificación inadecuada de productos de alta rotación y ausencia de niveles óptimos de stock de seguridad y stock máximo. Se concluyó que estas limitaciones generaban una asignación ineficiente de recursos y afectaban la adecuada gestión del inventario y la toma de decisiones empresariales.

2.1.2. Investigaciones Nacionales:

Taco (2024) realizó una investigación orientada a diseñar una propuesta de mejora para optimizar la gestión operativa en el área logística de una empresa distribuidora de productos plásticos en Tacna. La metodología aplicada fue descriptiva y analítica, con un diseño no experimental y transversal, utilizando herramientas Lean como las 5S, además de técnicas de observación, entrevistas y análisis documental. Los resultados evidenciaron mejoras significativas en la gestión de inventarios, incrementándose la rotación de inventario y reduciéndose el nivel promedio de existencias y los costos operativos. Asimismo, se identificaron problemas relacionados con la falta de estandarización y planificación logística. Se concluyó que la ausencia de políticas claras de inventario y procedimientos definidos afectaba la productividad, generando demoras, sobrestock y deficiencias en el abastecimiento de mercadería.

Cumpa (2022) desarrolló una investigación orientada a proponer mejoras en la gestión de la cadena de suministro del Ecolodge Huaca de Piedra, en Íllimo, con la finalidad de incrementar el nivel de servicio en el restaurante de la empresa. La metodología aplicada fue de enfoque cuantitativo, alcance descriptivo y diseño no experimental transversal. Los resultados evidenciaron un nivel de servicio promedio de 91 %, afectado por deficiencias en la gestión de procesos y pérdida de clientes; sin embargo, se estimó que podría incrementarse hasta un 96 %, generando mayores ingresos. Ante ello, se propuso un modelo integral de gestión de cadena de suministro basado en enfoques CRM y SRM, incorporando herramientas de planificación, control de inventarios, gestión de compras, pronósticos y metodologías de mejora continua para optimizar las operaciones empresariales.

Capcha, Herrera y Poma (2023) desarrollaron una investigación orientada a mejorar la gestión de inventarios en comercializadoras de abarrotes de la ciudad de Tarma mediante la implementación del sistema CAPO. El estudio buscó solucionar problemas relacionados con el control de existencias y el reabastecimiento de productos, integrando tecnología y procesos para optimizar el monitoreo y la predicción de la demanda. La metodología utilizada fue de enfoque aplicativo, nivel experimental y diseño preexperimental con pre y post prueba, aplicándose entrevistas y encuestas a ocho empresas participantes. Los resultados demostraron que la implementación del sistema CAPO mejoró significativamente la eficacia de la gestión de inventarios y optimizó los procesos operativos. Se concluyó que el uso de sistemas innovadores contribuye a incrementar la eficiencia y rentabilidad en las comercializadoras de abarrotes.

Santos (2021) desarrolló una investigación orientada a proponer una gestión eficiente de la cadena de suministro para incrementar la productividad en la empresa Productos Perecibles Miranda de Chiclayo. La metodología aplicada fue de tipo aplicada y descriptiva,

basada en el análisis de información obtenida de diversas fuentes y en la evaluación de los procesos empresariales. Los resultados permitieron proponer capacitaciones al personal, control de productos no conformes y un cronograma organizado de entregas para mejorar la atención al cliente y la eficiencia logística. Asimismo, se buscó fortalecer la calidad del servicio y el cumplimiento oportuno de pedidos. Se concluyó que la empresa presentaba baja productividad debido a tiempos muertos, falta de capacitación del personal y ausencia de procesos estandarizados, afectando su capacidad de respuesta y aprovechamiento de recursos.

Reinoso (2023) desarrolló una investigación orientada a optimizar la gestión de la cadena de suministro de una empresa distribuidora de productos alimenticios en Arequipa mediante técnicas de aprendizaje automático. La metodología utilizada se basó en el modelo CRISP-DM, aplicando algoritmos de aprendizaje supervisado como regresión lineal múltiple, vectores de soporte de regresión, árboles de decisión y redes neuronales, utilizando herramientas como Google Colab, ScikitLearn y TensorFlow. Los resultados demostraron que el modelo de vectores de soporte de regresión presentó el mejor desempeño predictivo. Asimismo, se evidenció una reducción significativa en las devoluciones mensuales de productos por supermercado y categoría, además de un incremento en la utilidad bruta porcentual. Se concluyó que el uso de técnicas de aprendizaje automático permitió mejorar la eficiencia y rentabilidad de la cadena de suministro empresarial.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. CADENA DE SUMINISTROS

DEFINICIÓN DE CADENA DE SUMINISTROS

Para definir la cadena de suministro. Según <https://www.descartes.com/es/resources/blog/que-es-la-cadena-de-suministro> (2022):

La cadena de suministros reúne procesos, actividades y personas involucradas en el movimiento de bienes, servicios e información desde la compra de materias primas hasta la entrega del producto final al consumidor. Incluye etapas como abastecimiento, almacenamiento, producción, distribución y comercialización, las cuales necesitan mantenerse organizadas para asegurar un buen funcionamiento operativo y satisfacer las necesidades del cliente. Cuando existe una gestión adecuada, es posible aprovechar mejor los recursos, disminuir gastos, agilizar tiempos de entrega y mantener inventarios en niveles apropiados. También permite una mejor conexión entre proveedores, fabricantes, distribuidores y clientes, fortaleciendo la competitividad empresarial. Actualmente, la cadena de suministros es vista como un elemento clave dentro de las organizaciones, porque ayuda al cumplimiento de objetivos empresariales y permite responder frente a las exigencias y cambios constantes del mercado global.

Figura 01

Cadena de Suministros en una tienda de abarrotes



Nota: updated - Facebook

GESTIÓN DE COMPRAS

Los principales procesos de la logística en la gestión de compras. Según <https://lanjatrans.com/logistica-de-compras-y-gestion-de-la-cadena-de-suministro/> (2024):

La gestión de compras es el proceso administrativo mediante el cual una empresa organiza, supervisa y coordina la adquisición de bienes, productos o servicios necesarios para mantener sus operaciones en marcha. Aunque muchas veces parezca una tarea rutinaria, detrás de cada compra existe una serie de decisiones que pueden afectar directamente el funcionamiento del negocio. La finalidad principal de este proceso es garantizar que los materiales lleguen en el momento correcto, con la calidad esperada y a un costo razonable, evitando retrasos o gastos innecesarios que terminen golpeando las finanzas de la organización.

Dentro de la gestión de compras se desarrollan actividades como la búsqueda y evaluación de proveedores, negociación de precios, emisión de órdenes de compra, control de entregas y verificación del cumplimiento de las condiciones acordadas. Y claro, no siempre resulta sencillo encontrar proveedores confiables que cumplan con tiempos, precios y calidad al mismo tiempo. Una buena gestión de compras ayuda a reducir gastos operativos, evitar desabastecimientos y mantener relaciones más estables con los proveedores, algo clave para que las actividades empresariales no se detengan inesperadamente.

Del mismo modo, este proceso contribuye al control de inventarios y al manejo adecuado de los recursos financieros de la empresa. Cuando las compras se realizan sin planificación, suelen aparecer problemas como exceso de mercadería, productos faltantes o dinero inmovilizado en artículos que casi no tienen salida. En un mercado cada vez más competitivo, la gestión de compras se ha convertido en una herramienta estratégica para mejorar la productividad, fortalecer la organización interna y alcanzar mayores niveles de rentabilidad empresarial.

Selección de proveedores

En cuanto a la definición de Selección de proveedores. Según Pablo Ocampo (2016):

La selección de proveedores es el proceso mediante el cual una empresa busca, analiza y elige a los proveedores más adecuados para cubrir el abastecimiento de bienes o servicios necesarios en sus operaciones. Aunque a veces parezca una decisión sencilla, escoger al proveedor correcto puede marcar una gran diferencia

en el funcionamiento del negocio. Para realizar esta elección, las empresas toman en cuenta distintos aspectos como la calidad de los productos, los precios, el cumplimiento en los tiempos de entrega, la capacidad de abastecimiento, la experiencia, la ubicación y la confiabilidad del proveedor. Después de todo, ¿qué sucede cuando un proveedor falla constantemente con las entregas? Normalmente aparecen retrasos, pérdidas económicas y clientes insatisfechos.

La finalidad principal de este proceso es construir relaciones comerciales estables que permitan mantener la continuidad de las operaciones y contribuir al cumplimiento de los objetivos empresariales. Una buena selección de proveedores ayuda a disminuir riesgos, controlar mejor los costos, mejorar la calidad del servicio y asegurar que los productos lleguen en el momento necesario. También fortalece la cadena de suministro y mejora la competitividad de la organización dentro de un mercado donde cada detalle cuenta.

Actualmente, muchas empresas consideran la selección de proveedores como una actividad estratégica, ya que de ella depende gran parte del rendimiento operativo y la satisfacción de los clientes. Y la verdad es que encontrar proveedores responsables, accesibles y comprometidos no siempre resulta tan fácil como parece.

Negociación de precios

De acuerdo a la negociación de precios. Según <https://thelogisticsworld.com/logistica-y-distribucion/negociacion-estrategica-de-compras-un-camino-hacia-la-reduccion-de-costos/> (2025):

La negociación de precios es el proceso mediante el cual una empresa y sus proveedores llegan a acuerdos relacionados con el costo de bienes o servicios necesarios para el desarrollo de sus actividades comerciales. Más que buscar el precio más bajo, este proceso intenta encontrar condiciones justas que beneficien a ambas partes y permitan mantener una relación comercial estable. Durante la negociación se toman en cuenta aspectos como la calidad del producto, los plazos de entrega, las cantidades solicitadas, las formas de pago y las condiciones del mercado. Y claro, no siempre es sencillo conseguir un equilibrio entre precio, calidad y cumplimiento.

Una negociación bien llevada puede ayudar a disminuir gastos operativos, mejorar la rentabilidad y evitar problemas futuros relacionados con incumplimientos o costos inesperados. También permite fortalecer la confianza entre la empresa y los proveedores, algo clave para asegurar el abastecimiento continuo de productos o servicios. ¿De qué serviría obtener precios bajos si los productos llegan tarde o presentan fallas constantes? Precisamente por eso, muchas organizaciones consideran la negociación de precios como una actividad estratégica dentro de la gestión de compras y de la cadena de suministros.

Actualmente, en un mercado donde los costos cambian constantemente y la competencia es cada vez mayor, negociar precios de manera adecuada se ha convertido en una necesidad para mantener estabilidad financiera y responder mejor a las exigencias de los clientes.

Adquisición de materias primas

Para comprender la adquisición de materias primas en la gestión de compras. Según <https://www.gep.com/blog/strategy/raw-material-procurement-process-strategies-explained> (2024):

La adquisición de materias primas es el proceso mediante el cual una empresa obtiene los insumos necesarios para desarrollar sus actividades productivas o comerciales. Detrás de cada producto que llega al cliente existe todo un trabajo previo relacionado con la compra y recepción de materiales. Este procedimiento incluye tareas como identificar necesidades, elegir proveedores, negociar precios, realizar pedidos y recibir los materiales, buscando asegurar un abastecimiento oportuno y ordenado. Aunque parezca un proceso rutinario, cualquier error en esta etapa puede generar retrasos, pérdidas económicas o incluso problemas en la atención al cliente.

Una adecuada adquisición de materias primas permite mantener la continuidad de las operaciones, evitar demoras en la producción y reducir gastos relacionados con el desabastecimiento o la acumulación innecesaria de inventarios. También contribuye a garantizar la calidad de los productos finales, ya que los insumos adquiridos deben cumplir con ciertos estándares establecidos por la empresa. Y claro, encontrar materiales de buena calidad a precios accesibles no siempre resulta tan fácil, especialmente cuando los costos cambian constantemente o existen dificultades en el mercado.

Este proceso representa una parte clave dentro de la cadena de suministro, porque influye directamente en la productividad, la rentabilidad y la competitividad empresarial. Actualmente, en un entorno comercial cada vez más exigente, las empresas necesitan manejar correctamente la adquisición de materias primas para mantenerse organizadas, responder a las

necesidades de los clientes y conservar estabilidad en sus operaciones.

Figura 02

La Gestión de compras en la empresa



Nota: DocuWare

ALMACENAMIENTO

Para definir el almacenamiento en tiendas o fábricas. Según <https://www.shippingbo.com/es/cadena-de-suministro/almacenamiento-definicion-y-guia-logistica/> (2023):

El almacenamiento en tiendas o fábricas es el proceso de recibir, organizar, conservar y controlar productos, materiales o mercaderías dentro de un espacio destinado para su resguardo temporal antes de ser distribuidos, vendidos o usados en la producción. Aunque muchas veces pase desapercibido, un almacén desordenado puede generar pérdidas, retrasos y hasta problemas con los clientes. La finalidad principal de este proceso es asegurar que los productos se mantengan disponibles

y en buenas condiciones, permitiendo un acceso rápido cuando sean necesarios para las operaciones diarias.

Una buena gestión del almacenamiento ayuda a aprovechar mejor los espacios, disminuir pérdidas, evitar daños en los productos y mantener un control adecuado de las existencias. También contribuye a organizar mejor las actividades logísticas y a reducir gastos relacionados con el manejo de inventarios. ¿Qué ocurre cuando no existe un control correcto dentro del almacén? Normalmente aparecen productos vencidos, mercadería extraviada o faltantes inesperados que afectan directamente el funcionamiento del negocio.

En las empresas comerciales e industriales, el almacenamiento representa una actividad clave dentro de la cadena de suministro, ya que influye de manera directa en la productividad, la atención al cliente y la continuidad de las operaciones empresariales. Actualmente, muchas organizaciones buscan mejorar esta área porque entienden que mantener orden y control en los inventarios no solo evita problemas internos, también ayuda a brindar un mejor servicio y conservar estabilidad en el mercado.

Almacén de productos alimenticios

Para almacenar alimentos es entender que la calidad de sus productos tiene que ver con el cumplimiento de las normativas. Según <https://www.buske.com/es/blog/everything-to-know-about-food-warehouses-choose-the-right-partner> (2024):

El almacén de productos alimenticios es el espacio destinado a la recepción, organización, conservación y control de alimentos que serán distribuidos, comercializados o consumidos posteriormente. Su función principal es mantener los productos

en condiciones adecuadas de higiene, temperatura y seguridad para evitar deterioros, pérdidas o riesgos para la salud de los consumidores. Aunque parezca una tarea simple, manejar alimentos requiere bastante cuidado, ya que cualquier descuido puede afectar la calidad de los productos y generar problemas económicos para la empresa.

