FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS ECONOMICAS

Aplicación de la gestión de inventarios en el área de almacén para la reducción de existencias en una empresa comercializadora de licores, Lima 2022.

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el título profesional de Licenciado en Administración

AUTOR

Bach. Arata Madueño, Karla Úrsula

ASESOR

Mg. Muñoz, Ricardo

Lima, Diciembre 2022

Informe final envío

INFORME DE ORIGINALIDAD

20%	19%	1%	9%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	5%
2	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	2%
3	journals.sapienzaeditorial.com Fuente de Internet	1%
4	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
5	intra.uigv.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad Peruana de Las Americas Trabajo del estudiante	1%
7	repositorio.usil.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	repositorio.uwiener.edu.pe Fuente de Internet	1%
9	dspace.espoch.edu.ec Fuente de Internet	

DEDICATORIA

A Dios por siempre guiar mis pasos y a mi hija por siempre ser una fuente de inspiración y motivación.

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial a mi madre, por su gran apoyo constante, por su dedicación y por siempre inculcarme que no hay imposibles cuando deseas algo. A mi esposo Ivan e hija por el soporte en todo momento, a Perufarma, empresa en la cual laboro hace 15 años por la tranquilidad y confianza en mi trabajo, a la Universidad Inca Garcilaso de la Vega por darnos la oportunidad de culminar nuestros sueños, por la asesoría constante para ayudarnos a lograr nuestro principal objetivo. Ser profesionales.

RESUMEN

El trabajo se desarrolló considerando la importancia de un desarrollo adecuado en el sistema de gestión de inventarios para optimizar la eficiencia de las ventas en una empresa como Perufarma, importadora y distribuidora en Perú. Como un importador principal de productos en todas sus categorías desde 1971. Perufarma, con 51 años de experiencia y reconocida por marcas de prestigio. Su principal fin es generar valor a los colaboradores y proveedores que se comprometen con la eficiencia continua en la comercialización. Llegar a distribuir a exclusivamente y en territorio nacional, productos como licores, fármacos y productos de consumo masivo, con marcas prestigiosas a nivel mundial consolidando su presencia en el país. Empresa que cobertura más de 52 000 clientes a nivel nacional, conformada con más de 650 trabajadores, especializados de acuerdo con las líneas de productos que distribuye la empresa. Contando con dos tipos de negocio. Distribución y servicios logísticos de almacenamiento y despacho.

Palabras clave: gestión de inventarios, ventas, Perufarma.

ABSTRACT

The work will be developed considering the importance of an adequate development in the inventory management system to optimize the efficiency of sales in a company such as Perufarma, importer and distributor in Peru. Being one of the main importers of products in all its categories since 1971. Perufarma, with 51 years of experience and recognized by prestigious brands. Its main purpose is to generate value for supplier clients, collaborators, committed to continuous efficiency in our marketing processes. Always being the best long-term strategic business partner. Distribute nationally and in exclusive products such as drugs, liquors and mass consumption products, always with prestigious brands worldwide, consolidating the presence throughout the country. Company that covers more than 52,000 clients nationwide, made up of more than 650 workers, specialized according to the product lines distributed by the company. Having two types of business. Distribution and logistics storage and dispatch services.

Keywords: inventory management, sales, Perufarma.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA ii

AGRADECIMIENTO iii

RESUMEN iv

ABSTRACT v

ÍNDICE GENERAL vi

INDICE DE TABLA viii

INDICE DE FIGURAS ix

INTRODUCCIÓN 1

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO 5

1.1. Marco histórico 6

1.2. Bases teóricas 7

1.2.1. Gestión de Inventario 7

1.2.2. Reposición de Existencias 9

1.3. Marco legal 10

1.4. Antecedentes del estudio 11

1.4.1. Antecedentes Internacionales 11

1.4.2 Antecedentes Nacionales 13

1.5. Marco conceptual 14

CAPITULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 16

2.1. Descripción de la realidad problemática 17

2.2. Formulación del problema general y específicos 24

2.2.1. Problema General 24

2.2.2. Problemas Específicos 24

2.3. Objetivo general y específicos 24

2.3.1. Objetivo General 24

2.3.2. Objetivos Específicos 24

CAPITULO III: justificacion y delimitacion.....25
3.1. Justificación e importancia del estudio.....26
3.2. Delimitación del estudio.....26
3.5.1. Delimitación conceptual.....26
3.5.2. Delimitación espacial.....27
3.5.3. Delimitación temporal.....27
Capitulo IV: FORMULACIÓN DEL DISEÑO.....28
4.1 Análisis Critico.....29
4.1.1. Descripción de la situación actual.....29
4.2. Planteamiento de alternativa de solución.....48
4.3. Evaluación de alternativas de solución.....50
Capitulo V: PRUEBA DE DISEÑO.....55
5.1 Aplicación de la propuesta de solución.....56
CONCLUSIONES.....62
RECOMENDACIONES.....63
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....64

INDICE DE TABLA

Tabla 1 Ejemplo de aplicación del método FIFO 8

Tabla 2 Registro de los licores que se tiene en la empresa PERUFARMA S.A 29

Tabla 3 Resumen del diagrama de análisis de proceso 46

Tabla 4 Diagrama de actividades de procesos 47

Tabla 5 Valoración de criterios para la selección de alternativa 53

Tabla 6 Procesos en la entrada del almacen de los productos de licores 57

Tabla 7 Comparación de los costos de productos de licores vendidos de los años 2021 a 2022 58

Tabla 8 FIFO 59

Tabla 9 Índice de duración de inventario 60

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Ubicación de la empresa Perufarma.....2

Figura 2 Foto de dossier de licores.....3

Figura 3 Organigrama de Perufarma 3

Figura 4 Organigrama comercial de Perufarma 4

Figura 5 Diagrama de Ishikawa.....19

Figura 6 Diagrama de flujo del proceso de abastecimiento 45

Figura 7 Simbología para el DAP 46

Figura 8 Costo de Existencias 58

Figura 9 Gráfico de barras la duración de inventarios en los licores 61

INCA GARCILASO
UNIVERSIDAD DE LA VEGA
1964

INTRODUCCIÓN

Perufarma se fundó en 1971 con el propósito de distribuir productos a nivel nacional. En el año 1997 asumió la distribución exclusiva de los productos de los Laboratorios Abeefe S.A. y, a partir de ello, inició su diversificación a líneas con productos de consumo y licores. Actualmente, se encarga de la distribución de fármacos, licores y productos de consumo masivo de marcas prestigiosas a nivel mundial, lo que ha consolidado su presencia en todo el país. La empresa cuenta con oficinas en las principales ciudades del Perú y cuenta con Registro Único de Contribuyente N° 20100052050, y domicilio en Jr. Sta. Francisca Romana N° 1092, Urb. Pando III Etapa, distrito de Cercado de Lima, provincia y departamento de Lima.

Misión

La empresa Perufarma S.A tiene como misión crear buscar la necesidad del cliente, calidad constante en la atención de un buen servicio para satisfacer sus necesidad y requerimiento, de tal manera tener una mejora en calidad de los productos, estamos comprometidos con la eficiencia en la comercialización.

Visión

La empresa Perufarma S.A busca ser el mejor socio estratégico comercial a largo plazo, además de mantenerse posicionamiento en el mercado como una empresa sólida y muy competitiva en nuestra actividad comercial

Calidad y compromiso en el servicio

La empresa Perufarma S., siempre busca perfeccionar una mejora continua, buscando alcanzar una excelencia en sus productos, en beneficio y satisfacción de todo el personal y cliente. Además, destacarse por los servicios que ofrece la empresa.

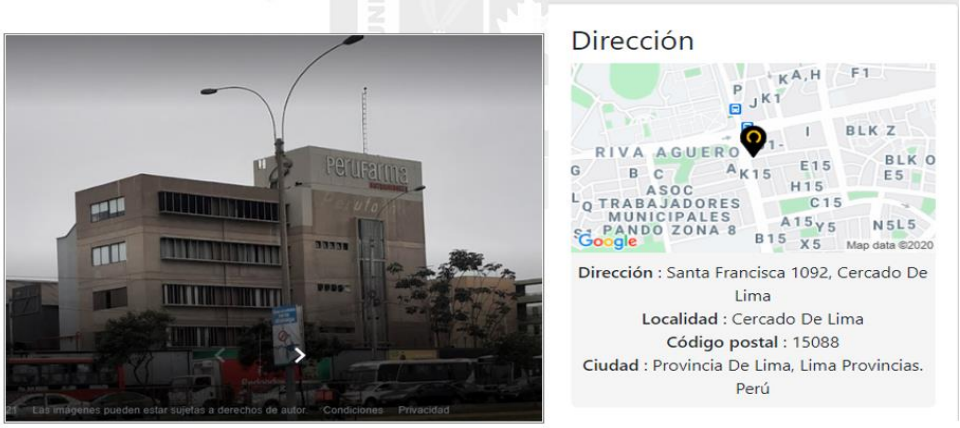
En ese sentido, el informe busca abordar la principal problemática que atraviesa Perufarma S.A. en relación con el sistema de gestión de inventarios, que debería encontrarse acorde con tácticas y estrategias de la compañía para, de esa manera, conseguir la satisfacción de sus clientes. Sin embargo, lo que se ha observado es que, en el año 2021, la empresa se ha visto perjudicada en las ventas y demandas del producto direccionada a la comercialización y distribución de estas. Se identificaron carencias como excesos en los inventarios en distintas mercaderías, productos sin rotación existentes, baja supervisión en

la calidad de los productos, proyección de ventas inadecuada, incorrectas existencias de materiales en el almacén, errores al manejar documentos, personal laboral empírico, demora en la atención de pedidos, gastos por maquinarias y equipos, escaso mantenimiento de equipos, poco orden de almacenaje y falta de un control de inventario.

Dichas falencias fueron identificadas, así como su repercusión en los costos generales de existencias. Asimismo, se observó que estos problemas trajeron disconformidad por parte de los clientes, quienes buscaban ser atendidos a la brevedad posible y con la calidad de servicio que esto amerita; por ello es importante que la gestión interna en la logística sea adecuada, para remitir los productos de forma organizada y optima, de manera que se eviten las perdidas en las ganancias proyectadas, faltando así al objetivo planteado por la empresa.

Figura 1

Ubicación de la empresa Perufarma



Fuente: Google Maps

La empresa Perufarma S.A, cuenta con productos en alimentos como cereales, mermeladas, panetones y otros. Como también en el servicio de belleza, de tal manera se ha tenido mucha deficiencia con los inventarios principales en los productos de los licores.

Figura 2

Foto de dossier de licores

Nota. producto de licores de Perufarma

De tal manera se muestra en la figura 3 y 4. El organigrama de la empresa, compuesta por todo el personal, comenzando desde el directorio, gerencias y demás empleados.

