



Universidad  
**Inca Garcilaso de la Vega**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS  
ECONÓMICAS

Sistema de Inventario y las Ventas de la empresa Proveedores Industriales

Miconinsa E.I.R.L., Lima, Perú, 2022

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

Para optar el título profesional de Licenciado en Administración

**AUTOR (ES)**

Paiva Zapata Milton Jair

**ASESOR**

Mejía Hidalgo Patricia Ysabel

**Lima, 25 de marzo 2023**

# TRABAJO FINAL

---

## INFORME DE ORIGINALIDAD

---

12%

INDICE DE SIMILITUD

11%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

5%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

---

## FUENTES PRIMARIAS

---

1 Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega 1%  
Trabajo del estudiante

---

2 hdl.handle.net 1%  
Fuente de Internet

---

3 Submitted to Universidad Continental <1%  
Trabajo del estudiante

---

4 www.coursehero.com <1%  
Fuente de Internet

---

5 qdoc.tips <1%  
Fuente de Internet

---

6 repositorio.ucv.edu.pe <1%  
Fuente de Internet

---

7 repositorio.uigv.edu.pe <1%  
Fuente de Internet

---

8 repositorio.utp.edu.pe <1%  
Fuente de Internet

---

9 es.scribd.com  
Fuente de Internet



## DEDICATORIA

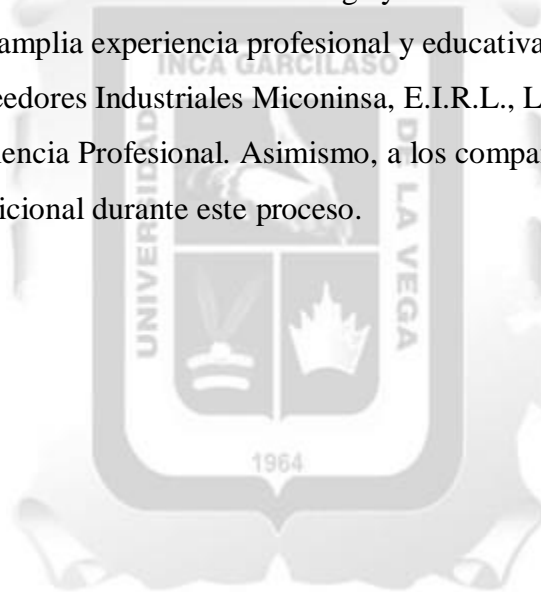
*A mi Sr. Cautivo de Ayabaca por guiarme y permitirme seguir mejorando cada día como persona y profesional.*

*A mis padres, esposa y hermanas, quienes son fuente de motivación, su apoyo incondicional en mi desarrollo profesional y personal.*

## **AGRADECIMIENTOS**

Al Señor Cautivo de Ayabaca, por derramar su bendición y lograr que culmine mi carrera profesional. A la Universidad Inca Garcilaso de la Vega y a sus docentes que fueron excelentes maestros por compartir su amplia experiencia profesional y educativa.

A la empresa Proveedores Industriales Miconinsa, E.I.R.L., Lima, Perú, por permitirme realizar el trabajo de Suficiencia Profesional. Asimismo, a los compañeros de trabajo que me brindaron su apoyo incondicional durante este proceso.



## Resumen

El presente trabajo propone la implementación de un nuevo Sistema de inventario de producto para incrementar las ventas en una empresa de importación y distribución de productos médicos e industrial. Asimismo, se realizó la revisión de información general de la empresa, reseña histórica y realidad problemática, marco teórico, aplicación profesional y práctica.

Se realiza un desarrollo específico para la implementación de un nuevo sistema de inventarios de producto, mediante procesos de instalación, preparación, capacitación y análisis de resultados con indicadores de medición. Además, se propone realizar de una encuesta a los trabajadores y entrevistas al gerente y jefes de área. Se tiene como principal objetivo la implementación de un nuevo Sistema de inventario de producto para incrementar las ventas de la empresa Proveedores Miconinsa, Lima, con el propósito de mantener el control exhaustivo del inventario, información diaria del nuevo sistema de inventario, a través, de indicadores de eficacia y eficiencia, rotación de productos, soporte de proveedor e integridad de pedidos.

Hoy en día, las empresas dedicadas a la importación y distribución de productos médicos e industrial se encuentran pasando por un proceso de cambios en muchas formas, a consecuencia de lo que dejó la pandemia y la situación de incertidumbre política y económica del gobierno actual que viene surgiendo. Asimismo, la digitalización ha empleado diversas necesidades de control en calidad de sistemas de inventario, y estos cambios globales son factores de competitividad en las empresas, para una implementación de un nuevo sistema de inventario para incrementar las ventas.

**Palabras claves:** Sistema de inventario, ventas, control de inventarios, métodos de valuación, sistema de registro.

## **Abstract**

This paper proposes the implementation of a new product inventory system to increase sales in a company that imports and distributes medical and industrial products. Also, a review of general information of the company, historical review and problematic reality, theoretical framework, professional and practical application was carried out.

A specific development is carried out for the implementation of a new product inventory system, through installation processes, preparation, training and analysis of results with measurement indicators. In addition, it is proposed to conduct a survey to workers and interviews to the manager and area managers. The main objective is the implementation of a new product inventory system to increase the sales of the company Proveedores Miconinsa, Lima, with the purpose of maintaining exhaustive inventory control, daily information of the new inventory system, through indicators of effectiveness and efficiency, product rotation, supplier support and order integrity.

Today, companies dedicated to the import and distribution of medical and industrial products are going through a process of change in many ways, as a result of the pandemic and the political and economic uncertainty of the current government that has arisen. Also, digitization has employed various quality control needs in inventory systems, and these global changes are competitive factors in companies, for an implementation of a new inventory system to increase sales.

**Key words:** Inventory system, sales, inventory control, valuation methods, record keeping system.

## Índice general

Dedicatoria.....	2
Agradecimiento.....	3
Resumen.....	4
Abstract.....	5
Índice general.....	6
Índice de tablas.....	9
Índice de figuras.....	10
Introducción.....	11
Capítulo I: Información general de la empresa.....	12
1.1. Datos generales.....	12
1.1.1. Razón social .....	12
1.1.2. Ruc.....	12
1.1.3. Dirección .....	12
1.1.4. Contacto .....	12
1.2. Actividad principal.....	12
1.3. Reseña histórica y Realidad problemática.....	12
1.3.1. Reseña histórica de la empresa.....	12
1.3.2. Realidad problemática de la empresa .....	13
1.4. Misión, visión y valores.....	15
1.4.1. Misión .....	15
1.4.2. Visión .....	15
1.4.3. Valores .....	15
1.5. Descripción del área donde el bachiller realizó sus actividades.....	16
1.5.1. Área De 1: Gerente general.....	16
1.5.2. Área Del 2. Jefe de logística .....	17
Capítulo II: Marco teórico.....	18

2.1. Marco teórico general.....	18
2.1.1. Antecedentes Internacionales .....	28
2.1.2. Antecedentes Nacionales .....	29
2.2. Marco teórico específico .....	31
2.2.1. Variable independiente: Sistema de inventario.....	31
2.2.1.1. Dimensión de control de inventarios.....	31
2.2.1.2. Dimensión de métodos de valuación .....	31
2.2.1.3. Dimensión de sistema de registro .....	31
2.2.1.4. Dimensión control de inventarios: Indicador inventario perpetuo .....	32
2.2.1.5. Dimensión control de inventarios: Indicador inventario periódico .....	33
2.2.1.6. Dimensión métodos de valuación: Indicador método PEPS .....	33
2.2.1.7. Dimensión métodos de Valuación: Indicador método UEPS .....	33
2.2.1.8. Dimensión sistemas de registro: Indicador Catalogación .....	33
2.2.1.9. Dimensión sistemas de registro: Indicador Simplificación .....	34
2.2.1.10. Dimensión sistemas de registro: Indicador Especificación .....	34
2.2.2. Variable dependiente: Ventas.....	34
2.2.2.1. Dimensión de calidad de atención .....	34
2.2.2.2. Dimensión de instalaciones físicas .....	34
2.2.2.3. Dimensión de proactividad .....	34
2.2.2.4. Dimensión de habilidades para la venta .....	35
2.2.2.5. Dimensión calidad de atención: Indicador respeto .....	35
2.2.2.6. Dimensión calidad de atención: Indicador confianza .....	35
2.2.2.7. Dimensión Instalaciones físicas: Indicador ambiente limpio .....	35
2.2.2.8. Dimensión instalaciones físicas: Indicador orden de los productos .....	35
2.2.2.9. Dimensión proactividad: Indicador experiencia de cliente .....	35
2.2.2.10. Dimensión proactividad: Indicador conocimiento de los productos .....	36
2.2.2.11. Dimensión habilidades para la venta: Indicador satisfacción del cliente .....	36
2.2.2.12. Dimensión habilidades para la venta: Indicador orientación al cliente en los productos .....	36



Capítulo III: Aplicación profesional.....	37
3.1. Contexto laboral – Situacional .....	37
3.2. Descripción de las actividades realizadas por el bachiller .....	40
Capítulo IV: Aplicación práctica.....	55
4.1. Desarrollo práctico de las contribuciones planteadas por el bachiller en la empresa .....	55
4.1.1. Síntesis de la realidad problemática .....	55
4.1.2. Problema, Hipótesis, Objetivos .....	61
4.1.3. Importancia para la empresa de la solución del problema .....	62
4.1.4. Propuesta de solución del problema .....	64
CONCLUSIONES .....	83
RECOMENDACIONES .....	85
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	87
ANEXOS .....	92



## Índice de tablas

Tabla 1 Definición de contexto por función .....	42
Tabla 2 Tareas relacionadas con las funciones.....	44
Tabla 3 Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 1 .....	46
Tabla 4 Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 2...	46
Tabla 5 Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 3...	47
Tabla 6 Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 4...	47
Tabla 7 Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 5...	48
Tabla 8 Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 6...	48
Tabla 9 Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 1...	49
Tabla 10 Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 2...	50
Tabla 11 Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 3...	51
Tabla 12 Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 4...	52
Tabla 13 Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 5...	53
Tabla 14 Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 6...	54
Tabla 15 Requerimientos técnicos para el servidor donde se instalará el software.....	69
Tabla 16 Costos del nuevo Sistema de inventario.....	75
Tabla 17 Plazos para la implementación del nuevo Sistema (Diagrama de Gantt) .....	81

Índice de figuras

Figura 1 Determinantes del valor entregado al cliente.....25  
Figura 2 Diagrama de 5 Fuerzas de Porter.....60



## Introducción

El presente trabajo de Suficiencia Profesional es acerca de la Implementación de un nuevo sistema de inventario para incrementar las ventas de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., Lima, Perú. Se considera importante, porque, hoy en día es indispensable que las empresas a nivel nacional lleven un adecuado sistema de inventario de productos, para salvaguardar recursos financieros, eficacia y eficiencia en los procesos, confiabilidad en la información veraz del control de inventario y venta, que permita una adecuada toma de decisiones.

Sin embargo, gran parte de las pequeñas y medianas empresas no implementan nuevos sistemas de inventario de productos porque no tienen claro y organizado sus procesos de gestión de inventarios en los sistemas administrativos que tienen actualmente, por lo que, se ven afectados para incrementar las ventas de la empresa. Es así como el presente trabajo de Implementación de un nuevo sistema de inventario de producto para incrementar las ventas de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa, está acorde con las características y necesidades de la empresa en el rubro de importación y distribución de producto médico e industrial a nivel nacional.

La estructura del presente trabajo de suficiencia profesional está dividida en cuatro capítulos, en el capítulo I se menciona la información general de la empresa, que detalla los datos generales, razón social, ruc, dirección, contacto, actividad principal, reseña histórica y realidad problemática, misión, visión, valores y la descripción del área del bachiller. En el capítulo II se describe el marco teórico que comprende el marco teórico general, antecedentes internacionales, antecedentes nacionales y el marco teórico específico. En el capítulo III se presenta la aplicación profesional, que comprende el contexto laboral – situacional y la descripción de las actividades realizadas por el bachiller y en el capítulo IV se menciona la aplicación práctica que comprende el desarrollo práctico de las contribuciones planteadas del bachiller en la empresa, síntesis de la problemática, problema, hipótesis, objetivos, importancia de la solución problemática y la propuesta de solución. Al final del documento se incluyen las conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y anexos.

## **Capítulo I: Información general de la empresa**

### **1.1. Datos generales**

#### **1.1.1. Razón social**

Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. – Proveedores Miconinsa E.I.R.L.

Nombre Comercial: Miconinsa Perú.

#### **1.1.2. Ruc**

20601214254

#### **1.1.3. Ubicación geográfica**

Calle Cap. Antonio Barbaran s/n Urb. Viña del mar, 15063, Santiago de Surco, Lima, Perú. Región, provincia, distrito: Lima, Lima, Santiago de Surco.

#### **1.1.4. Contacto**

Sra. Karina Diaz Monterroso – Gerente General.

### **1.2. Actividad principal**

Proveedores Miconinsa E.I.R.L. es una empresa líder en el sector salud e industrial, dedicada a la importación, distribución y comercialización de productos e insumos médicos quirúrgicos y de implementos de seguridad con más de seis años de experiencia en el sector salud, alimentario, pesca y minería a nivel nacional.

Los productos de la empresa son:

- En el sector industrial, pesca y minería: Productos e implementos de bioseguridad y equipos de protección personal -EPP descartables.
- En el sector salud: Productos, insumos, implementos y material médico quirúrgico descartables. (principales marcas)

### **1.3. Reseña histórica y realidad problemática**

#### **1.3.1. Reseña histórica de la empresa:**

La empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., fue fundada el 01 junio del 2016 en el distrito de Santiago de Surco, Lima, Perú, mediante una idea empresarial del Titular Sr. Paiva Zapata Milton Jair en formalizar la empresa importadora, distribuidora y comercializadora de productos e insumos médicos quirúrgicos y de implementos de seguridad.

Inició con una visión y misión, de ser la empresa líder en el sector salud e industrial para el 2017, logrando obtener principales clientes: Plantas de procesamiento de alimentos, panaderías industriales y clínicas. En el año 2018 Proveedores Miconinsa E.I.R.L., mantuvo negociaciones con nuevos proveedores, con la finalidad de incrementar el máster de productos y así poder apuntar a futuros clientes del sector minería y pesca, para futuras compras y condiciones de cobranzas.

En el año 2019 la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., realizó un análisis de la situación financiera de la empresa, viéndose relativamente afectada en las cobranzas por facturas de clientes con líneas de crédito en periodos de: 07,15,30,45 y hasta 60 días calendario, sin consideras días de demoras en las cobranzas, perjudicando los pagos de servicios del mes en la empresa.

En el año 2020, la empresa Proveedores Miconinsa E.I.R.L., inició actividades con riesgos financieros de caja y bancos, pero logramos mantenernos en pie con las ventas al contado y gran seguimiento a las cobranzas. Para el segundo trimestre del año, se iniciaba la crisis sanitaria por la pandemia Covid-19 en el Perú, generando un auge comercial para las empresas importadoras y comercializadoras de productos para la salud e industriales.

En el año 2021, la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., en el área de logística y almacenes se consideró vulnerable, debido al descontrol en los registros de inventarios por tallas, colores, presentaciones y marcas que aumentó el proceso de preparación de los pedidos en los productos médicos, bioseguridad y de seguridad industrial, a pesar de ello, se logró atender a todos los clientes.

En la actualidad, la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., analizó la situación comercial frente a la pandemia Covid-19 encontrándose gran parte paralizada nivel mundial, pero en el Perú las empresas vienen encontrándose por una recesión económica y políticamente confrontada por el actual gobierno del presidente Pedro Castillo Terrones y el congreso de la república.

### **1.3.2. Realidad problemática de la empresa:**

De acuerdo en el entorno en que nos movemos, habiendo pasado una crisis sanitaria por la pandemia del Covid-19, la globalización de los mercados y el constante crecimiento de los

competidores, se debe mejorar los servicios, sabiendo que ninguna empresa debe generar pérdidas, por aquellos productos que se quedan en los inventarios, para ello, se debe llevar a cabo un constante control del sistema de inventarios, rendimientos y evitando pérdidas, que beneficie a la rotación de estas.

En tal sentido, en el ámbito internacional, las importaciones y exportaciones de productos médicos obtuvieron un valor de 2,343 billones de dólares EE. UU en 2020, que representa un crecimiento del 16% a comparación del año anterior. Sin embargo, el valor total del comercio mundial de mercancías se redujo del 7,6% en el 2020. La aportación de los productos médicos en el comercio mundial creció en el 2019 un 5,3% al 2020 de un 6,6%. (Organización Mundial del Comercio, 2020)

En este sentido, en el ámbito nacional, el Perú cinco de diez empresas del sector industrial, tales minería, salud, energía, comercio, construcción y agricultura utilizan sistemas para la gestión de inventarios, permitiendo automatizar el 40% en los tiempos y procesos, que aumentaría las ventas entre el 25% al 30% a comparación con sistemas de inventario no automatizados, destacando que la falta de control en los inventarios afecta en la rentabilidad, Gerente Ofis Gustavo Mendoza (2019).

Del mismo modo, en el ámbito de la ciudad de Lima, encontramos al Instituto Peruano de Economía -IPE – El Comercio (2022), realizando una publicación donde el Ministerio de Salud (Minsa) enfatizó la insuficiente capacidad del sistema de salud público por la atención de los medicamentos y productos médicos de la red de salud y hospitales de los pacientes a nivel nacional.