Dentro de un almacén de productos alimenticios se realizan actividades como clasificación de mercadería, control de fechas de vencimiento, supervisión de inventarios y verificación constante de las condiciones de almacenamiento. Por ejemplo, algunos alimentos necesitan mantenerse refrigerados, mientras que otros requieren espacios secos y ventilados para conservarse correctamente. ¿Qué pasa cuando no existe un control adecuado? Es común encontrar productos vencidos, contaminación cruzada o pérdidas por deterioro, situaciones que afectan directamente la atención al cliente y la imagen del negocio.

Se debe ordenar de acuerdo a prioridades según la logística. Para <https://www.buske.com/es/blog/everything-to-know-about-food-warehouses-choose-the-right-partner> (2024):

Una buena administración del almacén ayuda a mantener orden en las existencias, reducir desperdicios y garantizar que los productos lleguen en buenas condiciones al consumidor final. Actualmente, en tiendas, supermercados y fábricas, el almacenamiento de alimentos representa una actividad clave dentro de la cadena de suministro, porque influye tanto en la calidad del servicio como en la continuidad de las operaciones comerciales.

Almacén de productos de limpieza

En cuanto a los productos de limpieza es importante tratar de satisfacer al cliente. Según https://desdra.es/smartblog/42_Almacen-de-productos-de-limpieza.html (2021):

Un almacén de productos de limpieza es un eslabón crucial en la cadena de suministro de cualquier empresa o negocio que se dedique a la limpieza profesional o al mantenimiento de instalaciones. Para comprender mejor cómo funciona este tipo de almacén y cómo puede beneficiar a tu negocio, desde su almacén de productos de limpieza de confianza. Los almacenes de productos de limpieza suelen ofrecer una amplia gama de productos que incluyen detergentes, desinfectantes, productos de limpieza especializados, utensilios de limpieza, suministros de seguridad y más. Estos productos están diseñados para satisfacer las necesidades de limpieza en diversos entornos, desde oficinas hasta restaurantes y hospitales. Un almacén de productos de limpieza suele ofrecer una variedad más amplia de productos y en mayores cantidades que las tiendas minoristas comunes. Esto es particularmente beneficioso para negocios que requieren suministros a granel. Además, es normal que ofrezcan precios competitivos y descuentos a quienes compran en grandes cantidades, lo que puede generar ahorros significativos a largo plazo. Otro aspecto clave a tener en cuenta es la capacidad de los almacenes de productos de limpieza de suministrar productos de alta calidad de forma constante. El asesoramiento especializado no solo está orientado a la selección de productos, sino también a las mejores prácticas de uso y almacenamiento. Esto es crucial para asegurar que los productos de limpieza mantengan su efectividad y no representen ningún riesgo para el personal que los utiliza. Además, se debe asesorar sobre la cantidad adecuada de producto a utilizar para cada tarea específica, evitando así el

desperdicio y maximizando la rentabilidad de la inversión en productos de limpieza.

Gestión de inventarios

Para ofrecer los productos en la tienda de abarrotes es muy importante realizar la correcta gestión de los inventarios. Según <https://www.leafio.ai/es/blog/inventario-de-una-tienda-de-abarrotes/>.

Guía 2024:

El almacén de productos alimenticios es el espacio destinado a la recepción, organización, conservación y control de alimentos que serán distribuidos, comercializados o consumidos posteriormente. Su función principal es mantener los productos en condiciones adecuadas de higiene, temperatura y seguridad para evitar deterioros, pérdidas o riesgos para la salud de los consumidores. Aunque parezca una tarea simple, manejar alimentos requiere bastante cuidado, ya que cualquier descuido puede afectar la calidad de los productos y generar problemas económicos para la empresa.

Dentro de un almacén de productos alimenticios se realizan actividades como clasificación de mercadería, control de fechas de vencimiento, supervisión de inventarios y verificación constante de las condiciones de almacenamiento. Por ejemplo, algunos alimentos necesitan mantenerse refrigerados, mientras que otros requieren espacios secos y ventilados para conservarse correctamente. ¿Qué pasa cuando no existe un control adecuado? Es común encontrar productos vencidos, contaminación cruzada o pérdidas por deterioro, situaciones que afectan directamente la atención al cliente y la imagen del negocio.

Una buena administración del almacén ayuda a mantener orden en las existencias, reducir desperdicios y garantizar que los productos lleguen en buenas condiciones al consumidor final. Actualmente, en tiendas, supermercados y fábricas, el almacenamiento de alimentos representa una actividad clave dentro de la cadena de suministro, porque influye tanto en la calidad del servicio como en la continuidad de las operaciones comerciales.

Figura 03

El Almacenamiento en tiendas de abarrotes



Nota: Organización de almacén. MRPeasy

DISTRIBUCIÓN

En la definición de distribución de productos en las tiendas. Según <https://www.mecalux.es/blog/distribucion-almacen> (2024):

La distribución es el proceso logístico encargado de trasladar productos o mercaderías desde almacenes o centros de

producción hasta los consumidores o puntos de venta. Su objetivo principal consiste en lograr que los pedidos lleguen a tiempo, en buenas condiciones y con gastos controlados. Para cumplir esa tarea intervienen actividades como transporte, despacho, planificación de rutas y coordinación con clientes y proveedores. Cuando la distribución falla, aparecen retrasos, reclamos y pérdidas económicas que afectan directamente la imagen del negocio. ¿Quién quiere esperar días por un producto que debía llegar rápido? Una buena distribución ayuda a mantener movimiento constante dentro del mercado, fortalece la cadena de suministro y permite responder mejor a las necesidades de los clientes en distintos momentos comerciales.

Movimientos de productos

Para la correcta distribución de los productos tenemos que emplear el mejor flujo. Según <https://www.mecalux.es/manual-almacen/disenio-de-almacenes/flujo-almacen> (2025):

El movimiento de productos comprende todas las actividades relacionadas con el traslado físico de mercaderías, materiales o productos dentro y fuera de una empresa, desde el momento de su recepción hasta llegar al destino final. Este proceso abarca tareas como carga, descarga, transporte, almacenamiento, despacho y reubicación de inventarios, buscando mantener un flujo ordenado y constante de los productos. Aunque muchas veces parece una operación simple, cualquier error en el traslado puede generar retrasos, pérdidas económicas o incluso daños en la mercadería. ¿Qué pasa cuando un pedido no llega completo o aparece deteriorado? El cliente pierde confianza y la empresa termina asumiendo costos inesperados.

Una buena gestión del movimiento de productos ayuda a reducir tiempos, disminuir pérdidas y organizar mejor los recursos logísticos disponibles. También permite mantener un mayor control del inventario y mejorar el rendimiento de las operaciones empresariales. Dentro de la cadena de suministro, este proceso resulta clave para asegurar la disponibilidad oportuna de productos y responder adecuadamente a las necesidades de los clientes. Actualmente, las empresas buscan organizar estos movimientos de manera más precisa porque saben que un traslado ordenado influye directamente en la productividad y en la competitividad del negocio.

Logística

Es sumamente esencial un proceso óptimo de la logística. Según <https://www.mecalux.es/blog/procesos-logisticos> (2023):

La logística es el conjunto de actividades y procesos encargados de planificar, organizar y controlar el movimiento y almacenamiento de productos, materiales e información desde su punto de origen hasta llegar al consumidor final. Aunque muchas personas solo la relacionan con transporte, en realidad implica una coordinación bastante más amplia dentro de las operaciones empresariales. Su objetivo principal consiste en lograr que los productos lleguen en el momento correcto, en buenas condiciones y con gastos controlados. Y claro, alcanzar ese equilibrio no siempre resulta sencillo, sobre todo cuando existen retrasos, cambios en la demanda o problemas con proveedores.

Dentro de la logística se desarrollan funciones como transporte, almacenamiento, gestión de inventarios, distribución y coordinación de actividades dentro de la cadena de suministro. Una buena gestión logística ayuda a organizar mejor los

recursos, disminuir costos operativos y brindar un mejor servicio a los clientes. ¿Qué ocurre cuando la logística falla? Normalmente aparecen entregas tardías, desorden en inventarios y consumidores insatisfechos, situaciones que afectan directamente la imagen del negocio.

Actualmente, la logística representa un elemento clave para las organizaciones, ya que influye en la productividad, la competitividad empresarial y la capacidad de responder a las necesidades del mercado.

Gestión de entrega de productos

La entrega de pedidos resulta el proceso mediante el cual debe ser rápido. Según driv.in (2022):

La gestión de entrega de productos es el proceso encargado de organizar, coordinar y supervisar la distribución de mercaderías hacia los clientes o puntos de venta, buscando que los pedidos lleguen en el tiempo acordado y en buenas condiciones. Aunque muchas veces el cliente solo ve el momento final de la entrega, detrás existe toda una coordinación que incluye programación de despachos, control de pedidos, seguimiento de entregas, manejo del transporte y confirmación de recepción. Y claro, cualquier retraso o error puede generar molestias, reclamos e incluso pérdida de clientes.

La finalidad principal de este proceso es brindar un servicio ordenado, reducir demoras y disminuir fallas durante la distribución de productos. Una buena gestión de entrega ayuda a mejorar la satisfacción de los clientes, organizar mejor los recursos logísticos y fortalecer la competitividad de la empresa. ¿Quién no espera recibir un pedido completo y a tiempo?

Precisamente ahí radica la importancia de mantener control sobre cada etapa de la entrega.

Figura 04

La distribución de los productos



Nota: Colocación de productos. QuestionPro

VENTAS DE PRODUCTOS

Disposición de productos en tiendas

La disposición o exhibición de los productos es clave para atraer a los clientes. Según <https://www.leafio.ai/es/blog/exhibicion-de-productos-en-tiendas/> (2025):

La disposición de productos en tiendas consiste en organizar estratégicamente las mercaderías dentro del espacio comercial para que los clientes puedan verlas, encontrarlas y comprarlas con mayor facilidad. Aunque parezca solo cuestión de acomodar productos en estantes, detrás de esa organización existe toda una planificación relacionada con el comportamiento del consumidor y la manera en que las personas realizan sus

compras. Este proceso incluye la distribución adecuada de productos en góndolas, vitrinas y áreas de exhibición, tomando en cuenta categorías, rotación de mercadería, demanda y hábitos de compra de los clientes.

Una buena disposición de productos puede mejorar bastante la experiencia de compra. Por ejemplo, colocar artículos de primera necesidad en zonas visibles o ubicar productos complementarios cerca unos de otros suele aumentar las ventas casi sin que el cliente lo note. ¿Quién no ha terminado comprando algo extra solo porque estaba justo frente a sus ojos? Aun así, mantener orden y reposición constante no siempre resulta sencillo, sobre todo en tiendas con poco espacio o alta rotación de productos.

Gestión de precios

Los precios deben ser buenos tanto para el ofertante como el demandante. Según <https://blog.yimiglobal.com/estrategias-de-precios-para-una-tienda-de-abarrotes/> (2024):

La gestión de precios es el proceso mediante el cual una empresa define, supervisa y ajusta el valor de sus productos o servicios con la intención de mantenerse competitiva, obtener ganancias y satisfacer las expectativas de los clientes. Aunque muchas personas piensan que fijar precios solo consiste en colocar una cifra, en realidad detrás de esa decisión existen varios factores que deben analizarse cuidadosamente. Entre ellos se encuentran los costos de producción, la demanda del mercado, los precios de la competencia, la calidad del producto y el poder adquisitivo de los consumidores.

Una buena gestión de precios ayuda a mantener ingresos estables, conservar márgenes de ganancia y lograr una mejor

posición dentro del mercado. También influye en decisiones relacionadas con promociones, descuentos y estrategias comerciales. ¿Qué sucede cuando un producto tiene un precio demasiado alto o demasiado bajo? En muchos casos, los clientes pierden interés o la empresa termina reduciendo sus ganancias más de lo esperado. Y claro, encontrar ese equilibrio perfecto no siempre resulta fácil, especialmente cuando los costos cambian constantemente o la competencia ofrece precios agresivos.

Venta al público

Con buena estética y bien surtida es una combinación perfecta. Según <https://blog.storecheck.com.mx/tienda-de-abarrotes-bien-surtida/> (2023):

La venta al público es la actividad comercial mediante la cual una empresa ofrece productos o servicios directamente al consumidor final con el propósito de cubrir sus necesidades y expectativas. Aunque parezca una acción cotidiana, detrás de cada venta existe una combinación de atención, organización y trato con el cliente que puede marcar una gran diferencia. Este proceso incluye actividades como exhibición de productos, asesoramiento, negociación y realización de la compra. Y claro, no basta solo con vender; también importa cómo se siente el cliente durante toda la experiencia.

Una buena gestión de la venta al público ayuda a aumentar las ventas, fortalecer la relación con los consumidores y mejorar la imagen de la empresa. Por ejemplo, una atención amable o una recomendación acertada pueden hacer que el cliente regrese nuevamente al negocio. ¿Quién no prefiere comprar en un lugar donde se siente bien atendido? También permite conocer mejor los gustos, hábitos y preferencias de

los consumidores, información que resulta muy útil para tomar decisiones comerciales más acertadas.