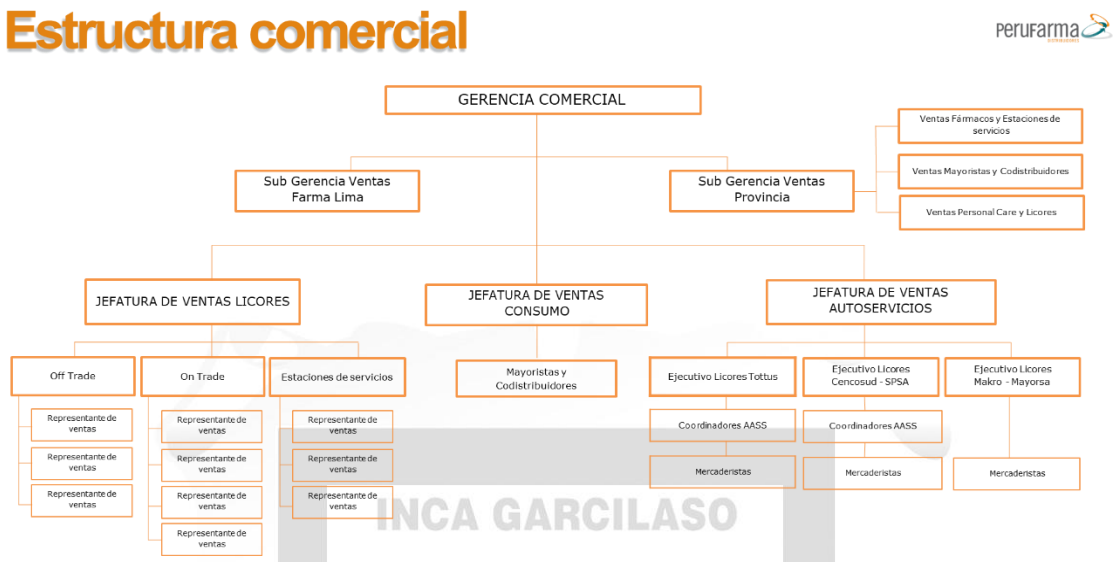
Figura 3

Organigrama de Perufarma

Fuente: Intranet Perufarma

Figura 4

Organigrama comercial de Perufarma



Fuente: Intranet Perufarma

INCA GARCILASO
UNIVERSIDAD DE LA VEGA
1964

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1. Marco histórico

Según Kotler (2002), la gestión de inventarios es un proceso que abarca todas las actividades que intervienen en el desarrollo y la gestión de los niveles de inventario de las materias primas, los materiales semielaborados y los productos acabados; esto garantiza la disponibilidad oportuna de suministros adecuados, mientras que Deveshwar y Dhawal (2013) destacaron la necesidad de minimizar los costes del exceso o la falta de existencias. La historia de la gestión de inventarios es tan antigua como las primeras épocas, la compra y la venta siempre han tenido lugar de una forma u otra; sin embargo, la Revolución Industrial y la rápida difusión de la tecnología en las empresas, ha permitido a los interesados mantener y analizar los datos longitudinales necesarios para adoptar estrategias rentables. Aunque no hay escasez de bibliografía sobre técnicas avanzadas de gestión de inventarios; sin embargo, es necesario presentar técnicas sencillas de gestión de inventarios a las empresas de pequeña escala, ya que éstas carecen de los conocimientos y la motivación necesarios para comprender técnicas complejas. Hay que tener en cuenta que la adopción de técnicas innovadoras de gestión de inventarios depende de la adopción de la tecnología para la integración digital en todas las funciones empresariales, tanto dentro como fuera de la organización; sin embargo, las empresas de pequeña escala se muestran reticentes a esta adopción. Prause (2019) analizó los determinantes de la adopción de la tecnología de la Industria 4.0 utilizando datos de 38 empresas manufactureras que trabajan en Japón; se descubrió que las pymes tardan en adoptar la Industria 4.0. Las pymes son incapaces de evaluar los beneficios a largo plazo de la adopción de las TIC (Lu et al. 2019). Teniendo en cuenta este contexto, este estudio tiene dos objetivos: evaluar la técnica óptima de gestión de inventarios y educar a las pymes quirúrgicas para que sepan que existen técnicas sencillas cuyos cálculos pueden realizarse en Microsoft Excel; Fadhil y Fadhil (2011) han señalado que las pequeñas y medianas empresas prefieren adoptar las TIC solo si requieren el uso de un software sencillo, como Microsoft Excel.

Una política de inventarios óptima determina el mejor momento para pedir los insumos a los proveedores y la magnitud del pedido, lo que garantiza un mecanismo rentable de transformación de los insumos en productos acabados; dicha política evita los costes de inventario que la empresa puede tener que afrontar debido a la capacidad de almacenamiento físico, el deterioro de las existencias o la obsolescencia, la incidencia de los robos y la contratación de mano de obra para gestionar el inventario en términos de recepción, desembalaje e inspección de los lotes (Muller,2003).

1.2. Bases teóricas

1.2.1. Gestión de Inventario

1.2.1.1. Definición de inventarios. Se puede decir que el inventario, da como significado las características de una lista de materiales, productos y bienes que una empresa mantiene por categoría. Según Bustos & Chacón (2012). Son un grupo de bienes que una empresa necesita satisfacer la demanda que ofrece, además es considerado activos corrientes importantes que inciden de manera directa en su rentabilidad.

Los inventarios se refieren a los activos que poseen productos, donde venden en el mercado, esto se sitúa en los procesos de producción o prestación de servicios laborales, que son activos circulantes y además, se tiene en cuenta, todos los activos que tiene la empresa, donde se basa en las cuentas por cobrar (Duque et al., 2010).

Según Arango et al. (2013), "la importancia de los inventarios en los entornos comerciales actuales se ha incrementado, dado su impacto tanto en asegurar la disponibilidad de los productos para los consumidores como en los requerimientos de capital que deben invertir las empresas en sus existencias" (p.743).

Ríos et al. (2008) afirman que "los inventarios revisten una gran importancia, por lo que las empresas realizan un gran esfuerzo, no solo por gestionarlos debidamente, sino porque además los resultados en cuanto a eficiencia y controlabilidad del problema sean lo más satisfactorio posible". (p.251).

1.2.2.2. Costo de inventario. Para Navarrete (2019) , los costos de inventarios se dividen en tres partes las cuales son mostradas a continuación:

- Costo de pedido: o también costo incurridos se realiza en relación con las acciones realizada en la solicitud de reposición, que incluyen: costo de papel, teléfono, de preparación, entre otros.
- Costo de almacenaje de inventario: se conoce como costos de almacenaje en los inventarios a las actividades y procesos que se realizan en el mantenimiento del buen estado, orden y presencia de inventario en la fábrica.
- Costo total del inventario: Sumatoria de los dos costos anteriores.

CT = costo total anual de inventario

Q= tamaño del pedido para reaprovisionar el inventario, en unidades

C= valor de artículo manejado en inventario, en $$/unidad

h= costo de manejo como porcentaje del valor del artículo, porcentaje/año

D= demanda anual de artículos, que ocurre a una cierta tasa constante en el tiempo, en unidades/año

o= costo de adquisición, en dólares/pedido

1.2.1.3. Control de inventario. Navarrete (2019) el propósito de la gestión de inventarios es comprender lo que sucede en los almacenes y centro de distribución durante el periodo de tiempo de modo que se pueda mejorar el nivel de confiabilidad, para tener una mejora. Teniendo en cuenta el control de inventario efectivo, donde se puede determinar cuánto producto tiene y que decisiones tomar sobre las políticas de producción o liquidación, es decir se realiza todo el proceso para tener un producto. Se tiene en cuenta los productos correctamente, prevenir el robo de productos y determinar las perdidas dañadas.

1.2.1.4. Método FIFO. El método de inventario FIFO (primero entrar, primero en salir), se establece que el primer artículo que se compra será el primer artículo que se vende. La contabilidad Fifo es considerada como un modelo teórico del flujo real de bienes utilizado en finanzas. También es considerada como una práctica en la cadena de suministro diseñada que busca la limitación de los problemas de obsolescencia que pueden afectar de manera negativa a los productos. Calcula, además, la antigüedad del stock, identificando los stock con una rotación reducida (Navarrete, 2019)

Tabla 1

Ejemplo de aplicación del método FIFO

METODO FIFO										
		ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIA		
FECHA	DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
3/2/2018	Compra cemento	190	7.8	1482				190	7.8	1482
3/3/2018	Compra cemento	100	7.8	780				100	7.8	780
3/4/2018	Distribución cemento				120	7.8	936	70	7.8	546
3/5/2018								100	7.8	780
3/6/2018	Devolución	10	7.8	78				60	7.8	468
3/7/2018								100	7.8	780
3/8/2018	Compra cemento	50	7.8	390				50	7.8	390

Fuente: Navarrete (2019)

1.2.1.5. Manejo de stocks. El factor más importante en la gestión de inventarios hoy en día es el control y la eficiencia del consumo de recursos, para que no surjan costos

adicionales, actualmente los inventarios más extendidas es el sistema justo a tiempo, que significa, las materias primas, los subcomponentes o los productos terminados en cualquier parte de la fábrica o punto de venta no superan el mínimo necesario para un funcionamiento sin problemas. Los índices de rotación de inventario reflejan la eficiencia empresarial en la gestión de inventario. Un índice de rotación bajo puede indicar que una empresa tiene demasiado inventario y un uso deficiente de los activos. Una alta tasa de rotación indica que el producto se vende rápidamente y los costos de inventarios son bajos. Debido a esto, se requiere controlar adecuadamente las materias primas y los productos en stock (Navarrete,2019).

1.2.2. Reposición de Existencias

Para Mora (2009) se identifica como una forma que permite a una empresa brindar un mejor servicio a sus consumidores al controlar mejor la recepcion, el almacenamiento y el seguimiento del inventario, aumentando así la eficiencia y otros beneficios relacionados, así como los costos operativos y la calidad. Flamarique (2018). Insiste en que se trata de una serie de procedimientos destinados a verificar las actividades de inventario en diversas unidades de negocio, en el área de la empresa, en otras palabras, se busca el equilibrio entre los productos y los clientes que la empresa necesita, utilizando la mejor organización en las áreas relacionas de compras, teniendo una buena distribución en el almacén.

Por su parte, Apunte y Rodríguez (2016) indica que la reposicion de existencia, se bas a los inventarios, donde es el proceso donde se revisa y gestiona los productos que pretender vender. Las existencias son consideradas como los recursos básicos de una empresa y por ello es importante que estén debidamente controlados y monitoreados. Porque si se tiene un control deficiente sobre esta propiedad puede resultar en pérdidas significativas de los recursos financieros de la empresa. Dado que cea una baja confiabilidad de la información, incluso puede conducir perdida de productos sin el registro adecuado. Donde afectara gravemente el cálculo del precio de venta, que es superior al de la competencia y reduce la competitividad de la empresa. El proceso de entrada de mercancías significa que las mercancías compradas llegan al almacén listas para ser clasificadas, inspeccionadas y luego colocadas en las áreas correspondientes. Para recibir correctamente es necesario comprobar la cantidad solicitada y recibida, así como la calidad del producto. También se verifica los archivos habilitados para movimiento, emitiendo un informe sobre la ubicación de los envíos en el almacén, (Alva & Salas, 2019)

García y Sánchez (2017) afirman que el proceso comienza en el momento que se recibe el inventario y que la recepcion se produce durante la revisión de los documentos pertinentes, como orden de compra, facturas, entre otros. Asimismo, se necesita que los productos este en óptimas condiciones y en la cantidad adecuada. Despues de la aprobación, firme las instrucciones de envió. Coloque los inventarios en el lugar apropiado en el almacén. Si hay problemas con el producto, se informara al responsable correspondiente para que se tome las medidas adecuadas para evitar perjudicar los intereses de la empresa.

1.3. Marco legal

Tweedie & Jones (2004) en cuanto a la NIC 2 de inventarios considero lo siguiente:

Su objetivo es la prescripción del tratamiento contable de inventarios. Un problema importante con la contabilidad de inventario es que el monto del costo se reconozca como un activo para ser diferido hasta reconocer los ingresos. Brinda, además, una guía práctica del cálculo y reconocimiento de los costos en un periodo, incluyendo los deterioros que reduzca los valores en el realizable neto. Asimismo, brinda orientación sobre la fórmula de cálculo de costos utilizada para asignar costos al inventario.

En cuanto a los costos de inventarios por adquisición Tweediw & Jones (2004) hace referencia a la NIC 2 de inventarios sosteniendo lo siguiente:

Este costo incluirá derechos de importación, precio de compra e impuestos (que no podrán recuperarse por parte de las autoridades fiscales), transporte, almacén y otros costos que pueden atribuirse de manera directa a la compra de bienes o servicios. Las rebajas comerciales y otros artículos similares son deducidos al identificar los precios de compra.

