



UNIREMINGTON®
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996

TRABAJO DE GRADO
Opción Investigación o Proyecto de Grado

**Las 5S como una técnica de trabajo para orientar la gestión de los tenderos en el
Municipio de Montería (Córdoba)**

Corporación Universitaria Remington.
Facultad de Ingenierías
Ingeniería Industrial

Blenda Isabel Hernández Méndez
Luisa Fernanda Miranda.
Tutora Lenys Vásquez López.
Investigación.
2023.

Dedicatoria

Este proyecto fruto de mi esfuerzo y constancia va dedicado con mucho amor a mi madre porque ella ha sido mi apoyo incondicional en mi proceso de aprendizaje, a Dios que me ha bendecido diario a lo largo de mi vida, me ha protegido y me lleva por el camino del bien.

A mi profesora por apoyarme incondicionalmente para lograr ser un profesional de éxito.

Agradecimientos

A todos los profesores que nos animaron y ayudaron durante este proceso de formación.

1.	Resumen	5
2.	Introducción, Marco teórico o de referencia	6
2.1	Origen y aplicabilidad de la técnica de las 5S como una estrategia de mejora continua	6
2.2	Que son las 5S, fases y Beneficios	7
2.3	Sector de los tenderos en Colombia	9
3.	Planteamiento del problema.	10
4.	Objetivos	13
5.	Metodología	14
6.	Resultados y Discusión	15
7.	Conclusiones	20
8.	Referencias	21

Tabla de Gráficos

Gráfico 1	Actividades de Clasificar, realizadas por los tenderos. Fuente: Elaboración propia.....	15
Gráfico 2:	Actividades de Ordenar realizada por los tenderos. Fuente: Elaboración propia	16
Gráfico 3.	Actividades de Limpieza realizada por los tenderos, Fuente: Elaboración Propia	17
Gráfico 4.	Actividades de Estandarización que realizan los tenderos. Fuente: Elaboración propia.....	18
Gráfico 5	Actividades que realizan los tenderos para fomentar disciplina en sus negocios: Fuente Elaboración propia	19

1. Resumen

En la actualidad todos los negocios, grandes o pequeños deben ser competitivos, y experimentar mejoras en todos sus procesos para sobrevivir y mantener en el mercado. La técnica de las 5S es una filosofía japonesa de mejora continua, aportando al buen uso de los espacios, el mantenimiento del orden y limpieza, con estándares y disciplina, ideal para aplicarla en diferentes sectores, como en tiendas y minimercados. por su facilidades y bajos costos, con resultados positivos en términos de eficiencia, productividad, calidad e imagen.

Con esta investigación se busca proponer las 5S como una técnica de trabajo para orientar la gestión de los tenderos en sus negocios y generar cambios en el aprovechamiento de espacios, almacenaje, orden y limpieza; y contribuya a incrementar la eficiencia y mejora de imagen ante los clientes, Aplicando una investigación de tipo cuantitativo, descriptivo no experimental, donde se están obteniendo los datos de forma directa, a través de técnicas como la observación directa y encuestas. Tomando como población los tenderos del municipio de Montería con una muestra de 20 tenderos. Los resultados se exponen a partir de cada una de las “S” que plantea la técnica, la clasificación y ubicación de los productos en las tiendas y/o minimercados, prácticas en el manejo de la higiene, estandarización y aplicación de procedimientos, normas y reglamentos y el nivel de disciplina de los tenderos y colaboradores, con respecto a las normas y conductas establecidas por ellos mismos.

Palabras claves: 5s, mejora continua, tenderos, tiendas, estandarización, disciplina

2. Introducción, Marco teórico o de referencia

Los antecedentes y referentes teóricos que sustentan esta investigación se embarcan en la técnica de las 5S y sus resultados positivos en diferentes tipos de empresas a través de su aplicación; por otro lado, se abordan el sector tenderos en Colombia y sus principales características

2.1 Origen y aplicabilidad de la técnica de las 5S como una estrategia de mejora continua

El origen del método de las 5S se ubica en Japón, en el seno de la industria Toyota, para las décadas de 1950 y 1960 con el fin de fortalecer las condiciones de los ambientes de trabajo centradas en la limpieza orden y organización (Vázquez & Moreude,2017), permitiendo disminuir notablemente los problemas relacionados con suciedad, desorden y acomodación de materiales en lugares incorrectos, generando tiempos muertos en la búsqueda o el uso de dichos materiales. (Gutiérrez, P, 2010). La mejora continua con un enfoque de manufactura para estas épocas, buscaba eliminar los desperdicios basándose en las actividades que agregan valor y las que no agregan valor, de estas últimas, eliminar algunas; posibilitando la creación de condiciones necesarias para actividades operativas, optimizando espacios de trabajo, procesos de producción y permitiendo vincular la participación de todos los miembros de una organización en la mejora (Vorkapic et al., 2017)