Figura 05

Ventas de los productos



Nota: Pasos para incrementar ventas en tu tienda. ManagementPro ERP

2.2.2. OPTIMIZACIÓN EMPRESARIAL EN TIENDAS DE ABARROTES OLIVARES

OPTIMIZACIÓN EMPRESARIAL

En la actualidad son nuevos métodos para mejorar tu empresa. Según <https://riverlogic.com/?blog=business-optimization-what-it-means-and-why-you-need-it> (2025):

La optimización empresarial es el proceso de identificar e implementar nuevos métodos que aumenten la eficiencia y la rentabilidad del negocio. Este procedimiento, si no se gestiona

con cuidado, a menudo produce ganancias mínimas y resultados menos que satisfactorios debido a la dificultad que tienen los consultores externos para comprender realmente un negocio. Esto no significa que la optimización empresarial no funcione ni que no sea importante. Muchas organizaciones, especialmente fabricantes, han adoptado diversas técnicas de optimización empresarial, como la manufactura esbelta, Six Sigma y el método Toyota, con gran éxito. De hecho, toda empresa debería buscar constantemente maneras de mejorar la eficiencia, reducir el desperdicio y optimizar los recursos como parte de sus prácticas comerciales. La optimización empresarial funciona mejor cuando se impulsa internamente y se apoya en un software de soporte de decisiones que ayuda a los ejecutivos a determinar cuál de las múltiples estrategias de optimización empresarial posibles ofrece la mejor rentabilidad. Si bien el objetivo final es adoptar una filosofía de mejora continua, como la que promueve el Instituto Kaizen en Japón, el primer paso es un proyecto de optimización empresarial. Como parte de este primer paso, la organización debe definir claramente los objetivos y estipular metas y objetivos específicos. Este es un paso crucial en cualquier proceso de modelado de optimización. El apoyo ejecutivo es esencial, al igual que la designación de un equipo capacitado para gestionar el proceso. Por muchas razones, es mejor designar un equipo interno que comprenda el negocio en lugar de depender de consultores externos. Esto no excluye la contratación de un analista externo de optimización empresarial que pueda guiar el proceso y aportar información crucial. Es útil contar con un marco de optimización empresarial que describa el programa e identifique objetivos específicos, especialmente aquellos que afectan a los empleados. Es fundamental no descuidar el impacto potencial en los empleados y tomar medidas para disipar temores y generar aceptación.

Figura 06

Optimización empresarial



Nota: 7 tips para optimizar la variedad de productos en tu negocio. Pulpos

MEJORA DE LA EFICIENCIA

En cuanto a la mejora de la eficiencia. Según <https://www.datadec.es/blog/como-mejorar-eficiencia-de-procesos-de-gestion> (2025):

La mejora de la eficiencia es el proceso orientado a organizar mejor el uso de los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos dentro de una empresa, buscando obtener mejores resultados en menos tiempo y con menores gastos. Aunque suene sencillo, lograr que todas las áreas trabajen de manera ordenada y sin desperdicios suele convertirse en un verdadero desafío para muchas organizaciones. Este proceso intenta eliminar actividades innecesarias, disminuir pérdidas y corregir procedimientos que afectan el rendimiento diario de la empresa.

Cuando una organización mejora su eficiencia, puede aumentar la productividad, brindar productos o servicios de mejor calidad y fortalecer su posición frente a la competencia. Por ejemplo,

reducir tiempos muertos en almacenes o evitar compras innecesarias puede generar un ahorro importante para el negocio. ¿Y qué empresa no busca gastar menos y producir más? Aun así, alcanzar ese equilibrio requiere planificación, supervisión y, muchas veces, cambios que no siempre son fáciles de aplicar dentro de las operaciones diarias.

Control de entrada/salida

La definición del control de entradas y salidas es el registro o seguimiento de los productos. Según <https://bind.com.mx/blog/control-de-inventarios/control-de-entradas-y-salidas> (2025):

El control de entrada y salida es el proceso mediante el cual una empresa registra, supervisa y verifica el ingreso y retiro de productos, materiales, mercaderías o incluso personas dentro de la organización. Aunque muchas veces parece solo una tarea administrativa, este control resulta clave para mantener orden y evitar problemas que pueden afectar directamente las operaciones del negocio. Su principal finalidad es conservar un registro claro de los movimientos realizados, garantizar seguridad y asegurar que los inventarios coincidan con la realidad.

Dentro de este proceso se desarrollan actividades como registro de movimientos, verificación de cantidades, emisión de documentos y seguimiento de mercaderías. Por ejemplo, cuando no existe un control adecuado, suelen aparecer productos faltantes, errores en inventarios o pérdidas económicas difíciles de detectar a tiempo. ¿Y quién quiere descubrir que la mercadería no coincide justo cuando un cliente realiza un pedido importante? Precisamente ahí se nota la importancia de llevar un control organizado y constante.

Estrategias de compras

Son las acciones planificadas para adquirir sus productos. Según <https://isil.pe/blog/logistica/estrategia-de-compras/> (2025):

Las estrategias de compras son el conjunto de acciones y planes que una empresa pone en práctica para adquirir bienes o servicios de manera organizada, buscando buena calidad, precios razonables y abastecimiento en el momento necesario. Aunque muchas veces las compras parecen una actividad rutinaria, detrás de cada decisión existe análisis, comparación y coordinación que pueden influir bastante en los resultados del negocio. Estas estrategias incluyen actividades como selección de proveedores, negociación de precios, planificación de compras, evaluación de la demanda y revisión de las condiciones de suministro.

La finalidad principal de estas estrategias es organizar mejor los recursos de la empresa, disminuir gastos operativos y evitar problemas que afecten la continuidad de las actividades comerciales. Por ejemplo, comprar sin planificación puede generar exceso de mercadería, productos faltantes o pérdidas económicas difíciles de recuperar. ¿Y qué empresa quiere quedarse sin stock justo cuando aumenta la demanda? Precisamente por eso, contar con estrategias de compras bien definidas ayuda a mantener mayor control y estabilidad dentro de las operaciones.

Estrategias de ventas

En cuanto a la conceptualización de ventas y sus estrategias. Según <https://www.rdstation.com/es/ventas/> (2025):

Las estrategias de ventas son el conjunto de acciones organizadas que una empresa pone en marcha para promocionar, ofrecer y

colocar sus productos o servicios en el mercado, con la intención de aumentar sus ingresos y cumplir sus objetivos comerciales. Aunque a veces se piensa que vender es solo ofrecer algo y esperar resultados, en realidad detrás existe todo un trabajo de análisis, planificación y contacto directo con los clientes.

Estas estrategias incluyen el estudio del mercado, la segmentación de clientes, la fijación de precios, las campañas de promoción, la atención al cliente y la elección de canales de distribución. Cada uno de estos elementos influye en cómo el consumidor percibe la marca y decide si compra o no. ¿Qué hace que una persona elija una tienda en lugar de otra? Muchas veces no es solo el producto, sino la forma en que se le presenta y la experiencia que recibe.

Figura 07

Mejora en la eficiencia



Nota: Eficiencia en punto de ventas 4 acciones clave para lograrlo.
Teamcore

REDUCCIÓN DE LOS COSTOS

Es una herramienta clave para mantener la calidad y competir en el mercado. Según <https://www.conekta.com/blog/optimizacion-de-costos> (2023):

La reducción de los costos es el conjunto de acciones y estrategias que una empresa pone en marcha para bajar los gastos de sus operaciones sin que la calidad de los productos o servicios se vea afectada. A simple vista puede sonar como “gastar menos”, pero en la práctica implica bastante análisis y cuidado, porque recortar mal puede terminar saliendo más caro de lo que se ahorra.

Este proceso pasa por identificar actividades que no aportan valor, aprovechar mejor los recursos disponibles, ajustar procesos productivos y logísticos, y también negociar de forma más conveniente con los proveedores. ¿Qué sentido tiene seguir pagando de más por algo que podría conseguirse con mejores condiciones? Justamente ahí entra la toma de decisiones inteligente, donde cada detalle cuenta.

Costo de adquisición de los productos

La idea es la reducción de costos y se busca reducir en la elaboración o compras de los productos. Según <https://adex.edu.pe/nota/estrategias-reduccion-costos-cadena-de-suministro/> (2024):

El costo de adquisición de los productos es el valor total que una empresa asume para obtener bienes o mercancías destinados a la venta o a la producción. No se trata solo del precio que se paga al proveedor, sino de todo lo que se va sumando en el camino: transporte, seguros, impuestos, aranceles, manipulación y otros gastos logísticos que muchas veces pasan desapercibidos, pero terminan pesando en el resultado final.

Entender bien este costo no es un detalle menor, porque de él depende fijar precios de venta que tengan sentido y que permitan al negocio mantenerse rentable. ¿Qué ocurre si se calcula mal? El producto puede venderse por debajo de lo que realmente costó, y ahí las pérdidas aparecen sin que uno se dé cuenta. Por eso, conocer cada componente del costo ayuda a tener una visión más clara del negocio.

Costo de almacenamiento

Aquí se refiere a los participantes de costos de almacenamiento. Según <https://simpliroute.com/es/blog/costos-de-almacenamiento> (2023):

El costo de almacenamiento reúne todos los gastos que una empresa asume por mantener, cuidar y gestionar sus inventarios dentro de almacenes o espacios destinados a guardar mercaderías. A veces se piensa que almacenar es solo “guardar productos”, pero en la práctica implica una serie de gastos constantes que pueden pasar desapercibidos hasta que empiezan a pesar en las cuentas del negocio.

Dentro de este costo se incluyen el alquiler o mantenimiento del almacén, los servicios básicos, la mano de obra, los equipos de manipulación, los seguros, y también pérdidas que no siempre se ven de inmediato, como el deterioro de productos, la obsolescencia o el vencimiento. ¿Qué pasa cuando se almacena más de la cuenta “por si acaso”? Muchas veces el resultado es dinero inmovilizado y productos que pierden valor con el tiempo.

Manejar bien este costo es clave para una gestión de inventarios más ordenada. Un almacenamiento excesivo puede elevar los gastos operativos sin necesidad, mientras que un

almacenamiento insuficiente puede terminar en desabastecimiento y ventas perdidas. Y ahí es donde el negocio lo siente de verdad: el cliente llega y no encuentra lo que busca.

Costo de personal

El costo de personal en la mayoría de las empresas puede ser el mayor costo. Según <https://preferredcfo.com/insights/managing-labor-costs> (2025):

Sus empleados son el alma de su negocio. Sin embargo, la mano de obra también suele ser el mayor costo para la mayoría de las empresas. Los costos asociados con la contratación, capacitación, compensación, retención, recompensas y gestión de los empleados pueden fácilmente descontrolarse si no se implementa una estrategia laboral. Esto puede resultar en la necesidad de despidos o recortes salariales, lo que puede tener efectos desastrosos en la moral, el rendimiento y la retención de los empleados. Si la carga de trabajo es variable o estacional, un empleado temporal o un contratista independiente podría ser la mejor solución. Otra alternativa es externalizar el trabajo a una agencia especializada en el sector o que proporcione empleados temporales. Una tercera opción a considerar es compartir el trabajo. Contratar a dos o más empleados a tiempo parcial en lugar de uno a tiempo completo no solo puede ahorrar dinero, sino que también aporta experiencia y conocimientos adicionales.

Figura 08

Reducción de los costos



Nota: Transformación digital

MEJOR COMPETITIVIDAD

Mejorar la competitividad tiene que ver con la capacidad de ofrecer productos de calidad a precios competitivos. Según <https://mexico.unir.net/noticias/mba/competitividad-empresarial/> (2025):

La mejor competitividad es la capacidad que tiene una empresa para destacarse frente a sus competidores en el mercado mediante la oferta de productos o servicios de mayor calidad, a precios adecuados y con un nivel de servicio superior. Esta condición se logra a través de la optimización de procesos internos, la innovación, la eficiencia en la gestión de recursos y la adecuada toma de decisiones estratégicas. Una empresa competitiva es aquella que responde de manera oportuna a las necesidades del mercado, mejora continuamente sus operaciones y se adapta a los cambios del entorno económico. La mejora de la competitividad permite incrementar la participación de mercado, fortalecer la imagen empresarial y garantizar la sostenibilidad a largo plazo. Asimismo, contribuye

al crecimiento organizacional y al logro de ventajas diferenciadoras que posicionan a la empresa de manera favorable frente a otras organizaciones del mismo sector.

Rendimiento

El uso de recursos adicionales en un mundo competitivo se genera impacto y rendimiento comercial. Según <https://america-retail.com/opinion/como-una-pequena-tienda-de-abarrotes-supera-a-la-competencia/> (2025):

En un mundo donde el comercio se ha visto alterado por el auge de grandes supermercados y el e-commerce, es fácil pasar por alto el impacto de las pequeñas tiendas de abarrotes en la comunidad. Sin embargo, hay algunas que, a pesar de su tamaño modesto, logran sobresalir y vender más que el 90% de su competencia. Una de las estrategias más inteligentes que implementan es el uso efectivo de los activos de marca. Al aprovechar la pintura y el toldo proporcionado por Coca-Cola, se genera una visibilidad que no solo atrae a los clientes, sino que también brinda confianza. Este tipo de acuerdo no está disponible para todos, sino que se otorga a aquellos que son considerados los mejores clientes. La visibilidad adicional se traduce en un tráfico peatonal incrementado y en mejores promociones ofertadas por la marca, creando un ciclo positivo en el que la tienda crece constantemente. Otra enseñanza valiosa es que cada comerciante debe observar a su competencia y comprender que siempre hay oportunidades para mejorar. Al implementarse cada una de las estrategias mencionadas, no solo se eleva el estándar de lo que debe ofrecer una tienda de abarrotes, sino que también se establece un modelo que otros pueden seguir. Aquí es donde la comunidad del comercio minorista se vuelve fundamental: intercambiar buenas prácticas y crear una cultura de mejora continua puede beneficiar a todos.

Relación con la competencia

Las preferencias del consumidor tras la exhibición de productos y la predisposición de horarios de atención. Según <https://comercioaldetalle.mx/2023/02/01/que-hacen-las-empresas-al-competir/> (2023):

La relación con la competencia se refiere al conjunto de interacciones, comportamientos y estrategias que una empresa establece en comparación con otras organizaciones que ofrecen productos o servicios similares en el mercado. Esta relación puede ser directa o indirecta y está orientada a analizar, responder y adaptarse a las acciones de los competidores para mantener o mejorar la posición de la empresa. Incluye aspectos como la fijación de precios, calidad del producto, innovación, estrategias de marketing y nivel de servicio al cliente. Una adecuada gestión de la relación con la competencia permite identificar oportunidades de mejora, anticipar cambios del mercado y desarrollar ventajas competitivas sostenibles. Asimismo, contribuye a la toma de decisiones estratégicas que fortalecen el posicionamiento empresarial. En el entorno actual, comprender la relación con la competencia es fundamental para garantizar la permanencia, crecimiento y éxito de las organizaciones en mercados dinámicos y exigentes.

Áreas de Mejoras

Para mejorar la competitividad en tiendas de abarrotes, se pueden enfocarse en: 1) Mejora de la experiencia del cliente: mediante servicios adicionales como entrega a domicilio, horarios extendidos, y ofertas especiales. 2) Optimización de costos: gestionando eficientemente el inventario y reduciendo gastos operativos. 3) Innovación y diferenciación: ofreciendo productos únicos, promociones creativas, y una presencia digital efectiva. 4)

Fortalecimiento de la marca: aprovechando la visibilidad y los acuerdos con proveedores, y creando una imagen positiva.