Asimismo, en los Costos de transformación según la NIC 2 se manifiesta que incluyen costos relacionados de manera directa con unidades productivas y mano de obra directa. Asimismo, incluirán algunos de los costos generales, variables o fijos que el sistema calcula para convertir las materias primas en productos culminados. Los gastos generales fijos permanecen constantes sin contar el volumen productivo, depreciación, el equipo y el mantenimiento, así como los costos administrativos y de gestión de las instalaciones. Los costos indirectos variables varían de manera directa e indirecta con la cantidad producida lograda, ya sea como mano de obra indirecta y materiales.

1.4. Antecedentes del estudio

1.4.1. Antecedentes Internacionales

Agudelo y López (2018) en "*Dinámica de sistemas en la gestión de inventarios*", se propuso identificar como el proceso de gestión de inventarios interviene en la dinámica de sistemas que permite comprender el comportamiento de las variables en relación y decisiones tomadas considerando su realimentación y causalidad. Para desarrollar el artículo se basa en una revisión relacionada con la gestión de inventarios y la dinámica de sistemas, seguida de una revisión de literatura que analiza modelos dinámicos relacionados con variables que afectan de manera directa e indirecta el inventario, enfatizando cuán importantes son los modelos robustos para un mejor desempeño. . Como resultado se logró un porcentaje de control de inventarios del 58%, lo que permitió establecer una política de gestión y control de inventarios.

Renee et al. (2022) en "*Gestión de inventarios y rentabilidad de la empresa del sector industrial*", se propuso identificar cómo incide la gestión de inventarios en la rentabilidad empresarial de una compañía de envases en Puente Piedra. Para ello se realizó un estudio cuantitativo de tipo aplicada, no experimental, transversal y descriptivo. Se consideró como población a Envases Selectos EIRL y se tomó como muestra a 20 trabajadores. Se consideró como instrumento a un cuestionario y la guía de análisis documental respectivamente. Se evidenció que la gestión de inventarios se encuentra en un nivel deficiente con 50%, el análisis de ratios financieros arrojó niveles de ROA 1.8%, -5.6%, 4.9% y 1.9%, de ROE 0.05, -0.13, 0.11 y 0.04, de ROS 0.059, -0.021, 0.081 y 0,075, de MUN 0.02, -0.06, 0.05 y 0.02, finalmente de IR 7.63, 5.43, 4.14 y 2.63 para los periodos 2018 al 2021. Se concluye que la gestión de inventarios incide sobre la rentabilidad, porque conforme mejora la gestión de inventarios, la rentabilidad se refleja en aumento.

Pacheco (2019) en "Gestión de Inventario en empresas distribuidoras de materia prima del sector panadero en el estado Zulia", se propuso realizar una descripción de los elementos que forman parte de la gestión de inventario en empresas de materia prima. Investigación cuantitativa, descriptiva, no experimental, transeccional y de campo. El autor consideró como muestra poblacional a nueve sujetos (gerentes y supervisores); mientras que el instrumento considerado fue una encuesta. Se tuvo como resultado, mediante la confiabilidad, donde se calculó por el Alfa de Cronbach (0.962) indicando una alta

confiabilidad. Concluyó que se aplicó medianamente la gestión de inventario en las empresas**,** cumpliendo con las expectativas de los clientes.

Cardona et al (2018) en "Gestión de inventario y almacenamiento de materias primas en el sector de alimentos concentrados", se propusieron proponer una metodología de gestión de inventario para las materias primas en la industria de alimentos concentrados, definiendo así las estrategias de inventario y almacenamiento, conformado en la primera etapa, realizando la clasificación ABC en la empresa, la segunda fase identifica los patrones y la variabilidad de los requisitos de la empresa, de tal forma, la previsión y cálculo del stock de seguridad, donde se basa en cambios de la demanda y niveles de servicios requeridos. Cuando cada inventario tiene un método de pronóstico de la demanda, errores de pronostico y datos más recientes; tercera etapa define la estrategia de gestión de inventario, teniendo como resultado optimizar el proceso de almacenamiento de materia prima, teniendo como porcentaje del 68% de una eficiencia en los inventarios.

García (2021) en "*Optimización de la gestión del stock en farmacia hospitalaria*", se propuso desarrollar y aplicar técnicas que estimen y controlen la problemática existente al gestionar el stock de los Servicios de Farmacia de hospitales. Implementar un nuevo sistema que mejore la eficiencia de la administración de servicio de farmacia. La investigación fue aplicada, con un enfoque cuantitativo, experimental. dentro de las técnicas de control predictivo basada en modelos MPC. Estas tecnologías utilizan datos en la optimización de operaciones futuras durante un periodo de tiempo, en este caso, los niveles de inventario. Primero, basándose en la información de la base de datos del hospital y el historial de medicamentos disponibles (en el registro de inventario, pedidos, consumos, caducidad, entre otros). Se determina la correspondencia entre el medicamento y el consumo esperado. Donde se investigó que método de evaluación es el más adecuado al problema, teniendo una mejora en las estimaciones de la demanda, se usos luego para desarrollar pronósticos y se usó nuevos estudios de políticas de gestión de inventarios. Luego, diseña un sistema validado en un entorno real mediante dos pruebas pilotos, teniendo como resultado una aplicación sencilla y prometedora. En conclusión, este método se considera como un soporte valioso y una herramienta que se aplica a los servicios de farmacia en que se mejora la gestión.

1.4.2 Antecedentes Nacionales

Paucarpura, Netzher (2019), en “Aplicación de Gestión de Inventario para mejorar la productividad en el almacen de una empresa de hornos industriales. Ate, 2019”. Se propusieron determinar si aplicar la gestión de inventario mejora la productividad en una empresa industrial de hornos. Por metodología, aplicada, estudio descriptivo, cuantitativo, alcance longitudinal, su diseño fue experimental, cuasi experimental. Como resultado tuvo un valor de productividad (24%) al aplicar la gestión de inventario, verificando que se mejoró la productividad del almacén, por ende, la eficacia y eficiencia.

Prada (2020), en “Gestión de inventarios en la empresa Estación de Servicios PRITEX SAC”, se propuso desarrollar una propuesta que mejora la gestión de inventarios en una compañía. Por lo cual se tuvo que realizar un estudio de la gestión de inventarios de la empresa, se analizó las ratios de la rentabilidad y el diseño de la propuesta. Por metodología fue descriptiva y no experimental. Por conclusión se tuvo que la empresa tenia muchas limitaciones en gestión de inventario y un proceso de almacenamiento informal, sin tener estructura laboral en la empresa y por consecuencia la rentabilidad de la empresa. Y que al implementar la gestión de inventario agiliza y mejora la rentabilidad empresarial.

Revollar, Jeysoon (2019), en “Aplicación de la gestión de inventarios para mejorar la productividad del almacén de la empresa Industria Química Mendoza e Hijos SAC, SJL, 2018”, se investiga determinar si aplicar la gestión de inventario mejora la productividad en el almacén de una empresa química. Según metodología fue de investigación descriptivo y explicativo, diseño cuasiexperimental, enfoque cuantitativo y aplicativo. Los resultados de la investigación según variables y dimensiones se muestra un comportamiento normal. Por concluyo que la gestión de inventario mejoró la productividad empresarial en un almacén.

Oblitas, (2022), en “Aplicación de gestión de inventarios para reducir los costos logísticos en la empresa vitivinícola Bodega Lazo-Ica 2022”, se propuso reducir los costos logísticos mediante la gestión de inventarios. Como metodología tuvo un diseño pre experimental, enfoque cuantitativo, como herramienta ABC, control de las 5S y diario de campo. Los resultados obtenidos fueron que la reducción de tiempos al contar productos minimizó los costos logísticos. Por conclusión, aplicar la gestión de inventarios reduce de manera significativa los costos logísticos.

1.5. Marco conceptual

Inventario: Según Muller (2005), precisa que los inventarios de una empresa se constituyen por: materias primas, suministros y productos en proceso y terminados.

Según Cruz (2017, como citaron Pérez y Wong, 2018), lo define como un listado detallado, ordenado y valorado en los bienes empresariales, de acuerdo a la naturaleza de los bienes.

Según Chang (2017, como cito Sabrera, 2019) lo define como los artículos o mercancías con los que cuenta una empresa, lo que permite comprar, vender o fabricar en un periodo específico.

Almacén: Según Anaya Tejero (2008, como citaron Lara y Lung 2020), los almacenes deben cumplir con los requisitos de tamaño adecuado de los locales, ubicación y manejo eficiente de materiales y mercancías de tal forma que se registre el máximo aprovechamiento del volumen disponible y se reduzcan al máximo los costos de operación.

Según Vásquez (2014), como citaron Espinal, 2020), las prioridades de la gestión de procesos van en conjunto con las necesidades del sector logístico, y las distintas etapas de estos procesos deben ser monitoreadas constantemente, especialmente si se trata de materias primas.

Según Escudero Serrano (2014), como citaron Lara y Lung 2020) en clasificación de almacenes se usan características en común que permitan agruparlos en función de: el grado de protección frente a los factores atmosféricos y la actividad económica y las características de las mercancías del almacén.

Según García, Isaac (2021) es el local que tiene la empresa para guardar y custodiar las existencias o insumos, hasta su pronta utilización.

Adquisición: Según Ballou (1991, como cito Cámara, 2018), administrativamente, crean entradas de productos y salidas de efectivo. Esta herramienta de priorización permite que una organización realice muchas de las operaciones y procesos necesarios para las operaciones de adquisición. Desde un enfoque técnico, se debe considerar la selección de proveedores que se consideren dentro del alcance del documento solicitado por la empresa. Esto requiere un conocimiento detallado de la naturaleza y variedad de productos y su adquisición. Desde un punto de vista comercial y por naturaleza, la contratación requiere

necesariamente la cooperación comercial con proveedores existentes y potenciales. Busca explorar otras fuentes de suministro de tal forma que se mejore continuamente el desempeño del negocio externo en beneficio de la entidad.

Stock: Según Parra (2015, como citaron Diaz et al., 2022) es un término para un depósito de bienes, materias primas o cualquier otro objeto. Es un concepto estático. No siendo lo mismo con el concepto de "gestión de inventarios", un proceso no detenido en el tiempo, sino que implica una actividad continua. Este es un concepto completamente dinámico.

Sobrestock: Segun Meet Logistics (2022, como citó Torres, 2022) los problemas de exceso de inventario pueden causar afectan a mas de una variable dentro de la empresa. Se mencionan: costes logísticos, financieros, desabastecimiento, obsolescencia y nivel de servicio.

INCA GARCILASO
UNIVERSIDAD DE LA VEGA
1964

CAPITULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1. Descripción de la realidad problemática

En la actualidad, el clima empresarial va decreciendo en la competencia, lo cual implica que todas las empresas necesitan ser lo más eficiente en todos los niveles, incluyendo a la gestión de inventarios como alternativa de solución. Vivimos en la era del consumidor informado, lo que significa que un minorista debe ser capaz de ofrecer un servicio de primera clase en términos de la disponibilidad de sus productos, ya que los consumidores pueden fácilmente replicar la competitividad y eficiencia que posee estos negocios por medio de recomendaciones y fidelización en el consumo de sus productos o servicios ofrecidos por este (Achieng et al., 2018).

Por ende, la gestión de inventarios implica algo más que la simple previsión y reposición de existencias; también reclama la mejora en la gestión del inventario para optimizar los servicios y los beneficios. Sin embargo, algunos consideran que la gestión de inventarios está limitada básicamente una función contable, que se ocupa más de la valoración de las existencias que de la logística eficaz. Por ello es necesario recordar que cada actividad de origen empresarial necesita de un mecanismo de gestion presente en la logística ya que está relativamente asociados con suministrar a los procesos productivos, siendo también referente en la distribución de los productos terminados al finalizar la línea productiva, derivándose a su comercialización del mismo llegando directamente a proveedores y clientes en particular.