Las 5S “no son una moda” ni el “programa” del mes, sino una conducta de vida diaria, por lo tanto, todo proyecto de mejora continua necesita incluir pasos de seguimiento (Masaaki,1998). Esta técnica de trabajo se aplicado en muchas empresas, mostrando que para que haya calidad debe haber orden, limpieza y disciplina. Tal es el caso de (Flores et al., 2018) que propuso

implementar las 5S en el area de producción de una microempresa, a través de procesos de concientización y capacitación, logrando resultados en términos de costos, eficiencia en el manejo de los recursos, reducción de accidentes laborales y mejor clima laboral, incidiendo positivamente en los resultados, calidad y productividad. Por otra parte (López et al., 2013) y (Mauricio Timana & Mora Santur, 2021) la aplican en actividades comerciales, almacenes. (Cárdenas Badillo, 2018) muestra su uso en empresas de servicios. Estas son algunas de tantas experiencias que han mostrado la aplicabilidad de esta técnica, las 5S, en diferentes escenarios empresariales mostrando su efectividad

2.2 Que son las 5S, fases y Beneficios

Las 5S son parte de la filosofía de mejora continua, utilizada por el enfoque Kaizen como los pasos que propone para eliminar todo aquello que genere desperdicios, obstrucciones o tensiones en el flujo del proceso. “Se llaman 5S porque representan acciones, que son principios expresados con cinco palabras japonesas que empiezan con la letra “S” y cada una tiene un significado para la creación y el ordenamiento de un lugar digno y seguro dónde trabajar”(Escalante & González, 2015, p. 189), Este método deben ser implementado en las empresas en el respectivo orden y en el momento adecuado (Pacana & Woźny, 2016).

Seguidamente se presenta la clasificación de las 5S:

1S. Seiri (Clasificar): Según (Pérez & Quintero, 2017) significa clasificar y eliminar del área de trabajo todos aquellos elementos que no son necesario para la realización de la tarea, es decir separar del área de trabajo los elementos que no se necesitan.

2S. Seiton (Orden): Permite, según (Manzano & Gisbert, 2016) ordenar los equipos en el área de trabajo, para que sean de fácil utilización, aplicando reglas para la disposición de los elementos y normas difundidas entre los colaboradores

3S. Seiso (Limpieza): Para (Juárez Gómez, 2009) hace referencia a la limpieza y mantenimiento de las áreas de trabajo, equipos y herramienta, como una acción rutinaria entre los colaboradores para evitar riesgos o problemas,

4S. Seiketsu (Estandarización): Según (Vargas, 2013) significa establecer un modelo de trabajo, mediante el establecimiento de procedimientos y normas generadas por el equipo de trabajo

5S. Shitsuke (Disciplina). De acuerdo a (Manzano & Gisbert, 2016) se centra en la normalización del trabajo en base a los estándares y controles establecidos previamente, la autodisciplina y el control para mantener las condiciones de trabajo óptimas

Entre los beneficios de aplicar las 5S en las empresas (Escalante & González, 2015, p. 189) el mejoramiento en los ambientes y la calidad de trabajo; la eliminación de desperdicios ocasionados por el desorden la falta de aseo, contaminaciones, entre otras. Adicional esta la disminución de tiempos de respuesta, disminución de costos. incremento de la vida útil de los equipos, conservaciones de las áreas de trabajo; incremento de la moral en el trabajo, reducción de causas potenciales de accidentes, concientización del cuidado y buen uso de los recursos de las empresas. En referencia a este proyecto (López et al., 2013) expone los siguientes beneficios: se reduce la cantidad de productos innecesarios, reducción de productos vencidos, mejor manejo de inventarios, optimización de tiempos y espacios, estándares y procedimientos de orden, limpieza y organización. Concientización de los colaboradores

2.3 Sector de los tenderos en Colombia

Por lo general, el sector tendero en Colombia, se caracteriza por el comercio de víveres y abarrotes al detal o, por ser comerciantes minoristas, sin embargo, hay quienes ubican dentro de este sector las tiendas mayoristas (Marín, 2020). En todo caso, son establecimientos de comercio que, entre otras cosas, buscan suplir las necesidades alimenticias y no alimenticia de los hogares a cambio de la obtención de una ganancia por su actividad, cuyos propietarios o administradores casi por lo general tienen contacto directo con los clientes, manteniendo unas buenas relaciones comerciales con los mismos

El oficio de tendero históricamente ha sido una actividad comercial que trasciende de generación en generación, encontrando en la generación de su propio empleo, la mayor razón (Morales, 2012), heredan la tradición de comerciantes de sus ancestro, manteniendo los canales tradicionales de distribución y venta. Para otros tenderos las tiendas son un pretexto para ser ellos mismo, para hablar, escuchar, dar consejos, ser confidentes y trasciende su rol comercial. Tendero – comprador, Viendo la actividad con algo de cultura y tradiciones.