Ante la deficiente gestión las familias se ven en la obligación de acudir a boticas, farmacias o clínicas para la compra de productos médicos. Motivo del cual, se ven afectados por la falta de control y de un adecuado sistema de automatización de inventarios, que ocasiona el desabastecimiento de todos los hospitales de salud en los medicamentos y productos médicos a nivel nacional.

En ese sentido, en el ámbito de la competencia local, Ernst & Young -EY Perú (2021), informa que la pandemia del Covid-19 impulsó a varias empresas a evaluar y fortalecer sus procesos de sistema de inventarios y su gestión en la cadena de suministros, por lo que, a la fecha

el 34% afirman contar con un modelo de gestión de nivel de madurez establecido y el 66% tienen un nivel de gestión incipiente o en estado en desarrollo.

En sus inicios la empresa, realizaba sus actividades comerciales y logísticas con el uso de un sistema de inventarios básico y el programa Excel 2003, con tiempos de retraso del personal de almacén y comercial, para poder brindar información actualizada a los clientes. Por lo que, a fines de año del 2019 los vendedores y personal de almacén, dieron informe a la gerencia sobre las consecuencias y problemas que afectaría el sistema de inventarios en las ventas a puertas de la pandemia del Covid-19.

Dada estas circunstancias, el problema de la empresa es que necesita mejorar su sistema de inventario, debido a que, actualmente, las ventas a nivel de nacional se ven afectadas por las fallas del sistema, desactualización y duplicidad de las cifras por series y lotes en cifras negativas, falta de control y actualización de registro de ingresos de productos médicos de importación y de compras locales. La solución de este problema traería beneficio al incremento en las ventas, cubrir los mercados en provincia del sector minero y así mejorar las ganancias de la empresa.

#### **1.4. Misión, visión y valores**

De acuerdo con información de la página web de la empresa, se encontró como misión, visión y valores, lo que se presenta, a continuación:

##### **1.4.1. Misión:**

Ser líderes en el mercado peruano, brindando productos médicos quirúrgicos e implementos de seguridad, cumpliendo con la seguridad y compromiso de mejorar la salud con los estándares y especificaciones de calidad y seguridad.

##### **1.4.2. Visión:**

Para el 2022, nos consolidaremos como el socio estratégico número uno en el sector salud e industrial, con un amplio portafolio de productos a precios competitivos y comprometidos con el cliente a nivel nacional.

##### **1.4.3. Valores:**

- **Respeto:** Apreciar y valorar a nuestros colaboradores y clientes.



- **Satisfacción con los clientes:** Cultivar tomándose en cuenta la percepción del cliente sobre el escalón en que se han cumplido sus requisitos.
- **Trabajo en equipo:** El empeño grupal supera los resultados a obtener de manera personal.
- **Rentabilidad:** Producir altos beneficios tanto para el colaborador como accionistas.
- **Seguridad:** Preservar a nuestros colaboradores, instalaciones, medio ambiente y entorno donde se opera.
- **Responsabilidad:** Realizar de forma eficiente los deberes y obligaciones.

## 1.5. Descripción del área donde el bachiller realizó sus actividades

### 1.5.1. Área de 1:

#### Gerencia general

Funciones:

- Planear, dirigir, aprobar y controlar las actividades de la empresa, para las siguientes áreas: administración y finanzas, comercial, recursos humanos y logística de la organización.
- Planear y desarrollar metas de corto y largo plazo, objetivos anuales que son entregados a los jefes de cada área para su cumplimiento.
- Planifica la proyección anual del presupuesto de la empresa.
- Evaluar periódicamente a los jefes de cada área, verificando el cumplimiento de sus funciones, de acuerdo, con las estrategias de la empresa.
- Proponer mejoras en los procesos estratégicos y de soporte para el logro del correcto control de las operaciones y las necesidades de los clientes.
- Asegurar el cumplimiento de los requisitos legales.
- Crear y afianzar excelentes relaciones con los clientes y proveedores para el buen funcionamiento y desarrollo de la empresa.
- Supervisar las negociaciones con las entidades financieras, para el otorgamiento de líneas de crédito.
- Controlar e incrementar la rentabilidad de la empresa, con la captación de nuevos clientes y la constante supervisión de los estados financieros y la optimización de los recursos.

### **1.5.2. Área de 2:**

#### **Jefe de logística**

El departamento de Logística reporta directamente a la Gerencia General de la empresa. En esta Área se labora.

Funciones:

- Dirigir las actividades logísticas y operativas relacionadas a las compras de materiales.
- Planificar el orden de los procesos de compra, pago a proveedores, almacén y reparto.
- Supervisar las actividades logísticas, de acuerdo, a la programación de productos y servicios.
- Negociar con proveedores sobre precios, características del producto, plazos de entrega y métodos de pago en las dos líneas de negocio.
- Supervisar y visar mensualmente los movimientos de inventarios de los ingresos y salidas de mercaderías en el sistema logístico.
- Mantener reuniones de retroalimentación y mejora continua entre las gerencias.
- Administrar, proveer y distribuir los economatos, material de limpieza y dar mantenimiento a las instalaciones de la empresa.
- Mantener el orden de las operaciones en las instalaciones del almacén y supervisar, asesorar y formar al personal logístico.
- Supervisar y coordinar la gestión del proceso de despachos y entregas a los clientes.
- Analizar y estudiar los reportes del mes para informar a la Gerencia sobre las situaciones y posibles mejoras en el proceso logístico.
- Supervisar y visar mensualmente el reporte de inventario del Sistema vs. Físico.
- Supervisar y controlar el proceso de compra y también en el inventario mediante el sistema FEFO y FIFO debido a N° lotes, serie, medidas y colores.
- Supervisar e inspeccionar mensualmente el flujo de operaciones, seguridad ocupacional del personal y limpieza del almacén.

## 2. Capítulo II: Marco teórico

El presente trabajo de Suficiencia Profesional tiene por título “Sistema de Inventarios y las Ventas en la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., Lima, Perú, 2022”. Las variables consideradas son: Sistema de Inventarios (variable independiente) y Ventas (variable dependiente). Asimismo, se ha considerado dimensiones e indicadores para cada una de las variables (Anexo Matriz de Consistencia). En este capítulo se desarrolla el marco teórico del trabajo Suficiencia Profesional.

### 2.1. Marco teórico general

Las ideas principales que sustentan el orden de la revisión de literatura tienen en cuenta las variables independiente y dependiente del presente trabajo de Suficiencia Profesional y son las siguientes:

#### 1. *Inventarios*

Hoy en día, toda compañía a nivel nacional e internacional que logró sobresalir y resistir de una crisis pandémica sanitaria por la covid-19, comprendió que los inventarios de mercancías en físico que se sostienen para la venta o para uso en la fabricación de otros productos y servicios son de gran importancia en las funciones de compra y venta de una empresa (Arenal, 2020). Es por ello, que se hace relevante revisar la teoría respecto al concepto de *inventarios*.

Se define al concepto de inventarios como una lista de productos del que se cuenta, organizado según tipos de familias, medidas y lugar de actividad. Las compañías se encuentran en el deber de hacer inventarios, y es preciso que se acomode a la realidad, en vista de que una sobrevaloración en las cifras demuestra que el valor de una compañía se encuentre indebidamente superior, en cambio una infravaloración realizará que los impuestos sean menores a los montos que se deben pagar (Arenal, 2020).

Es una colección de bienes muebles o inmuebles propiedad de una empresa durante un período de tiempo, asimismo se asigna para su arrendamiento, venta con fines comerciales u organizativos. En términos contables, constituyen activos circulantes, ya que forman parte del patrimonio de la compañía. En consecuencia, pueden ser evaluados, ordenados y contabilizados para controlar el movimiento de dichos bienes. Así, la declaración también puede definirse como un registro detallado y organizado que describe parte de los activos de la organización en un

determinado período de tiempo, de acuerdo con la Enciclopedia Económica (2019).

Son productos que son regulados por su valor neto posible con prácticas basadas en estas áreas industriales, por lo que, se miden de acuerdo con su valor neto posible en las variaciones y su importe se reconocerá en el resultado del tiempo, donde se produzca en fases de producción, de acuerdo con el “Consejo Normativo de Contabilidad” (2016).

De acuerdo con los autores Krajewski, L. et al. (2012). mencionan que el inventario se genera cuando la dimensión de los productos, suministros o partes terminadas de recepción es mayor al tamaño de estos que se distribuyen; el inventario cuando la rotación de stock es más frecuente significa que el reparto es superior que la entrega de mercaderías. En este caso, se establecen las tensiones asociadas de controlar los inventarios altos o bajos y se deciden las diversas clases de inventario. Las funciones del responsable de inventario se basan en estabilizar las ventajas como desventajas en los inventarios altos como bajos de descubrir el punto centro entre las dos categorías. A continuación, se detalla las tácticas que se toman en consideración para disminuir los inventarios:

**a) Presiones para mantener inventarios bajos**

Los inventarios bajos representan una compra monetaria provisional, que incide en un costo de conveniencia, que denominamos costo de capital, que se origina por el dinero estático en el inventario y se lograría usarse en otros motivos. El costo de mantenimiento del inventario, se considera la suma total del costo del capital más los costos variables que se liquidan por mantener productos existentes, del mismo modo, los costos de almacenamiento y manejo, los impuestos, seguros y mermas. Se mencionan los siguientes: (Krajewski, L. et al., 2012).

- **Costo de capital:** es el costo de pertenencia de comprar un activo en conexión con la rentabilidad esperada de los activos que tienen peligro semejante.
- **Costos de almacenamiento y manejo:** el inventario toma un área importante y es acarreado por las entradas o salidas de mercancías de la bodega, generándose cuando una compañía alquila espacio, siendo de corto y largo plazo.
- **Impuestos, seguros y mermas:** se generan más impuestos cuando los inventarios son elevados al terminar el periodo, el costo de fijar el inventario aumenta de la misma manera.

Las mermas aparecen de tres formas: *la primera*, el robo por clientes o empleados

afectando un porcentaje significativo en las ventas. *La segunda* figura llamado obsolescencia, considerada cuando los inventarios no logran utilizarse o venderse a su monto total, por motivos en los cambios del modelo, transformación de ingeniería o caída inesperada en las ventas. *Por último*, el desperfecto es el motivo de la descomposición física o desperfecto en los productos.

***b) Presiones para mantener inventarios altos***

En vista de que los costos por mantenimiento de inventarios altos, revisaremos a la brevedad las influencias que se asocian con el mantenimiento de inventario. (Krajewski, L. et al., 2012).

- ***Servicio al cliente:*** establecer inventarios que logren agilizar los envíos y mejorar la puntualidad en la distribución de productos. Los niveles altos de inventario disminuyen las probabilidades de que se produzcan escasez y repartos con retraso, considerando dos notables circunstancias de tomar en cuenta en los asesores comerciales y mayoristas.
- ***Costo por hacer pedidos:*** en cada momento que una empresa dispone de un nuevo pedido, genera un costo por hacer requerimientos, esto es, el costo de generar una orden de pedido para un proveedor, o una orden en la producción siendo el caso de una fábrica o taller.
- ***Costo de preparación:*** implica reorganizar un sistema que produzca un componente o artículos variados en referencia a fabricaciones anteriores se conoce como costo de preparación.
- ***Utilización de mano de obra y equipo:*** por medio de la creación de más inventarios, los responsables pueden aumentar el rendimiento de la mano de obra y el uso del local entre formas. Lo primero, son las ordenes de producción de mayor y menor frecuencia, disminuye el número de disposiciones improductivas, de las cuales no contribuyen monto alguno a los materiales o servicios. Segunda, al conservar un inventario se reducen los medios de tener que realizar cambios de entrega muy costosas. Por último, las existencias de un inventario aumentan el control de los recursos, porque garantiza el valor de producción cuando los requerimientos es cíclica o estacional.
- ***Costo de transporte:*** en ciertas oportunidades puede disminuirse, incrementando los

niveles de inventarios. Contar con inventario apto que permite efectuar envíos con cargas completa y rebajar la necesidad de acelerar los envíos empleando otros métodos de distribución muy elevados.

- **Pagos a proveedores:** a menudo la empresa disminuye el valor de los pagos que realiza para sus proveedores, si es competente de sostener los niveles de inventario muy elevados.

## **2. Inventario de materiales médicos**

En la actualidad, las empresas importadoras, distribuidoras y comercializadoras dedicadas al rubro de la salud a nivel mundial, que lograron cubrir gran parte del desabastecimiento de productos en materiales médicos en plena situación pandémica, que comprendieron en los inventarios de materiales médicos, son parte fundamental de un método eficiente de gestión de tecnología en salud (GTS), con el objetivo de ser útil en las distintas actividades de GTS, manteniendo actualizado de forma continua, con la intención de toda instancia un reflejo verdadero y ubicación de los equipos y materiales médicos en el centro de asistencia sanitaria (O'Connor, T. 2012). Es por ello, que se hace relevante revisar la teoría respecto al concepto de inventario de materiales médicos.

Se considera el concepto de inventarios de materiales médicos a todo registro de bienes adquiridos por entidades estatales y privadas de la salud, teniendo en cuenta características de registro como el valor unitario, presentación por medidas y colores, cantidades, valores totales y la fecha de ingreso al depósito o establecimiento. Como también, el registro de la salida de los bienes y tener actualizado mediante una relación de existencias en físico de manera ordenada, completa y detallada de todos los productos del almacén que se consideran parte del patrimonio de toda entidad estatal y privada en la salud (Castro, J. y Tarazona, A. 2022, p.14).

Es la relación de conjuntos de productos, equipos, materiales, artículos, suministros, piezas y herramientas indispensables que se clasifican de material médico hospitalario estéril y no estéril, quirúrgicos y no quirúrgicos para la salud de uso y chequeos médico ambulatorio, operaciones y cirugías médicas (Buñay, A. et al., 2014, p.45).

La gestión de materiales médicos es un proceso productivo que permite implementar un patrón de gestión de abastecimiento de materiales médicos y expresa sus resultados a través de

indicadores específicos. En la selección, programación, adquisición de requerimientos, recepción, almacenamiento, distribución, y dispensación (Ministerio de Salud de Ecuador, 2009).

### **3. Administración de inventarios**

Hoy por hoy, las industrias que se dedican a la distribución y comercialización de mercancías de todas las líneas y sectores de negocios logran mantener una adecuada administración de inventarios a fin de permitir los recursos de mercancías al instante de solicitar su uso o venta, justificado en métodos y técnicas que permite entender las obligaciones del reabastecimiento de materiales adecuado de ciertas características de marcas, fabricación, tallas, colores y presentaciones que determina la iniciativa de una venta (Mujica, A. et al. 2022). Es por ello, que se hace relevante revisar la teoría respecto al concepto de *administración de inventarios*.

Se define al concepto de administración de inventarios como una colección física de materiales disponibles que se puede utilizar para identificar o revisar el tipo de inventario que tiene una compañía para que pueda seleccionarse con confianza de que realmente está en stock. Esto es importante porque le brinda diferentes factores de precio para los productos disponibles y porque siempre tenemos inventario para que sepa el valor aproximado y sepa si su negocio está ganando o perdiendo dinero. Tome decisiones basadas en estadísticas de inventario e información de inventario. Por ello con un almacén moderno y todo computarizado, puede verificar fácilmente la disponibilidad de productos, realizar pedidos y enviar productos a sus clientes. Por el contrario, los desabastecimientos conducen a fallas en el suministro y en la cadena que conducen a desabastecimientos. Una correcta administración del inventario requiere diferenciar entre los diferentes productos que componen el inventario, organizar diferentes tipos de inventario es una disposición que lo ayudará a conservar niveles adecuados de inventario. La optimización del inventario reduce los costos y aumenta las ganancias. (Franco, M., 2017).

La administración de inventarios nace de la importancia del inventario de una empresa y, por tanto, de la necesidad de gestionarlo y controlarlo. Las principales razones para mantener reservas son protegerse en contra del desabastecimiento, permitir la producción y el aprovisionamiento en situaciones económicas favorables, responder a la variación esperada de la oferta y la demanda, y reducir los costos de producción y acumulación de mercancías para

mantener un flujo entre los dos (Becerra, et al., 2017).

La administración del inventario lleva en si la decisión de la suma de inventarios que deberá conservarse, los tiempos en que deberán colocarse los requerimientos, números de ítems a organizar, así como el modelo de control que se realizará. (Cèspedes et al., 2017). La administración de inventario implica el servicio del inventario que debe mantenerse en una organización de manera eficiente y al menor costo posible. Su importancia es muy importante para mantener un buen flujo de mercancías entre productos. El modelo proporciona a los sistemas productor/proveedor y cliente y/o sectores de negocio de la empresa, sistemas de eficiencia productiva garantizada cuyo funcionamiento óptimo incide en la maximización de beneficios. Este es el objetivo final de cualquier entidad rentable. (Franco, M., 2017)

#### **4. Sistema de inventario**

Hoy en día, las organizaciones que se dedican a la importación, distribución y comercialización de mercancías de toda las líneas y sectores de negocios adquieren y requieren de un sistema de inventario, considerado como un instrumento de gestión utilizada para registrar las cantidades de materiales existentes en un almacén, así como para implantar el costo de productos vendidos. Por medio es viable saber cuántos productos se tiene en definido momento y que mercancías están por terminarse (De fontana, 2019). Es por ello, que se hace relevante revisar la teoría respecto al concepto de *sistema de inventario*.

Se considera el concepto de sistema de inventario como una parte que proporciona la estructura de la organización y las políticas de poder mantener y controlar los productos como existencia. Por tanto, es responsable de requerir y recibir los bienes, estableciendo los tiempos de realizar los pedidos y mantener un registro de lo requerido en cantidades ordenadas y a quién. Como también el sistema debe realizar los seguimientos, sobre si el proveedor recibió el pedido, si se envió, control en las fechas correctas, saber si se estableció los procedimientos de volver a requerir o realizar devoluciones de productos defectuosos (Barrera, C., 2017).