Cabe resaltar que antes de estos factores influyentes al desarrollar la distribución y comercialización presentaban usualmente complicaciones en las demandas de productos ya que el costo de transporte logístico era sobreevaluado , entre otro factor presente era la rotación de stock que se veía en una encrucijada por el tema de que estas empresas para minimizar los costos que se generaban durante la distribución de sus importadores dejaban de lado la relevancia de atender a los inventarios de manera consciente, lo cual tuvo como repercusión deficiencias en el desempeño empresarial y comercial, lo cual afectaba de manera considerable a los clientes por el tiempo de retraso en que llegaba sus productos solicitados por falta de prevención logística, teniendo como respuesta de ellos reclamos y disoluciones de entrega por devolución.

Dicha problemática no es ajena a la empresa designada como estudio la cual corresponde al rubro comercial explícitamente enfocado en la línea de distribución y comercialización de licores que tienen como nombre Perufarma que ya vienen trabajado con

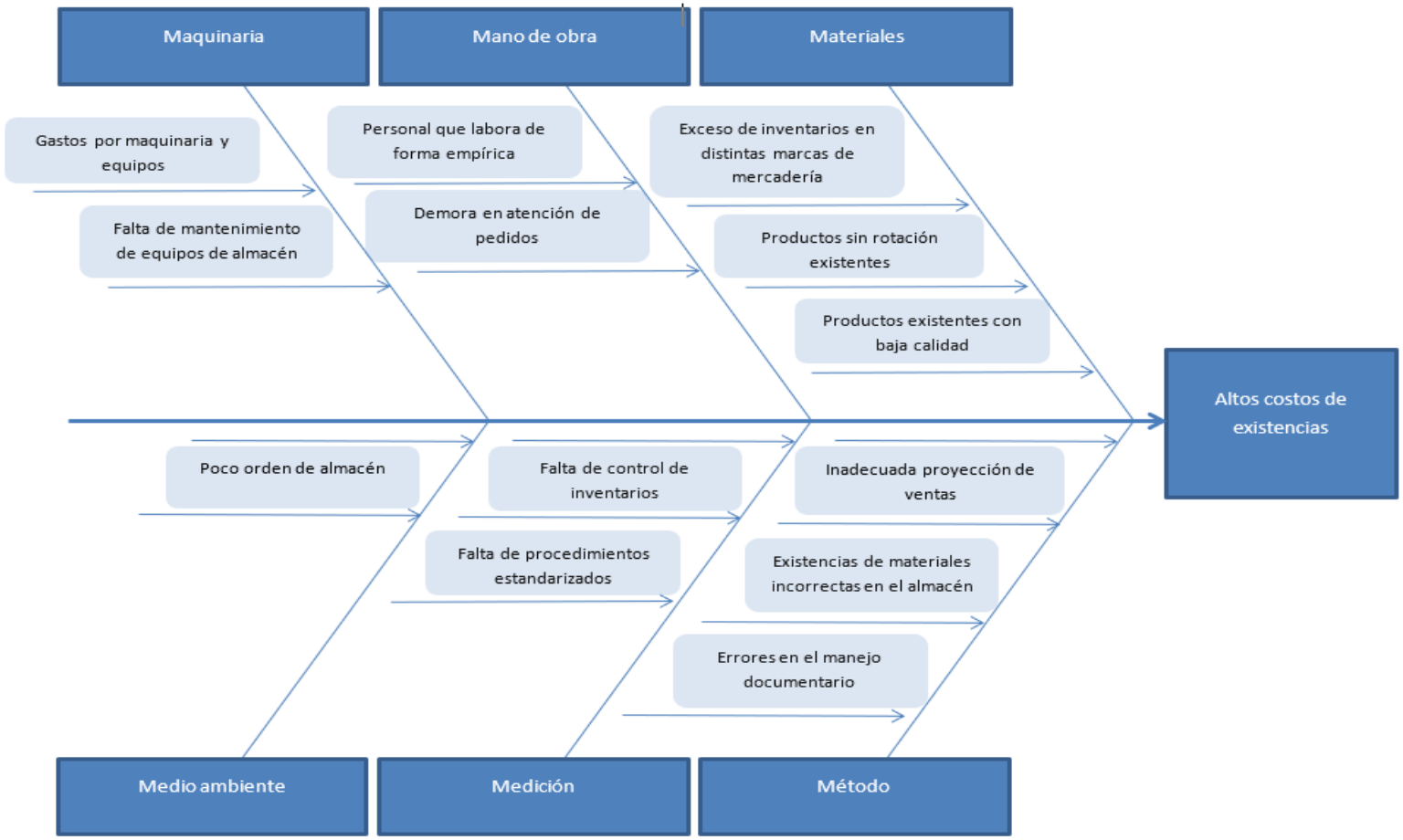
una alta gama de marcas reconocidas productoras de vino siendo sus proveedoras principales de esta empresa. No obstante, en el año 2021, la empresa se ha visto perjudicada en las ventas y demandas del producto direccionada a la comercialización y distribución de estas. Dichas falencias fueron identificadas en el control de existencias y su repercusión en los costos generales de la misma, esto se originó por diversos factores como falta de previsión o tiempos largos al desechar obsoletos. Aunado a ello, si inventarios muy elevados son conservados, se incrementarán los costos de almacenamiento, ocasionado que la compañía presente dificultades en cuanto a liquidez financiera.

Todo lo mencionado trae disconformidad por parte de los clientes lo cual buscaban ser atendidos a la brevedad posible y con la calidad de servicio que esto amerita, por ello es necesario resaltar que la gestión interna en la logística es importante para remitir los productos de forma organizada y optima , ya que al regular la línea de almacén donde sale el despacho de los mismos tiende a optimizar los tiempos y mejorar el control de inventarios , lo cual sigue hoy en día generando pérdidas en las ganancias proyectadas, faltando así al objetivo planteado por la empresa. Teniendo esto presente se ubicó las causas más frecuentes dentro del área de almacenaje para dar paso a la problemática general:

1. Exceso de inventarios en diferentes marcas de mercadería
2. Productos sin rotación existentes
3. Baja supervisión en la calidad de los productos
4. Proyección de ventas inadecuada
5. Existencias incorrectas de materiales en el almacén
6. Errores al manejar documentos
7. Personal que labora empíricamente
8. Demora en atención de pedidos
9. Gastos por maquinarias y equipos
10. Escaso mantenimiento de equipos
11. Poco orden de almacenaje
12. Falta de un control de inventario

Figura 5

Diagrama de Ishikawa



Fuente: elaboración propia

Interpretación del diagrama de Ishikawa

El diagrama de Ishikawa busca graficar la relación de causa y efecto, por ello la primera pregunta que nos realizamos en: ¿cuál es el problema que analizaremos? Respondiendo a esta pregunta, el problema que analizaremos es: altos costos de existencias.

Luego dibujamos la fecha horizontal que apunte hacia la derecha y colocamos un cuadro en la extremidad para situar el problema que analizaremos. A partir de ello, hacemos trazos diagonales en el cuerpo de la fleche lo que representará las categorías de las causas encontradas. Finalmente, dentro de las categorías definidas insertaremos las causas encontradas.

Categorías y causas

- **Maquinaria**
  - Gastos por maquinaria y equipos

Los gastos generados en maquinarias y equipos de trabajo en la empresa comercializadora son relativos, se mide según la depreciación de cada material o equipo usados, se puede considerar la adquisición de sistemas y de mantenimiento. Los equipos de trabajo en maquinarias y equipos varían según su duración de utilidad por ello el costo de mantenimiento va a variar a corto o largo plazo.

  - Falta de mantenimiento de equipos de almacén

Una de las preocupaciones persistentes presentes en el área de almacén que genera interrupciones en los procesos, es la falta de mantenimiento en tiempos periódicos, la causa de ello es por la falta de un programa en la gestión de almacén, como mantenimiento preventivo, con ello el objetivo es hacer más ágil las tareas de inspección y detectar las fallas o daños en las revisiones de los equipos.

- **Mano de obra**
  - Personal que labora de forma empírica

Los colaboradores desempeñan sus actividades de forma empírica por falta de una asignación de cargo y funciones adecuadas. Incluso, si continua esta situación, pueden generarse comportamientos contraproducentes que pueden ser acciones discrecionales y voluntarias pero que trasgreden las políticas de la empresa afectando las operaciones y resultados de la empresa. Cabe mencionar que la falta de una manual de organizaciones y

funciones, y procedimientos que guíen el actuar de los colaboradores pueden ser influidos estrés laboral, percepciones de justicia, afectividad y deseabilidad social.

- Demora en atención de pedidos

Los colaboradores no atienden en un tiempo adecuado a los clientes, un periodo adecuado de atención se relaciona con las características del pedido como la cantidad y tipo de producto. Se logró identificar que la empresa carece de un equipo sólido, comprometido y sensibilizado son los requerimientos de nuestros clientes. Por ello, la empresa tiene posibilidades de mejora a través del desempeño, coordinación y productividad.

❖ **Materiales**

- Exceso de inventarios en distintas marcas de mercadería

La empresa tiene un exceso de inventarios que sobrepasa la capacidad de la bodega y genera que los productos se ubiquen en los pasillos complicando el almacenamiento de nuesvas recepciones o despachos. En esta situación, los colaboradores en la necesidad de vender cogen productos con mayor fecha de vencimiento; también se ha generado daño en los productos por la ubicación riesgosa en los anaqueles por falta de espacio o cuando sobreponen productos más pesados sobre productos livianos. Por ello, es necesario proponer estrategias que reduzcan los daños por inadecuada ubicación por el exceso de mercadería.

- **Productos sin rotación existentes**

La rotación de existencias es la cantidad de veces que un producto es vendido en un periodo de periodo, tomando de referencia el intervalo de un año. A través de la vigilancia de los plazos de rotación de las diferentes categorías de stock de forma habitual determinamos que existe un stock en cantidades importantes de productos con baja y muy baja rotación. Por ello, es importante controlar de forma sistemática los diferentes aspectos de los productos que se venden como: cantidad de veces de agotamiento de stock, número de pedidos y plazo de rotación para proponer un óptimo almacenaje previniendo pérdidas.

- **Productos existentes como baja calidad**

Determinamos que la empresa cuenta con existencia de baja calidad. La baja calidad de un producto se manifiesta a través de la existencia de defectos de fabricación no detectados al proveedor y baja confiabilidad respecto a los productos disponibles en el

mercado. En consecuencias, se afecta el nivel de ventas de la empresa, así como generar productos sin rotación.

- **Medio ambiente**
  - Poco orden de almacén

La empresa presenta problemas de desorden respecto a las existencias, por lo cual no mantiene un registro detallado de los productos, licores, que se encuentran en bodega. En consecuencia, se generan pérdidas por productos deteriorados que no contribuyen a la minimización de costos de las existencias.

- **Medición**
  - Falta de control de inventarios

La empresa no cuenta con un seguimiento periódico de los productos en bodega; lo cual no contribuye con la identificación oportuna de productos deteriorados. En consecuencias se realizan reportes tributarios deficiente porque la falta de seguimiento no permitió una deducción correcta de los gastos como son el tratamiento de desmedros, transferencias gratuitas y obsequios al personal.

  - **Falta de procedimientos estandarizados**

Los procedimientos pertinentes al reconocimiento inicial y posterior de costos: procedimientos de compras, procedimiento de devolución de compras, procedimientos de realización de gastos por compras, Los procedimientos mencionados son importantes porque establecen un orden en el manejo de existencias y la documentación asociada que permitirá asignar determinados costos a una existencia específica. A pesar de su importancia, la empresa no cuenta con procedimientos estandarizados.

- **Método**
  - **Inadecuada proyección de ventas**

A partir del histórico de ventas de un año o más periodos, dependente del criterio del sujeto que realice la proyección de ventas para considerar si es suficiente. Para lograr una buena precisión en las proyecciones, se realizaron estimaciones por diversos métodos y se hacen comparaciones entre ellos para seleccionar aquel que presente un menor error. Este procedimiento proporciona información relevante, aproximada y oportuna sobre las ventas, en consecuencia, la empresa podrá identificar de mejor manera los requerimientos de

compras por temporada. Con ello, podrá plantear cronogramas de compra que permitan reducir los costos ya que comprará por volumen.