Para (Terán & Mendoza, s. f.) Las relaciones tendero y proveedor, están estrechamente relacionadas con el volumen de ventas y su rol en la cadena de distribución, ya sea que alguna de las 2 partes invierta más para mantener la otra parte, en la algunas ocasiones esta relaciones comerciales, están marcadas por la cercanía confianza y la conveniencia, donde algunos se desplazan a las plazas de mercados o empresas productoras para proveerse, otros esperan que los visiten las empresas, encargadas del canal de distribución. Estas prácticas regulan la provisión de mercancía, manejo de inventarios y flujo de capital.

3. Planteamiento del problema.

El canal tradicional, conocido también como las tiendas de barrio y minimercados, son una pieza crucial en la economía de los barrios y del país en general, se han convertido, especialmente, para las personas de escasos recursos o de menores ingresos en los canales de fácil acceso para adquirir productos de la canasta familiar y el consumo masivo; son los puntos de compras favoritos para muchas personas, por su cercanía, familiaridad, conveniencia (Hernández, David, 2018). Se pueden adquirir productos ajustados a las necesidades y según la zona de influencia.

Los tenderos son un renglón importante de la economía de Colombia y la tradición nacional, según datos de Fenal tiendas en promedio existen 500 mil tiendas de barrio en el país, pero constituidas legalmente se encuentran un 60% aproximadamente. Respecto a las compras que hacen los colombianos, entre el 63% y el 65% lo hacen a través de las tiendas de barrios, superando a los almacenes de cadena y de grandes superficies (Hernández, David, 2018)

Son dinamizadores de la actividad comercial, manejan un alto volumen de intercambio en efectivo. La figura de la tienda y el tendero es de confianza, de amigo, concejero, hasta tal punto que el tendero es un gran influenciador de su comunidad y referente en las tomas de decisiones de clientes en las compras (Yepes, 2021). Por otra parte, son canales claves para las empresas de productos masivo, para el posicionamiento de nuevos productos en el mercado, especialmente de marcas económica, se le facilita a través de las tiendas de barrio darse a ese público objetivo.

Este canal tradicional ha logrado permanecer en el mercado, sin embargo, son muchos las problemáticas y desafíos que deben asumir. Una de las más fuerte en la llegada de nuevos jugadores al mercado, como las tiendas Ara, D1, entre otras. estas tiendas tienen un nivel alto de penetración e invaden y están en cada lugar de las zonas urbanas. Para los tenderos es muy difícil

competir con ellos, tiene un alto poder de negociación, descuentos especiales de proveedores, locales muy bien dispuesto y personal capacitado para el servicio al cliente (Durán, 2022)

Mientras tanto las tiendas de barrios vista por los consumidores como un espacio donde sus características de tamaño, clasificación, orden y limpieza son fundamentales para mantener las relaciones con los clientes (Bergadaà & Del Bucchia, 2009), debido a la gran variedad de productos que ofrecen para satisfacer las necesidades básicas de los consumidores. Su inconveniente está en lograr un buen manejo y mantenimiento de los espacios, así como la exhibición de los productos y lograr que el lugar tenga una imagen favorable y agradable a la experiencia del cliente. Los tenderos le dan menos interés a estos aspectos como elementos claves de éxito, concentrándose más en la surtido y la atención (Ardila, 2019)

Se presentan muchos casos donde la apariencia de este tipo de tiendas no es de un todo ordenada lo que lleva a no encontrar el producto u otro elemento de manera fácil, esto también conlleva a que ciertos espacios puedan presentar pulcritud debido al poco tráfico y movimiento en ellos, afectando la confianza del cliente, en términos de preocupación por la salud y calidad del producto. Especialmente los productos para el consumo humano

También encontramos el tema de la visibilidad y publicidad, las tiendas de barrios invierten muy poco en publicidad, estrategias promocionales y programas de fidelización, imagen y presentación de sus locales; situación que se puede presentar por desconocimiento o falta de interés,

Aquí es cuando se deben estimular proyectos desde diferentes actores para aportar y atender a estos miles de tenderos, cuyas tiendas es el sustento y sostén de sus familias. Necesitan asistencia y técnicas, que les ayude a proporcionar un mejor orden y apariencia de sus negocios, así como promocionar mejor los productos en el punto de venta.

Toda esta situación debe llevar al tendero a entender que para buscar un crecimiento y sostenibilidad en el mercado es necesario enfocarse en una mejor experiencia con el cliente, darle una mayor visibilidad a su negocio, organizar y mantener el buen orden y limpieza en sus áreas de ventas, que faciliten las operaciones diarias, con este fin, la investigación busca proponer un plan de acción que oriente la labor del tendero en su negocio, a partir del uso de las técnicas de las 5S, y fomentar cultura de clasificación, orden y limpieza, y de esta forma contribuir a la eficiencia y una mejor imagen en el área de trabajo. Tomando como población los tenderos del municipio de Montería. Pregunta problema: ¿Cómo adaptar la técnica de las 5S en el sector tendero para propiciar cambios en la clasificación, el orden y la limpieza, y de esta forma contribuir a la eficiencia y una mejor imagen en el área de trabajo?