Es un informe que se genera directamente a partir de los activos de la empresa. A menudo se usa para verificar cuentas de inventario y verificar su autenticidad. Esta discrepancia puede indicar que algunos productos pueden haber sido descontinuados (Meana, P., 2017).

#### **5. Importancia de un sistema de inventario**



Hoy en día, las empresas en todos los sectores a nivel mundial consideran que el sistema de inventario es de gran importancia con la finalidad de producir unos métodos de trabajo que permite crear las entradas y salidas de las mercancías dentro del negocio. Existen dos procedimientos con características de métodos periódicos de registro tangible del inventario que se lleva a cabo al término de cada ciclo, autorizando que logre al final un grado de influencia en los estados financieros y contables, y también el balance general de la empresa (Vélez, S. y Pazmiño, S., 2022). Es por ello, que se hace relevante revisar la teoría respecto *al concepto de importancia sistema de inventario*.

Para García, J. (2020). el inventario, son los productos que posee una organización que utilizará posteriormente para satisfacer sus necesidades de producción o comercialización. Es por ello, que el programa de inventario es un conjunto de procesos que monitorean el grado de los inventarios, que determinan qué almacenar, cuándo reponer y ordenar.

Carreño, A. (2018). sostiene que, el propósito de la clasificación ABC, es identificar los factores que contribuyen a la mayor afluencia de dinero. La clasificación ABC se reduce en los siguientes pasos: elegir una medida de valor, clasificar los artículos por importancia, medir el porcentaje útil de cada producto y clasificar los productos en categorías “A, B o C”.

## **6. Ventas**

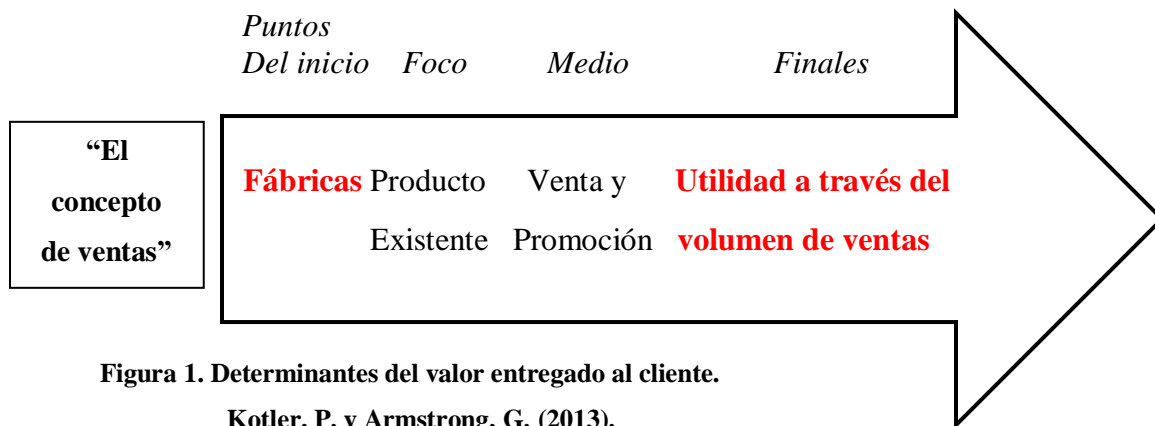
La economía a nivel mundial en su totalidad busca un fin comercial. En su mayoría de las personas y empresas es factible el proceso de intercambio de un mercancías o servicio por dinero. Este acto es a lo que se denomina como ventas. Se entiende por ventas en todos los procedimientos que se desarrollan con el propósito de motivar en los clientes potenciales por realizar la compra o adquisición de un bien o servicio. (Mujica, A. et al. 2022). Es por ello, que se hace relevante revisar la teoría respecto al concepto de ventas.

Se define el concepto de las ventas, las acciones y efectos de vender. Cantidad de productos que se venden, El contrato en virtud del cual se refiere a dominio ajeno un producto propio por el precio pactado (RAE, 2021). Asimismo, Miñarro, M. (2019). afirma que se trata de una serie de actividades desde una empresa que intenta atraer el interés de un cliente potencial hasta cerrar el trato, es decir, vender el producto o servicio en la transacción misma.

Gráficamente, este proceso parece un embudo, porque no todos los clientes posibles se

convierten en compradores principales durante el proceso. Hay varios diagramas que se pueden utilizar para ilustrar las diferentes etapas del proceso de ventas. Sin embargo, uno de los diseños más tradicionales es Aida. Se entiende como la venta que impulsa un intercambio de un bien y servicio. (Allan L. Reid, 2017).

De acuerdo con los autores Kotler, P. y Armstrong, G. (2013). mencionan que muchas empresas sostienen que los clientes no comprarán regular mercancías de la tienda salvo que lleven a cabo un gran esfuerzo de las ventas y promociones de mayor grado. Las ventas por lo general se practica con los productos no encontrados, aquellos productos y servicios que los compradores no piensan adquirir, entre ellos, como las pólizas de seguro y/o las donaciones de sangre. Las indicadas son las industrias que deben ser buenas para vigilar a los prospectos y ofrecerles los beneficios del bien o servicio. En cierta medida, una venta tan agresiva tiene altos riesgos. Solo se enfocan en llevar a cabo transacciones de ventas en vez de concentrarse en construir conexiones rentables y de largo plazo con los clientes. El propósito de las compañías es vender con frecuencia lo que las empresas de fábrica, más que fabricar son lo que requiere el mercado. Consideran que a los clientes a quienes lograron convencer en su compra, les gustara el producto, o de lo contrario, a lo mejor olvidarán su desilusión y volverán a comprar de nuevo más adelante. Por lo general, son supuestos erróneos. Reflejan cierta posición de dentro hacia fuera: inicia en la empresa, enfocado en los bienes existentes de la compañía y necesita mucho trabajo de las ventas y las promociones para lograr las ventas lucrativas. Se focaliza primordialmente en convencer a los clientes y lograr las ventas de corto plazo sin preocupación por quién comprar o por qué. (Kotler, P. y Armstrong, G. 2013).



**Figura 1. Determinantes del valor entregado al cliente.**

**Kotler, P. y Armstrong, G. (2013).**

## **7. Gestión de Ventas**

Se considera la gestión de ventas al conjunto de habilidades que van desde la contratación, la formación y la coordinación del equipo o fuerza de ventas de una compañía hasta el desarrollo de las estrategias comerciales, y puede impulsarse con los distintos medios posibles que ofrece la tecnología. Son el motor de todo modelo de negocio y, por lo tanto, la gestión de ventas es la principal responsabilidad más importante en toda empresa. (Quiroa,2021). Es por ello, que se hace relevante revisar la teoría respecto al concepto de gestión de ventas.

Se define al concepto de gestión de ventas como un proceso, por el cual, se organiza de un grupo de trabajadores y recursos que cuenta la empresa para alcanzar el logro de ventas. Implica una serie de procesos y reglamentos que sirven de modelo para realizar una serie de acciones. (Quiroa,2021). El gestionar adecuadamente las ventas, el inventario, las compras y la distribución, es la aplicación y desarrollo del inventario de una empresa, existen muchas variables que afectan las decisiones de gestión de inventario que se deben tomar. Costos de inventario requeridos para una adecuada gestión de inventario. El proceso de venta está estrechamente vinculado con el proceso de compra. El proceso de venta lo realiza la empresa y se completa en la etapa de transacción económica, mientras que el otro proceso lo realiza el cliente, incluyendo el proceso que realiza el cliente desde el punto de venta. Un servicio o producto que resuelve el mismo problema. Un buen plan de negocios o marketing debe considerar ambos ciclos (Miñarro, M., 2019).

Al momento de guiar una venta se debe tomar en consideración puntos principales como, el tipo de cliente, de qué manera, motivar al cliente, el producto de su necesidad, y una serie de pasos que nos permita tener una venta optima, para así, generar capital fijo. El siguiente estudio nos menciona: Es aquel acercamiento donde el vendedor es el responsable, la mayor parte de las situaciones debe de establecer varios pasos del proceso; mediante varias personas de la empresa vendedora, no en todas las situaciones de una secuencia dada, debido a que las objeciones son de acuerdo a cada tipo de cliente (Jobber, D. y Lancaster, G., 2012).

## **8. Inventario y Ventas**

Se hallan dos tareas principales que influyen de manera más directa al inventario; siendo la primera en la creación de nuevas mercancías, puesto que, no está claro qué acogida tendrán en

el mercado, por lo que, determinar cuánto inventario almacenar es complicado al no contar con información histórica. En la segunda, se considera al lanzamiento de promociones que en oportunidades implica una acumulación de productos no proyectado para proveer el incremento de la demanda en periodos definidos (Miñarro, M., 2019). Es por ello, que se hace relevante revisar la teoría respecto al concepto de inventario y ventas.

Se define como concepto de inventario y ventas a la finalidad del Justo a tiempo que tiene como objetivo crear servicios y bienes bajo demanda y mejorar continuamente las ventajas operativas en término de valor agregado. Los sistemas justo a tiempo que coordinan la salida de información y las reglas en la toma de decisiones pueden ayudar a las empresas a beneficiarse (Miñarro, M., 2019).

En este tema de los inventarios y ventas se torna uno de los deseos que toda empresa busca realizar a todo fervor en tener el control total del proceso operativo de la empresa, siendo una de las finalidades básicas, crezca, sea próspero y otorgue las ganancias sólidas del mercado. Logrando como objetivo de negocio, que, a mayor control de la empresa, mayor serán los ingresos (Corposuite Blog, 2019).

### ***9. Importancia de los inventarios para las ventas***

Hoy por hoy, para realizar una buena gestión de inventarios en las compañías, se precisa contar con herramientas que nos permitan medir el desempeño realizado tanto en lo referido al suministro de mercaderías como en la producción y distribución (Fontalvo et al., 2019). Es por ello, que se hace relevante revisar la teoría respecto al concepto de importancia de los inventarios para las ventas.

Para Fontalvo et al., (2019). sostiene que la recopilación, clasificación, extracción y evaluación de los datos de ventas de una empresa sostiene un proceso llamado análisis de ventas. Toda empresa recopila y clasifica los datos de ventas mediante un sistema para crear asientos contables y cuentas en las organizaciones. El análisis de ventas se utiliza a menudo para valorar el rendimiento de una empresa mediante el cotejo de los resultados actuales y las ventas anteriores, las ventas de la competencia o las previsiones de ventas. Es posible que la cantidad no esté disponible para algunas empresas debido al largo ciclo de ventas.

Sanmiguel (2019). mantiene que los inventarios son muy importantes para las ventas de

una empresa tanto en pyme como grandes negocios de mayor tamaño. Una mala decisión en la administración alcanza a generar el disgusto o queja de los clientes, muy aparte, de ocasionar problemas financieros que llevarían a la quiebra de la empresa. Es muy importante que las compañías cuenten con un inventario controlado, observado y ordenado con la finalidad de distribuir y abastecer de forma oportuna el bien que se dispone. Sin duda alguna, los inventarios son de gran magnitud e importancia para las ventas de una empresa.

### **2.1.1. Antecedentes Internacionales**

Vinueza (2018). en su tesis titulada “Desarrollo e implementación de un sistema informático para el control de inventarios en un almacén central de productos farmacéuticos”, realizada para la Universidad Tecnológica Israel en Quito, Ecuador, señala como problema general, la implementación de los inventarios es definitiva. Tuvo por objetivo desarrollar un sistema informático para el control de mercaderías, con la finalidad de mantener la empresa y un adecuado control de inventarios de productos médicos y productos en la góndola central de la tienda. Se concluye con la implementación del sistema de control como herramienta para facilitar los procesos, la distribución y la ubicación de productos que ayuden a la administración de información en tiempo existente de todas las sucursales. Asimismo, se recomienda emplear el sistema de inventarios de soporte de ayuda en las operaciones de distribución, entradas y retiros de materiales, de apoyo a conservar reserva eficaz.

Romero, F. (2018). en su tesis titulada “Implementación de Teoría de Límites (TOC) para reducir Ficha de Inventario en las Farmacias del Hospital”, realizada por la Universidad Técnica de Ecuador, señala como problema general de acordar la influencia de teoría de restricciones en los inventarios de la farmacia de Ecuador. Tuvo por objetivo determinar los procedimientos estudiados, aplicar el modelo DBR, diseñar una metodología y modelos de restricciones que permita optimizar y lograr la mejora continua en la gestión de los inventarios de la farmacia del hospital. Se concluyó que los procedimientos realizados en la gestión de inventarios no son realizados apropiadamente acorde al manual de operaciones y no cuenta con las adecuadas garantías en su cuidado, generando demoras en el proceso de aprovisionamiento, donde distribuir no es la adecuada para los pacientes, que generan malestar en ellos. La gestión de datos utiliza métodos y herramientas de investigación y produce resultados, por lo que la gestión de

inventario debe incluir mejoras en los procesos para mejorar la atención de los participantes. Asimismo, se recomienda implementar el modelo DBR (Drum Buffer Rope, en español - drum, cushion, rope) basado en la teoría de las limitaciones para identificar las debilidades de gestión. El control de existencias genera pérdidas, pero las pérdidas que se pueden prevenir a través de la inspección y el seguimiento están relacionadas con las órdenes de servicio de medicamentos que promueven el bienestar y la salud. La era de las crisis sanitarias lo ha cambiado todo.

Garzón, J. (2018). en su tesis titulada “Diseño de un modelo de gestión y control de inventarios para la Distribuidora Tropilima., Ibagué, Colombia”, realizada por la Universidad de Ibagué, Tolima, Colombia, señala como problema principal que la inadecuada gestión de inventarios logra exponer el funcionamiento de los procesos y el rendimiento de la empresa. Tuvo por objetivo mostrar los resultados como propuesta de un modelo en la gestión y control de inventario adaptable a una empresa pyme comercializadora. Especialmente, la investigación busca cooperar al progreso de la administración de los inventarios, particularmente en la organización de las compras en los pedidos de la empresa Tropilima. Sas. Se concluyó que la jerarquía del maestro de productos en la compañía acepta tener políticas diversas de gestión de inventarios y se encuentra la oportunidad de reducir los costos de gestión de inventarios en la compañía con la ejecución de modelos hipotéticos de control de inventarios. Asimismo, se recomienda examinar y evaluar elementos de realizar como el costo por ruptura de inventario, costo de ordenar, costo de almacenamiento y fechas de inventario, y no solo opiniones empíricas para la ocasión de decidir políticas de inventario.

### **2.1.2. Antecedentes Nacionales**

Ruiz, M. (2019). en su tesis titulada Análisis, Diseño e Implementación del Sistema de Gestión de Inventarios de Farmacia Danafarma, realizada la Universidad Nacional de Piura, Perú, señala como problema general las deficiencias en el resultado de la calidad en los servicios de inventarios de farmacia actuales de Danafarma. Tuvo por objetivo disminuir productos como posibles pérdidas, extravíos, caducados, etc. Descubierta durante la gestión de inventario. El desarrollo del sistema aborda estos problemas aumentando el rendimiento de las funciones disponibles para los usuarios finales y mejorando el servicio al cliente. Se concluyó que el sistema proporciona información necesaria y confiable para tomar decisiones comerciales

correctas. Asimismo, se recomienda que, al implementar un sistema de contabilidad continuamente auditado, la empresa logra minimizar la ocurrencia de desabastecimiento de medicamentos críticos para la salud de los clientes, manteniendo el orden en grandes cantidades de productos de importación y exportación.

Sarmiento, E. y Torres, D. (2018). en su tesis titulada “Benchmarking para Incrementar las Ventas del Grupo Farmacéutico Econosalud Chiclayo (2018)”, realizada para la Universidad César Vallejo, señala como problema general desarrollar un plan bench markings de incrementar el nivel de ventas de la empresa Farmacéutica Econosalud, Chiclayo en el año 2018. Este tipo de investigación tiene por objetivo, utiliza un enfoque cuantitativo, alcance descriptivo y relacional. Se concluyó que, con base en la medida de tendencia central, se destaca el nivel de referencia de las respectivas empresas, que es de 3,7% en promedio. En cuanto al nivel de ventas de Econosalud, podemos señalar tendencias positivas de “abril a junio”: 3 de abril, 1 de mayo, 1 de junio. Para lograrlo, se utilizan tecnologías para lograr resultados. Utilizar herramientas como encuestas, recopilación de datos y cuestionarios, así como programas estadísticos como Excel y SPSS 21.0. Contamos con una población y muestra de 80 contribuyentes. Se concluyó que la correlación era de 0,625. Esto sugiere una correlación moderadamente positiva entre la norma y las ventas y, por lo tanto, la norma afecta el crecimiento de las ventas. Asimismo, se recomienda apoyar la calidad en la atención al cliente mediante servicios médicos y la selección de un médico, debido a la gran concurrencia de personas sin recursos económicos en la zona.

Concha, J. (2017). en su tesis titulada La propuesta de un sistema de gestión de inventarios del sector farmacéutico de las clínicas de Arequipa, realizada para la Universidad Nacional Mayor de San Agustín de Arequipa, presentada en el trabajo que realizó. Señala como problema general que el plan de inventario para la farmacia clínica es la comercialización, considerando los factores que se deben controlar en la búsqueda de altos rendimientos. Se tiene por objetivo reorganizar y reducir mejor la clasificación de medicamentos y equipos para ser mejores. Se concluye que el almacenamiento, análisis de relaciones, mejorara este trabajo de prueba que consiste en desarrollar indicadores que permitan gestionar y optimizar el inventario, se recomienda realizar diversos cambios en el entorno empresarial, la gestión del inventario es importante y se convierte en un factor crucial en los planes de mejora.