- **Existencias de materiales incorrectos en el almacén**

La empresa tiene como situación frecuente contar con cantidades mayores de productos que no se vende, y menor cantidad, o en algunos casos stock agotado de productos que más rotan. Adicionalmente, no existe una organización establecida en el almacén y cuando se trató de incorporar no fue aplicada y respetada por los colaboradores. La organización de almacén va más allá de aparentar orden sino debe tomar en cuenta los productos de alta rotación y baja rotación, además de considerar las características específicas de precio y fragilidad para determinar una ubicación que no ponga en riesgo de daño o robo al producto.

- **Errores en el manejo documentario**

Los registros en la documentación respecto al abastecimiento contienen errores ya que no se tienen formatos detallados para realizar la verificación. Además, los pedidos de compras y las facturas, como los documentos de abastecimiento mencionados no se encuentras enumerados ni ordenados de forma consecutive para facilitar la revisión regular para detector documentos faltantes.

Efecto

- **Altos costos de existencias**

El inventario es el mayor activo en el Estado de Situación Financiera de la empresa y como consecuencia, los costos generados por las existencias representan uno de los mayores rubros del Estado de Resultados. Por ello, las deficiencias identificadas por categorías, como: maquinaria, mano de obra, materiales, medio ambiente, medición y método, requieren la aplicación de gestión para tener impacto en los altos costos de existencias.

De acuerdo a lo previsto en el diagrama identificando las causas más recurrentes en el área designada como espacio del estudio, en el presente trabajo de suficiencia se pretende implementar un sistema de gestión de inventarios la cual tendrá como impacto la reducción en las existencias los cuales se han venido originando por la falta de demanda y rotación de productos, reflejando efectos negativos en la liquidez de la empresa.

2.2. Formulación del problema general y específicos

El problema general en la empresa, son los altos costos de existencias presentes en la empresa por la deficiencia en la gestión de inventarios directamente en la línea de almacén de la empresa comercializadora y distribuidora de licores - Perufarma.

2.2.1. Problema General

¿Cómo la aplicación de la gestión de inventarios en el área de almacén reducirá las existencias en una empresa comercializadora de licores, Lima, ¿2022?

2.2.2. Problemas Específicos

¿Cómo la implementación de la gestión de inventarios en el área de almacén reduce el volumen de adquisición en una empresa comercializadora de licores, Lima, 2022?

¿Cómo la implementación de la gestión de inventarios en el área de almacén reduce el sobre stock en una empresa comercializadora de licores, Lima, 2022?

2.3. Objetivo general y específicos

2.3.1. Objetivo General

Aplicar la gestión de inventarios para reducir el costo de existencia en una empresa comercializadora de licores, Lima,2022.

2.3.2. Objetivos Específicos

- Determinar cómo la aplicación de una gestión de inventarios en el área de almacén reduce el volumen de adquisición en una empresa comercializadora de licores, Lima, 2022.
- Determinar cómo la aplicación de la gestión de inventarios en el área de almacén reduce el sobrestock en una empresa comercializadora de licores, Lima, 2022.

CAPITULO III: JUSTIFICACION Y DELIMITACION

3.1. Justificación e importancia del estudio

Actualmente existen ciertas deficiencias en el área de almacén, más aún cuando el rubro de la empresa es de comercialización, ya que tienen mayor rotación de productos según la demanda del mercado lo amerite. Por ende en dicho estudio se reconocerá estos posibles problemas presentes a través de la gestión de inventarios, lo cual no es evidente en la empresa, no obstante, el manejo de almacenaje garantiza una distribución eficiente para otras áreas que puedan solicitar las ordenes generadas, asimismo presenta como propósito proporcionar soluciones significativas y prácticas en los empleados del almacén de licores, de esta manera motivarlos y reconocer su importante función que cumplen día a día , involucrándolos capacitivamente en los procesos correspondientes a la gestión de inventarios y tener conocimiento en mitigar el sobre stock de estos productos. En el aspecto económico, esta investigación optimizará la rentabilidad de la empresa, puesto que la aplicación de este sistema basado en el control de inventarios reducirá las actividades que no agregan valor o despilfarros eludiendo involucrarse en tiempos no contributarios, lo cual será provechoso para aperturar más oportunidades de ahorro, siendo utilizados estos recursos para otras actividades en el área del almacén, contemplando una mayor eficacia en lo suscrito.

3.2. Delimitación del estudio

Para Campos (2017), aquí se dan a conocer las limitaciones impuestas al tema, por ello de todos los aspectos propuestos en la pregunta, solo se deben seleccionar aquellos aspectos que sean más interesantes y más adecuados a la especialización, inclinaciones y métodos del investigados. Por lo tanto, en este estudio se determina el contexto histórico, donde está ubicado el tema lo que permite elegir la forma más adecuada, al problema teniendo como solución la gestión de inventarios.

3.5.1. Delimitación conceptual

En el desarrollo del tema solo se escriben aquellos pensamientos que se plantean el tema. Pero al trazar los límites, es necesario describir uno o más aspectos del tema que se va a aprender con la mayor precisión posible. Por lo tantos realiza una descripción al objetivo del estudio.(Campos, 2017). Enfatizando lo explicado en líneas anteriores se consideró que el estudio posee como objeto de estudio los reportes generados durante la gestión de ventas realizado por los colaboradores correspondientes al área comercial de la empresa Perufarma S.A.

3.5.2. Delimitación espacial

En cuanto a ello el contexto espacial donde se realizará el estudio será en el área comercial de la empresa Perufarma S.A en Jr. Sta. Francisca Romana N° 1092, Urb. Pando III Etapa, distrito de Cercado de Lima, provincia y departamento de Lima.

3.5.3. Delimitación temporal

Según Campos (2017), esta delimitación asegura el acceso a las fuentes históricas. Teniendo en cuenta lo anterior, aplicación de gestión de inventarios para optimizar la reducción de existencia en el área de almacén de la empresa Perufarma S. A.

INCA GARCILASO
UNIVERSIDAD DE LA VEGA
1964

CAPITULO IV: FORMULACIÓN DEL DISEÑO

4.1 Análisis Critico

Durante la elaboración de este informe de actividad profesional se tomó en consideración la metodología explicativa, aplicativa y longitudinal, considerando la experiencia adquirida durante los años de trabajo en la empresa y teniendo en cuenta los problemas de rotación y costos de existencias en el almacén como análisis de estudio.

Para realizar a investigación, se necesitará las bases de datos que están registrado los licores de la empresa Perufarma S.A, para poder implementar el antes y despues de la mejora en la gestión de inventarios. Por lo tanto, se busca la manera de reducir los existentes, que se encuentra en el área del almacén, como se puede observar en la tabla 2:

Tabla 2

Registro de los licores que se tiene en la empresa PERUFARMA S.A

PERUFARMA S.A. DIVISIÒN LICORES							SETIEMBRE 2022
CODIGO	PRODUCTO	COSECHA	CAPACIDAD		UND	PRECIO POR CAJA	PRECIO LISTA UNITARIO
	BODEGA NAVARRO CORREAS (ARGENTINA)						
198796	NC JUAN DE DIOS X750ML	2013	750	ML	6	S/. 2,040.00	S/. 340.00
199125	NC STRUCTURA ULTRA GRAN BLEND 750ML	2016	750	ML	6	S/. 1,547.22	S/. 257.87
198720	NAVARRO CORREAS ALEGORIA CABERNET SAUVIGNON X 750 ML	2018	750	ML	6	S/. 719.22	S/. 119.87
198940	NAVARRO CORREAS ALEGORIA MALBEC X 750 ML	2016/2017	750	ML	6	S/. 719.22	S/. 119.87
198938	NAVARRO CORREAS ALEGORIA CHARDONNAY 750 ML	2012/2019	750	ML	6	S/. 719.22	S/. 119.87
199186	NC SELEC ENOLOGO VN. TNT. BLEND X 750 ML	2014	750	ML	6	S/. 779.28	S/. 129.88
198400	SELECCIÓN DE PARCELAS RESERVA MALBEC X 750ML	2019	750	ML	6	S/. 511.44	S/. 85.24
198405	SELECCIÓN DE PARCELAS RESERVA CABERNET SAUVIGNON X 750ML	2016	750	ML	6	S/. 511.44	S/. 85.24
198410	SELECCIÓN DE PARCELAS RESERVACHARDONNAY X 750ML	2019	750	ML	6	S/. 511.44	S/. 85.24
198850	COLECCIÓN PRIVADA BLEND X 750 ML	2020/2021	750	ML	6	S/. 356.64	S/. 59.44
198950	COLECCIÓN PRIVADA CABERNET SAUVIGNON X 750 ML	2020	750	ML	6	S/. 356.64	S/. 59.44
198870	COLECCIÓN PRIVADA MALBEC X 750 ML	2020/2021	750	ML	6	S/. 356.64	S/. 59.44
198860	COLECCIÓN PRIVADA SYRAH X 750 ML	2020	750	ML	6	S/. 356.64	S/. 59.44
198840	COLECCIÓN PRIVADA PINOT NOIR X 750 ML	2020/2021	750	ML	6	S/. 356.64	S/. 59.44
198960	COLECCIÓN PRIVADA MERLOT X 750 ML	2020/2021	750	ML	6	S/. 356.64	S/. 59.44
198890	COLECCIÓN PRIVADA SAUVIGNON BLANC X 750 ML	2020	750	ML	6	S/. 356.64	S/. 59.44
198910	COLECCIÓN PRIVADA CHARDONNAY X 750 ML	2017/2021	750	ML	6	S/. 356.64	S/. 59.44
199185	NC CP ROSADO X 750 ML	*	750	ML	6	S/. 356.64	S/. 59.44
198942	NC CP MALBEC X 375 ML	*	375	ML	12	S/. 408.00	S/. 34.00

Nota. Tomado de Informe de la empresa PERUFARMA S.A

4.1.1. Descripción de la situación actual

Al implementar la propuesta, deben descrubirse los procesos establecidos en el área logística de Perufarma S.A., por lo que se detallan los proceso:

- **Proceso de abastecimiento**

En este proceso, las órdenes de compra se gestionan en función de las previsiones de ventas, donde se determinan las cantidades mínimas y máximas de inventario. El departamento de marketing y ventas elabora el presupuesto anual de ventas y lo entrega al área de logística. El jefe de departamento es responsable de que se actualice el presupuesto, asociándolo con el inventario de apertura, el inventario de envío y los pedidos solicitados por proveedores, considerando las ventas semanales.