4. Objetivos

Objetivo General

Proponer un plan de acción que oriente la labor del tendero en su negocio, a partir del uso de las técnicas de las 5S, y fomentar cultura de clasificación, orden, limpieza y disciplina, y de esta forma contribuir a la eficiencia y una mejor imagen en el área de trabajo.

Objetivos específicos

- ✓ Realizar una caracterización de los tenderos objeto de estudio y el conocimiento acerca de la técnica de las 5S y sus principios propuestos. Para determinar su nivel de formación y manejo de las 5S
- ✓ Conocer las condiciones actuales de las tiendas, desde el enfoque y principios propuesto por la técnica de las 5S, evaluando el nivel de aplicación de cada una de las “S” en este tipo de negocios.
- ✓ Trazar un modelo de trabajo desde cada una de las “S” que coadyuve en una mejor operación de los espacios de trabajo de las tiendas de barrios.

5. Metodología

Diseño de Investigación:

Es una investigación cuantitativa, de tipo descriptivo y propositiva, donde se estarán obteniendo los datos de forma directa, sin manipulación de variables. En cuanto a las técnicas e instrumentos de recolección de datos tenemos las consultas y revisión bibliográfica, observación directa en tiendas y minimercados, aplicando lista de chequeo; y encuestas realizadas a los tenderos

Etapas de la investigación:

- ✓ Consulta y revisión bibliográfica
- ✓ Diseño, validación y aplicación de instrumento, para la recolección de información directa en las tiendas y sus propietarios, tenderos, del municipio de Montería
- ✓ Análisis de datos y presentación de propuesta.

Población y Muestra: La población esta conforma por los tenderos del municipio de Montería Córdoba tomando como muestra 20 tenderos focalizados en la zona urbana de este municipio

Variables : Dependiente: Gestión de los tenderos, eficiencia y mejora de imagen de las tiendas

Independiente: Clasificar, orden, limpieza, estandarización y disciplina

6. Resultados y Discusión

Resultados de encuesta aplicada a los tenderos de los diferentes barrios de la ciudad de Montería, Córdoba.

S1: CLASIFICAR

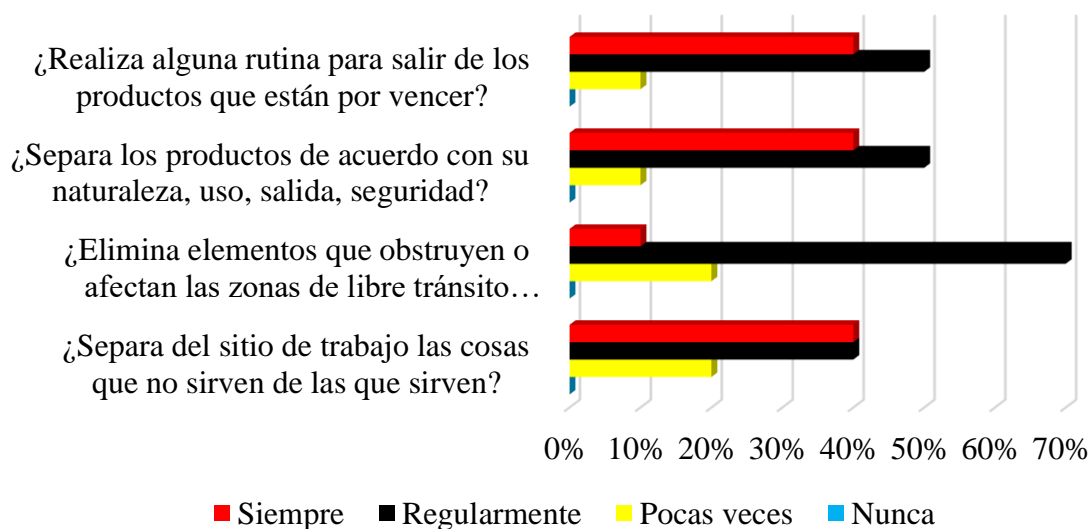


Gráfico 1 Actividades de Clasificar, realizadas por los tenderos. Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la actividad de clasificar, los datos muestran un 39% de los tenderos siempre están en función de elimina los elementos que obstruyen o afectan la zona de libre tránsito y hacen actividades de separación de productos en base a su naturaleza, uso y seguridad así como salir de los productos que están por vencer. No obstante hay un porcentaje más alto que no siempre hace esto, sino regularmente, con un 69% que elimina los objetos que obstruyen el paso, y en un 39% los que hacen separación y salida de productos en mal estado.