## **2.2. Marco teórico específico**

A continuación, se definirá los conceptos del marco teórico específico empleados en este trabajo de Suficiencia Profesional, para facilitar la comprensión de la realidad problemática, y de las variables independiente y dependiente, a través, de dimensiones e indicadores para cada una de estas variables. De esta manera se tendrá el apoyo de fundamentos teóricos que permitan sentar las bases para las contribuciones y desarrollo práctico a plantear como parte de dar solución al problema.

### **2.2.1. Variable independiente: Sistema de inventario**

#### **2.2.1.1. Dimensión control de inventarios.**

Se define el concepto de control de inventarios como el almacenamiento de bienes y materiales, y en manufactura los inventarios se entienden como “SKU” (Stockkeeping Units) y se guardan en un lugar de almacenamiento. Como también, se entiende de un sistema integral de administración y seguimiento de inventario que rápidamente inspecciona la importancia del inventario, en un entorno multiusuario de alto rendimiento, donde refleja y reporta una diversidad de información que ofrece una visión global de sus movimientos del inventario (Estrada, 2020 p. 52).

Los siguientes indicadores de la Dimensión Método de valuación y Sistemas de registro definen según autor Cruz, A. (2017) a continuación:

#### **2.2.1.2. Dimensión método de valuación.**

Cruz, A. (2017). Se entiende como concepto de método de valuación a primeras entradas y PEPS indica qué producto se vende primero. Este enfoque implica priorizar los primeros artículos comprados para que solo se mantengan los artículos más nuevos [...] El costo de los bienes vendidos se reduce al precio de los artículos más antiguos comprados. (Cruz, A. 2017).

El método UEPS, significa que el último artículo comprado o comprado es el primer artículo usado o vendido. Este método favorece los bienes que se importan en último lugar y, por lo general, es adecuado para bienes con una vida útil corta [...] según el costo de los bienes vendidos para compras recientes (Cruz, A. 2017).

#### **2.2.1.3. Dimensión sistemas de registro.**

A la hora de elegir un modelo de gestión de almacén hay que tener en cuenta de



antemano muchas consideraciones, como el tipo de mercancía a almacenar, el equilibrio entre la demanda y el almacenamiento innecesario, la inversión en almacén, etc. Personas, transporte, manejo de productos perecedero, seguridad, mantenimiento, requisitos del bien, entregas del proveedor, entregas del cliente, ciclo de vida del bien, etc. (Cruz, A. 2017).

Un buen modelo de gestión de inventario considera los siguientes factores: confiabilidad, saber obtener y almacenar lo que necesita y flexibilidad, es decir, desarrollar componentes de demanda y logística. Por el contrario, sostiene un sentido desde el punto de vista económico utilizar un sistema de control adaptativo, es decir, El 33% suele ser el 90% de los activos en stock y el 90% del capital de trabajo. Están diseñados para automatizar la administración mientras crean pautas y mecanismos para cualquier situación que enfrente su negocio. Simplifica la administración, asegura una operación estable y permite una interpretación única de las consecuencias del diseño del sistema de almacenamiento físico, cuantificación del costo económico y la regulación.

Cruz, A. (2017). afirma: Los registros precisos son críticos para un sistema de almacenamiento [...] y muestra todos los productos físicos sin eliminar ningún producto:

- **Catalogación:** Le permite enumerar todos sus productos y proporciona una descripción general de su inventario total.
- **Simplificación:** Reducimos la mayoría de los elementos que sirven para el mismo propósito. Esto se debe a que hay dos o más partes con el mismo objetivo. El mejor consejo es mantenerlo simple.
- **Especificaciones:** Descripción detallada del producto. Especificar características básicas tales como: tamaño, peso, forma, tamaño, propósito, etc. Cuanto mayor sea la especificación de un elemento, menor será la incertidumbre y mejor podremos conocer sus atributos y características.
- **Estandarización:** Esto implica establecer patrones de peso, calibre y formato para diversas mercancías para permitir la diferenciación.

#### **2.2.1.4. Dimensión control de inventarios: Indicador inventario perpetuo.**

Fontalvo et al. (2019). Se define como inventario perpetuo a un procedimiento que le permite administrar continuamente el inventario [...] para determinar el inventario final y llevar

registros. Además, se sostiene un balance actualizado entre el inventario y el costo de las mercancías, al igual que con las mercancías, se requiere una gestión continua del inventario cuando se introducen y compran nuevas mercancías. Este proceso se vuelve más fácil a medida que se actualizan los sistemas informáticos. Las actualizaciones automáticas pueden detectar la realidad más rápido que el inventario y tomar decisiones basadas en términos y cantidades al realizar nuevos pedidos. (Fontalvo et al., 2019)

#### **2.2.1.5. Dimensión control de inventarios: Indicador inventario periódico.**

Inventario periódico: no mantenga cantidades actualizadas de artículos de inventario. Su cuenta de compras se debitará cada vez que compre un artículo de reventa. Las bonificaciones de devolución y compra, los descuentos de compra y las tarifas de compra tienen en cuenta las devoluciones, los descuentos por pronto pago recibido y los gastos de envío en el momento del despacho. (Cruz, A. 2017).

La gestión regular del inventario se considera en diferentes periodos como mensual, trimestral, semestral y anual según la política de la compañía, debido que la gestión real del inventario se lleva a cabo a lo largo del tiempo, lo que resulta en el uso de importantes recursos organizativos, operativos y técnicos o humanos. Posible ahorro de costes. Compara artículos físicos con guías de compra y venta. (Cruz, A. 2017).

#### **2.2.1.6. Dimensión método de valuación: Indicador método PEPS.**

Este método se basa en las primeras entradas, primeras salidas son las fórmulas para evaluar las existencias de bienes en el almacén o inventario, son de gran utilidad, que permite homologar los distintos valores en las unidades que se almacenan al momento de requerir de ellas. Concluyendo, son fórmulas que determinan el valor de las salidas del almacén (Adam, J. et al., 2016).

#### **2.2.1.7. Dimensión método de valuación: indicador método UEPS.**

Este procedimiento se basa en la hipótesis de las últimas cantidades de productos en ingresar a la bodega serán lo principal en salir, argumento por la que al concluir el ejercicio contable las mercancías se encuentran valuadas al costo del inventario principal y a los precios de las primeras mercancías (Barbeyto, K. et al., 2017).

#### **2.2.1.8. Dimensión sistemas de registro: Indicador catalogación.**

Es la descripción bibliográfica de un documento que identifican los siguientes elementos de una obra, autor, título, traductores, edición, lugar de publicación, año, número y volúmenes de páginas, ilustraciones, notas de serie y especiales entre otras descripciones importantes (Arias de Guerrero, A. et al., 2021).

#### **2.2.1.9. Dimensión sistemas de registro: Indicador simplificación.**

Es equivalente a la acción y efecto de resumen, y resumen es hacer lo más fácil, más simple o menos complejo el proceder en las cosas. Genera mejorar la eficacia y la eficiencia en la gestión, con la finalidad de mejorar tanto el servicio que se ofrecerá a las personas del público como en lo interno de la empresa. (Molina, P. 2016).

#### **2.2.1.10. Dimensión sistemas de registro: Indicador especificación.**

Es la descripción de un enfoque colaborativo en definir requisitos y pruebas funcionales orientadas a productos según el giro del negocio, que se basan en la captura e ilustración de requisitos mostrando ejemplos realistas en cambio a declaraciones abstractas. Y también la organización puede decidir y especificar un artículo con mejores características técnicas en cuanto a contenido, empaque o sabor (Buzeta, 2017).

### **2.2.2. Variable Dependiente: Ventas**

#### **2.2.2.1. Dimensión calidad de atención.**

Todos los procesos de venta implican competencia entre dos o más personas (Miñarro, M.,2019), al respecto, los autores señalan que para que se produzca una compraventa debe existir un comprador y por lo tanto el vendedor y las partes deben cumplir ciertas funciones en el vendedor. definición. En este sentido, los vendedores juegan un papel importante. en el aumento del volumen de ventas. O genere confianza y respeto con los clientes, no necesariamente en función del precio u otros factores, sino ganándolos. (Miñarro, M.,2019)

#### **2.2.2.2. Dimensión instalaciones físicas.**

Se basa en la calidad del entorno de la empresa y la ubicación estratégica y los servicios prestados por la empresa para crear un entorno limpio, luminoso y ordenado. (Miñarro, M.,2019)

#### **2.2.2.3. Dimensión proactividad.**

Los vendedores deben ser profesionales en su negocio, tener un conocimiento profundo y claro de los productos que ofrecen y estar preparados para proporcionar a los clientes toda la

información que necesitan sobre su negocio y sus productos. (Miñarro, M.,2019)

#### **2.2.2.4. Dimensión habilidades para la venta.**

La persona de contacto debe acercarse al cliente deliberadamente y hacer un compromiso comercial al final de la reunión. Los vendedores deben hacer entender a los clientes que satisfarán sus necesidades con los productos que ofrecen la Compañía. (Miñarro, M.,2019)

#### **2.2.2.5. Dimensión calidad de atención: Indicador respeto.**

Se define el concepto de respeto como la “Veneración, acatamiento que se hace a una persona, miramiento, consideración, deferencia” (RAE, 2021). El respeto se une con la obediencia que se dedica a una persona; que implica atención y cortesía, por lo que, también es un valor el cual consiente a la persona en reconocer, aceptar, apreciar y valorar sus características, los derechos de los individuos y de la sociedad. (Jacques, 2019, edición 33, p.5)

#### **2.2.2.6. Dimensión calidad de atención: Indicador confianza.**

El concepto de confianza se explica como la “Determinación firme que se sostiene de una persona o de algo, certeza de una persona que tiene en sí mismo, suposición y opinión de sí mismo” (RAE, 2021). Como también es un sentimiento de seguridad que se obtiene sobre las propias capacidades y cualidades, que se produce en el interior del ser humano, mientras que, verifica su aptitud en las funciones realizadas y alcanza la habilidad para conservar relaciones de calidad con los demás. (Jacques, 2019, edición 34, p.5)

#### **2.2.2.7. Dimensión instalaciones físicas: Indicador ambiente limpio.**

Se define como un lugar higiénico, organizado y bien mantenido. Considerándose una tarea que debe formar parte del día a día de todos los profesionales, ya que este tipo de cuidados influyen tanto en la salud y como en el desempeño de sus actividades (Silva, 2022).

#### **2.2.2.8. Dimensión instalaciones físicas: Indicador orden de los productos.**

Permite cambiar de manera sencilla todos los productos de forma masiva por item, nombre, orden de venta, precio de venta, cifras de mercancías, fechas u orden específico, por categorías o subcategorías a otra, de manera ascendente o descendente, acoplándose a los requerimientos de la organización (Línea gráfica, 2021).

#### **2.2.2.9. Dimensión proactividad: Indicador experiencia de cliente.**

Hay infinidad de expresiones en la literatura sobre el concepto de una emoción. Se logra

determinar como una situación afectiva que los clientes experimenten, una respuesta subjetiva al entorno que viene acompañado de situaciones orgánicas influenciadas por la práctica. Igualmente, conlleva un ejercicio adaptativo de nuestro organismo del que nos rodea de un modo de ser más o menos temporal (Alfaro et al., 2019).

#### **2.2.2.10. Dimensión proactividad: Indicador conocimiento de los productos.**

Se considera una habilidad permanente en la atención al cliente, siendo apto de transmitir de manera efectiva para los clientes. Estar familiarizado con el producto permitiendo ofrecer el mejor servicio a los prospectos, con una claridad al hablar de lo que se está ofreciendo en sus características, beneficios, usos y necesidades de soporte (ByBH Group, 2021).

#### **2.2.2.11. Dimensión habilidades para la venta: Indicador satisfacción del cliente.**

Kotler, P. y Armstrong, G. (2013) consideran que la satisfacción del cliente se somete al trabajo percibido de un producto o servicio en conexión a las expectativas del cliente. En la funcionalidad del bien es menor a las expectativas deseadas, el cliente refleja disgusto o descontento. En cambio, si el resultado es igual a lo esperado, el cliente se sentirá complacido. En cambio, el desempeño es superior, los clientes se mantendrán felices y muy satisfechos. Las grandes empresas tienen como objetivo seducir a sus clientes garantizándole solo lo que pueden ofrecer y al final les entregan más de lo garantizaron. A los clientes contentos no únicamente realizarán compras repetitivas, sino también se consideran socios de venta voluntaria y “clientes fidelizados” que imparten para los demás sus excelentes atenciones.

Es un requisito de gran importancia para lograr cierta posición en las mentes de los consumidores y usuarios del segmento objetivo, por lo tanto, la satisfacción del cliente ha cruzado fronteras en el departamento de marketing, que constituye en uno de los primeros objetivos de las áreas operacionales de las compañías de éxito (Thompson, 2019).

#### **2.2.2.12. Dimensión habilidades para la venta: Indicador orientación al cliente en los productos.**

Es una posición constante de las empresas en descubrir y satisfacer toda necesidad e importancia de cada cliente, de manera interna y externa, que nos permiten aconsejar en vender los productos y servicios en las empresas de manera eficaz, en vista de que nos deja saber el producto que presentamos y adecuarlos a los requerimientos de los clientes (Ceupe, 2019).

## Capítulo III: Aplicación profesional

### 3.1. Contexto laboral situacional

#### 1. Fortalezas

La entidad donde se labora, Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., cuenta con diversas fortalezas de las cuales las más importantes son las siguientes:

- Es la única empresa dedicada a la distribución de marcas líderes en productos descartables importados y nacionales en las líneas de material médico y productos de indumentaria y seguridad, para las industrias alimentarias, pesca, agroindustria y minería a nivel de provincia que me permite competir.
- Cuenta con colaboradores calificados con experiencia y habilidades que ayudan en las operaciones administrativas y logísticas de la empresa.
- Mantiene convenios directos con marcas nacionales de empresas importadoras de Lima.
- Mantiene precios de distribuidor mayorista, que le permiten competir con las grandes empresas.
- Mantiene una variedad de maestro de productos de ambas líneas de negocio.
- Dispone de una cartera de proveedores por categorías, según tipo de productos de ambas líneas de negocio.
- Mantiene almacenes provisionales de proveedores del centro de Lima que son considerados centros de almacenaje externos de apoyo, que nos permiten distribuir a un punto céntrico y en menor tiempo hacia los almacenes de los clientes.
- La empresa, cuenta con un almacén ordenado y apilado que proporciona la búsqueda inmediata del producto requerido por el encargado.
- El área de distribución dispone de empresas de Courier en situaciones de emergencia para entregas de clientes industriales.
- El área comercial dispone de vendedores estratégicos con horarios especiales para clientes de grandes cuentas en la línea industrial, generando incremento en las ventas y programaciones de reparto de importancia.
- La gerencia de ventas mantiene políticas flexibles de negociación y de cobranza adecuada

a la situación crediticia del cliente según línea de negocio.

- La empresa mantiene un proceso de un plan operativo de contingencia ante situaciones no previstas para las áreas administrativas, comerciales, logística y financiera.

## **2. Debilidades**

Las debilidades de la empresa son las siguientes:

- Tiene recursos limitados de almacén que se detectan en situaciones de carga laboral del área.
- Dispone de un sistema de inventario básico.
- Cuenta con un almacén limitado, que afecta en la recepción de mercaderías de los proveedores.
- La programación de las capacitaciones de funciones del área de almacén y despacho no son coordinadas a tiempo.
- La coordinación entre el área de distribución y ventas no son las adecuadas.
- El área de cobranzas cuenta con facturas por cobrar atrasadas no mayor a un mes que afectan a la empresa.

## **3. Ambiente laboral**

En el ambiente laboral donde se labora, Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., se caracteriza por lo siguiente:

- Comprometidos por las funciones y la solidaridad entre los colaboradores.
- La gerencia y los jefes intermedios mantienen una buena relación con los colaboradores.
- Los sueldos y otros beneficios sociales son acordes de acuerdo con las responsabilidades y perfiles que cuenta cada colaborador en la empresa.
- La empresa, impulsa las oportunidades de crecimiento de ascenso entre sus áreas a los colaboradores.
- Los colaborados de cada área dispone de limitadas capacitaciones al año.
- En tiempos de menor trabajo el ambiente laboral se considera cálido y amigable entre áreas.
- La gerencia cuenta con un acercamiento cálido de interactuar con sus colaboradores.

- Los jefes intermedios en tiempos de arduo trabajo suelen esporádicamente cometer errores en la forma de corregir a los colaboradores del área.
- En la empresa se transmite y se educa la integración de trabajo en equipo entre las áreas.
- La empresa se encuentra en constante comunicación y/o participación con los proveedores y clientes en actividades comerciales y amicales.
- En la empresa se prohíbe la discriminación y acoso entre sus colaboradores de ningún tipo.

#### ***4. Condiciones de trabajo***

En las condiciones de trabajo donde se labora, Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., se caracteriza por lo siguiente:

- Las oficinas administrativas cuentan mantenimiento preventivo y como también nuevos en los equipos, sillas y escritorios de oficina en las áreas de la empresa.
- La empresa mantiene un sistema de inventario para sus operaciones.
- El área administrativa mantiene programaciones bimestrales en la reposición de útiles de oficina y de limpieza en todas las áreas.
- Cuentan con implementos de cocina para el horario de almuerzo y desayuno (microondas, utensilios, dispensador de agua y frigobar) adecuado para los colaboradores.
- La gerencia se preocupa en dar mantenimiento periódicamente en la oficina, almacén, equipos de cómputo, muebles, extinguidores y vehicular.
- La empresa cumple con sus pagos puntuales y brinda a sus colaboradores principales beneficios sociales de ley, disposición de medio día libre por cumpleaños, premiar al colaborador del mes, disponibilidad de ascenso dentro u otra área, uniformes por área y canastas navideñas.
- La empresa dispone a los colaboradores capacitaciones de ingreso y de procesos de acuerdo con el puesto contratado.
- La empresa, dispone de colaboradores con responsabilidades específicas de acuerdo con las necesidades por área.