Figura 09

Mejor competencia



Nota: Don Cheto el Abarrotero

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

Agilidad: En el sector de la cadena de suministro, *agilidad* significa la capacidad de crear, comercializar y suministrar productos o servicios de tal manera que permita la adaptación a los cambios del mercado de manera rentable y rápida, sin afectar negativamente la calidad o la confiabilidad. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Análisis ABC: Una forma de análisis de Pareto aplicada a un grupo de productos para permitir controles selectivos de la gestión de inventario. El valor del inventario de cada artículo se obtiene multiplicando la demanda anual por el coste unitario y, a continuación, el inventario completo se clasifica en orden descendente de coste. Sin embargo, el parámetro de clasificación puede variar; por ejemplo, se puede utilizar la velocidad de rotación en lugar del valor de la demanda anual. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Atención al cliente: Personas o actividades con las que los clientes de una empresa tienen contacto directo, ya sea presencial o remotamente. Ejemplos de actividades *de atención al cliente* incluyen ventas, atención al cliente y *logística de última milla*. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Canal de distribución: Este término se utiliza para describir la red conectada de individuos y/o empresas que permiten que los productos lleguen al cliente final. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Código de barras: Un código visible, compuesto por líneas y espacios de diferentes anchos, que puede imprimirse en etiquetas o directamente en el embalaje y leerse posteriormente mediante dispositivos ópticos. Al escanearse con un programa informático, los datos del código se pueden leer como una combinación de caracteres y números, que generalmente representan la identidad de un producto o una unidad de mantenimiento de existencias (SKU). Los códigos de barras se utilizan para identificar y rastrear artículos a lo largo de la cadena de suministro. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Comercio electrónico (e-commerce). Una forma de realizar transacciones y compartir información con otras empresas, consumidores o el gobierno mediante redes informáticas y de telecomunicaciones, incluyendo internet. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Cuello de botella: Un punto en una línea de producción o cadena de suministro en el que el rendimiento es limitado, generalmente debido a un obstáculo, una restricción o una medida de control deliberada. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Demanda anormal: Cualquier demanda sobre el inventario de una organización que supere las expectativas de la gerencia. Puede ocurrir, por ejemplo, que la demanda aumente o disminuya bruscamente de forma repentina, que la gama de productos fluctúe considerablemente o incluso que

el calendario de pedidos se desvíe de las normas establecidas. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Días de suministro: En la gestión de inventario, los días de suministro son una métrica que indica el número de días que un artículo puede consumirse o venderse antes de que se agote su inventario. Por ejemplo, si un componente necesario para la fabricación de un producto se consume a un ritmo de 2000 al día, y hay 50 000 componentes disponibles, esto equivaldría a 25 días de suministro. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Efecto látigo: En una cadena de suministro mal sincronizada, pequeños cambios en la demanda en etapas posteriores pueden traducirse rápidamente en aumentos mayores de la demanda en etapas posteriores de la cadena. Esta amplificación suele ocurrir porque cada parte de la cadena realiza un pedido mayor para contrarrestar los retrasos en el envío y el transporte. Cuantas más partes participan en la cadena de suministro, mayor es el efecto de amplificación, que, en las visualizaciones, crea un efecto similar al chasquido de un látigo; de ahí que el fenómeno se conozca como el *efecto látigo*. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Entrega directa en tienda (DSD): entrega que realizan los proveedores directamente al punto de venta minorista de su cliente, en lugar de hacerlo a través del centro de distribución del minorista. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Envío directo: un proceso de cumplimiento según el cual el vendedor de un producto no tiene inventario y, en su lugar, paga al fabricante o distribuidor del producto para que envíe los pedidos de los clientes directamente desde su fábrica o almacén. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Espacio de acceso: Término alternativo para los pasillos, que son los espacios entre filas de estanterías o pilas de inventario. En algunos casos, un espacio de acceso puede no ser lo suficientemente amplio como para el paso de equipos de manipulación mecánica y podría utilizarse únicamente para el

conteo de inventario o comprobaciones similares. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Inventario al final de su vida útil: Artículos que permanecen en el inventario de una empresa específicamente para satisfacer la demanda futura de productos que la empresa ya no fabrica ni suministra. Un ejemplo serían las piezas de un modelo de automóvil descontinuado en la industria automotriz. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Inventario distribuido: el mantenimiento de inventario en múltiples ubicaciones geográficas, generalmente como una estrategia para mejorar el servicio al cliente al reducir los tiempos de entrega de los pedidos. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Logística por contrato: Una forma de prestación de servicios en la que una empresa de logística realiza actividades de almacenamiento, transporte y quizás otras actividades relacionadas con la logística para un cliente y lo hace según los términos de un contrato entre el proveedor de servicios y el cliente. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Número de lote: Código utilizado para identificar el punto de producción específico, para un producto o un conjunto, en un proceso de fabricación o montaje. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Rentabilidad del Cliente: Cálculo de la ganancia generada por una empresa al proporcionar bienes o servicios a un cliente específico. En general, los clientes de alta fidelidad presentan una menor rentabilidad que los de baja fidelidad. Por ejemplo, en un comercio minorista convencional, donde se puede elegir entre comprar en tienda o con entrega gratuita a domicilio, el cliente que entra y sale con una compra probablemente sea más rentable que el que compra en tienda y requiere el envío a domicilio. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Requerimiento permanente: El requerimiento total de un producto en particular que se espera en el futuro. Normalmente se utiliza para productos

en la última fase de su ciclo de vida, cuando la producción está (prácticamente) detenida. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Señal de demanda: Transmisión o comunicación de datos de un cliente a un proveedor que desencadena la emisión de materias primas, componentes o productos. La señal puede ser una transmisión EDI, un correo electrónico, un fax, una llamada telefónica o incluso una señal visual, como cuando la cantidad de unidades en un contenedor de almacenamiento disminuye por debajo de un número específico. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

Stock activo: inventario ubicado en ubicaciones de picking activas y, por lo tanto, listo para el cumplimiento del pedido. (Glosario de términos Logistics Bureau. Enero 2025).

2.4. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

2.4.1. Hipótesis General

Si Existe Relación entre la cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

2.4.2. Hipótesis Específica

- Si Existe Relación entre la cadena de suministros y la mejora en la eficiencia en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.
- Si Existe Relación entre la cadena de suministros y la reducción de los costos en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

- Si Existe entre la cadena de suministros y la mejora de la competitividad en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

2.5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
1: CADENA DE SUMINISTROS	Es la red de organizaciones y procesos involucrados en la creación, producción, y entrega de un producto o servicio a los clientes. Comprende desde la obtención de materias primas hasta la entrega al consumidor final, incluyendo actividades como planificación, producción, almacenamiento, transporte y distribución.	Se refiere a la descripción precisa de los procesos, actividades y actores involucrados en el flujo de bienes y servicios, desde la adquisición de materias primas hasta la entrega final al cliente. Es una forma de definir cómo la cadena de suministro funciona en la práctica, incluyendo las etapas, los roles y las interacciones entre los diferentes participantes.	Gestión de compras	• Selección de proveedores • Negociación de precios • Adquisición de materias primas
			Almacenamiento	• Almacén de productos alimenticios • Almacén de productos de limpieza • Gestión de inventarios
			Distribución	• Movimientos de productos • Logística • Gestión de entregas
			Ventas	• Disposición de productos en tiendas • Gestión de precios • Venta al público
2: OPTIMIZACIÓN EMPRESARIAL EN LAS TIENDAS DE ABARROTES OLIVARES	Es la mejora de las operaciones y procesos para aumentar la eficiencia, reducir costos, mejorar la calidad del servicio al cliente y, en última instancia, aumentar la rentabilidad. Esto implica analizar los procesos actuales, identificar áreas de mejora y implementar soluciones, como la automatización de tareas, la optimización del inventario, la mejora de la logística y la gestión más eficiente de los recursos.	Es la identificación y aplicación de métodos para mejorar la eficiencia y rentabilidad de las operaciones de la tienda. Esto implica revisar cada proceso operativo, buscar oportunidades de mejora, y implementar soluciones para reducir costos, optimizar el manejo de inventario, mejorar el servicio al cliente y aumentar las ventas.	Mejoras de eficiencia	• Control de entrada/salida • Estrategias de compras • Estrategias de ventas
			Reducción de costos	• Costos de adquisición de productos • Costo de almacenamiento • Costo de personal
			Mejor competitividad	• Rendimiento • Relación con la competencia • Áreas de mejora

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. DISEÑO METODOLÓGICO

3.1.1. Tipo de Investigación

La investigación es de tipo no experimental

3.1.2. Nivel

La investigación es relacional.

3.1.3. Enfoque

Para desarrollar la investigación se sigue el modelo Cualitativo y Cuantitativo.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. Población

La población de la presente investigación es finita, porque se visitó un día muy particular cubriendo en el mes de Noviembre del 2024 a 60 clientes que compraron y visitaron las tiendas de abarrotes Olivares tanto en Av. Espinar y la calle Guillermo Velásquez, Huacho.

La población se caracteriza especialmente porque engloba a los clientes o usuarios de las tiendas de abarrotes Olivares de la provincia de Huaura, 2024.

3.2.2. Muestra

Para elegir el tamaño de la muestra en la presente investigación, se considerará de una forma censal, es decir se toma toda la población de 60 clientes en un día singular y por ser la población pequeña.

3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.3.1. Técnicas a Emplear

- ✓ Observación.
- ✓ Análisis documental
- ✓ Entrevista
- ✓ Encuestas

3.3.2. Instrumentos

Observación

Análisis Documental

Entrevista

Encuesta

3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Se empleo el uso de estadística descriptiva mediante el software SPSS 25

3.5 MATRIZ DE CONSISTENCIA

LA CADENA DE SUMINISTROS Y LA OPTIMIZACIÓN EMPRESARIAL EN LAS TIENDAS DE ABARROTES OLIVARES EN LA PROVINCIA DE HUAURA, 2024

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES - DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
PROBLEMA GENERAL: ¿Existe Relación entre la cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?	OBJETIVO GENERAL: Determinar si Existe Relación entre la cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.	HIPÓTESIS GENERAL: Si Existe Relación entre la cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.	Variable: (1) - CADENA DE SUMINISTROS Dimensiones: - Gestión de compras - Almacenamiento - Distribución - Ventas	Indicadores de Variable 1: Selección de proveedores, Negociación de precios, Adquisición de materias primas. Almacén de productos alimenticios, Almacén de productos de limpieza, Gestión de inventarios. Movimientos de productos, Logística, Gestión de entregas. Disposición de productos en tiendas, Gestión de precios, Venta al público.	Tipo de Investigación La investigación es de tipo no experimental, y transaccional o transversal ya que se tomó los datos a través del tiempo. Nivel La investigación es relacional. Enfoque Para desarrollar la investigación se sigue el modelo cualitativo y cuantitativo. Población y Muestra Población: La población es finita de 60 clientes en un día singular a las tiendas de abarrotes Olivares – Huaura, 2024. Muestra: La muestra fue significativa e igual a la población. Técnicas: Criterios de técnicas de muestreo no probabilístico.
PROBLEMAS ESPECÍFICOS: • ¿Existe Relación entre la cadena de suministros y la mejora en la eficiencia en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024? • ¿Existe Relación entre la cadena de suministros y la reducción de los costos en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024? • ¿Existe Relación entre la cadena de suministros y la mejora de la competitividad en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?	OBJETIVOS ESPECÍFICOS: • Determinar la Relación entre la cadena de suministros y la mejora de la eficiencia en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024. • Determinar la Relación entre la cadena de suministros y la reducción de los costos en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024. • Determinar la Relación entre la cadena de suministros y la mejora de la competitividad en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS: • Si Existe Relación entre la cadena de suministros y la mejora en la eficiencia en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024. • Si Existe Relación entre la cadena de suministros y la reducción de los costos en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024. • Si Existe entre la cadena de suministros y la mejora de la competitividad en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.	Variable: (2) - OPTIMIZACIÓN EMPRESARIAL EN LAS TIENDAS DE ABARROTES OLIVARES Dimensiones: - Mejoras de eficiencia - Reducción de costos - Mejor competitividad	Indicadores de Variable 2: Control de entrada/salida, Estrategias de compras, Estrategias de ventas. Costos de adquisición de productos, Costo de almacenamiento, Costo de personal. Rendimiento, Relación con la competencia, Áreas de mejora.	

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 RESULTADOS METODOLÓGICOS

4.1.1 Validez del Instrumento

Experto 1: Ing. Juan Carlos De los Santos García

Experto 2: Ing. Ángel Huamán Tena

Experto 3: Ing. Ernesto Diaz Ronceros

Tabla 1

“Calificación de los Expertos”

N° PREGUNTA Y ALTERNATIVAS	EXPERTOS			Punt.
	E1	E2	E3	
P1	5	5	4	14
P2	5	5	5	15
P3	4	5	5	14
P4	5	5	4	14
P5	5	5	5	15
P6	4	4	5	13
P7	5	4	4	13
P8	4	5	5	14
P9	5	5	5	15
P10	4	5	5	14
P11	5	5	5	15
P12	5	5	5	15
P13	4	5	4	13
P14	5	5	3	13
P15	4	5	4	13

P16	5	5	5	15
P17	4	4	5	13
P18	5	5	5	15
P19	5	4	3	12
P20	5	5	4	14
P21	4	5	5	14
Puntaje total	97	101	95	293

$$Validez = \frac{293}{315} = 0,93 = 93\%$$

Con una validación total de 93% según la escala de validez el instrumento tiene muy alta validez; LA CADENA DE SUMINISTROS Y LA OPTIMIZACIÓN EMPRESARIAL EN LAS TIENDAS DE ABARROTES OLIVARES EN LA PROVINCIA DE HUAURA, 2024 (Ver Tabla 2), de acuerdo al criterio de los expertos.

Tabla 2

Calificación de los Expertos

ESCALA	INDICADOR
0,01 – 0,20	Muy baja validez
0,21 – 0,40	Validez baja
0,41 – 0,60	Moderada validez
0,61 – 0,80	Alta validez
0,81 – 1,00	Muy alta validez

4.1.2 Confiabilidad del Instrumento

variable 1: CADENA DE SUMINISTROS en 4 dimensiones (gestión de compras, almacenamiento, distribución y ventas) y para la **variable 2:** OPTIMIZACIÓN EMPRESARIAL EN LAS TIENDAS DE ABARROTES OLIVARES, en 3 dimensiones (mejoras de eficiencia,

reducción de costos y mejor competitividad); obteniéndose una muy alta validez (Ver Tabla N° 4).