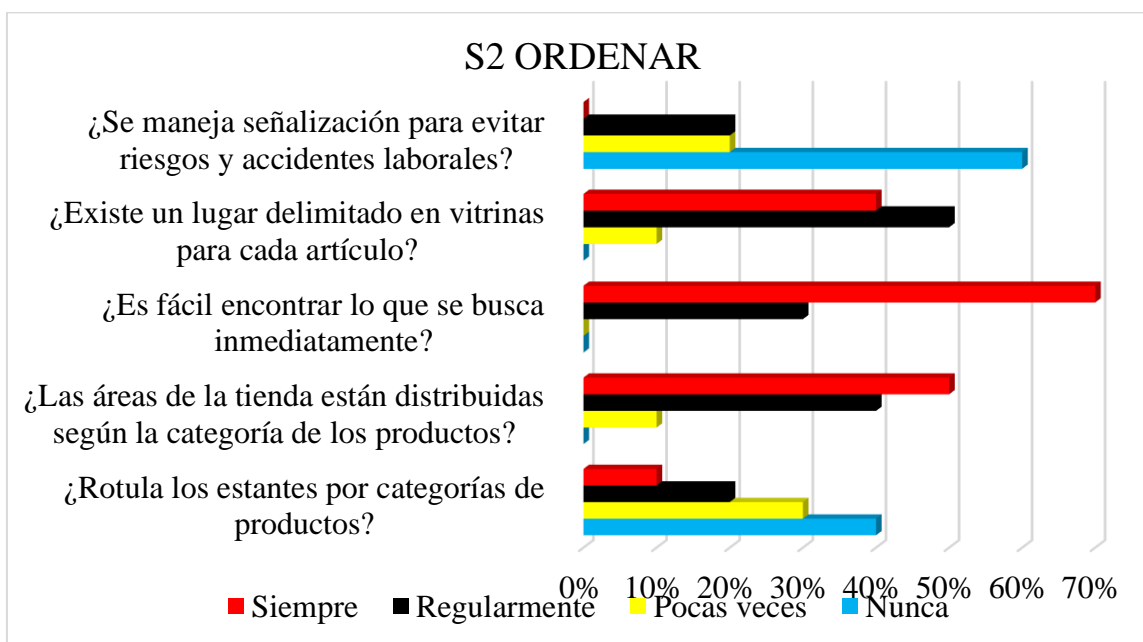


Gráfico 2: Actividades de Ordenar realizada por los tenderos. Fuente: Elaboración propia

La segunda S corresponde al ordenamiento de los productos, maquinarias y demás objetos dentro de la tienda. En esta S, podemos encontrar, que un 69% de los tenderos dice encontrar con facilidad lo que busca y en un 49% el ordenamiento de la tienda, superando a los que lo hacen regularmente que es de un 39%. Otro aspecto importante para tener presente es que casi el 60% de los tenderos no maneja señalización en los puntos de venta para disminuir los riesgos y accidentes laborales. Y en un 40%, sus prácticas de orden no incluyen rotular los estantes por categorías de productos así lo muestra.

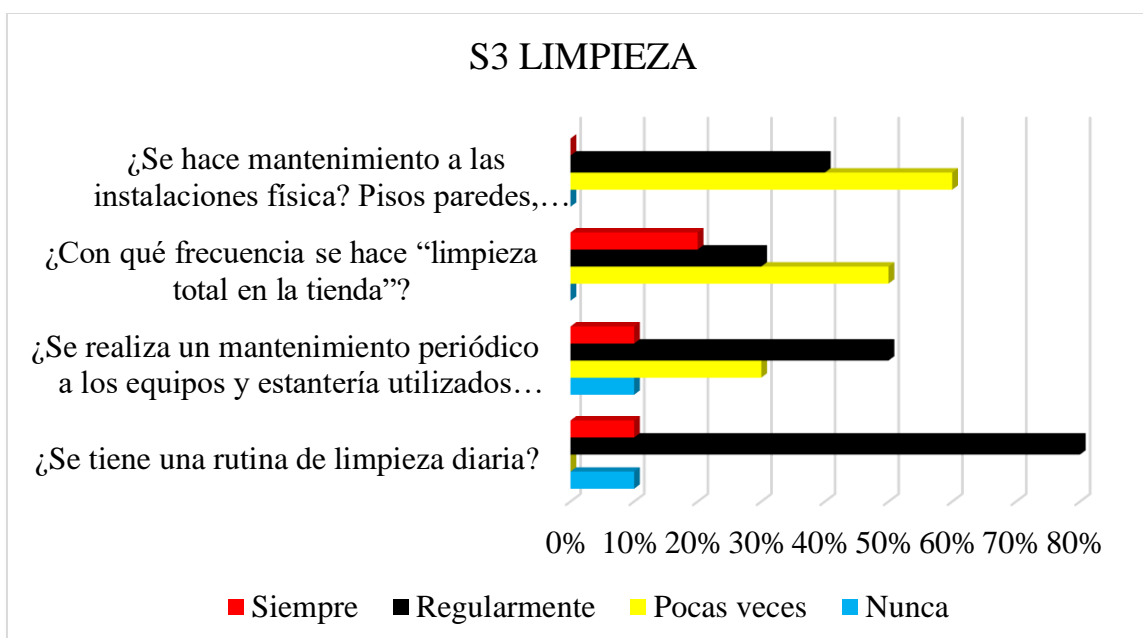


Gráfico 3. Actividades de Limpieza realizada por los tenderos, Fuente: Elaboración Propia