#### ***5. Impacto de las condiciones de trabajo***



En los impactos de las condiciones de trabajo donde se labora, Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., se caracteriza por lo siguiente:

- Los equipos y muebles de oficina en buenas condiciones impactan en la comodidad y ambiente laboral anímico sobre las actividades y desenvolvimientos de los colaboradores en la empresa.
- La empresa mantiene un sistema de inventario con procesos logísticos básicos que impactan en los procesos actuales que limitan el análisis de los resultados para la toma de decisiones de principales gerencias.
- Las áreas reciben bimestralmente sus requerimientos de oficina y de limpieza, de esta manera, el tiempo programado mantiene un impacto de orden y control en la administración de economato, generando buenos hábitos en las áreas.
- La empresa genera un ambiente cálido y de casa, al disponer implementos adecuados de cocina para sus colaboradores en horarios de desayuno y refrigerio.
- Al mantener la empresa en buenas condiciones sobre sus instalaciones y equipos impactan en la buena imagen de la empresa y políticas de buen clima laboral sobre sus colaboradores.
- Las buenas atenciones que dispone la gerencia general sobre sus políticas de brindar principales y/o adicionales beneficios, impactan en el rendimiento, pensamiento, actitudes y aptitudes de los colaboradores sobre los resultados para la empresa.
- La empresa al brindar capacitaciones de ingreso y de procesos, impactan en el rendimiento y resultados favorables del colaborador sobre el cargo a desempeñar.
- La empresa al disponer de colaboradores con responsabilidades específicas impacta positivamente en los resultados de cada área, pero en tiempos de mayor demanda, esporádicamente se requiere de personal de apoyo.

### **3.2. Descripción de las actividades realizadas por el bachiller.**

Las funciones principales del puesto de jefe de logística, realizadas por el bachiller son las siguientes:

1. Dirigir las actividades logísticas y operativas relacionadas a las compras de materiales.
2. Planificar el orden de los procesos de compra, pago a proveedores, almacén y reparto.

3. Supervisar las actividades logísticas, de acuerdo, a la programación de productos y servicios.
4. Negociar con proveedores sobre precios, características del producto, plazos de entrega y métodos de pago en las dos líneas de negocio.
5. Supervisar y visar mensualmente los movimientos de inventarios de los ingresos y salidas de mercaderías en el sistema logístico.
6. Mantener reuniones de retroalimentación y mejora continua entre las gerencias.

Con la finalidad de describir mejor las actividades realizadas por el Bachiller, a continuación, se presentan las siguientes tablas:



**Tabla 1***Definición de contextos por función*

Función	Contexto	
Dirigir las actividades logísticas y operativas relacionadas a las compras de materiales.	Lugar	Departamento de Logística
	A partir de	Requerimientos, Orden de compra, Orden de Servicio.
	Con ayuda de	Personal de logística
	Solo o en equipo	Equipo
	Apoya a	Área de almacén, reparto y ventas
Planificar el orden de los procesos de compra, pago a proveedores, almacén y reparto.	Lugar	Departamento de Logística, Almacén y reparto
	A partir de	Requerimientos, Orden de compra, Orden de servicio, factura de compra
	Con ayuda de	Personal de logística y finanzas
	Solo o en equipo	Equipo
	Apoya a	Área de almacén y ventas
Supervisar las actividades logísticas, de acuerdo, a la programación de productos y servicios.	Lugar	Departamento de Logística
	A partir de	Requerimientos, Orden de compra, Orden de servicio y guía de venta
	Con ayuda de	Personal de logística, almacén y reparto.
	Solo o en equipo	Equipo

	Apoya a	Área de almacén, reparto y ventas
	Lugar	Departamento de Logística
Negociar con proveedores sobre precios, características del producto, plazos de entrega y métodos de pago en las dos líneas de negocio.	A partir de	Requerimientos, Orden de compra, Orden de servicio.
	Con ayuda de	Personal de logística
	Solo o en equipo	Equipo
	Apoya a	Logística y Ventas
	Lugar	Departamento de Logística y almacén
Supervisar y visar mensualmente los movimientos de inventarios de los ingresos y salidas de mercaderías en el sistema logístico.	A partir de	Requerimientos, Orden de compra, Orden de servicio y guía de venta
	Con ayuda de	Personal de logística, ventas y almacén.
	Solo o en equipo	Equipo
	Apoya a	Logística, almacén y Ventas
	Lugar	Departamento de Logística
Mantener reuniones de retroalimentación y mejora continua entre las gerencias.	A partir de	Procesos logísticos y ventas
	Con ayuda de	Gerencia y Jefaturas
	Solo o en equipo	Equipo
	Apoya a	Logística, Ventas y Finanzas

*Nota:* Datos tomados de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. (2022).

**Tabla 2**

*Tareas relacionadas con las funciones*

Función	Tarea 1	Tarea 2	Tarea 3	Tarea 4	Tarea 5
Dirigir las actividades logísticas y operativas relacionadas a las compras de materiales.	Reunión con el personal de logística para transmitir el procedimiento y objetivo del área.	Capacitar y facilitar la información de lo requerido.	Guía de procedimientos de las funciones.	Supervisar y controlar las actividades encomendadas	Medir y retroalimentar los resultados.
Planificar el orden de los procesos de compra, pago a proveedores, almacén y reparto.	Crear un grupo de trabajo por proyecto de línea de negocio.	Elaborar un cronograma de actividades sobre los plazos y condiciones de entrega por la línea de negocio.	Organizar las fechas de recepción por proveedor y línea de negocio.	Programar con el área de Finanzas las facturas de pagos a proveedores	Retroalimentar y supervisar la información de ingreso de mercaderías al sistema.
Supervisar las actividades logísticas, de acuerdo, a la programación de productos y servicios.	Semanal y quincenal solicitar reportes a los responsables por la línea de negocio.	Realizar reuniones de retroalimentación como planes de prevención.			

Negociar con proveedores sobre precios, características del producto, plazos de entrega y métodos de pago en las dos líneas de negocio.	Citar o llamar según cronograma y/o urgencias de requerimientos a proveedores, sobre una posible compra.	Habiendo pactado con el proveedor, se programa previo VB. de gerencia y finanzas la orden de compra y fecha de cobranza.	Se coordina la fecha de recepción y pago.		
Supervisar y visar mensualmente los movimientos de inventarios de los ingresos y salidas de mercaderías en el sistema logístico.	A la semana en día de bajo movimiento, se realiza un inventario selectivo al azar sobre el cruce de información movimientos físicos vs. sistema.	De acuerdo, al resultado se realizará una auditoria de un % de productos según reporte de inventario.	Finalmente, de los resultados generados se emitirá un plan de contingencia de prevención.		
Mantener reuniones de retroalimentación y mejora continua entre las gerencias.	Programar reuniones cada mes con las áreas de gerencia general, ventas y logística sobre los resultados.	Exponer y sustentar los resultados, analizando lo positivo o negativo de ello.	Implementar un programa de procesos de mejora continua.	Proponer e iniciar el programa con plazos y resultados.	Informar mediante una reunión a las gerencias sobre los resultados de mejora de corto y largo plazo.

*Nota.* Datos tomados de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. (2022).

**Tabla 3**

*Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 1:*

Dirigir las actividades logísticas y operativas relacionadas a las compras de materiales.

	Tarea 1	Tarea 2	Tarea 3
Materiales	Capacitación de funciones	Manual de procesos logísticos	Documento de funciones
Herramientas	Software	Folletos y videos	Presentación
Equipo	Laptop y proyector	Apuntes en un cuaderno	Laptop y proyector
Riesgos de accidentes provocados por	No aplica	No aplica	No aplica

*Nota.* Datos tomados de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. (2022).

**Tabla 4**

*Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 2:*

Planificar el orden de los procesos de compra, pago a proveedores, almacén y reparto.

	Tarea 1	Tarea 2	Tarea 3
Materiales	Reunión de capacitación	Requerimiento de actividades	Calendario de actividades
Herramientas	Manual	Software	Software
Equipo	Laptop y proyector	Laptop y proyector	Laptop y proyector
Riesgos de accidentes provocados por	No aplica	No aplica	No aplica

*Nota.* Datos tomados de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. (2022).

**Tabla 5**

*Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 3:*

Supervisar las actividades logísticas, de acuerdo, a la programación de productos y servicios.

	Tarea 1	Tarea 2	Tarea 3
Materiales	Reportes de resultados	Documento de propuestas de ideas	
Herramientas	Requerimientos	Software	
Equipo	Laptop	Laptop	
Riesgos de accidentes provocados por	No aplica	No aplica	No aplica

*Nota.* Datos tomados de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. (2022).

**Tabla 6**

*Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 4:*

Negociar con proveedores sobre precios, características del producto, plazos de entrega y métodos de pago en las dos líneas de negocio.

	Tarea 1	Tarea 2	Tarea 3
Materiales	Solicitud de cotización	Órdenes de compra y servicios	Calendario de programación
Herramientas	Requerimientos	Software	Software
Equipo	Laptop	Laptop	Laptop
Riesgos de accidentes provocados por	No aplica	No aplica	No aplica

*Nota.* Datos tomados de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. (2022).



**Tabla 7**

*Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 5:*

Supervisar y visar mensualmente los movimientos de inventarios de los ingresos y salidas de mercaderías en el sistema logístico.

	Tarea 1	Tarea 2	Tarea 3
Materiales	Reporte de inventarios	Informe de resultados	Informe de Plan de mejora
Herramientas	Software	Formato	Formato
Equipo	Laptop	Laptop	Laptop
Riesgos de accidentes provocados por	No aplica	No aplica	No aplica

*Nota.* Datos tomados de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. (2022).

**Tabla 8**

*Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 6:*

Mantener reuniones de retroalimentación y mejora continua entre las gerencias.

	Tarea 1	Tarea 2	Tarea 3
Materiales	Reunión de resultados	Informe de resultados	Informe de propuestas de mejora de procesos
Herramientas	Formato	Software	Software
Equipo	Laptop	Laptop	Laptop
Riesgos de accidentes provocados por	No aplica	No aplica	No aplica

*Nota.* Datos tomados de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. (2022).



**Tabla 9**

*Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 1:*

Dirigir las actividades logísticas y operativas relacionadas a las compras de materiales.

Tarea	Principios Fundamentales	Técnicas Especializadas de trabajo
Reunión con el personal de logística para transmitir el procedimiento y objetivo del área.	Conocimiento de compras y negociación	Especialización en Gestión Logística.
Capacitar y facilitar la información de lo requerido.	Conocimiento de productos en el rubro médico e industrial	Experiencia laboral en empresas de logística.
Guía de procedimientos de las funciones.	Conocimiento de software, procesos y sistemas de inventario	Cursos y experiencia en Sistemas logísticos.
Supervisar y controlar las actividades encomendadas	Revisar los procesos de compra.	
Medir y retroalimentar los resultados.	Analizar y emitir reportes de mejora de procesos.	

*Nota.* Datos tomados de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. (2022).

**Tabla 10**

*Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 2:*

Planificar el orden de los procesos de compra, pago a proveedores, almacén y reparto.

Tarea	Principios Fundamentales	Técnicas Especializadas de trabajo
Crear un grupo de trabajo por proyecto de línea de negocio.	Agrupar por grupos de colaboradores del área para las líneas de negocio.	Curso de Liderazgo.
Elaborar un cronograma de actividades sobre los plazos y condiciones de entrega por la línea de negocio.	Planificar los tiempos y procesos de compra según requerimientos de reposición de stock.	
Organizar las fechas de recepción por proveedor y línea de negocio.	Elaborar un cronograma de fechas de recepción de proveedores.	Curso de Gestión de proyectos.
Programar con el área de Finanzas las facturas de pagos a proveedores	Elaborar y derivar al área de finanzas el cronograma de facturas a vencer.	Cursos de procesos contables.
Retroalimentar y supervisar la información de ingreso de mercaderías al sistema.	Solicitar a los responsables de línea un informe del estado de las compras según cronograma.	

*Nota.* Datos tomados de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. (2022).

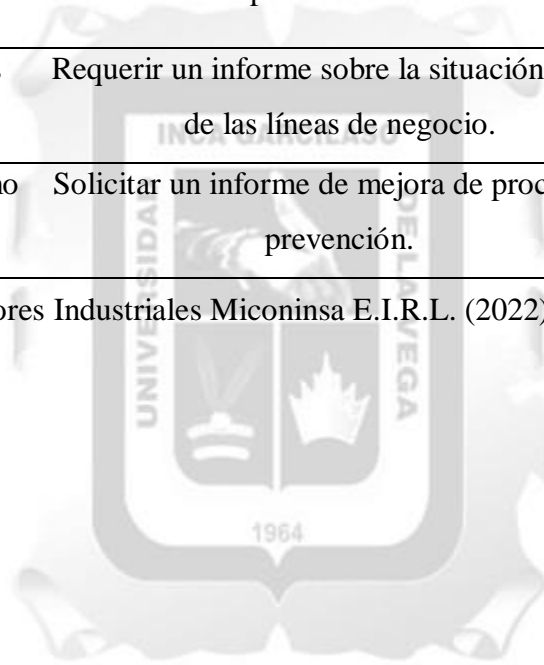
**Tabla 11**

*Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 3:*

Supervisar las actividades logísticas, de acuerdo, a la programación de productos y servicios.

Tarea	Principios Fundamentales	Técnicas Especializadas de trabajo
Semanal y quincenal solicitar reportes a los responsables por la línea de negocio.	Requerir un informe sobre la situación actual de las líneas de negocio.	Curso de Habilidades blandas.
Realizar reuniones de retroalimentación como planes de prevención.	Solicitar un informe de mejora de procesos y prevención.	

*Nota.* Datos tomados de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. (2022).



**Tabla 12**

*Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 4:*

Negociar con proveedores sobre precios, características del producto, plazos de entrega y métodos de pago en las dos líneas de negocio.

Tarea	Principios Fundamentales	Técnicas Especializadas de trabajo
Citar o llamar según cronograma y/o urgencias de requerimientos a proveedores, sobre una posible compra.	Programar reuniones presenciales o vía telefónica sobre la solicitud de cotización o requerimientos.	Curso de Negociación.
Habiendo pactado con el proveedor, se programa previo VB. de gerencia y finanzas la OC. y fecha de cobranza.	Coordinar con el proveedor sobre las condiciones y/o programación de entrega.	
Coordinar la fecha de entrega y facturación.	Formalizar las condiciones mediante correo electrónico y la orden de compra.	Experiencia en funciones de logística.

*Nota.* Datos tomados de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. (2022).

**Tabla 13**

*Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 5:*

Supervisar y visar mensualmente los movimientos de inventarios de los ingresos y salidas de mercaderías en el sistema logístico.

Tarea	Principios Fundamentales	Técnicas Especializadas de trabajo
Cada semana en días de bajo movimiento, realizar un inventario selectivo de productos al azar y el cruce de información de movimientos físicos vs. sistema.	Requerir un reporte de productos de mayor rotación para la revisión sobre los movimientos físicos (Kardex) y el sistema.	Curso de Gestión de Almacenes e Inventario.
De acuerdo, al resultado se realizará una auditoria de un % de productos según reporte de inventario.	Revisar y comparar los movimientos según documentos de ingresos y salidas.	Experiencia en análisis de tablas e indicadores.
Finalmente, de los resultados generados se emitirá un plan de contingencia de prevención.	Emitir un informe sobre los resultados y sugerir mejoras en el proceso.	

*Nota.* Datos tomados de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. (2022).

**Tabla 14**

*Materiales, herramientas, equipo y riesgos de accidentes de las tareas de la función 6:*

Mantener reuniones de retroalimentación y mejora continua entre las gerencias.

Tarea	Principios Fundamentales	Técnicas Especializadas de trabajo
Programar reuniones cada mes con las áreas de gerencia general, ventas y logística sobre los resultados.	Informar mediante correo corporativo a las áreas competentes sobre la programación de reunión de resultados.	
Exponer y sustentar los resultados, analizando lo positivo o negativo de ello.	Sustentar los incidencias y acciones sobre los resultados.	
Implementar un programa de procesos de mejora continua.	Plantear y sugerir métodos de mejora de procesos.	Curso de Gestión de procesos y mejora continua.
Proponer e iniciar el programa con plazos y resultados.	Detallar el programa de acuerdo con los tiempos y logros a obtener.	Especialización en Supply Chain Management
Informar mediante una reunión a las gerencias sobre los resultados de mejora de corto y largo plazo.	Impulsar o sugerir la propuesta de mejora en el caso si el proceso actual se considere crítico.	Curso de negociación y liderazgo.

*Nota.* Datos tomados de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. (2022).



## Capítulo IV: Aplicación práctica

### 4.1. Desarrollo práctico de las contribuciones planteadas por el bachiller en la empresa

En este capítulo, se presentan las contribuciones planteadas por el bachiller en la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., Lima, Perú, 2022. Para ello, se desarrollarán aspectos tales como: síntesis de la realidad problemática; problemas, hipótesis y objetivos; importancia para la empresa de la solución del problema; y propuesta de solución del problema.