Tabla 3

“Alpha de Cronbach aplicado al Instrumento”

Alpha de Cronbach	N° de elementos
0,871	21

Fuente: “Elaboración propia”

Tabla 4

“Escala de confiabilidad”

ESCALA	INDICADOR
0,01 – 0,20	Muy baja validez
0,21 – 0,40	Validez baja
0,41 – 0,60	Moderada validez
0,61 – 0,80	Alta validez
0,81 – 1,00	Muy alta validez

4.1.3 Tablas y Gráficos Estadísticos

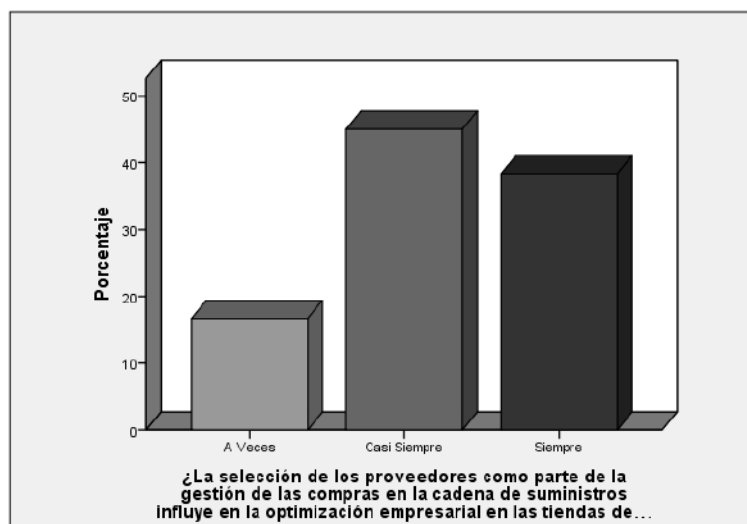
Tabla 5

¿La selección de los proveedores como parte de la gestión de las compras en la cadena de suministros influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A Veces	10	15,9	16,7	16,7
	Casi Siempre	27	42,9	45,0	61,7
	Siempre	23	36,5	38,3	100,0
	Total	60	95,2	100,0	
Perdidos	Sistema	3	4,8		
Total		63	100,0		

Figura 10 s

Respuesta que si, la selección de los proveedores como parte de la gestión de las compras en la cadena de suministros influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 45% afirmó que Casi Siempre la selección de los proveedores como parte de la gestión de las compras en la cadena de suministros influye

en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

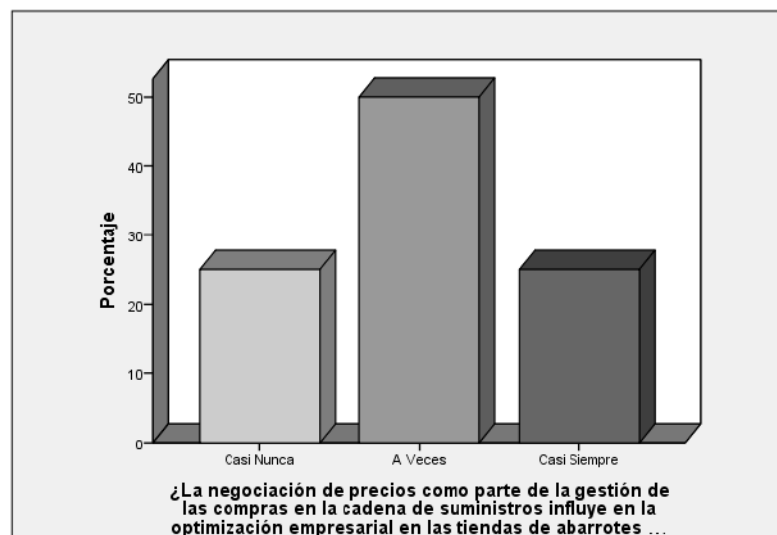
Tabla 6

¿La negociación de precios como parte de la gestión de las compras en la cadena de suministros influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	15	23,8	25,0	25,0
	A Veces	30	47,6	50,0	75,0
	Casi Siempre	15	23,8	25,0	100,0
	Total	60	95,2	100,0	
Perdidos	Sistema	3	4,8		
Total		63	100,0		

Figura 11

Respuesta que si, la negociación de precios como parte de la gestión de las compras en la cadena de suministros influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 50% afirmó que A Veces la negociación de precios como parte de la gestión de las compras en la cadena de suministros influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

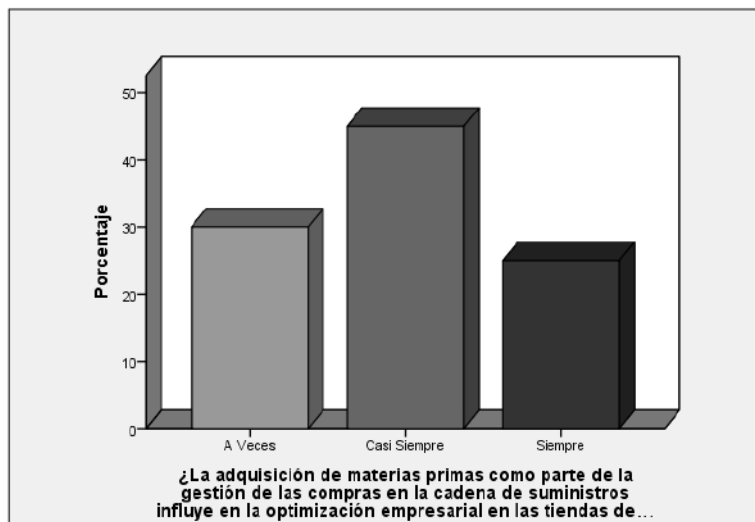
Tabla 7

¿La adquisición de materias primas como parte de la gestión de las compras en la cadena de suministros influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A Veces	18	28,6	30,0	30,0
	Casi Siempre	27	42,9	45,0	75,0
	Siempre	15	23,8	25,0	100,0
	Total	60	95,2	100,0	
Perdidos	Sistema	3	4,8		
Total		63	100,0		

Figura 12

Respuesta que si, la adquisición de materias primas como parte de la gestión de las compras en la cadena de suministros influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 45% afirmó que Casi Siempre la adquisición de materias primas como parte de la gestión de las compras en la cadena de suministros influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

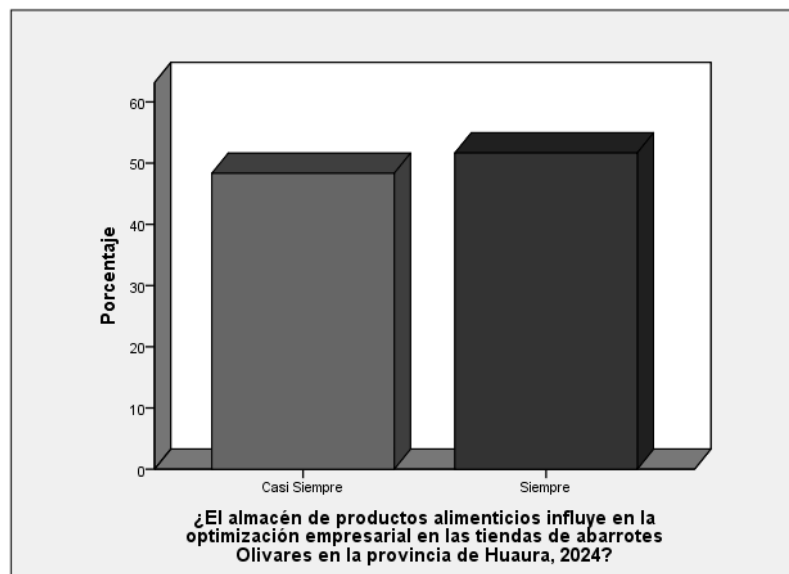
Tabla 8

¿El almacén de productos alimenticios influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Siempre	29	46,0	48,3	48,3
	Siempre	31	49,2	51,7	100,0
	Total	60	95,2	100,0	
Perdidos	Sistema	3	4,8		
Total		63	100,0		

Figura 13

Respuesta que si, el almacén de productos alimenticios influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 51,7% afirmó que Siempre el almacén de productos alimenticios influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

Tabla 9

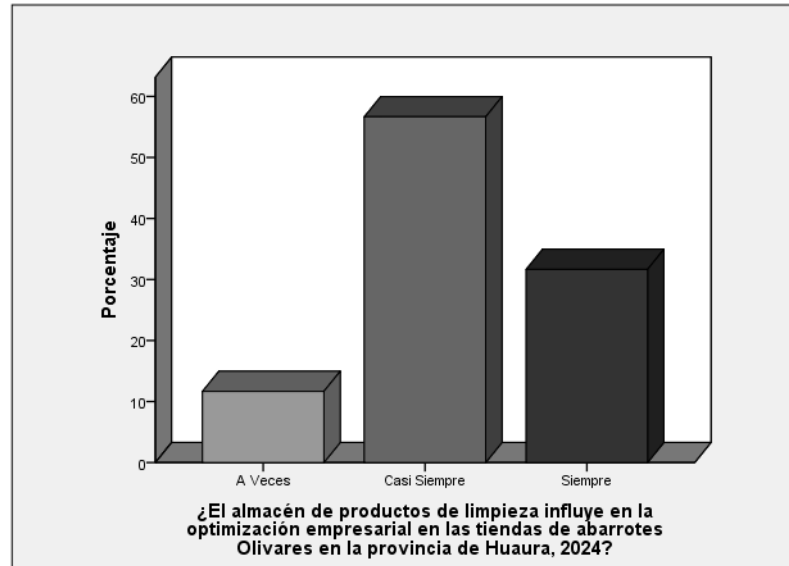
¿El almacén de productos de limpieza influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A Veces	7	11,1	11,7	11,7
	Casi Siempre	34	54,0	56,7	68,3
	Siempre	19	30,2	31,7	100,0
	Total	60	95,2	100,0	
Perdidos	Sistema	3	4,8		
Total		63	100,0		

Figura 14

Respuesta que si, el almacén de productos de limpieza influye en la

optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 56,7% afirmó que Casi Siempre el almacén de productos de limpieza influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

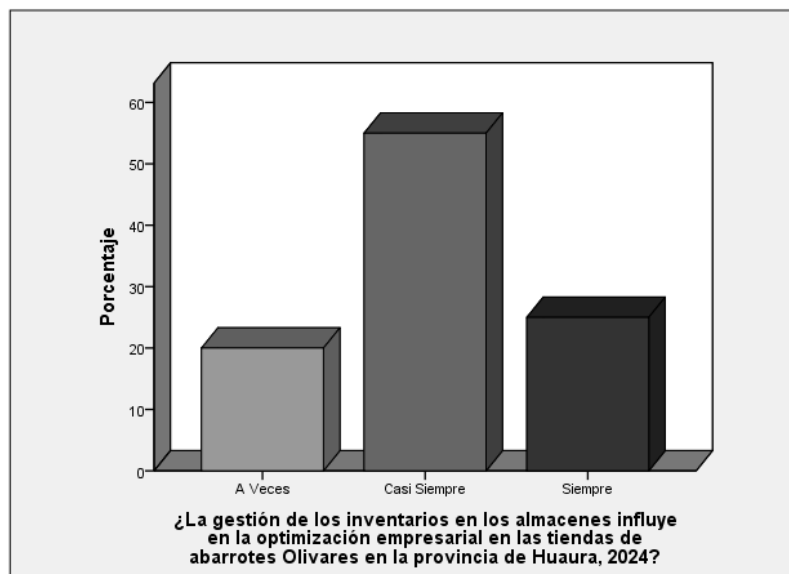
Tabla 10

¿La gestión de los inventarios en los almacenes influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A Veces	12	19,0	20,0	20,0
	Casi Siempre	33	52,4	55,0	75,0
	Siempre	15	23,8	25,0	100,0
	Total	60	95,2	100,0	
Perdidos	Sistema	3	4,8		
Total		63	100,0		

Figura 15

Respuesta que si, la gestión de los inventarios en los almacenes influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 55% afirmó que Casi Siempre la gestión de los inventarios en los almacenes influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

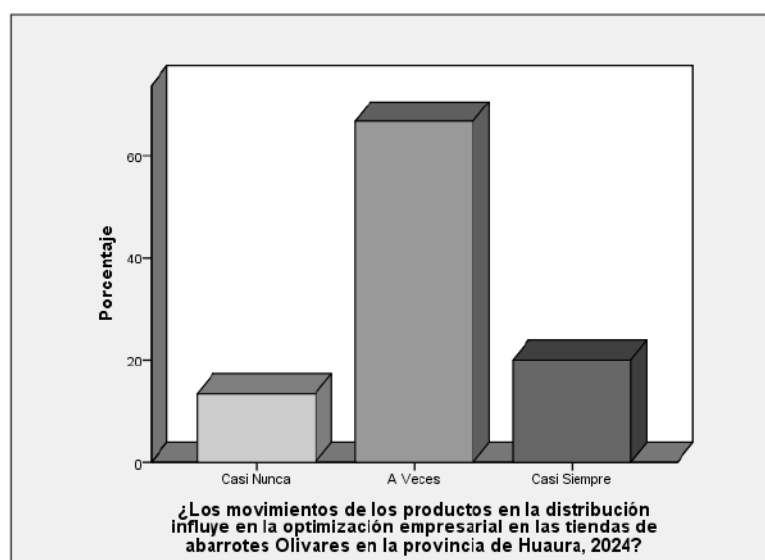
Tabla 11

¿Los movimientos de los productos en la distribución influyen en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	8	12,7	13,3	13,3
	A Veces	40	63,5	66,7	80,0
	Casi Siempre	12	19,0	20,0	100,0
	Total	60	95,2	100,0	
Perdidos	Sistema	3	4,8		
Total		63	100,0		

Figura 16

Respuesta que si, los movimientos de los productos en la distribución influyen en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 66,7% afirmó que A Veces los movimientos de los productos en la distribución influyen en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