Con las actividades de limpieza, regularmente, en un 79% tiene una rutina de limpieza y en un 49% se trabajan el mantenimiento de equipos y estantería, no obstante, más de la mitad hacen pocas veces hacen limpieza total de la tienda y mantenimiento de las instalaciones físicas, lo cual significa que los tenderos encuestados no tienen una rutina de limpieza definida y organizada,

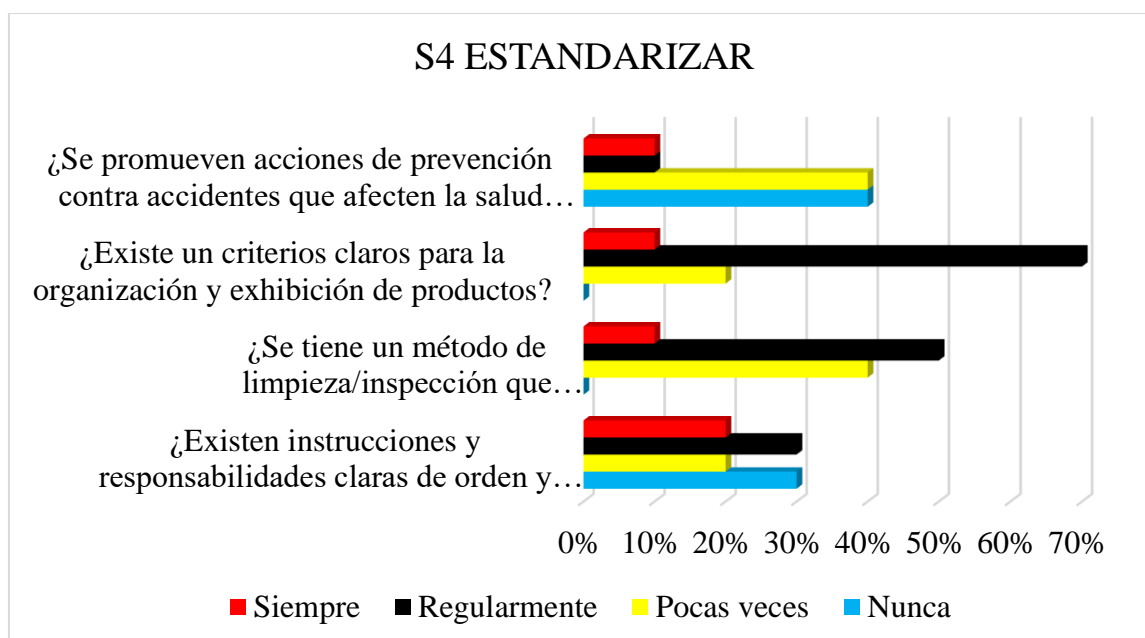


Gráfico 4. Actividades de Estandarización que realizan los tenderos. Fuente: Elaboración propia

La estandarización para los tenderos, según los datos, no es un tema muy importante para ellos, un 40% promueven pocas veces o nunca, acciones de prevención de accidentes que afecten la salud, también es poco el trabajo realizado desde el manejo de instrucciones para mantener un orden y aseo, donde solamente un 30% de los tenderos lo hace. Esto datos se relacionan con la falta de actividades de clasificación y orden que hacen los tenderos, con respecto al sitio de trabajo, sin embargo, hay mayor interés en los productos, donde un 70% manifiestan tener criterios claros para la exhibición de productos en sus respectivos anaqueles y vitrinas.