#### 4.1.1. Síntesis de la realidad problemática

De acuerdo en la situación actual en que se ha terminado este 2022, después de una crisis sanitaria en la quinta ola por la pandemia del Covid-19, la actual guerra de Rusia y Ucrania, la reciente vacancia del expresidente Pedro Castillo Terrones por la actual presidenta Dina Ercilia Boluarte Zegarra y el constante cambio económico del mercado peruano que viene afectando en los sistemas de inventario y las ventas del sector estatal y privadas sobre los requerimientos de productos en la línea médica e industrial.

Ante la situación económica y la incertidumbre de la crisis política que lleva el Perú, viene afectando por los constantes disturbios, paros y huelgas, perjudicando los horarios de distribución y atención a nivel nacional. Por lo que, las demoras y cierres de establecimientos, oficinas, agencias de envíos y carga a nivel nacional, que logró perjudicar en los sistemas de inventarios por el sobre almacenamiento y stock de productos, generando los retrasos y postergaciones en las entregas de pedidos del día y programados, donde las ventas se vieron afectadas en el 2do semestre del 2022.

Dada estas circunstancias, por el entorno económico y político que cerro este 2022, con el actual gobierno de la presidenta Dina Ercilia Boluarte Zegarra, se ha logrado retener la incertidumbre económica que afectó el aumento de los costos de importación y el tipo de cambio en la moneda del dólar sobre los sistemas de inventario, pero la falta de acción y toma de decisión de los poderes del estado, sobre la incertidumbre económica y política del anterior gobierno y expresidente vacado, conlleva a no controlar estos aumentos de costos de importación, paralizando los requerimientos de las entidades del estado y privadas, y como también los disturbios y paralizaciones de carreteras que perjudicaron los retrasos en las entregas de pedidos; siendo un gran problema a resolver.

Para la empresa, considera de gran importancia como problema general, implementar un nuevo sistema de inventarios de producto para incrementar las ventas, debido que, las ventas a nivel de nacional se han visto afectadas por los errores y lentitudes del sistema de inventario, los procesos del sistema no son adecuados para el negocio, cuenta con accesos, reportes y una versión limitada que genera duplicidad y confusión en las cifras de inventario por series y lotes, la base de datos para el sistema de registro de la información del producto son de acceso limitado y básico para los ingresos y salidas de productos importados y nacionales de la línea médica e industrial, por lo que, es importante mantener controlado la información diaria del sistema de inventarios mediante indicadores de control de inventarios, métodos de valuación, sistemas de registro que serán de gran importancia de solución en los indicadores de calidad de atención, instalación física y manteniendo proactividad y habilidades para las ventas, que nos permitirá tener las operaciones controladas y adecuadas en tiempo real, sin contratiempos para la toma de decisiones de los procesos del sistema de inventario de producto que logrará incrementar las ventas del 2023, a nivel nacional.

#### ***Debilidades y amenazas de la empresa***

Las principales debilidades encontradas en el manejo de bienes de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. afectan considerablemente las actividades que se realizan, y son las siguientes:

#### ***Debilidades***

- La empresa se encuentra con recursos limitados de almacén que se detectan en situaciones de carga laboral del área.
- La empresa dispone de un sistema de inventario básico.
- La empresa cuenta con un almacén limitado, que afecta en la recepción de mercaderías de los proveedores.
- La programación de las capacitaciones de funciones del área de almacén y despacho no son coordinadas a tiempo.
- La coordinación entre el área de distribución y ventas no son las adecuadas.
- El área de cobranzas cuenta con facturas por cobrar atrasadas no mayor a un mes que afectan a la empresa.

Las amenazas a efecto de las debilidades encontradas pueden considerarse las siguientes:

### ***Amenazas***

- La frecuente inestabilidad política y económica afectan en los costos de importación y tipo de cambio del dólar.
- Las frecuentes paralizaciones por paros de carretera y enfrentamientos de huelgas de pobladores afectan en las ventas y distribución de productos a nivel nacional.
- Los problemas políticos afectan las necesidades de requerimientos de compra por las entidades del estado y empresas privadas.
- La incertidumbre de cambio de gobierno se ha visto afectado en el alza de precios y escases de productos de material médico e industrial.
- Los retrasos de entregas de mercaderías generados por los paros y movilizaciones de temas políticos afectan en el sobre costo de almacenamiento y cancelación de pedidos.
- Los constantes enfrentamientos de temas políticos afectan a la economía del país, por lo que, las ventas tienden a bajar y la rotación de salida de productos disminuye, y los sistemas de inventarios generan sobre costos, que afectan en los activos y pasivos de la empresa.

#### **4.1.1.1. Análisis PESTLE**

Las principales factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, legales y ecológicos que la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., afectan considerablemente las actividades que se realizan, y son las siguientes:

- **Factores Políticos**

Debido a la coyuntura política por la que se encuentra el Perú al 2022, nos encontramos por una frecuente inestabilidad política de cambios o vacancias presidenciales y también de gabinete de los poderes del estado. El gobierno peruano representado por la actual presidencia de la república Dina Ercilia Boluarte Zegarra oficializó un Decreto supremo N° 143-2022-PCM, comunicando sobre el actual estado de emergencia, a nivel nacional por un periodo a 30 días calendario, donde la Policía nacional del Perú que mantiene el control del orden interno, con el adecuado apoyo por las fuerzas armadas. (Gob.pe, 2022) El pleno del congreso promulgó el

proyecto ley N°31564 sobre la Prevención y mitigación del conflicto de intereses en el acceso y salida del personal del servicio público a fines del 2022 (El Peruano,2022).

- **Factores Económicos**

De acuerdo, con información de Sunat en sus cifras, se refleja un incremento en las importaciones durante el primer trimestre del 2022, con altos costos del producto, transporte. (Comex Perú, 2022). La constante crisis en Perú y una economía peruana y efectos de la inflación mundial, nos ha llevado a una desaceleración marcada de desabastecimiento que nos ha mantenido en la cuerda floja sin cumplir a las metas puestas por el MEF y el BCR. (Espinoza, C. y Igor, C., 2023).

En ese sentido, el tipo de cambio en la moneda del dólar se ha visto inestable durante el año 2022, iniciando con un alza debido a los efectos de la coyuntura política de S/.4,00 por el estado de emergencia sanitaria, manifestaciones y huelgas, pero culminó la jornada de diciembre de S/.3.8450, según la entidad del Banco Central de Reserva del Perú (BCR). (Ybañez, I., 2022).

- **Factores Sociales**

Debido a la pandemia, los efectos sociales que mantiene el Perú han quedado afectado por la inseguridad ciudadana a nivel nacional, como también las frecuentes manifestaciones, paralizaciones de transportes, y discrepancias políticas, han generado que enfrentamientos y la delincuencia se mezcle en la sociedad, generando criminalidad, robos y muertes a nivel nacional, donde también hemos caída en la posición de 61 al 67 de 169 países evaluados, del índice de progreso social mundial 2022 (Gestión.pe, 2022).

- **Factores Tecnológicos**

Asimismo, la empresa de servicios de sistemas de gestión empresarial y facturación electrónica, realizan actualizaciones y mantenimientos preventivos de los procesos del sistema de inventario, de acuerdo, a las necesidades del área y la gerencia.

En ese marco, los procesos del área en ciertos periodos se realizan de accesos a nuevos procesos en sistemas tecnológicos que son de soporte para cruzar la información, que determinan los resultados de análisis finales en los inventarios.

En ese sentido, la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT), mediante Resolución N. 000128- 2021- Sunat, designo nuevos cambios de emisores

electrónicos para el 2022, en el sistema tecnológico de documentos contables, tales facturas, notas de débito, crédito y guías electrónicas. (Sunat, 2022).

- **Factores Legales**

Asimismo, mediante la presidencia de la república declara mediante Decreto Supremo N. 144-2022-PCM, realizar una inmovilización social y obligatoria de todas las personas en sus casas, por la actual situación de conflicto político de manifestaciones, bloqueos de carreteras en la zona sur del Perú en contra del gobierno de la actual presidenta de la república Dina Ercilia Boluarte Zegarra, y los opositores de incitar la violencia, por el término de cinco días calendario para 15 provincias a nivel nacional en horarios establecidos, sin afectar las actividades diarias de cada ciudadano. (El peruano, 2022).

- **Factores Ecológicos**

La gerencia, mantiene una política de uso de suministros biodegradables (bolsas, platos, cucharas, cubiertos, vasos, entre otros), para las actividades sociales y de cumpleaños de los colaboradores en la empresa, en referencia a la ley N° 30884, Ley que regula el plástico de un solo uso y los recipientes y envases descartables. (El peruano, 2022).

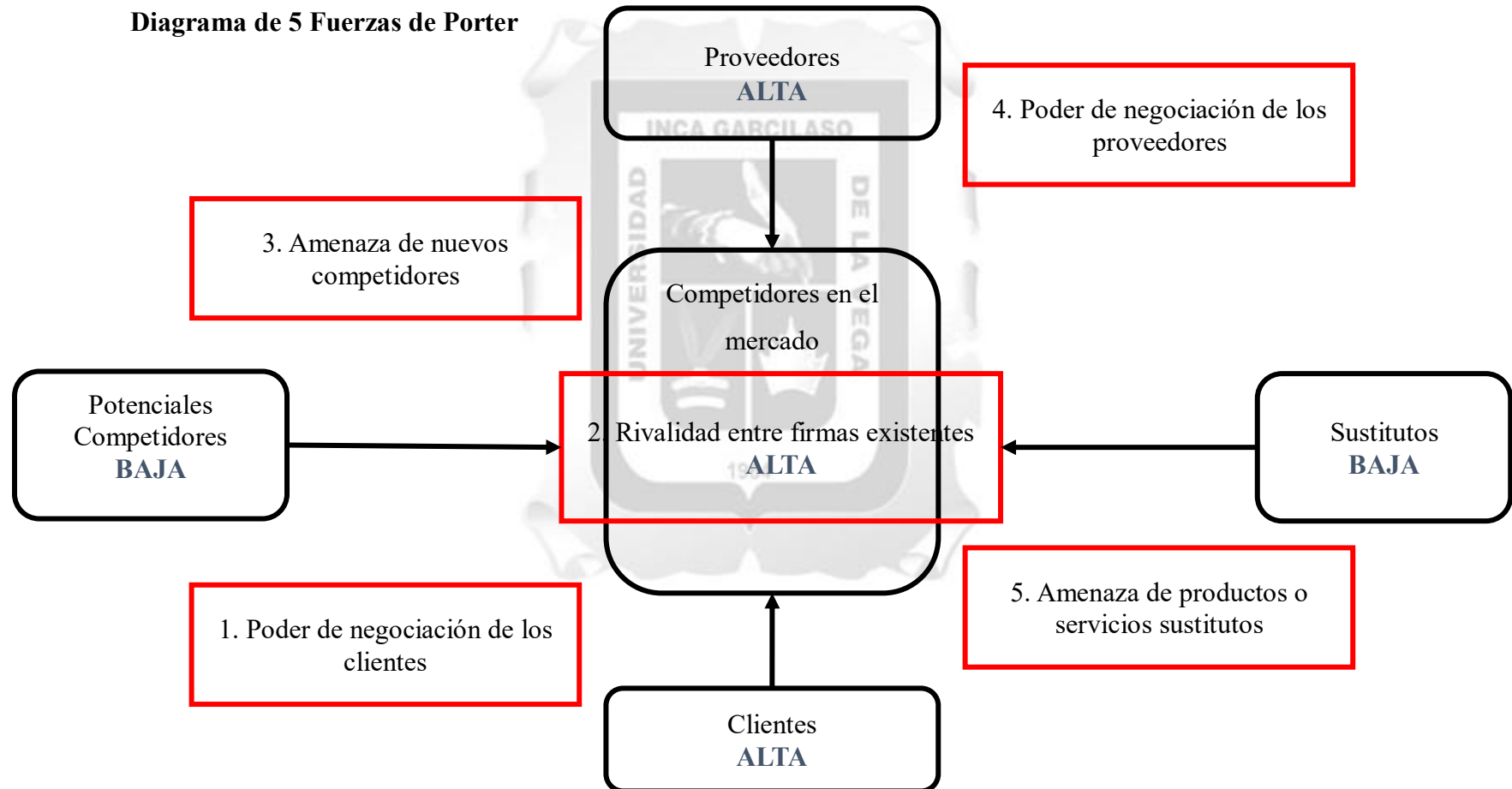
La empresa mantiene una política de enseñanza y de un ambiente limpio en los departamentos con la clasificación de colores, tales: aprovechables (verde), orgánicos (marrón), generales (negro), peligrosos (rojo) para el almacenamiento de residuos, en referencia a la resolución directorial N. 003-2019-INACAL/DN. (Ministerio de ambiente, 2019).

#### 4.1.1.2. Análisis diagrama de 5 fuerzas de Porter de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L.

El principal diamante de fuerzas de Porter que la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. mantiene considerablemente las actividades que se realizan, y son las siguientes:

**Figura 2.**

**Diagrama de 5 Fuerzas de Porter**



Fuente: (Porter, *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing and Competitors*, 1980).  
<http://www.mim.ac.mw/books/Michael.%20E.%20Porter%20-%20Competitive%20Strategy.pdf>

A continuación, se explica con más detalle de cada una de las cinco fuerzas de Porter:

1. Poder de negociación de los clientes: Alta. La exigencia de los clientes para las especificaciones de los requerimientos y costos es alta.
2. Rivalidad entre firmas existentes: Alta. Se encuentra una gama de competidores en el mercado de acuerdo con las líneas de negocio, siendo alta.
3. Amenaza de nuevos competidores: Baja. Existen limitadas empresas en lima metropolitana dedicadas a la importación, distribución y comercialización de productos en la línea médica quirúrgico descartable y/o industrial.
4. Poder de negociación con los proveedores: Alta. La rivalidad de los competidores, se requiere una gran búsqueda de proveedores y analizar la mejor propuesta, y poder disponer y competir para los grandes clientes del sector salud, alimentario, fabricación, pesca y minería.
5. Amenaza de productos o servicios sustitutos: Baja. Existen limitadas empresas que puedan ofrecer productos en las líneas de negocio.

#### 4.1.2. **Problemas, hipótesis y objetivos**

##### 4.1.2.1. **Problema general.**

A continuación, se presenta el problema general:

¿Qué relación existe entre el sistema de inventario y las ventas de la empresa

Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. Lima, Perú, 2022?

##### 4.1.2.2. **Problemas específicos.**

Por lo general, se detalla los problemas específicos:

1. ¿Qué relación existe entre el control de inventarios y las ventas de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. Lima, Perú, 2022?
2. ¿Qué relación existe entre el método de valuación y las ventas de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. Lima, Perú, 2022?
3. ¿Qué relación existe entre el sistema de registro y las ventas de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. Lima, Perú, 2022?

##### 4.1.2.3. **Hipótesis general.**

Por lo tanto, se presenta la hipótesis general:

Existe relación entre el sistema de inventario y las ventas de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., Lima, Perú, 2022.

##### 4.1.2.4. **Hipótesis específicas.**

Para ello, se detalla las hipótesis específicas:

1. Existe relación entre el control de inventarios y las ventas de la empresa Proveedores

Industriales Miconinsa E.I.R.L., Lima, Perú, 2022.

2. Existe relación entre los métodos de valuación y las ventas de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., Lima, Perú, 2022.

3. Existe relación entre los sistemas de registro y las ventas de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., Lima, Perú, 2022.

#### **4.1.2.5. Objetivo principal.**

A continuación, se detalla el objetivo principal:

Determinar la relación que existe entre el sistema de inventario y las ventas de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. Lima, Perú, 2022.

#### **4.1.2.6. Objetivos específicos.**

Por lo general, se plantean los objetivos específicos:

1. Encontrar la relación entre el control de inventario y las ventas de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. Lima, Perú, 2022.

2. Identificar la relación entre el método de valuación y las ventas de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. Lima, Perú, 2022.

3. Determinar la relación que existe entre el sistema de registro y las ventas de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. Lima, Perú, 2022.

#### **4.1.3. Importancia para la empresa de la solución del problema**

La importancia para la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., de la solución del problema, se presente en este trabajo de Suficiencia Profesional es dos partes: Importancia teórica e importancia práctica.

##### **4.1.3.1. Importancia teórica.**

Conocer la calidad de los sistemas de inventario y su relación con el nivel de las ventas de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., Lima, Perú, 2022, desde el punto de vista teórico, son desarrollados por los siguientes autores:

Se considera el concepto de sistema de inventario como una parte que proporciona la estructura de la organización y las políticas de poder mantener y controlar los productos como existencia. Por tanto, es responsable de requerir y recibir los bienes, estableciendo los tiempos de realizar los pedidos y mantener un registro de lo requerido en cantidades ordenadas y a quién. Como también el sistema debe realizar los seguimientos, sobre si el proveedor recibió el pedido, si se envió, control en las fechas correctas, saber si se estableció los procedimientos de volver a requerir o realizar devoluciones de productos defectuosos (Barrera, C., 2017).



De acuerdo con los autores Kotler, P. y Armstrong, G. (2013). mencionan que muchas empresas sostienen que los clientes no comprarán regular mercancías de la tienda salvo que lleven a cabo un gran esfuerzo de las ventas y promociones de mayor grado. Las ventas por lo general se practica con los productos no encontrados, aquellos productos y servicios que los compradores no piensan adquirir, entre ellos, como pólizas de seguro y/o donaciones de sangre. Las indicadas son las industrias que deben ser buenas para vigilar a los prospectos y ofrecerles los beneficios del bien o servicio. En cierta medida, una venta tan agresiva tiene altos riesgos. Solo se enfocan en llevar a cabo las transacciones de ventas en vez de concentrarse en construir conexiones rentables de largo plazo con los clientes. (Kotler, P. y Armstrong, G. 2013). El propósito de las compañías es vender con frecuencia lo que las empresas de fábrica, más que fabricar son lo que requiere el mercado. Consideran que a los clientes a quienes lograron convencer en su compra, les gustara el producto, o de lo contrario, a lo mejor olvidarán su desilusión y volverán a comprar de nuevo más adelante. Por lo general, son supuestos erróneos. Reflejan cierta posición de dentro hacia fuera: inicia en la empresa, enfocado en los bienes existentes de la compañía y necesita mucho trabajo de las ventas y las promociones para lograr las ventas lucrativas. Se focaliza primordialmente en convencer a los clientes y lograr las ventas de corto plazo sin preocupación por quién comprar o por qué.