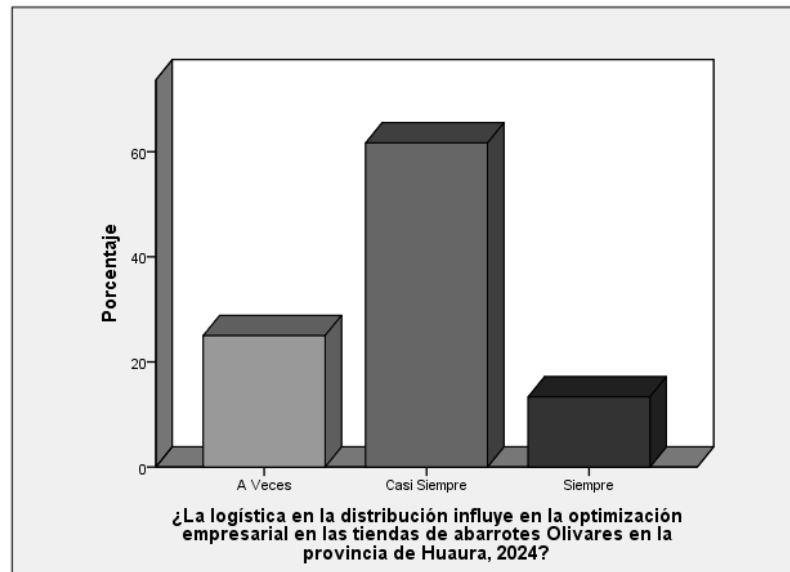
Tabla 12

¿La logística en la distribución influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A Veces	15	23,8	25,0	25,0
	Casi Siempre	37	58,7	61,7	86,7
	Siempre	8	12,7	13,3	100,0
	Total	60	95,2	100,0	
Perdidos	Sistema	3	4,8		
Total		63	100,0		

Figura 17

Respuesta que si, la logística en la distribución influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 61,7% afirmó que Casi Siempre la logística en la distribución influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

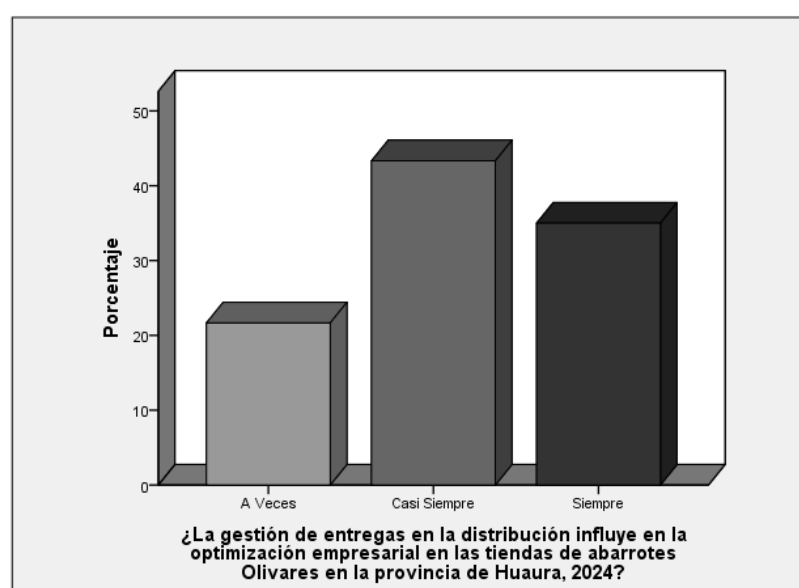
Tabla 13

¿La gestión de entregas en la distribución influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A Veces	13	20,6	21,7	21,7
	Casi Siempre	26	41,3	43,3	65,0
	Siempre	21	33,3	35,0	100,0
	Total	60	95,2	100,0	
Perdidos	Sistema	3	4,8		

Figura 18

Respuesta que si, la gestión de entregas en la distribución influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 43,3% afirmó que Casi Siempre la gestión de entregas en la distribución influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

Tabla 14

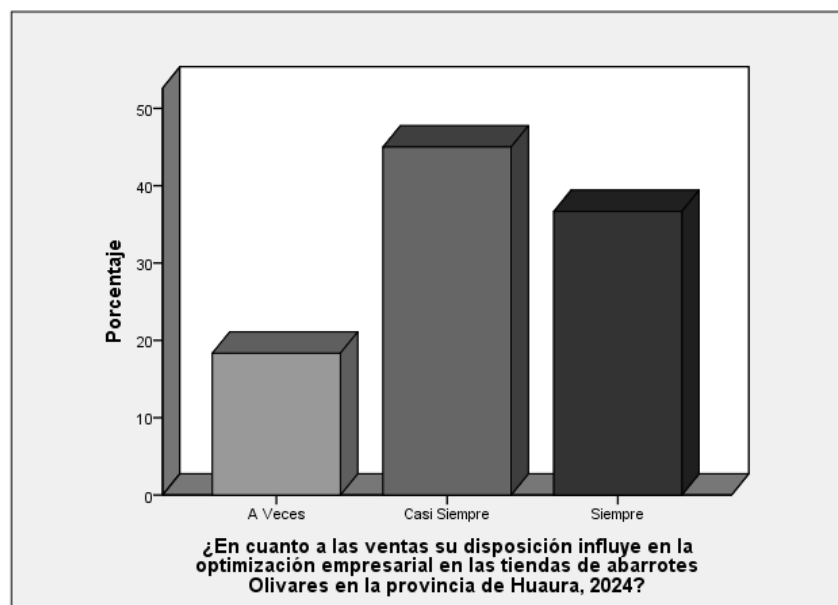
¿En cuanto a las ventas su disposición influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A Veces	11	17,5	18,3	18,3
	Casi Siempre	27	42,9	45,0	63,3
	Siempre	22	34,9	36,7	100,0
	Total	60	95,2	100,0	

Perdidos	Sistema	3	4,8
Total		63	100,0

Figura 19

Respuesta que si, en cuanto a las ventas su disposición influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 45% afirmó que Casi Siempre en cuanto a las ventas su disposición influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

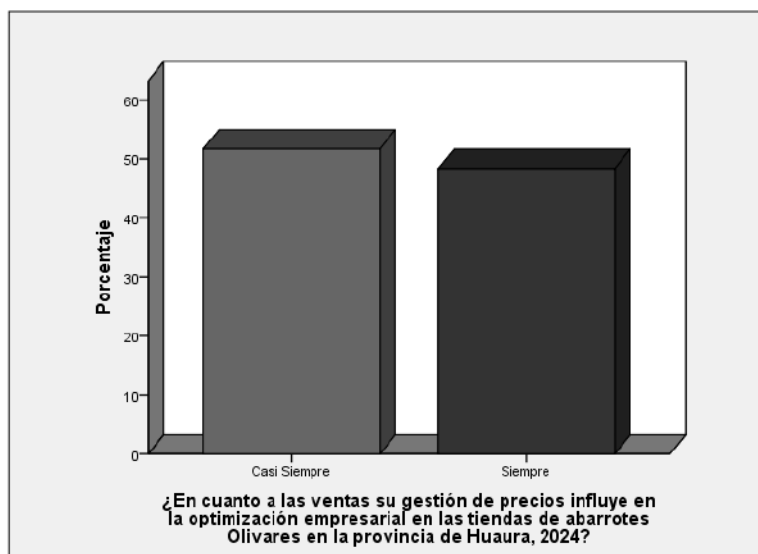
Tabla 15

¿En cuanto a las ventas su gestión de precios influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Siempre	31	49,2	51,7	51,7
	Siempre	29	46,0	48,3	100,0
	Total	60	95,2	100,0	
Perdidos	Sistema	3	4,8		

Figura 20

Respuesta que si, en cuanto a las ventas su gestión de precios influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 51,7% afirmó que Casi Siempre en cuanto a las ventas su gestión de precios influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

Tabla 16

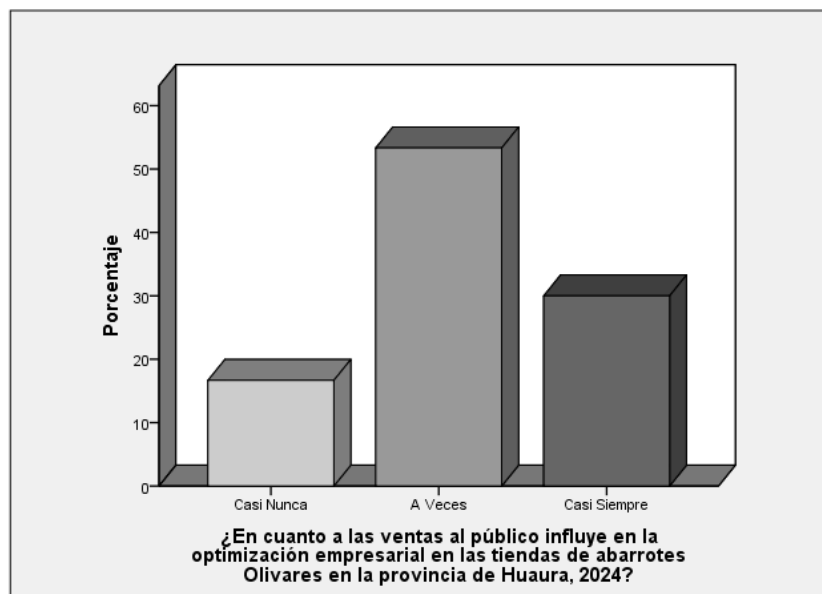
¿En cuanto a las ventas al público influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	10	15,9	16,7	16,7
	A Veces	32	50,8	53,3	70,0
	Casi Siempre	18	28,6	30,0	100,0
	Total	60	95,2	100,0	

Perdidos	Sistema	3	4,8
Total		63	100,0

Figura 21

Respuesta que si, en cuanto a las ventas al público influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 53,3% afirmó que A Veces en cuanto a las ventas al público influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

Tabla 17

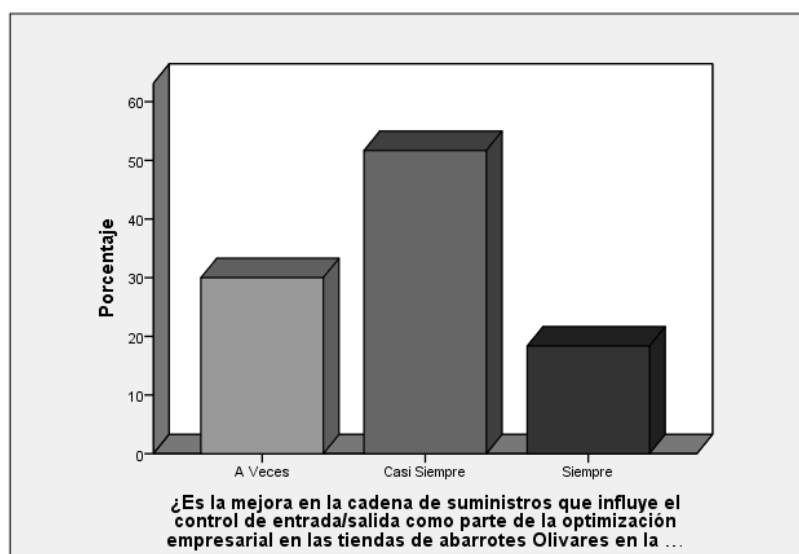
¿Es la mejora en la cadena de suministros que influye el control de entrada/salida como parte de la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A Veces	18	28,6	30,0	30,0
	Casi Siempre	31	49,2	51,7	81,7
	Siempre	11	17,5	18,3	100,0
	Total	60	95,2	100,0	

Perdidos	Sistema	3	4,8
Total		63	100,0

Figura 22

Respuesta que si, es la mejora en la cadena de suministros que influye el control de entrada/salida como parte de la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 51,7% afirmó que Casi Siempre es la mejora en la cadena de suministros que influye el control de entrada/salida como parte de la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

Tabla 18

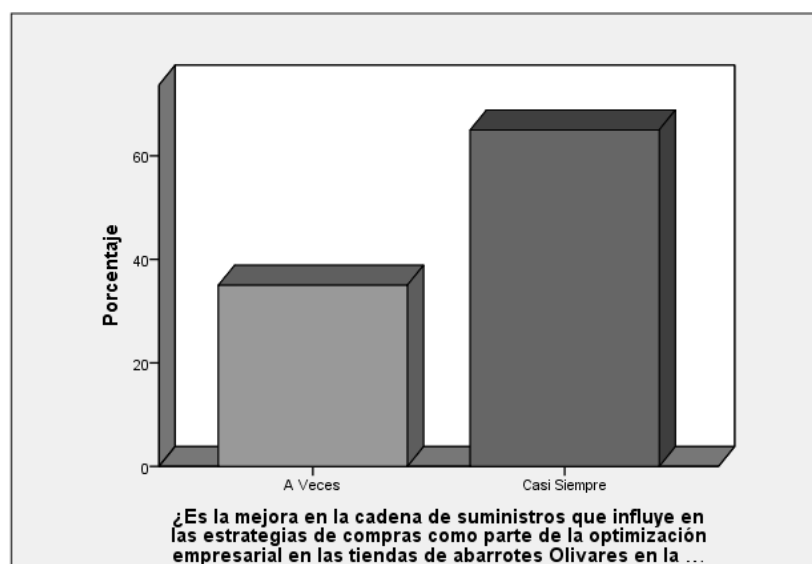
¿Es la mejora en la cadena de suministros que influye en las estrategias de compras como parte de la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A Veces	21	33,3	35,0	35,0
	Casi Siempre	39	61,9	65,0	100,0

	Total	60	95,2	100,0
Perdidos	Sistema	3	4,8	
	Total	63	100,0	

Figura 23

Respuesta que si, es la mejora en la cadena de suministros que influye en las estrategias de compras como parte de la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 65% afirmó que Casi Siempre es la mejora en la cadena de suministros que influye en las estrategias de compras como parte de la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

Tabla 19

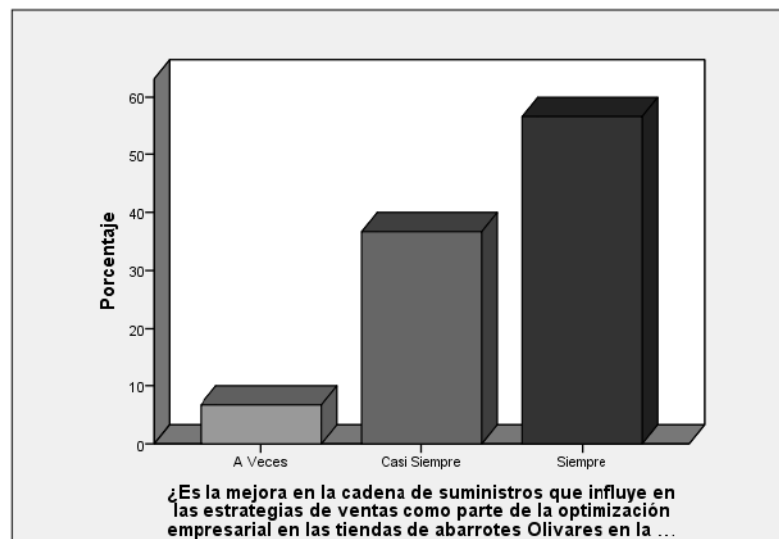
¿Es la mejora en la cadena de suministros que influye en las estrategias de ventas como parte de la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A Veces	4	6,3	6,7	6,7