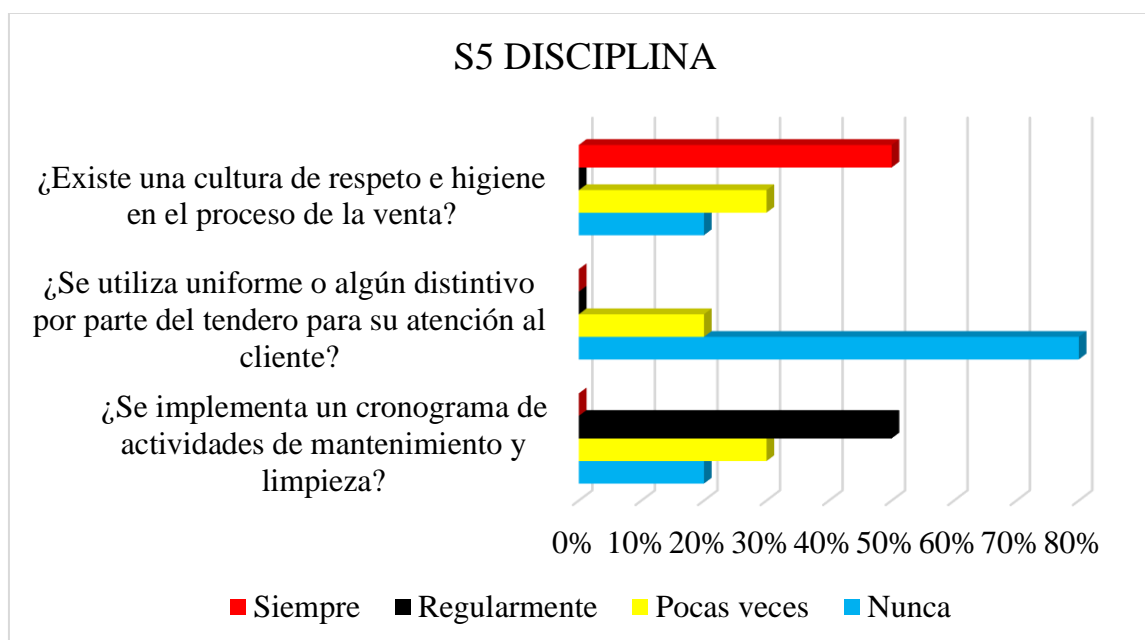


Gráfico 5 Actividades que realizan los tenderos para fomentar disciplina en sus negocios:

Fuente Elaboración propia

Respecto a la S, relacionada con la disciplina, el gráfico 5 nos muestra que un 50% manifiestan tener una cultura de respeto e higiene en el proceso de las ventas, sin embargo, con respecto al uso de uniformes u otros distintivos, más del 75% no utilizan uniformes para realizar sus labores y atender a los clientes y casi un 50% de los tenderos regularmente tiene un cronograma de actividades de mantenimiento y limpieza en su negocio para responder a las necesidades.

7. Conclusiones

En términos de clasificación, orden y limpieza se muestra la necesidad de trabajar unas rutinas de aseo más definidas, aumentar los hábitos en los tenderos en términos del manejo de elementos y clasificación de los productos que les permita tener mayor eficiencia en los espacios de trabajo y optimice los tiempos de circulación en el punto de venta y evitar riesgos laborales de accidentes y hasta muerte.

El tema de estandarización y disciplina son aspectos muy pocos trabajados en los tenderos, su mayor trabajo se concentra es en los productos, dejando de lado otros aspectos importante para sus negocios, como es el tema de sembrar hábitos y una mejor cultura de trabajo, apoyada en políticas y estándares que direccionen sus procesos. Ir por otros aspectos que ofrecen mas valor a la labor que realizan, como es la presentación personal y del negocio.

8. Referencias

Aldavert, J., Vidal, E., J, J. L., & Aldavert, X. (2016). *5S Para la mejora continua*. Cims. <https://books.google.com.co/books?id=uOAIDAAAQBAJ&dq=kaizen+mejora+continua+5s&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiwvL29uKzxAhWCEDQIHTZVBKwQ6AEwA3oECAIQAg>

Ardila Medina, W. (2019). *Categorías y Surtidos de Caracterizan a las tiendas de barrios de la localidad de Barrios Unidos de Bogota*. Universidad Central. https://www.ucentral.edu.co/sites/default/files/inline-files/2016_categorias_surtidos_001.pdf

Bergadaà, M., & Del Bucchia, C. (2009). La recherche de proximité par le client dans le secteur de la grande consommation alimentaire. *Management & Avenir*, 21(1), 121-135. <https://doi.org/10.3917/mav.021.0121>

Caballero Capcha, A. G., & Veliz Veliz, B. E. (2020). *Propuesta de implementación de la metodología 5S en el área de almacén para mejorar el tiempo de picking de la Distribuidora Anai del distrito de San Agustín-Junín, 2020* [Universidad Continental]. https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/9088/5/IV_FIN_108_TI_Caballero_Capcha_2020.pdf

Cárdenas Badillo, L. A. (2018). *Implementación de la metodología de las 5s en el proceso de servicio de mantenimiento de la Empresa INOX Hornos y Equipos*. <http://dspace.epoch.edu.ec/handle/123456789/8109>

Durán Gómez Eduardo. (2022, mayo 27). *Los tenderos requieren atención*. www.vanguardia.com. <https://www.vanguardia.com/opinion/columnistas/eduardo-duran/los-tenderos-requieren-atencion-ME5240086>

Escalante Lago, A., & González Zúñiga, J. (2015). *INGENIERÍA INDUSTRIAL: Métodos y tiempos con manufactura ágil*. Alpha Editorial. <https://books.google.com.co/books?id=aXk4DwAAQBAJ>

Gutierrez, P. (2010). *Calidad total y productividad*. Mc Graw Hill.