#### **4.1.3.2. Importancia práctica.**

Desde el punto de vista práctico, y considerando los problemas y objetivos presentados, la importancia de este trabajo de Suficiencia Profesional para la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. se explica a continuación:

Para la empresa, considera de gran importancia como problema general, en proponer e implementar el sistema de inventario, debido que, las ventas a nivel de nacional se han vistos afectadas por las fallas y lentitudes del sistema, limitados reportes de resultados, duplicidad de las cifras por series, control y actualización de lotes en cifras negativas, registros con información básica de ingresos y salidas de productos importados y nacional en la línea médica e industrial, por lo que, es importante dar solución para lograr mantener las operaciones con información actualizada en línea, sin contratiempos y así poder incrementar las ventas a nivel nacional en los sectores de la salud, pesca y minería.

En consecuencia, para la empresa considera de gran importancia en dar mejoras de reingeniería y de implementación de procesos, que se han visto en las principales debilidades encontradas y éstas afectan en el manejo de las operaciones logísticas y administrativas diarias que se realizan.

Dada estas circunstancias, para la empresa considera de gran importancia en los problemas específicos, debido que, en el control de inventarios se evitará el descontrol y desorden de los productos en referencia de lo físico vs. Sistema, por lo que, evitaremos reducir ventas anuladas, por no mantener controlado los sistemas de información al día.

En este sentido, para la empresa considera de gran importancia en los problemas específicos, que en el método de valuación se considera ordenar y clasificar las compras de productos, mediante un proceso de estimación del valor monetario, que ayuden a la empresa a administrar los balances de inventario a nivel contable, mediante el método PEPS (primeras entradas – primeras salidas); UEPS (últimas entradas – primeras salidas); CPP (costo promedio ponderado), por lo que, tendrá un impacto directo y controlable en los estados financieros, y mejores resultados en los indicadores de rendimientos de la empresa.

Asimismo, para la empresa considera de tal importancia en los problemas específicos, siendo el sistema de registro que se considera implementar un modelo de control en los registros para la gestión del sistema de inventarios y del almacén, por lo que, se debe tener en cuenta el tipo de productos de almacenar de acuerdo en el equilibrio del almacenamiento innecesario, como también, en el personal, transporte, mantenimiento, requisitos y entregas del proveedor, entregas y ciclo de vida de los productos y del cliente, que ayudarán en el proceso del sistema de registro y en el incremento de las ventas de la empresa.

#### ***4.1.4. Propuesta de solución del problema***

Para este trabajo de Suficiencia Profesional y, como parte del desarrollo práctico de las contribuciones planteadas por el bachiller en la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., Lima, Perú, 2022, se plantean dos propuestas de solución a la problemática encontrada: (1) Implementación de un nuevo Sistema de inventario de producto para incrementar las ventas, y (2) Trabajo de campo.

##### **4.1.4.1. Propuesta 1: Implementación de un nuevo Sistema de inventario de producto para incrementar las ventas de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa.**

En primer lugar, se propone la implementación de un nuevo sistema de inventario de producto para incrementar las ventas de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa, Lima. Por este motivo, las ventas a nivel de nacional se han visto afectadas por los errores y lentitudes del sistema de inventario, los procesos del sistema no son adecuados para el negocio, cuenta con accesos y una versión limitada, genera duplicidad y errores de series y lotes, la base de datos de los registros de información de productos es limitado y básico en los reportes de inventario.

Dada estas circunstancias, por el entorno empresarial que cerró este 2022, y empieza el 2023, mediante una gran incertidumbre económica y política que viene afectando en las actividades diarias en la cadena de suministro, ventas y distribución de productos en la línea médica e industrial, debido a los constantes disturbios y paralizaciones en el sur del país, que nos vemos, afectados en los sistemas de inventarios y ventas.

Por esta razón, se considera importante implementar un nuevo sistema de inventarios de producto que nos permite incrementar las ventas para mantener con exactitud las operaciones controladas y la información diaria del sistema de inventario en tiempo real mediante procesos de control de inventario, métodos de valuación y sistemas de registro que influyan en la toma de decisiones por la gerencia general y jefaturas de los resultados de indicadores del sistema de inventarios y ventas en la empresa.

Según, Llanos (2018) menciona a las empresas sean pequeñas o medianas la necesidad de tener un control exhaustivo de sus almacenes, a través de, la implementación de un sistema de gestión de inventarios que les permita maximizar los procesos de almacenaje, recepción y atención de clientes, como parte de sus objetivos estratégicos.

De esta manera, se considera importante mencionar las oportunidades de la empresa.

#### ***4.1.4.1.1. Oportunidades***

Las oportunidades de gran importancia para la empresa son las que se mencionan de la siguiente manera:

- La inyección de inversión de capital extranjero para los sectores en minería, industrial, construcción, pesca y salud genera un impacto positivo en las ventas.
- Los nuevos proyectos de compra de entidades del estado del 2023, de largo plazo en el sector salud y construcción, producirán un aumento en las ventas.
- A consecuencia de la pandemia, entidades del estado y privadas de salud generan mayor inversión de compra de productos de material médico a nivel nacional.
- Nuevas tecnologías aplicadas en los sistemas de proceso logístico y ventas.
- Mejora continua de procesos logísticos, que incrementan las ventas.

#### ***4.1.4.1.2. Objetivos del nuevo sistema de inventarios de producto***

En atención a la gerencia; se presentará las principales ventajas del nuevo sistema de inventarios de producto seleccionado frente al sistema actual, se describe de la siguiente manera:

- Aumentar la productividad del personal logrando dedicar mayor concentración en el análisis de indicadores.

- Digitalizar y automatizar el control de las funciones, con una base de datos veraz y detallada.
- Facilitar los procesos de gestión de inventario y ventas.
- Perfeccionar y medir el área de ventas mediante indicador de efectividad de ventas.
- Acceder a toma decisiones ante situaciones importantes empleando el módulo Manager mediante informes de indicadores de gestión.
- Brindar una calidad de atención a los clientes, trabajadores y proveedores a través de un sistema de inventarios de soporte técnico las 24 horas.
- Disminuir la complejidad de las funciones del usuario, mediante un software de gestión híbrido.
- Disponer de una diversidad de soporte técnico en línea, WhatsApp, capacitaciones y cursos virtuales durante las 24 horas.

#### ***4.1.4.1.3. Alcance del nuevo sistema de inventarios de producto***

El presente trabajo de implementación de un nuevo sistema de inventario de producto para incrementar las ventas será dirigido a los seis trabajadores de las áreas de gerencia, almacén y compra, ventas y contabilidad de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa, Lima, distrito de Santiago de Surco, Perú, motivo del cual, radica el problema de la empresa.

El presente trabajo del desarrollo de la propuesta constará por cuatro procesos de implementación del nuevo sistema de inventario de productos, de tal manera que, iniciará con la instalación y configuración del sistema, luego con la preparación de los datos de fuente del sistema actual, siguiendo con la capacitación técnica y módulos del sistema, y finalizando con el análisis de resultados. Por lo que, se estima un plazo de implementación del nuevo sistema de 40 días calendario en el mes de febrero 2023.

#### ***4.1.4.1.4. Desarrollo de la propuesta***

El actual sistema de gestión de inventarios con el que trabaja la compañía Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., tiene las siguientes (a) características, y (b) desventajas:

##### ***a. Características del sistema actual de la empresa***

- Sistema de administración y facturación con almacenamiento de datos de tablas con estructura de archivos Isam.
- Emite comprobantes electrónicos con envío a Sunat en archivos XML y PDF.
- Recepción de CDR que envié la Sunat u Ose.
- Publicación durante el año de archivos XML y PDF de comprobantes emitidos.
- Mantenimiento de ancho de banda mínimo 20 Mbps por usuario.
- Incluye certificado digital.

- Activación del sistema en 24 horas.
- Acceso de creación 1 empresa y moneda de acuerdo a necesidad del cliente.

**b. Desventajas del sistema actual de la empresa**

- Los módulos del sistema de administración y facturación se encuentran en el panel central de la barra superior como pestaña y disponen de 1 a 5 comandos de funciones por área de cada módulo.
- La base de datos maestro a importar es de información básica y no específica.
- Utilizar otras herramientas de programas para analizar los resultados de interés.
- La disposición de opciones de análisis de reportes es de 5 a 8 operaciones, que no son de gran ayuda a la toma de decisiones de las actividades diarias.
- Las opciones de comando de operaciones y búsqueda por módulo son limitados para el control, método y sistemas de registro de inventarios.
- El módulo de ventas cuenta con limitados accesos de búsqueda de stock de tiempo real para ofrecer calidad de atención al cliente.
- No disponen de comandos de resultados de indicadores de medición.
- El sistema no cuenta con un módulo de gerencia que de acceso a las operaciones por área y ayude en la toma de decisiones.
- El sistema no permite mantener un control, procesos y resultados exactos en tiempo real que aporten a las actividades diarias, más bien, genera doble trabajo.

A continuación, se describe el nuevo Sistema de inventarios de productos que se propone, el que tendrá las siguientes (c) características:

**c. Características del nuevo sistema de inventario**

- Desarrollado con Tecnología de Microsoft Visual Studio: VB6, Visual.Net, C#, Xamarin, motor MS SQL Server y Azure para Cloud, software de gestión híbrido.
- Cuenta con soluciones para uso y procesamiento móvil, tabletas, laptops y computarizado en la nube “Cloud”.
- Facilidad de manejo mediante su diseño Visual Ergonómico y panel multi módulos.
- La atención de soporte técnico es de horario 24/7 de manera semipresencial.
- Actualizaciones y notificaciones por correo de en temas contables y financieras dispuestas por Sunat.
- Cuenta con la capacidad de multiempresa, multiusuario, multiempresa y bimonetario.
- Permite la catalogación, simplificación y especificación de los productos, documentos, fotos y lectura de código de barras.
- Inteligencia de negocios y tablero de indicadores y control gerencial.

- Permite diseñar y exportar plantilla de reportes en formato Excel, Word, Pdf y HTML.

#### **4.1.4.1.5. Procesos para la implementación del nuevo sistema**

La implementación del nuevo sistema de inventarios de productos deberá contar con los siguientes procesos: (1) Proceso de instalación y configuración de sistema, (2) Proceso de preparación de los datos maestros a ser importados, (3) Proceso de capacitación técnica y módulos del sistema, (4) Proceso de Análisis de resultados.

El esquema del presente trabajo de implementación del nuevo sistema de inventarios se presenta a continuación:

##### **1. Proceso de instalación y configuración de sistemas**

El equipo de trabajo de implementación del nuevo sistema de inventario revisará los puntos de conexión del servidor central y los equipos de cómputo de acceso de red en la oficina, detallando de esta manera:

- Configurar el acceso al servicio de Internet sin restricciones.
- Disponer de IP Publica para la publicación del SQLs.
- Acceso a los protocolos POP, SMTP, para el envío de documentos por correo.
- Opción para publicar directa o mediante NAT las bases de datos SQL con el puerto-1433.
- En caso de natear las conexiones se necesitará acceso al Router del Internet.
- Disponer de cuentas de correos para el envío de documentos electrónicos.
- Datos para los servidores de correos para la configuración de estos.
- Revisar y disponer de un antivirus actualizado.
- Armar e instalar los equipos de cómputo con los requerimientos técnicos para el servidor del nuevo sistema de inventario en las oficinas dispuestas del cliente.
- Contando con todo lo mencionado anteriormente, instalar el nuevo Sistema de inventario en el servidor central y máquinas.
- Revisar la correcta instalación del nuevo sistema y proseguir al siguiente proceso.

A continuación, se muestra en la tabla N°15 los requerimientos técnicos que necesita el nuevo sistema de inventario para la instalación del servidor central en una computadora de gran capacidad se detallan a continuación:

Tabla N 15: Requerimientos técnicos para el servidor donde se instalará el software

Requerimientos de Hardware	Características Mínimas	Características Recomendadas
Marca	Compatible	IBM/LENOVO, HP
Procesador	Intel Core i5	INTEL XEON Quad Core
Memoria	8 GB	16 GB
Disco duro	500 GB	1 TB
Requerimientos de Software	Características Mínimas	Características Recomendadas
MS Windows	Windows Servers 2008 R2	Windows Servers 2012 R2
MS SQL Server	SQL Server 2008. R2 o SQL Server. 2012 Licencia gratuitas Express Intercalación: Moderns Spanish CI AS	SQL Servers 2014 Licencia complet Standar Intercalación: Modern Spanish CI AS

*Fuente:* Datos de la empresa Proveedores Miconinsa

## 2. Proceso de preparación de los datos maestros a ser importados

En la fecha programada, continuando con los procesos de implementación del nuevo sistema, solicitar al cliente (coordinador de sistema) la preparación de los datos maestros que se detalla a continuación:

- Relevamiento de datos detallado y análisis de la información del sistema actual del cliente.
- El cliente debe revisar que los datos exportados del sistema actual sean compatibles para el nuevo sistema de inventario de productos.
- El consultor dispone al cliente una plantilla modelo de la data en archivo Excel.
- El cliente deberá llenar la plantilla modelo de la data maestro.
- El consultor realiza la configuración de fórmulas, parámetros y documentos del cliente, antes de la importación de datos.
- En el caso del cliente requiera adecuar, modificar o agregar datos al nuevo sistema será un costo adicional a la implementación.
- Contando con la aprobación y entrega de la data maestro del cliente, se dispone a la importación de base datos.
- Realizar reportes de revisión sobre la correcta importación datos.

## 3. Proceso capacitación técnica y módulos del nuevo sistema

Siguiendo con la programación de los plazos de actividades de implementación del nuevo sistema de inventarios, se detalla el proceso de capacitación técnica (1) y módulos (2) del nuevo sistema de inventario, a continuación:

### **3.1. Capacitación técnica del nuevo sistema**

El consultor o ingeniero, será el encargado de la capacitación técnica del nuevo sistema de inventarios para los responsables y usuarios de la empresa Miconinsa, se detalla a continuación:

- Asesoría para la creación de los archivos maestros que requiere el software.
- Asesoría para la migración de maestros desde hojas Excel u otras bases de datos.
- Asesoría para la migración de saldos iniciales en hoja Excel u otras bases de datos.
- Asesoría a los usuarios para determinar la fecha de corte y puesta en marcha real.
- Asesoría para tramitar la inscripción como facturador electrónico con Sunat.
- Asesoría de adquisición del certificado de firma digital.
- Entrenamiento a los usuarios que serán responsables de facturar electrónicamente.
- Entrenamiento a los soportes responsables de administrar el módulo de facturación electrónica.
- Asesoría para ejecutar pruebas de facturación electrónica con la web de pruebas de Sunat.
- Asesoría a los usuarios para ejecutar la facturación electrónica como proceso real.
- Asesoría en el uso del portal facturación de consultas de facturas electrónicas.
- Asesoría en el uso de creación a los usuarios y permisos de acceso.
- Asesoría en el uso del control y revisión de las actualizaciones de backups automáticos y de Sunat.
- Asesoría en el uso del teclado rápido para fácil uso del nuevo sistema.

### **3.2. Capacitación de módulos del nuevo sistema**

El consultor o ingeniero, será el encargado de la capacitación de los (a) módulos de inventario, (b) módulo de ventas y facturación (c) módulo de informes gerenciales, (d) módulo de compras, y (e) módulo de cuentas por cobrar del nuevo sistema de inventarios para los responsables y usuarios de la empresa Miconinsa, se detalla a continuación:

#### **a. Módulo de inventarios**

El módulo de inventarios cumple la función de la administración y transacción de procesos logísticos de almacenes, artículos, proveedores y transportistas. Por lo que, se detalla en subcategorías de comandos de funciones, que se mencionan como: (1) Base de datos, (2) Listados (catalogación), (3) Transacciones de operaciones, (4) Consultas de



movimientos, (5) Reportes logísticos, (6) Procesos, (7) Auditoria, (8) Configuración del sistema y (9) Herramientas que se describen a continuación:

1. Asesoría en el uso y sistema de registro adecuado de la base de datos en los tipos y clase de familia de artículos, proveedores, clientes, almacenes, transportistas y mantenimiento de kits, series y lotes.
2. Asesoría en el uso adecuado del sistema de registro del listado de catálogo de artículos, clientes, proveedores, ubicación y artículos con precios.
3. Asesoría en el uso de las transacciones de las notas de ingreso y salida de artículos, transferencia entre almacenes, transferencia de conversión de unidad, notas de ajustes, procesos de guías, ingreso por compras y manejo de kits.
4. Asesoría en el uso de consultas de stocks, documentos, proveedores por artículo, documentos valorizados y resumen anual por artículos.
5. Asesoría en el uso de búsqueda de reportes de inventario en unidades, valorizado, documentos de almacén, ingresos y salidas de compras, logísticos, despachos por artículos y registro de consignaciones.
6. Asesoría en el uso adecuado de procesos de corrección de documentos, procesos por recalculo, valoración de inventarios, inventario físico y contabilización.
7. Asesoría en el uso de interpretación de auditoría de artículos sin familia, artículos con saldos negativos, lotes con stock negativos, artículos no existentes con movimiento, artículos con lotes descuadrados, documentos sin valorizar, tipos de cambio no registrados, reporte de ajustes al sistema y verificación de documentos.
8. Asesoría en el uso adecuado de configuración del nuevo sistema en creación de empresas o almacén, cambiar empresa o almacén, cambiar fecha del sistema, fondo de pantalla.
9. Asesoría en el uso adecuado de herramientas de verificación de base de datos, corregir numeración de almacenes, corregir tipo de cambio de documentos, revisión de impresión y utilidades de base de datos.