	Casi Siempre	22	34,9	36,7	43,3
	Siempre	34	54,0	56,7	100,0
	Total	60	95,2	100,0	
Perdidos	Sistema	3	4,8		
Total		63	100,0		

Figura 24

Respuesta que si, es la mejora en la cadena de suministros que influye en las estrategias de ventas como parte de la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 56,7% afirmó que Siempre es la mejora en la cadena de suministros que influye en las estrategias de ventas como parte de la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

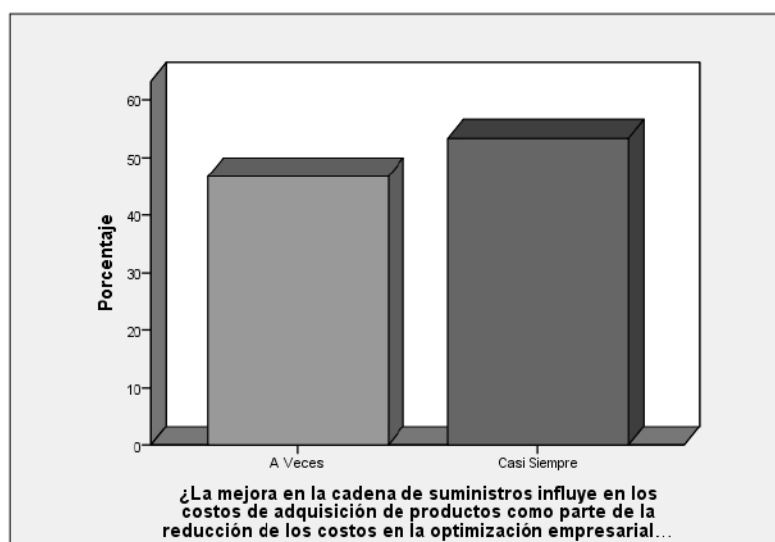
Tabla 20

¿La mejora en la cadena de suministros influye en los costos de adquisición de productos como parte de la reducción de los costos en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A Veces	28	44,4	46,7	46,7
	Casi Siempre	32	50,8	53,3	100,0
	Total	60	95,2	100,0	
Perdidos	Sistema	3	4,8		
Total		63	100,0		

Figura 25

Respuesta que si, la mejora en la cadena de suministros influye en los costos de adquisición de productos como parte de la reducción de los costos en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 53,3% afirmó que Casi Siempre la mejora en la cadena de suministros influye en los costos de adquisición de productos como parte de la reducción de los costos en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

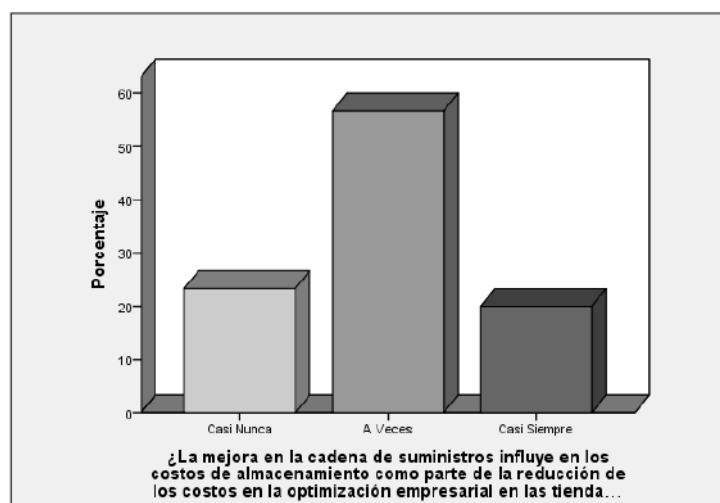
Tabla 21

¿La mejora en la cadena de suministros influye en los costos de almacenamiento como parte de la reducción de los costos en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	14	22,2	23,3	23,3
	A Veces	34	54,0	56,7	80,0
	Casi Siempre	12	19,0	20,0	100,0
	Total	60	95,2	100,0	
Perdidos	Sistema	3	4,8		
Total		63	100,0		

Figura 26

Respuesta que si, la mejora en la cadena de suministros influye en los costos de almacenamiento como parte de la reducción de los costos en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 56,7% afirmó que A Veces la mejora en la cadena de suministros influye en los costos de almacenamiento como parte de la reducción de los costos en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

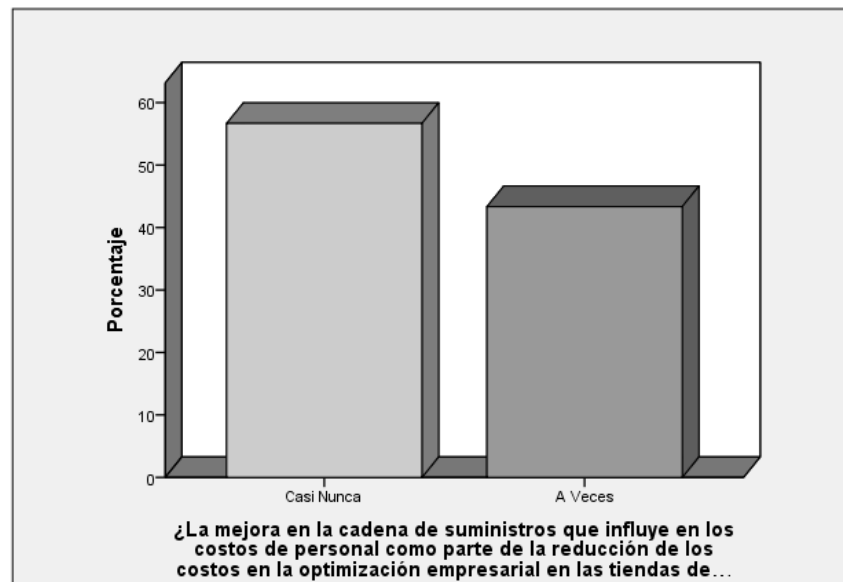
Tabla 22

¿La mejora en la cadena de suministros que influye en los costos de personal como parte de la reducción de los costos en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	34	54,0	56,7	56,7
	A Veces	26	41,3	43,3	100,0
	Total	60	95,2	100,0	
Perdidos	Sistema	3	4,8		
Total		63	100,0		

Figura 27

Respuesta que si, la mejora en la cadena de suministros que influye en los costos de personal como parte de la reducción de los costos en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 56,7% afirmó que Casi Nunca la mejora en la cadena de suministros que influye en los costos de personal como parte de la

reducción de los costos en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

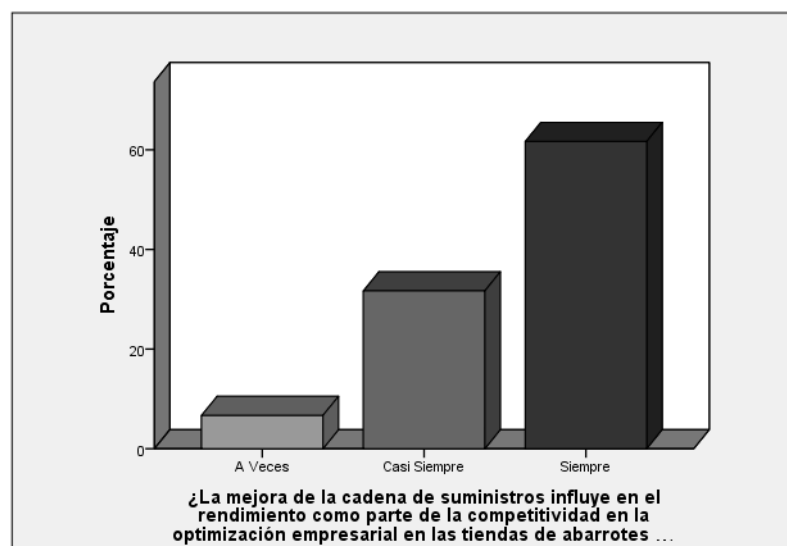
Tabla 23

¿La mejora de la cadena de suministros influye en el rendimiento como parte de la competitividad en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A Veces	4	6,3	6,7	6,7
	Casi Siempre	19	30,2	31,7	38,3
	Siempre	37	58,7	61,7	100,0
	Total	60	95,2	100,0	
Perdidos	Sistema	3	4,8		
Total		63	100,0		

Figura 28

Respuesta que si, la mejora de la cadena de suministros influye en el rendimiento como parte de la competitividad en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 61,7% afirmó que Siempre la mejora de la cadena de suministros influye en el rendimiento como parte de la competitividad en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

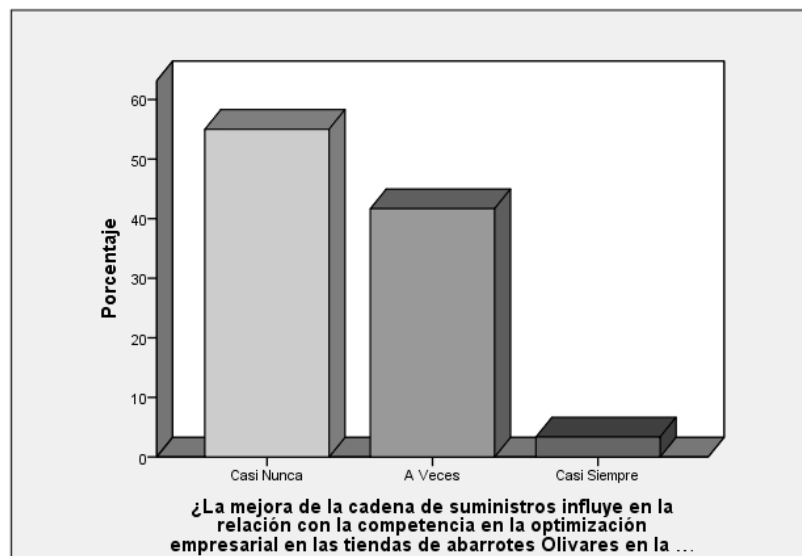
Tabla 24

¿La mejora de la cadena de suministros influye en la relación con la competencia en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	33	52,4	55,0	55,0
	A Veces	25	39,7	41,7	96,7
	Casi Siempre	2	3,2	3,3	100,0
	Total	60	95,2	100,0	
Perdidos	Sistema	3	4,8		
Total		63	100,0		

Figura 29

Respuesta que si, la mejora de la cadena de suministros influye en la relación con la competencia en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 55% afirmó que Casi Nunca la mejora de la cadena de suministros influye en la relación con la competencia en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

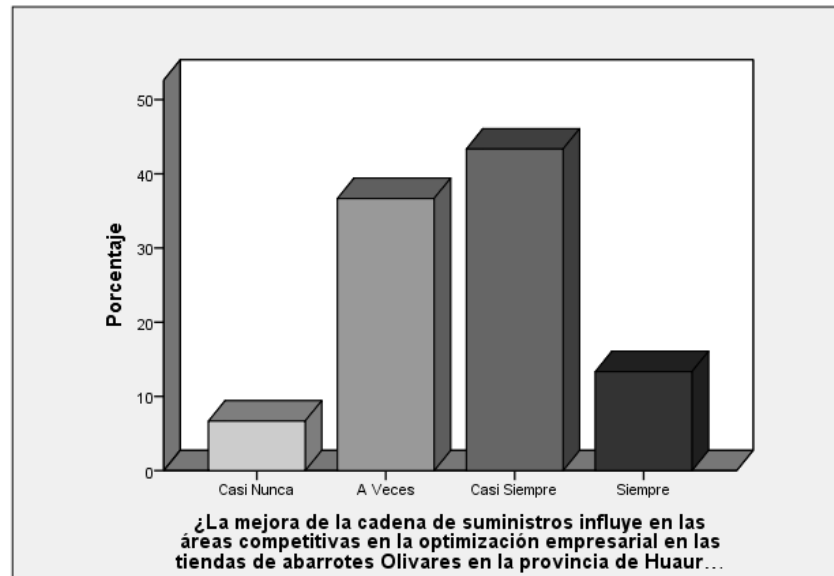
Tabla 25

¿La mejora de la cadena de suministros influye en las áreas competitivas en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	4	6,3	6,7	6,7
	A Veces	22	34,9	36,7	43,3
	Casi Siempre	26	41,3	43,3	86,7
	Siempre	8	12,7	13,3	100,0
	Total	60	95,2	100,0	
Perdidos	Sistema	3	4,8		
Total		63	100,0		

Figura 30

Respuesta que si, la mejora de la cadena de suministros influye en las áreas competitivas en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.



Nota: Un 43,3% afirmó que Casi Siempre la mejora de la cadena de suministros influye en las áreas competitivas en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

4.1.4 Contrastación de Hipótesis

1. PRUEBA DE HIPÓTESIS DE INDICADORES X – Y1

H_n: No Existe Relación entre la cadena de suministros y la mejora en la eficiencia en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

H_a: Si Existe Relación entre la cadena de suministros y la mejora en la eficiencia en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

“Nivel de Significación: $\alpha = 0,05$ ”

Tabla 26

*RESUMEN X (agrupado) * Contingencia y1 (agrupado)*

		y1 (agrupado)			Total
		A Veces	Casi Siempre	Siempre	
X (agrupado)	A Veces	2	0	0	2
	Casi Siempre	2	23	11	36
	Siempre	0	7	15	22
Total		4	30	26	60

Variable 1: X

La cadena de suministros

X:

“Valoración del promedio de las 4 dimensiones de la V1. (X1, X2, X3, X4)”

Variable 2: Y

La optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares

Y1:

“Valoración de la 1ra. dimensión de la V2 (Mejoras de eficiencia)”

Tabla 27

“Pruebas de chi-cuadrado”

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	36,868 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	20,962	4	,000
Asociación lineal por lineal	14,502	1	,000
N de casos válidos	60		

a. 5 casillas (55.6%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .13.