Gutiérrez Pulido, H. (2020). *Calidad y productividad*. McGraw-Hill. <http://www.ebooks7-24.com/?il=10411>

Hernández, David. (2018). *CARACTERIZACIÓN SECTOR TENDERO*. <https://www.camarasantarosa.org/wp-content/uploads/2019/01/CARACTERIZACI%C3%93N-SECTOR-TENDERO-SRC-2018.pdf>

Hilario Ramos, D. D. (2017). Mejora de tiempos de Picking mediante la implementación de la metodología 5S en el área de almacén de la empresa Ipesa SAC sucursal Huancayo. *Universidad Continental*. <https://repositorio.continental.edu.pe/handle/20.500.12394/3915>

Juárez Gómez, C. V. (2009). *Propuesta para implementar Metodología 5 s´ s en el departamento de cobros de la Subdelegación Veracruz Norte Imss*. [Universidad Veracruzana, México.]. <https://www.uv.mx/gestion/files/2013/01/CARLA-VIOLETA-JUAREZ-GOMEZ.pdf>

López, F. M., Barrios, V. H., Valdez, B. B., Rosales, I. B., & León, R. R. arbitrada de divulgación científica de la U. T. de. (2013). *Implementación de la metodología 5S en un almacén de refacciones*. (Universidad Tecnológica de León). *Reacción*. Revista arbitrada de divulgación científica de la Universidad Tecnológica de León. http://reaxion.utleon.edu.mx/Art_Implementacion_de_la_metodologia_5S_en_un_almacen_de_refacciones.html

Manzano Ramirez, M., & Gisbert Soler, V. (2016). *Lean Manufacturing: Implantación 5S - 3Ciencias*. <https://www.3ciencias.com/articulos/articulo/lean-manufacturing-implantacion-5s/>

Marín, V. R. (2020). Caracterización del sector tendero del municipio de Barrancabermeja – Santander. *CITECSA*, 12(19), Article 19.

Mauricio Timana, P. S., & Mora Santur, S. L. (2021). 5S como técnica para orientar la gestión del almacén de la Unidad Ejecutora 003 Región Policial Piura, 2021. *Repositorio Institucional - UCV*. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/80161>

Merino García, D. L. (2020). Gestión de calidad y el kaizen en las MYPE rubro abarrotes del Mercado Modelo de Talara, 2020. *Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote*. <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/16808>

Morales, D. P. (2012). EL TENDERO TRADICIONAL COLOMBIANO, UN ESTRATEGA AL NATURAL. *Hitos de Ciencias Económico Administrativas*, 18(52), Article 52. <https://doi.org/10.19136/hitos.a0n52.309>

Pérez Sierra, V., & Quintero Beltrá, L. C. (2017). *Metodología dinámica para la implementación de 5's en el área de producción de las organizaciones*. <https://repository.upb.edu.co/handle/20.500.11912/8037>

Raúl Vázquez Garrido, & Pedro Moreude de Leon. (2017). *Aplicación de la metodología Lean Manufacturing "5S" en una empresa de reparación de motores eléctricos para la mejora del trabajo*.

Sámano García, M. G., Ortega García, O. U., Ortega Zepeda, B. M., Rangel Baeza, A., & Hernández Gómez, P. (2018). *Aplicación De la Metodología de las 5'S En La Tienda De Abarrotes "Mafalda" Sámano—Studocu* [Universidad S/N, Col Yacatitas]. <https://www.studocu.com/es-mx/document/universidad-tecnologica-de-la-paz/derecho-a-la-vida/toaz-si/38599872>

Terán, A. L. R., & Mendoza, J. C. S. (s. f.). *FACTORES DE LA RELACIÓN ENTRE PROVEEDORES Y TENDEROS ZONA SUR ORIENTAL DE CARTAGENA*.

Vargas, I. S. (2013). Implementación de una metodología con la técnica 5S para mejorar el área de matricería de una empresa extrusora de aluminio. *Ciencia Huasteca Boletín Científico de la Escuela Superior de Huejutla*, 1(2). https://www.academia.edu/36926234/Implementaci%C3%B3n_de_una_Metodolog%C3%ADa_co

n_la_T%C3%A9cnica_5S_para_Mejorar_el_%C3%81rea_de_Matricer%C3%ADa_de_una_Empr
esa_Extrusora_de_Aluminio

Vorkapic, M., Cockalo, D., Djordjevic, D., & Besic, C. (2017). Implementation of 5S tools as a starting point in business process reengineering. *Journal of Engineering Management and Competitiveness*, 7(1), Article 1. <https://doi.org/10.5937/jemc1701044v>

Yepes, P. J. C. (2021, septiembre 21). El tendero es el nuevo influenciador del consumo masivo—Negocios e inspiración. *Portafolio*. <https://blogs.portafolio.co/negocios-e-inspiracion/tendero-nuevo-influenciador-del-consumo-masivo/>

Zubia Flores, S. G., Brito Laredo, J., & Ferreiro Martínez, V. V. (2018). *Mejora Continua: Implementación De Las 5S En Una Microempresa (Continuous Improvement and the Implementation of 5S in a Microenterprise)* (SSRN Scholarly Paper ID 3242326). Social Science Research Network. <https://papers.ssrn.com/abstract=3242326>