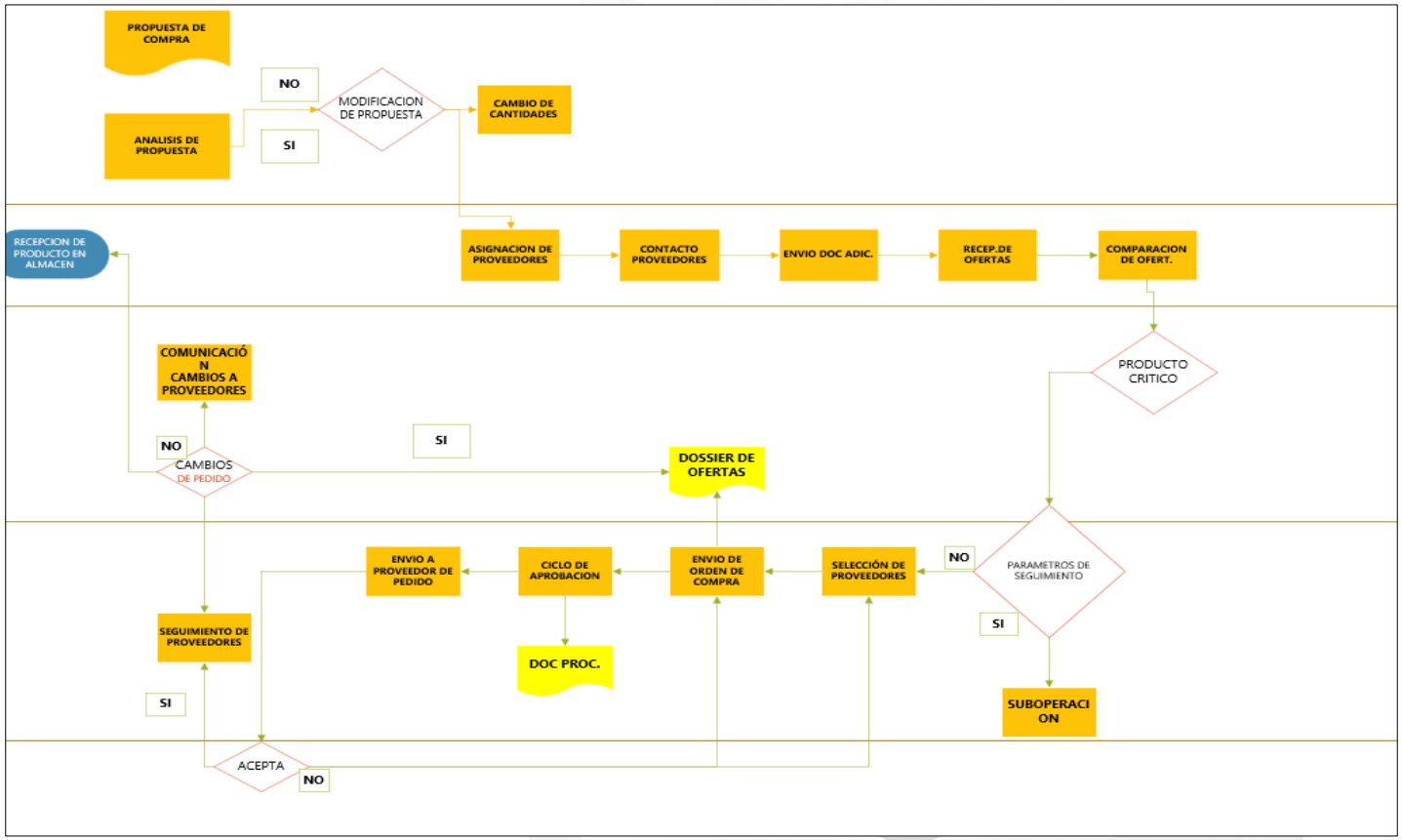
En el área de almacén se cuenta principalmente con una línea de licores los cuales está cosntituidos por vinos, destilados, cervezas artesanales, cervezas comunes, mixer y cocteles, ya que de acuerdo con el diagrama Pareto, debe trabajarse en la gestión de inventarios.

Después de realizar la orden de compra, se envía de acuerdo con el tiempo de producción y el tiempo de entrega del stock. Para tener una mejor idea del proceso de entrega, el diagrama de flujo describe cómo se crea la logística de compras en Perufarma.

UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA 1964

Figura 6

Diagrama de flujo del proceso de abastecimiento



Resumen	
Item	**DESCRIPCION**
1	propuesta de compra
2	analisis de propuesta
3	modificacion de propuesta
4	cambio de cantidades
5	asignacion al proveedor
6	contacto proveedores:condiciones
7	envio.doc adicional
8	recepcion de ofertas
9	comparacion de ofertas
10	producto critico
11	parametros de seguimiento
12	envio de orden de comora
13	dossier de ofertas
14	ciclo de aprobacion
15	envio a proveedor por pedido
16	acepta
17	seguimiento de proveedores
18	cambio de producto por pedido
19	comunicación cambio de proveedores
20	recepcion de materiales -almacen

Nota. Información logística de la empresa basada en los procesos de abastecimiento de los licores.

En la Figura 6 se puede ver la información detallada de cómo crear un proceso de compra de bebidas para inventario, lo cual será de gran ayuda ya que este estudio introducirá un modelo de compra para determinar la cantidad óptima de inventario. para reducir costos.

Además de ello, se evalúa el diagrama de operaciones en la tabla 3 y 4, detallando las actividades de descarga, llegado y despacho de licores a otras distribuidoras.

Figura 7

Simbología para el DAP

Actividad	Símbolo	Descripción
Operación	○	▪ Indica las principales fases del proceso, método o procedimiento.
Inspección	□	▪ Indica que se verifica la calidad y/o cantidad de algo.
Transporte	⇨	▪ Indica desplazamiento o movimiento de empleados, material y equipo de un lugar a otro.
Espera	D	▪ Indica demora en el desarrollo de los hechos.
Almacenamiento	▽	▪ Indica el deposito de un documento o información dentro de un archivo, o de un objeto cualquiera dentro de un almacén.

Nota. Adaptado de Manual de la norma ISO, 90012015

Tabla 3

Resumen del diagrama de análisis de proceso

	RESUMEN	#	TIEMPO
⬭	Operaciones	5	110
⇨	Transporte		
▯	Controles		
D	Esperas	1	30
▽	Operación / control	1	40
	TOTAL		**180**

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4

Diagrama de actividades de procesos

DIAGRAMA DE ACTIVIDADES DE PROCESO

ACTIVIDAD: Recepcion de los productos	Fecha:	12/11/2022	
	Hoja:	1 de 1	
DEPARTAMENTO: Área de almacén	RESUMEN		
	ACTIVIDAD	ACTUAL	PROPUESTA	ECONOMICA
OPERARIO:	OPERACIÓN	5		
	CONTROL			
MÉTODO: PROCESO DEL SISTEMA DE APROVISIONAMIENTO DE PRODUCTOS	TRANSPORTE			
	ESPERA	1		
	ALMACENAMIENTO			
TIPO: Operario / Material	OPERACIÓN/ CONTROL	1		
	OPERACIÓN/TRANSPORTE			
ELABORADO:	CANTIDAD			
	DISTANCIA TIEMPO			

DESCRIPCIÓN	TIEMPO (MINUTOS)								OBSERVACIONES
Ingresa los productos al área del almacén	30								
Solicita requerimiento del producto	20								
Aprueba requerimiento	20								
Solicita cotización al proveedor	25								
Envío de orden de aprovisionamiento	30								
Recepción e ingreso de camión	15								
Espera orden de descarga	40								
TOTAL	180 MINUTOS								

Se detalla el proceso de pedidos de los licores, información clave para conocer todas las actividades realizadas en el almacén.

4.2. Planteamiento de alternativa de solución

En base a las evidencias recogidas se plantean tres métodos cada uno de ellos con bondades de soluciones óptimas.

4.2.1. Lean manufacturing

Cabe señalar que representa atributos, valores y actitudes primordiales de los componentes organizativos de gestión destinados a mantener el valor a largo plazo y proporcionar una mejora continua. Utiliza una adaptación de la gestión hoshin (también llamada implementación de políticas), un enfoque desarrollado en organizaciones de fabricación japonesas de gran éxito para alinear a toda la fuerza laboral con la visión y los objetivos de la alta dirección. Es así que el sistema se utiliza para impulsar la producción diaria, así como los esfuerzos de mejora de vanguardia. La Lean Management ve a toda la empresa no solo como un vehículo para la acción, sino como una entidad dinámica de aprendizaje que crece mediante la adquisición de nuevas capacidades organizativas. Este enfoque requiere que una empresa establezca líneas de base para la mejora mediante un diagnóstico en nueve áreas clave de la gestión ajustada y la evaluación comparativa frente a sus competidores

Su objetivo es minimizar y maximizar el valor añadido de la producción. Es un sistema nacido en la industria automotriz y exportado a varias empresas. Por otro lado, Lean Manufacturing, es un sistema orientado a mejorar los sistemas de producción con una productividad más eficiente y eficaz, basado en el valor de eliminar actividades que no aportan al proceso. Donde evitan tareas de despilfarro y sobreproducción.

4.2.2. Gestión de inventario

También se consideran la disponibilidad de materiales, la eficiencia de la entrega, los costos de almacenamiento, la calidad y las relaciones con los proveedores. Es importante que se aproveche la relación con los proveedores porque proporciona una ventaja competitiva y debe construirse sobre una base de beneficio mutuo, teniendo en cuenta su rendimiento para lograr los objetivos de la gestión y, por lo tanto, en última instancia, pueden formar alianzas estratégicas, incluido el intercambio de información, la identificación de

riesgos y beneficios a largo plazo basado principalmente en conceptos, modelos y técnicas de inventario.

En la perspectiva teórica, estos métodos aún se utilizan en la modernidad. Esta referencia establece que, a pesar de las deficiencias, su aplicación afecta el desempeño empresarial. Por lo tanto, el análisis ABC divide los inventarios en tres categorías según los volúmenes de costos anuales. Cuando se aplica a una planta de fabricación, el análisis ABC clasifica los componentes del equipo en tres componentes principales, a saber, crítico (nivel A), crítico (nivel B) y menos crítico (nivel C).

La gestión de inventario se usa en el monitoreo y control de los inventarios para asegurar que pueda abastecerse adecuadamente para satisfacer los requerimientos de los clientes.

Las marcas son fundamentales porque las acciones atraen dinero y afectan el rendimiento. El exceso de inventario reduce el capital de trabajo y afecta la liquidez de una empresa. No obstante, muy poco inventario puede provocar desabastecimientos y ventas reducidas, lo que puede conducir a menores ganancias. Está claro que el enfoque de la gerencia debe ser mantener los niveles de inventario en el medio en un esfuerzo por mejorar la satisfacción del cliente y reducir los niveles de inventario mientras se mantienen los costos de inventario lo más bajos posible.

4.2.3. Ciclo de Deming

Se trata de aclarar el papel desempeñado por W. Edwards Deming en el inicio del movimiento moderno de control de calidad japonés, resumiendo y analizando el contenido real de la serie de conferencias sobre control de calidad que pronunció en Japón durante el verano de 1950. Las fuentes primarias son las transcripciones de las conferencias publicadas que Deming consideraba auténticas.

La aplicación del ciclo PDCA significa una búsqueda continua de mejores métodos. El ciclo de PDCA es eficaz tanto para realizar un trabajo como para gestionar. De tal manera se tiene en 4 fases las cuales son:

Planificar: Clave porque es el encargado de la identificación de problemas, además de optimizar los procesos. Se necesita que los objetivos estratégicos cumplan con estos pasos:

- Realizar un diagnóstico que identifiquen los problemas; además de definir prioridades.
- Desglosar el objetivo para alcanzar las metas tangibles. Es necesario que se reúna información en la determinación laboral.
- Fijar plazos y calendarios para la designación de responsables.

Hacer: Es aplicada la mejora que se estableció por la planificación, siendo necesario que se planifique y realice una prueba piloto; es decir al momento de practica planificar, para, aunque el equipo ponga en ejecución lo descrito del plan, se necesita una formación específica. Al momento de ejecutarlo, se realiza la recolección de datos para controlar procesos y medir los resultados.

Verificar: Se monitorean las mejoras propuestas, basado en un sistema de registros aplicados de manera paulatina posterior a la mejora. Es decir, analizar los resultados. En esta fase es clave realizar un conteo con parámetros objetivos, verificando la mejora de la calidad y el proceso.

Actuar: en esta fase se modifican aspectos del proceso de implementación para establecer actividades correctivas, en caso se haya realizado de manera correcta; esto es, corregir las fallas que se detectaron en el paso previo. En este momento se pueden apuntar soluciones a las problemáticas, rehaciendo la planificación, considerando los nuevos resultados.

En esta fase se puede dar cuenta dos situaciones:

- Si se puede conseguir el resultado esperado, se usa como referencia en otros procesos y sectores de la empresa.
- Si el resultado no está a la altura de las expectativas, debe analizarse para hallar soluciones nuevas.

En conclusión, es importante realizar de manera eficiente y eficaz para tener una mejora continua.

4.3. Evaluación de alternativas de solución

Las evaluaciones se realizan de acuerdo con varios criterios, que se dividen en planificación, implantación e inspección. En el primero, se elige gestión de inventario, teniendo una mejora para los análisis de las problemáticas; mientras que en el segundo se

vuelve a elegir el diseño de estudio con 45 puntos. Por último, la inspección resalta la mejor continúa utilizando el ciclo de Deming en base a un procedimiento sistemático con más detalle.