2. PRUEBA DE HIPÓTESIS DE INDICADORES X – Y2

H_n: No Existe Relación entre la cadena de suministros y la reducción de los costos en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

H_a: Si Existe Relación entre la cadena de suministros y la reducción de los costos en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

“Nivel de Significancia: $\alpha = 0,05$ ”

Tabla 28

RESUMEN X (agrupado) * Contingencia y2 (agrupado)

		y2 (agrupado)		
		A Veces	Casi Siempre	Total
X (agrupado)	A Veces	2	0	2
	Casi Siempre	25	11	36
	Siempre	10	12	22
Total		37	23	60

Variable 1: X

La cadena de suministros

X:

“Valoración del promedio de las 4 dimensiones de la V1. (X1, X2, X3, X4)”

Variable 2: Y

La optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares

Y2:

“Valoración de la 2da. dimensión de la V2 (Reducción de costos)”

Tabla 29

“Pruebas de chi-cuadrado”

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,611 ^a	2	,100
Razón de verosimilitud	5,248	2	,072
Asociación lineal por lineal	4,506	1	,034
N de casos válidos	60		

a. 2 casillas (33.3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .77.

3. PRUEBA DE HIPÓTESIS DE INDICADORES X – Y3

Hn: No Existe entre la cadena de suministros y la mejora de la competitividad en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

Ha: Si Existe entre la cadena de suministros y la mejora de la competitividad en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

“Nivel de Significancia: $\alpha = 0,05$ ”

Tabla 30

*RESUMEN X (agrupado) * Contingencia y3 (agrupado)*

		y3 (agrupado)			
		A Veces	Casi Siempre	Siempre	Total
X (agrupado)	A Veces	2	0	0	2
	Casi Siempre	13	19	4	36

	Siempre	1	17	4	22
Total		16	36	8	60

Variable 1: X

La cadena de suministros

X:

“Valoración del promedio de las 4 dimensiones de la V1. (X1, X2, X3, X4)”

Variable 2: Y

La optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares

Y3:

“Valoración de la 3ra. dimensión de la V2 (Mejora de la competitividad)”

Tabla 31

“Pruebas de chi-cuadrado”

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12,669 ^a	4	,013
Razón de verosimilitud	14,382	4	,006
Asociación lineal por lineal	8,724	1	,003
N de casos válidos	60		

a. 5 casillas (55.6%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .27.

4. PRUEBA DE HIPÓTESIS DE INDICADORES X – Y

H_n: No Existe Relación entre la cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

H_a: Si Existe Relación entre la cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.

“Nivel de Significancia: $\alpha = 0,05$ ”

Tabla 32

RESUMEN X (agrupado) * RESUMEN Y (agrupado)

		Y (agrupado)			
		A Veces	Casi Siempre	Siempre	Total
X (agrupado)	A Veces	2	0	0	2
	Casi Siempre	5	31	0	36
	Siempre	1	19	2	22
Total		8	50	2	60

Variable 1: X

La cadena de suministros

X:

“Valoración del promedio de las 4 dimensiones de la V1. (X1, X2, X3, X4)”

Variable 2: Y

La optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares

Y:

“Valoración del promedio de las 3 dimensiones de la V2 (Y1, Y2, Y3)”

Tabla 33

“Pruebas de chi-cuadrado”

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	17,728 ^a	4	,001
Razón de verosimilitud	13,719	4	,008
Asociación lineal por lineal	9,053	1	,003
N de casos válidos	60		

a. 7 casillas (77.8%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .07.

Tabla 34

“Resumen, análisis e interpretación de la prueba de hipótesis estadística”

CONTRASTACIONES	DECISIÓN	
	H. NULA	H. ALTERNATIVA
Si Existe Relación entre la cadena de suministros y la mejora en la eficiencia en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.		Se Acepta
No Existe Relación entre la cadena de suministros y la reducción de los costos en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024	Se Acepta.	
Si Existe entre la cadena de suministros y la mejora de la competitividad en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.		Se Acepta
Si Existe Relación entre la cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024.		Se Acepta

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- Se determinó que sí existe relación entre la cadena de suministros y la mejora de la eficiencia en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura durante el 2024, lo cual se evidencia en la tabla 27 mediante la prueba de chi cuadrado, donde se obtuvo un valor de significancia de 0,000, inferior a 0,050, por lo que se rechazó la hipótesis nula.
- Se estableció que no existe relación entre la cadena de suministros y la reducción de costos en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura durante el 2024, según la tabla 29 de la prueba de chi cuadrado, donde el valor de significancia fue de 0,100, superior a 0,050, motivo por el cual se rechazó la hipótesis alternativa.
- Se concluyó que sí existe relación entre la cadena de suministros y la mejora de la competitividad en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura durante el 2024, evidenciado en la tabla 31 mediante la prueba de chi cuadrado con un valor de significancia de 0,013, menor a 0,050, por lo que se rechazó la hipótesis nula.
- Se determinó que sí existe relación entre la cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura durante el 2024, según la tabla 33 de la prueba de chi cuadrado, donde se obtuvo un valor de significancia de 0,001, inferior a 0,050, por lo que se rechazó la hipótesis nula.

5.2. RECOMENDACIONES

1. Los principales impulsos en toda tienda son las ventas, que debe siempre desarrollar o evolucionar progresivamente o lo que se llama crecimiento, pero que en tiendas Olivares se mantienen las mismas proporciones y quizás los mismos clientes; esto nos permite recomendar promociones y mejorar las ventas, ventas online, deliverys, especialmente en días no muy concurridos con ello lograr equiparar las ventas y mejorar los ingresos que son la fuente principal del desarrollo.
2. Otra de las recomendaciones importantes es el uso de la tecnología, herramientas o automatizaciones que permitan abreviar las cadenas de suministros y logre optimizar empresarialmente las tiendas de abarrotes de Olivares; así como también estar a la vanguardia de la competitividad.
3. Complementar con marketing empresarial de alta tecnología, comunicaciones directas las 24 horas en línea y chats que permite usar la inteligencia artificial con respuestas inmediatas y satisfactorias a la clientela.

CAPÍTULO VI

REFERENCIAS

6.1 FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Avila, C. tesis titulada “Propuesta de un modelo de optimización de la gestión de inventario de una empresa comercializadora de productos de moda (RCA)”. Universidad Politécnica Salesiana. Posgrados. Maestría en Producción y Operaciones Industriales. Guayaquil – Ecuador. (2023).

Capcha, D. & Herrera, M & Poma, J. tesis titulada “Implementación del sistema CAPO para mejorar la eficacia de la gestión de inventarios en comercializadoras de abarrotes de Tarma”. Universidad Nacional del Centro del Perú. Facultad de Ciencias Aplicadas. Especialidad: Administración de Empresas. Tarma - Perú. (2023).

Carpio, S. tesis titulada “Optimización de la Cadena de Abastecimiento mediante un modelo de Gestión de Inventarios de la empresa Cifuentes Strings”. Universidad de las Américas. Facultad de Ingeniería y Ciencias Aplicadas. Ecuador. (2020).

Cisneros, J. tesis titulada “Optimización de la cadena de suministro a través del problema de la programación de la producción y ruteo”. Universidad Autónoma de México. Programa de Maestría y Doctorado en Ingeniería. Ingeniería en Sistemas – Investigación de Operaciones. México. (2023).

Cumpa, J. tesis titulada “Mejora de gestión de la cadena de suministro para incrementar el nivel de servicio en Ecolodge Huaca de Piedra, Íllimo, 2021”. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Escuela de posgrado. Chiclayo – Perú. (2022).

Taco, M. tesis titulada “Diseño de una propuesta de mejora para optimizar la gestión operativa en el área logística de una empresa distribuidora de

productos plásticos, Tacna 2024”. Universidad Continental. Facultad de Ingeniería. Escuela Académico Profesional de Ingeniería Industrial. Arequipa – Perú. (2024).

Trujillo, Y. tesis titulada “Estrategias para la Optimización de la Cadena de Suministro en empresas manufactureras”. Universidad Nacional Abierta y a Distancia. Escuela de Ciencias Básicas, Tecnología e Ingeniería – ECBTI. Colombia. (2024).

Reinoso, S. tesis titulada “Optimización de la gestión de la cadena de suministro de una empresa distribuidora utilizando técnicas de aprendizaje automático”. Universidad Católica de Santa María. Facultad de Ciencias e Ingenierías Físicas y Formales. Escuela profesional de Ingeniería de Sistemas. Arequipa – Perú. (2023).

Santos, J. tesis titulada “Gestión de la cadena de suministro para incrementar la productividad en la empresa productos perecibles Miranda de Chiclayo”. Universidad Señor de Sipán. Facultad de Ingeniería, Arquitectura y Urbanismo. Escuela Académico Profesional de Ingeniería Industrial. Pimentel – Perú. (2021).

Zambrano, R. trabajo de investigación titulada “Implementación de procesos logísticos y modelo de abastecimiento en un supermercado de la Parroquia Posorja”. Universidad politécnica Salesiana Sede Guayaquil - Ecuador. (2024).

6.2 FUENTES ELECTRÓNICAS

<https://www.logisticsbureau.com/supply-chain-glossary/>

<https://negozee.com/el-diccionario-completo-de-terminos-comerciales%202023>

<https://riverlogic.com/?blog=business-optimization-what-it-means-and-why-you-need-it>

<https://lanjatrans.com/logistica-de-compras-y-gestion-de-la-cadena-de-suministro/>

<https://www.gep.com/blog/strategy/raw-material-procurement-process-strategies-explained>

<https://www.buske.com/es/blog/everything-to-know-about-food-warehouses-choose-the-right-partner>

https://desdra.es/smartblog/42_Almacen-de-productos-de-limpieza.html

<https://www.leafio.ai/es/blog/inventario-de-una-tienda-de-abarrotes/>

<https://www.mecalux.es/blog/distribucion-almacen>

<https://www.mecalux.es/manual-almacen/disenio-de-almacenes/flujo-almacen>

<https://www.mecalux.es/blog/procesos-logisticos>

<https://www.leafio.ai/es/blog/exhibicion-de-productos-en-tiendas/>

<https://blog.yimiglobal.com/estrategias-de-precios-para-una-tienda-de-abarrotes/>

<https://blog.storecheck.com.mx/tienda-de-abarrotes-bien-surtida/>

<https://riverlogic.com/?blog=business-optimization-what-it-means-and-why-you-need-it>

<https://www.datadec.es/blog/como-mejorar-eficiencia-de-procesos-de-gestionn>

<https://bind.com.mx/blog/control-de-inventarios/control-de-entradas-y-salidas>

<https://isil.pe/blog/logistica/estrategia-de-compras/>

<https://www.rdstation.com/es/ventas/>

<https://www.conekta.com/blog/optimizacion-de-costos>

<https://adex.edu.pe/nota/estrategias-reduccion-costos-cadena-de-suministro/>

<https://simpliroute.com/es/blog/costos-de-almacenamiento>

<https://preferredcfo.com/insights/managing-labor-costs>

<https://mexico.unir.net/noticias/mba/competitividad-empresarial/>

<https://america-retail.com/opinion/como-una-pequena-tienda-de-abarrotes-supera-a-la-competencia/>

<https://comercioaldetalle.mx/2023/02/01/que-hacen-las-empresas-al-competir/>

ANEXOS

Anexo N° 1

Cuestionario N° 01 - ENCUESTA

UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

CUESTIONARIO DE ENCUESTA PARA MEDIR LA CADENA DE SUMINISTROS Y LA OPTIMIZACIÓN EMPRESARIAL EN LAS TIENDAS DE ABARROTES OLIVARES EN LA PROVINCIA DE HUAURA, 2024.

A.- Presentación:

Estimado (a) señor (a), el presente cuestionario es parte de una investigación que tiene por finalidad obtener información, acerca de la cadena de suministros y la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024. Respuestas personales que solamente, son de gran importancia para mi investigación y que serán procesadas con toda confidencialidad, respetando el anonimato en la presentación de los resultados.

B.- Indicaciones:

- ✓ Este cuestionario es anónimo. Por favor responda con sinceridad.
- ✓ Lea detenidamente cada ítem. Cada uno tiene cinco respuestas, de las cuales sólo seleccione una.
- ✓ Conteste a las preguntas marcando con una “X” en un solo recuadro que, según su opinión. La escala de calificación es la siguiente:
1 = Nunca, 2 = Casi Nunca, 3 = A Veces, 4 = Casi Siempre, 5 = Siempre

Ítem	LA CADENA DE SUMINISTROS	1	2	3	4	5
1	¿La selección de los proveedores como parte de la gestión de las compras en la cadena de suministros influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
2	¿La negociación de precios como parte de la gestión de las compras en la cadena de suministros influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
3	¿La adquisición de materias primas como parte de la gestión de las compras en la cadena de suministros influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
4	¿El almacén de productos alimenticios influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
5	¿El almacén de productos de limpieza influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					

6	¿La gestión de los inventarios en los almacenes influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
7	¿Los movimientos de los productos en la distribución influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
8	¿La logística en la distribución influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
9	¿La gestión de entregas en la distribución influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
10	¿En cuanto a las ventas su disposición influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
11	¿En cuanto a las ventas su gestión de precios influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
12	¿En cuanto a las ventas al público influye en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
Ítem	OPTIMIZACIÓN EMPRESARIAL EN LAS TIENDAS DE ABARROTES OLIVARES	1	2	3	4	5
13	¿Es la mejora en la cadena de suministros que influye el control de entrada/salida como parte de la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
14	¿Es la mejora en la cadena de suministros que influye en las estrategias de compras como parte de la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
15	¿Es la mejora en la cadena de suministros que influye en las estrategias de ventas como parte de la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
16	¿La mejora en la cadena de suministros influye en los costos de adquisición de productos como parte de la reducción de los costos en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
17	¿La mejora en la cadena de suministros influye en los costos de almacenamiento como parte de la reducción de los costos en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
18	¿La mejora en la cadena de suministros que influye en los costos de personal como parte de la reducción de los costos en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
19	¿La mejora de la cadena de suministros influye en el rendimiento como parte de la competitividad en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
20	¿La mejora de la cadena de suministros influye en la relación con la competencia en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					
21	¿La mejora de la cadena de suministros influye en las áreas competitivas en la optimización empresarial en las tiendas de abarrotes Olivares en la provincia de Huaura, 2024?					

Gracias por tu colaboración