INCA GARCILASO
UNIVERSIDAD DE LA VEGA
1964

Tabla 5

Valoración de criterios para la selección de alternativa

	ITEMS	GESTION DE INVENTARIO	LEAN MANUFACTURING	CICLO DE DEMING	PUNTAJE
PLANIFICACIÓN	Los métodos de planificación son los correctos	5	3	4	Satisface complemente lo buscado (5) satisface lo buscado (4) regular (3) o satisface lo buscado (2) inefectivo (1)
	El análisis causal es el adecuado	5	2	4	
	El análisis de la problemática es la adecuada	4	2	3	
	La recopilación de información es la adecuada	4	3	3	
	Sub total	28	10	14	
IMPLANTACIÓN	Se adapta a las necesidades de la empresa	4	4	4	
	Se adapta a los recursos disponibles de la empresa	4	4	4	
	Resuelve los problemas de manera sistemática	5	3	3	
	Nivel de conocimiento actual	4	4	5	
	Sub total	17	15	16	
INSPECCIÓN	Permite ejercer un control en cada parte del proceso	5	5	5	
	Facilita la integración de un sistema de control	5	4	5	
	Permite la incorporación de mejoras	4	4	3	
	Sub total	14	14	13	
	TOTAL	108	77	86	

Fuente: elaboración propia

Como se puede observar en la tabla 5, la valorización de los criterios para la selección alternativa, que pueda dar solución a la realidad problemática que está pasando hoy en día la empresa, utilizando campo factores alternativo: lean manufacturing, ciclo de Deming y gestión de inventarios. Dando clasificación en 3 factores las cuales son: planificación, la implantación, inspección, dichos factores, se utilizarán para que puedan evaluar dichas herramientas. Estas evaluaciones se realizan mediante las tabulaciones, teniendo como puntaje, las cuales son:

- No brinda lución al problema (1)
- Solución del problema débil (2)
- Solución del problema mediana (3)
- Solución del problema fuerte (4)
- Soluciona el problema eficiente (5)

En resumen, se concluye que la mejor alternativa de solución debe enfocarse en la organización institucional, haciendo públicas y estandarizadas las funciones de los elementos que la conforman; debido a ello, se optó por la gestión de inventarios para el proyecto de obra, teniendo como 108 punto total superando a lean manufacturing y el ciclo de Deming, es decir la gestión de inventarios da como solución en reducción en la existencia en el área del almacén. Porque cumple con los requisitos por el precio más bajo y es lo suficientemente flexible para instituciones relativamente nuevas.

CAPITULO V: PRUEBA DE DISEÑO

5.1 Aplicación de la propuesta de solución

Para poder resolver la realidad problemática se tiene lo siguiente paso de diseño:

De tal manera se tuvo la experiencia obtenida, donde se puede indicar la planificación que puede ser considerada en el proceso secuencial orientado a mediano y a largo plazo, donde ello es primordial resolver no solo los trabajadores sino además de los inventarios, para ver la eficiencia, en los costos de inventarios. Por tal motivo es importante la creencia y la capacidad de aplicar la gestión de inventarios para reducir la existencia en el área del almacén en una empresa comercializadora de licores.

En la propuesta de solución aplicaremos la etapa en la gestión de inventarios:

1) El control de inventario se llevará a cabo, los alineamientos y principios establecidos en el presente proyecto.
2) Se realizará un diagrama de procesos para las entras y salidas del almacén mejorado El almacén se llevará un registro para los movimientos de los bienes, basado en el kardex, utilizando la metodología FIFO
3) En el almacén se realizar cada cierre en los inventarios, donde sustenta con el reporte de entradas y salidas para el respectivo corre a petición del área administrativa
4) El reporte se entregará a los encargados del área del almacén, también a la gerencia de la empresa para que puedan analizar y evaluar los movimientos del antes y despues los reportes
5) Los movimientos de almacén estarán registrados en el sistema es a través de un kardex para reflejar poder optimizar las existencias de los productos de licores
6) El almacén debe registrar todas las entradas y salidas de los productos de licores.

Tabla 6

Procesos en la entrada del almacen de los productos de licores

	PROCEDIMIENTO: ENTRADA DE LOS PRODUCTOS DE LICORES AL ALMACEN			
	PROCESO: Gestión de inventario			
N°	**ACTIVIDAD**	**DESCRIPCIÓN**	**REGISTRO**	**RESPONSABLE**
1	Inicio			
2	Informar entrada de los productos de licores al almacén	Informar al personal encargado la entrada de los productos de licores en el área del almacén indicando	Correo electrónico	Asistente logístico
3	Revisar el documento mediante el método FIFO	llenar el formato de entrada al almacén proveedores (en este caso anexar la factura del documento equivalente y orden de compra)	Formato de entrada al almacén de los productos	Jefe logístico
4	Realizar la entrega de los productos de licores	Recibir los elementos informados, verificando su estado e ingresándolos al almacén	Base de datos	Personal del almacén
5	Clasificar los productos en el almacén	Ordenar los elementos según sus características en el almacén	Base de datos	Personal del almacén
6	Archivar el kardex	Archivar los soportes de entrega	Carpeta inventarios	Personal del almacén
7	Final			
	OBSERVACION			

Tiempo de 30 minutos

Como se puede observar en la tabla 6, con el seguimiento de los inventarios utilizando la metodología FIFO. Realizando el proceso de la entrada de los productos, los registros y recepcionar en el almacén

Para la ejecución de este informe, se apoyó en datos registrados, la evaluación de stock y sus costos desde el 2021 a 2022, la observación directa para evaluar las cantidades de costos de existencias antes de la implementación de la alternativa soluble, fue realizada durante julio hasta agosto de 2022. Asimismo, en el resultado de los registros de costos y la ficha de verificación, se recopilo los costos de existencias antes de la aplicación de la gestión de inventarios y después de dicha aplicación haciendo énfasis en la tabla 7:

Tabla 7

Comparación de los costos de productos de licores vendidos en los años 2021 a 2022

FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	
S/ 160,352.00	S/ 137,796.00	S/ 165,053.00	S/ 254,770.00	S/ 181,924.00	S/ 201,836.00	S/ 137,122.00	S/ 185,742.00	S/ 293,246.00	S/ 30,576.00	S/ 1,748,417.00
S/ 43,298.00	S/ 56,573.00	S/ 29,719.00	S/ 34,703.00	S/ 42,241.00	S/ 37,397.00	S/ 37,539.00	S/ 45,614.00	S/ 34,879.00	S/ 6,322.00	S/ 368,285.00
S/ 2,208.00	S/ 2,121.00	S/ 1,736.00	S/ 1,196.00	S/ 626.00	S/ 371.00	-S/ 79.00	S/ 566.00	-S/ 288.00	-S/ 1.00	S/ 8,456.00
S/ 272,946.00	S/ 267,475.00	S/ 252,555.00	S/ 225,377.00	S/ 220,250.00	S/ 262,231.00	S/ 204,724.00	S/ 173,267.00	S/ 263,686.00	S/ 47,952.00	S/ 2,190,463.00
S/ 2,596.00	S/ 2,277.00	S/ 2,729.00	S/ 2,353.00	S/ 2,689.00	S/ 2,126.00	S/ 2,847.00	S/ 2,786.00	S/ 4,820.00	S/ 992.00	S/ 26,215.00
										S/ 868,367.20

FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	
S/ 168,085.00	S/ 32,983.00	S/ 204,832.00	S/ 66,523.00	S/ 3,832.00	S/ 88,544.00	S/ 227,228.00	S/ 31,602.00	S/ 117,693.00	S/ 76,082.00	S/ 1,017,404.00
S/ 179,341.00	S/ 219,091.00	S/ 231,194.00	S/ 289,922.00	S/ 244,435.00	S/ 160,591.00	S/ 294,458.00	S/ 22,936.00	S/ 264,766.00	S/ 100,458.00	S/ 2,007,192.00
S/ 123,504.00	S/ 274,096.00	S/ 51,957.00	S/ 201,116.00	S/ 164,225.00	S/ 156,999.00	S/ 296,644.00	S/ 289,353.00	S/ 28,599.00	S/ 295,059.00	S/ 1,881,552.00
S/ 66,426.00	S/ 167,257.00	S/ 140,412.00	S/ 66,125.00	S/ 33,209.00	S/ 196,409.00	S/ 173,435.00	S/ 96,534.00	S/ 168,617.00	S/ 250,050.00	S/ 1,358,474.00
S/ 101,623.00	S/ 179,255.00	S/ 49,331.00	S/ 199,828.00	S/ 294,964.00	S/ 17,249.00	S/ 269,464.00	S/ 67,336.00	S/ 7,666.00	S/ 168,970.00	S/ 1,355,686.00
										S/ 1,524,061.60

Figura 8

Costo de Existencias

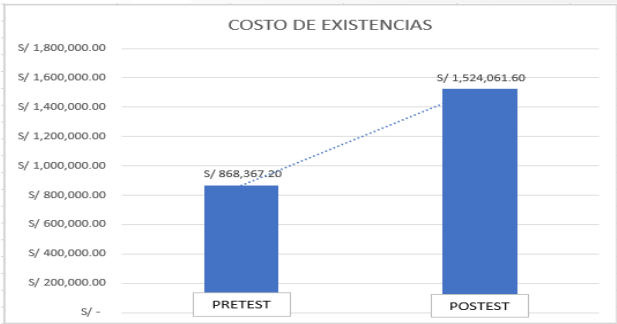


Tabla 8

FIFO

Set-17				ENTRADAS A INVENTARIO			SALIDAS DE INVENTARIO			SALDO INVENTARIO		
FECHA	**MOVIMIENTO**	**DESCRIPCIÓN**	**Nro. Factura**	**Cantidad**	**Costo Unitario**	**Costo Total**	**Cantidad**	**Precio Unidad**	**Precio Total**	**Existencias**	**Precio Unidad**	**Costo Total**
1/09/2022	**Compra**	**Reabastecimiento**	**-**	**500**	**257.87**	**128,935.00**				**500**	**257.87**	**S/ 128,935.00**
1/09/2022	**Saldo Inicial**	**-**								**500**	**257.87**	**S/ 128,935.00**
4/10/2022	Venta	Venta puntual a cliente					16	S/ 257.87	S/ 4,125.92	484	**257.87**	**S/ 124,809.08**
5/10/2022	Venta	venta puntual a cliente					15	S/ 257.87	S/ 3,868.05	469	**257.87**	**S/ 120,941.03**
6/10/2022	Venta	venta puntual a cliente					24	S/ 257.87	S/ 6,188.88	445	**257.87**	**S/ 114,752.15**
7/10/2022	Venta	venta puntual a cliente					28	S/ 257.87	S/ 7,220.36	417	**257.87**	**S/ 107,531.79**
8/10/2022	Venta	venta puntual a cliente					22	S/ 257.87	S/ 5,673.14	395	**257.87**	**S/ 101,858.65**
11/10/2022	Venta	venta puntual a cliente					17	S/ 257.87	S/ 4,383.79	378	**257.87**	**S/ 97,474.86**
12/10/2022	Venta	venta puntual a cliente					17	S/ 257.87	S/ 4,383.79	361	**257.87**	**S/ 93,091.07**
13/10/2022	Venta	venta puntual a cliente					34	S/ 257.87	S/ 8,767.58	327	**257.87**	**S/ 84,323.49**
14/10/2022	Venta	venta puntual a cliente					80	S/ 257.87	S/ 20,629.60	247	**257.87**	**S/ 63,693.89**
15/10/2022	Venta	venta puntual a cliente					23	S/ 257.87	S/ 5,931.01	224	**257.87**	**S/ 57,762.88**
18/10/2022	Venta	venta puntual a cliente					79	S/ 257.87	S/ 20,371.73	145	**257.87**	**S/ 37,391.15**
19/10/2022	Venta	venta puntual a cliente					20	S/ 257.87	S/ 5,157.40	125	**257.87**	**S/ 32,233.75**
20/10/2022	Venta	venta puntual a cliente					16	S/ 257.87	S/ 4,125.92	109	**257.87**	**S/ 28,107.83**
21/10/2022	Venta	venta puntual a cliente					33	S/ 257.87	S/ 8,509.71	76	**257.87**	**S/ 19,598.12**
22/10/2022	Venta	venta puntual a cliente					26	S/ 257.87	S/ 6,704.62	50	**257.87**	**S/ 12,893.50**
25/10/2022	Venta	venta puntual a cliente					19	S/ 257.87	S/ 4,899.53	31	**257.87**	**S/ 7,993.97**
26/10/2022	Venta	venta puntual a cliente					25	S/ 257.87	S/ 6,446.75	6	**257.87**	**S/ 1,547.22**

Fuente: elaboración propia

Como se puede observar en la tabla 8 se ha planteado la metodología FIFO, mediante un kardex de entrada y salida para las ventas del producto ultra gran blend 750ml que tiene un costo fijo de S/ 257.87. teniendo con una demanda de 500 unidades.

Tabla 9

Índice de duración de inventario

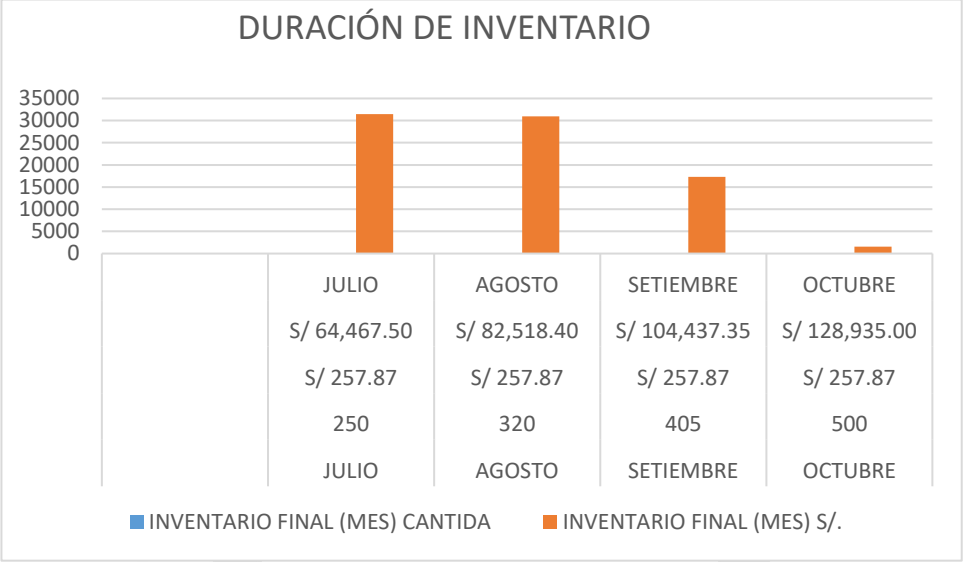
INDICE DE DURACIÓN DE INVENTARIO PERUFARMA S.A						
VENTAS PROMEDIO				INVENTARIO FINAL (MES)		
MES	CANTIDAD (UND)	P.U.	S/.	MES	CANTIDAD (UND)	S/.
JULIO	250	S/ 257.87	S/ 64,467.50	JULIO	122	S/ 31,460.14
AGOSTO	320	S/ 257.87	S/ 82,518.40	AGOSTO	120	S/ 30,944.40
SETIEMBRE	405	S/ 257.87	S/ 104,437.35	SETIEMBRE	67	S/ 17,277.29
OCTUBRE	500	S/ 257.87	S/ 128,935.00	OCTUBRE	6	S/ 1,547.22

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en la tabla 19, se va a evaluar y analizar el índice de inventario que tiene en el almacén de la empresa PERUFARMA S.A. se realiza una comparación de los últimos meses, comenzando desde julio, agosto, setiembre y octubre del año 2022, analizando las ventas del promedio del producto ultra gran blend 750ml, es una vista alcohólica que mayor demanda tiene en las ventas, además ver mediante el kardex los inventarios finales que tiene el producto. teniendo aumento en las ventas.

Figura 9

Gráfico de barras la duración de inventarios en los licores



Fuente: Elaboración propia

Como se puede ver en la figura 8, se ve la comparación de los anteriores meses ha tenido reducción aplicando la gestión de inventarios, en la empresa PERUFARMA S.A.

CONCLUSIONES

Se llegó a la conclusión en el objetivo general, llegando aplicar la gestión de inventarios reduce la existencia de los productos de licores en la empresa PERUFARMA S.A. donde se tiene una mejora en tema de reducción de existencia de los productos en la actualidad que conlleva a cabo tener una mayor rentabilidad. Las cuales, analizando los tiempos y costo del inventario en los productos de los licores, se implementó el kardex y el método FIFO, por lo cual se ha tenido una eficiencia y una mejora realizando la comparación de los costos de productos de licores vendidos en los años 2021 a 2022, teniendo una ganancia en el año 2021 con un monto de S/ 868367.20. por otro lado, en el año 2022 hasta el mes de noviembres se ha tenido una ganancia de S/ 1524061.60. es decir, teniendo una diferencia de S/655694.40.

En el objetivo específico se determinó aplicar la gestión de inventarios en el área del almacén reduciendo el volumen de adquisición en la empresa comercializadores de licores, teniendo una demanda mensual de 500 productos vendidas en los licores, reduciendo la existencia, teniendo una ganancia mensual de S/128935.00.

En el objetivo específico se determinó aplicar la gestión de inventarios en el área del almacén reduce el sobre es stock en la empresa comercializadora de licores, ya que antes de la implementación se obtuvo la deficiencia en las ventas de los productos de los licores, ya que no se reducía la existencia de los inventarios, en los meses de julio 2022 se ha tenido un sobre stock 250 pedidos como inventario 122 teniendo como ventas S/ 31,460.14. por otro lado, en el mes de octubre se tuvo una mayor demanda de 500 productos donde se implementado, la gestión de inventario se obtuvo la venta en el mismo mes de S/ 128,935.00 reduciendo la existencia en el almacén 6 unidades del producto de licores teniendo el costo de alrededor de S/ 1,547.22.

RECOMENDACIONES

A continuación, se presentan algunas sugerencias para el proyecto de la investigación: Considerando las mejoras realizadas, se recomienda continuar en base a la gestión del modelo de compras, creada se lleva a cabo supervisar la gestión de inventarios. Proporcionar informes diarios y capaz de mantener el flujo de trabajo semanal en el almacén mejorar el control en el stock.

Los almaceneros tienen que un proceso de eficiencia utilizando la gestión de inventarios. Además de verificar el stock, viendo todos los inventarios, coordinar con la función al personal donde se almacenarán en términos de cantidades.

Tamaño y tipo. Se considera la estandarización de todos los productos. Crear coordenadas y colocar materiales que lo reciban todos los productos

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Achieng, B., Muturi, W. y Wanjare, J. (2018). Effect of Equity Financing Options on Financial Performance of Non-Financial Firms Listed at the Nairobi Securities Exchange, Kenya. *Applied Econocmics and Finance*, *5*(4). https://doi.org/10.11114/aef.v5i4.3398

Agudelo Serna, D. y López Rivera, Y. (2018). Dinámica de sistemas en la gestión de inventarios. *Ingenierías USBMed*, *9*(1), 75–85. https://doi.org/10.21500/20275846.3305

Campos, M. (2017). *Métodos de investigación académica.* Universidad de Costa Rica. https://hdl.handle.net/10669/76783

Cardona, J., Orejuela, J. y Rojas, C. (2018). Gestión de inventario y almacenamiento de materias primas en el sector de alimentos concentrados. *Revista EIA*, *15*(30), 195–208. https://doi.org/10.24050/reia.v15i30.1066

García, M. (2021). *Optimización de la gestión del stock en farmacia hospitalaria* [Tesis de doctorado, Universidad de Sevilla]. https://idus.us.es/handle/11441/116569

Navarrete, E. (2019). Importancia de la Gestion de Inventario en las Empresas. *Revista de Investigación Formativa: Innovación y Aplicaciones Técnico - Tecnológica*, *1*(1), 52–62. http://ojstest.formacion.edu.ec/index.php/rei/article/view/143/184

Pacheco B., D. D. (2019). Gestión de inventario en empresas distribuidoras de materia prima del sector panadero en el Estado Zulia. *Revista Enfoques*, *3*(11), 188–201. https://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v3i11.65

Renee, K., Bazán, A., Diego, J., Ramírez, H., Alicia, F., & Alva, C. (2022). Gestión de inventarios y rentabilidad de una empresa del sector industrial Inventory. *Sapienza*, *3*(4), 33–47.

Durán, Y. (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Visión gerencial*, (1), 55-78. https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf

Lopez, B. y Galarreta, G. (2018). Gestión de inventarios para reducir los costos del almacén de Manpower Perú EIRL. *INGnosis*, *4*(1), 15-28. http://bit.ly/3gEe7ws

Posada, K; Murillo, O Serrano, L Serna, E. (2020). Diseño y desarrollo de una solución informática para el manejo y control de inventarios. En Serna (Ed.), *Investigación formatva en Ingeniería* (pp. 227-235). Editorial Instituto Antioqueño de Investigación. http://revistas.ucv.edu.pe/index.php/ingnosis/article/view/1572/1386

Anexo 1. Registro de ventas y compras

Registro de ventas y compras				R.U.C FACTURA DE VENTA	
R.U.C :		▼		001 - 00002	
CLIENTE :				FECHA EMISION:	
DIRECCION :					
COD.	CANT.	DESCRIPCION		P.U	IMPORTE

Anexo 2. Formato de control de inventarios

CONTROL DE INVENTARIO

CÓDIGO	PRODUCTO	UNIDADES DISPONIBLES EN EL INVENTARIO	PRECIO UNITARIO EN EL INVENTARIO
1	LICORES	500	S/ 257.87

MOVIMIENTO

* Por favor ingresa el Movimiento de producto

FECHA

NRO. FACTURA

Unidades*	PRECIO UNIDAD*	PRECIO TOTAL
		S/ 0.0

* Por favor registra la cantidad y Precio de Unidades

Registrar Movimiento

BALANCE

LICORES PERUFARMA

SALDO INICIAL	S/ 20,800.00
ENTRADAS	S/ 30,500.00
SALDO FINAL	S/ 51,300.0
COSTO DE VENTAS	S/12,250.00
SALIDAS DE INVENTARIO	S/ 51,300.00
DIFERENCIA	S/ 39,050

PRODUCTOS EN INVENTARIO

CÓDIGO PRODUCTO	NOMBRE PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	UNIDADE	PRECIO UNI. DE VEN
1	Licores	ultra gran blend 750ml	500	S/.257.87
2	Licores	ultra gran blend 750ml	600	S/.257.87
3	Licores	ultra gran blend 750ml	550	S/.257.87

AGR
EGAR

ELIMINAR PRODUCTOS

Anexo 3. Kardex – mediante la metodología FIFO

DATOS BÁSICOS DEL PRODUCTO	
CÓDIGO	1
PRODUCTO	licorería
DESCRIPCIÓN	ultra gran blend 750ml

BALANCE	
SALDO INICIAL (+)ENTRADAS(COMPRAS)(-)SALDO FINAL	
COSTO DE VENTAS SALIDAS DE INVENTARIO(VENTAS	
DIFERENCIA	S/ 39,050

CANTIDAD DE UNIDADES DISPONIBLES	

				ENTRADAS A INVENTARIO			SALIDAS INVENTARIO			SALDO INVENTARIO		
FECHA	MOVIMIENTO	DESCRIPCIÓN	Nro. Factura	Cantidad	Costo Unitario	Precio Total	Cantidad	Precio Unidad	Precio Total	Cantidad	Precio Unidad	Precio Total

Anexo 4. Foto del almacen de licores