#### **b. Módulo de ventas y facturación electrónica**

##### **• Módulo de ventas**

El módulo de ventas cumple con la función comercial y facturación que la administración requiere para los procedimientos de dimensión de la calidad de atención, instalaciones comerciales, proactividad y habilidades que brinda los asesores comerciales. Por lo que, se detalla en subcategorías de comandos de funciones, siendo tales: (1) Base de

datos, (2) Listados, (3) Ventas, (4) Procesos, (5) Consultas, (6) Reportes, (7) Configuración del sistema y (8) Herramientas que se describen a continuación:

1. Asesoría en el uso adecuado del sistema de registro de artículos, clientes, tipo de clientes, configuración de cuentas documentos y familia, vendedores, tabla de ayuda y asientos de ventas.
2. Asesoría en el uso de búsqueda de listados de catálogos de artículos, clientes, listado de precios, listado de precios por familia y precios de ambas monedas.
3. Asesoría en el uso adecuado de la emisión y operaciones de documentos de venta, ingreso rápido de factura/boleta, punto de ventas, punto de venta rápido, factura guía, guía de venta, facturar guías de venta, cotizaciones, pedidos y guía de pedido.
4. Asesoría en el uso correcto de procesos en modificación de documentos, guías, cotizaciones, eliminación de documentos, guías, cotizaciones, pedidos, anulación de documentos y guías, actualiza el estado de pedidos, letras, generar asientos de ventas, cancelación, documentos no contabilizados, generación y cierre de ventas mensuales, abrir mes cerrado.
5. Asesoría en la búsqueda de consultas de documentos, cotizaciones, pedidos, guía de ventas, stock, comisiones por vendedor, Kardex de precios, ventas de artículos.
6. Asesoría en la búsqueda de reportes de informes diarios, ventas mensuales, análisis de ventas, registro de ventas, documentos emitidos, ventas comprometidas, lista de documentos, planilla de despacho, facturas pendientes de despacho, reporte anual comparativo x artículo.
7. Asesoría en el uso adecuado de configuración de crear datos del nuevo sistema, tabla de documentos, configuración/ canje de letras, puntos de venta, formatos de impresión y exportar movimientos.
8. Asesoría en el uso adecuado de las herramientas del nuevo sistema en verificar bases de datos, verificar menú, revisión de impresión, utilidades de base de datos y declaración jurada informativa.

- **Módulo de facturación electrónica**

El módulo de facturación electrónica que el área comercial requiere para los procedimientos en la calidad de atención, instalaciones de oficina, proactividad y habilidades de los asesores comerciales. Por lo que, se detalla en subcategorías de comandos de funciones, siendo tales: (1) Comerciales, (2) Financieros, (3) Resúmenes y reversiones, (4) Recepción, (5) Reportes, (6) Configuraciones, y (7) Ir a, que se describen a continuación:

1. Asesoría en el uso adecuado comercial de la revisión de los documentos contables siendo la factura, boleta, nota de crédito, nota de débito y guías de remisión.
2. Asesoría en el uso adecuado financiero de revisión de las retenciones y percepciones.
3. Asesoría en el uso adecuado de la revisión de los resúmenes y reversiones de resumen diario de boletas, resumen de anulaciones y listado de reversiones.
4. Asesoría en el uso adecuado de revisar la recepción de la bandeja de recepción CPE y la consulta de documentos recibidos.
5. Asesoría en el uso de revisión de reportes de listado de ventas electrónicas, estado de documentos emitidos y comprobantes anulados.
6. Asesoría en el uso adecuado de revisión de configuraciones de catálogos Sunat, configuración de empresas, administradores, usuarios generales, configurar reportes, cambiar empresa verificadora de base de datos, carga de CDR y cambiar fondo.
7. Finalmente, la asesoría del uso adecuado y revisión de Ir a consulta de validez de CPE, ir al módulo de facturación y sitios web de ingreso al portal Sunat.

#### **c. Módulo de informes gerenciales**

El módulo de informes gerenciales cumple adecuadamente con las funciones de consolidar informaciones gráficas, analíticas y resumidas en los distintos módulos en la toma de decisiones que requiere la gerencia general mediante los indicadores de medición.

Por lo que, se detalla en las subcategorías de comandos de funciones del portal de consultas web dashboard cloud, tableros de control de gerencia con diseños en 2d y 3d.

En ventas permite consultar, análisis con utilidades y ranking de ventas y reportes gráficos, como también, en inventarios que permite consultar, movimientos y stock de artículos, comparativos anuales de compras y ventas, Kardex y consumo por centro de costos.

En compras permite consultar, situación de las órdenes de compras mediante gráficos estadísticos y también en cuentas por cobrar permite la consulta de estados de cuentas y proyecciones con análisis de morosidad y los saldos por cliente.

#### **d. Módulo de compras**

El módulo de compras cumple adecuadamente con las funciones para automatizar los procesos de gestión de abastecimientos de artículos de todo tipo de empresa que permite lograr mayor eficiencia logística que optimiza los controles de compra.

Por lo mismo, se detalla en las subcategorías de comandos de funcionalidades de revisar el detalle de las órdenes de compra en cualquier dispositivo móvil desde cualquier parte, emite cotizaciones y genera órdenes de compra y servicio, interface con el módulo de

contabilidad, inventarios, y cuentas por pagar, reportes de análisis y liquidación de compras, aprobaciones de requerimientos, emisión de detracciones, entre otras más.

#### **e. Módulo de cuentas por cobrar**

El módulo de cuentas por cobrar cumple adecuadamente con las funciones que permite automatizar las gestiones de cobranzas a los clientes, que permite facilitar el control y el análisis de las cuentas por cobrar.

Por lo mismo, se detalla en las subcategorías de comandos de funcionalidades de la creación de clientes en la web de Sunat, registros de límites de créditos para cada cliente, impresión de letras en formato pre impreso, registro de la situación de las letras, canjes, renovaciones y financiamiento de letras, consultas y reportes de saldos por cobrar, interface con el módulo de ventas, cobranza múltiple de conceptos de efectivo, generar documentos de percepciones, archivo pdt 697 agentes de percepción, percepción de cobranzas múltiple, generación de documentos contables, proceso de factoring y manejo de cheques.

#### **4. Proceso de análisis de resultados**

El coordinador de sistema de Miconinsa tiene la labor de velar que se cumplan adecuadamente los procesos, con la finalidad de informar a la gerencia general el seguimiento minucioso de la implementación del nuevo sistema de inventarios monitoreado y controlado, a través, de un informe del lanzamiento de presentación de implementación del nuevo sistema de inventario, con fecha de producción en el mes de febrero del 2023, para seis usuarios durante 12 meses con posibilidad de renovación de contrato.

El tiempo de implementación del nuevo sistema de inventarios, se estableció en un plazo de 40 días calendarios distribuidos en 80 horas, según detalla la tabla N°17 Plazos de implementación de actividades del nuevo sistema. (diagrama de Gantt)

Se detalla, a continuación, Tabla N°16 Presupuesto de costos de implementación del nuevo sistema de inventario de productos, se propone el costo del nuevo sistema de inventarios en base a módulos de seis usuarios, de un pago por única vez:

Tabla N 16: Costos del nuevo Sistema de inventario de productos

COTIZACION DE VENTA DEL SISTEMA Versión: Empresas	CANTIDAD	TOTAL, US\$
Software – INVENTARIOS	01 servidor + 05 PC	\$550.00
Software – VENTAS, C x COBRAR	01 servidor + 05 PC	\$550.00
Software – COMPRAS	01 servidor + 05 PC	\$450.00
Software – FACTURACIÓN	01 servidor + 05 PC	\$550.00
Valor del Software US dólares		\$2,100.00
Descuento especial por pago al contado		-\$798.30
Valor de Venta US dólares		\$1,301.70
IGV 18%		\$234.31
Valor de Venta US dólares		\$1,536.01

*Fuente:* Datos considerados por Miconinsa E.I.R.L.

Al finalizar la puesta en marcha del nuevo sistema de inventarios de productos y el análisis favorable de resultados mediante indicadores de medición, se procederá a la firma del contrato, mediante la aprobación de la propuesta.

Por lo que, mantendrá un gran impacto positivo en los procesos y controles del nuevo sistema de inventario que beneficia en el incremento de las ventas de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa, que permitirá optimizar y solucionar el problema principal y objetivo del presente trabajo.

#### **4.1.4.1.6. Indicadores de medición del nuevo sistema de inventario**

Un indicador se define al desempeño de aquellas acciones consideradas relevantes para el logro de los objetivos en la organización, y se pueden ser medidos en términos de la contribución a las metas de la empresa. Su continuo monitoreo que permite establecer e identificar los diversos síntomas que se reflejan del desarrollo normal de las actividades (Cruz, 2017).

Para medir la implementación del nuevo sistema de inventario, siendo el indicador de gran importancia para las operaciones de gestión de inventarios y administrativas, no obstante, al ser un nuevo sistema que influyen en diferentes etapas, para el indicador no se estima tener un resultado a corto plazo.

Para el nuevo sistema de inventario, se plantearon once indicadores de medición importantes para fortalecer el éxito de la implementación propuesta en la empresa:

#### **1. Indicadores de proceso: Eficacia y eficiencia**

Nos expresan y permiten establecer el logro de los objetivos y metas de relación con los resultados de proyectos, programas e implementaciones, mediante la productividad en el uso de los recursos (Contreras et al., 2017).

En este sentido, se quiere medir la eficacia en la empresa mediante la meta alcanzada entre la meta planeada multiplicado por cien y lograr el objetivo al 100% con la finalidad de lograr incrementar las ventas. A continuación, se muestra la fórmula de indicador de eficacia:

$$\text{I.E} = \frac{\text{Meta alcanzada}}{\text{Meta planeada}} * 100 = 100\%$$

**Meta: 100%**

En este sentido, se quiere medir el logro alcanzado entre los recursos disponibles multiplicado por cien y se logre el objetivo meta del 100% mediante la recepción, procedimientos y entrega de productos a través del tiempo en que se tarda revisar y dar ingreso en los almacenes. A continuación, se muestra la fórmula de indicador de eficacia:

$$\text{I.E} = \frac{\text{Logro alcanzado}}{\text{Recursos disponibles}} * 100 = 100\%$$

**Meta: 100%**

## **2. Indicador de inventario: Rotación de productos**

En este indicador, las ventas definen la rotación precisa del inventario, por tal sentido, se manipula mercaderías que ingresan y salen del almacén como un sistema cíclico y necesario (Ponce, 2014).

Por esta razón, se quiere medir la rotación de productos de la empresa, a través, de las ventas acumuladas entre las ventas promedio multiplicado por cien y lograr el objetivo meta del 100% mediante una revisión de reportes de inventario en periodos semanales, quincenales y mensuales, con la finalidad de mantener e identificar políticas de inventario según de nivel de frecuencia (baja, intermedia y alta) de rotación de productos y lograr así una excelente comunicación entre el cliente y proveedor.

A continuación, se muestra la fórmula de indicador de rotación de productos:

$$\text{R.I} = \frac{\text{Ventas acumuladas}}{\text{Venta promedio}} * 100 = 100\%$$

**Meta: 100%**

## **3. Indicador de inventario: Duración del inventario**

Para este indicador, también conocido como días de inventario por ser un indicador de gran importancia en el desempeño para las empresas que requieren un adecuado control de existencias de mercancías, por lo que, se tomarán análisis y acciones que le permitirá la

optimización de estas, y también en los resultados financieros y satisfacción del cliente (Ponce, 2014).

Por tal motivo, se quiere medir la duración del inventario de la empresa, por medio del inventario final entre las ventas promedio y lograr el objetivo meta del 100% durante los treinta días, determinando el número de días de espera en renovar la totalidad de stock del almacén, con el riesgo de pérdida o sufrir obsolescencia.

A continuación, se muestra la fórmula de indicador de duración del inventario:

$$D.I = \frac{\text{Inventario final}}{\text{Venta promedio}} * 30 \text{ días} = 100\%$$

**Meta: 100%**

#### **4. Indicador de gestión de retorno de mercaderías: Soporte de proveedores**

Por consecuencia, se requiere monitorear todas las actividades de requerimiento de mercancías logrando que se realice de una manera eficiente donde se evite pérdidas de mercancías (Aguilar, 2018).

Por lo tanto, se quiere medir el soporte de proveedores en la empresa, mediante el número de solicitudes atendidas entre el total de solicitudes a proveedores, con la finalidad de que las solicitudes a proveedores sean totalmente atendidas de manera eficiente y así lograr el objetivo meta del 100% y la adecuada rotación de inventarios y satisfacción del cliente en el corto tiempo posible.

A continuación, se muestra la fórmula de indicador de soporte de proveedores:

$$S.P = \frac{\text{N}^\circ \text{ de solicitudes atendidas}}{\text{Total de solicitudes a proveedores}} = 100\%$$

**Meta: 100%**

#### **5. Indicador de gestión de proveedores: Cumplimiento de órdenes de pedido**

En consecuencia, el indicador cumplimiento de órdenes de pedido se requiere como objetivo la verificación de existencia de retrasos en las órdenes de compra entregadas a los proveedores (Aguilar, 2018).

De modo que, se quiere medir el cumplimiento de órdenes de pedido, por medio del tiempo de entrega real entre tiempo de entrega esperado, para así lograr el control en que no haya desabastecimientos en la línea de productos y nos permitirá coordinar plazos de entrega con los clientes, logrando un objetivo meta del 100%.

A continuación, se muestra la fórmula de indicador de cumplimiento de órdenes de pedido:

$$\text{C.O.P} = \frac{\text{Lead time real (tiempo de entrega real)}}{\text{Lead time esperado (tiempo de entrega esperado)}} = 100\%$$

**Meta: 100%**

## 6. Indicador de gestión de proveedores: Integridad de los pedidos

Por este motivo, el indicador de integridad de los pedidos se requiere verificar en la totalidad de pedidos entregados por el proveedor y no deban presentar observaciones de cualquier característica, siendo mercancías maltratadas y manchadas, incompletas, talla y color no requerida y productos por vencer o vencidos (Aguilar, 2018).

Por esta razón, se quiere medir la integridad de los pedidos, a través, de las cajas observadas entre el total de cajas de un pedido, teniendo como objetivo un resultado meta del 100% logre reducir los tiempos de retraso en la entrega, pedidos postergados, procesos en devoluciones, incumplimiento y reclamos del cliente.

A continuación, se muestra la fórmula de indicador integridad de los pedidos:

$$\text{I.P} = \frac{\text{Cajas observadas}}{\text{Total de cajas de un pedido}} = 100\%$$

**Meta: 100%**

Para ventas, se plantearon cinco indicadores de suma importancia para fortalecer la rentabilidad de la empresa:

## 7. Indicador de ventas: Efectividad en las ventas

De tal forma que, la efectividad en las ventas tiene como figura la cuantificación del logro que involucra la eficiencia y eficacia, por lo que, tienen que ver la manera en hacer realidad un intento o propósito del cumplimiento al cien por ciento de objetivos planteados y programados en tiempo y costos razonables posibles (Cruz, 2017).

Por lo tanto, se quiere medir la efectividad en las ventas, mediante el volumen vendido entre el volumen planificado de ventas multiplicado por cien, teniendo como objetivo un resultado meta del 100% con el fin de medir el grado de implicación de manera objetiva que genera un equipo de fuerza de ventas, analizando su respuesta en la formación o capacitación, observando su proactividad y habilidades para la venta, manteniendo receptividad al feedback y colaboración con el equipo de ventas.

A continuación, se muestra la fórmula de indicador efectividad en las ventas:

$$\text{E.V} = \frac{\text{Volumen vendido}}{\text{Volumen planificado de ventas}} * 100 = 100\%$$

**Meta: 100%**



## 8. Indicador de ventas: OTIF (Pedidos completos en el tiempo acordado)

De modo que, OTIF es un indicador de rendimiento en la cadena de suministro que valora la capacidad de un proveedor de cumplir el compromiso de fecha de entrega, quiere decir, el envío de mercancías requeridas en la cantidad solicitada con el plazo y lugar coordinado (Mecalux, 2023).

Por este motivo, se quiere medir los pedidos completos en el tiempo acordado (OTIF), a través de, los pedidos a tiempo en su totalidad entre el número total de entregas multiplicado por cien, teniendo como objetivo un resultado meta del 100% con la finalidad de medir el grado de que se entreguen los envíos con las características correctas de destino de entrega, cantidad y fecha específica acordada en la orden de pedido.

A continuación, se muestra la fórmula de indicador OTIF:

$$\text{OTIF (\%)} = \frac{\text{Pedidos on time, in full}}{\text{Número total de entregas}} * 100 = 100\%$$

**Meta: 100%**

## 9. Indicador de ventas: OFR – Order Fill Rate (Tasa de atención de pedidos)

De tal manera que, Order Fill Rate (OFR) es un indicador que tiene por objeto la medición de rendimiento de toda empresa en el trámite de la venta, considerando todo el tiempo sucedido desde la recepción de los pedidos hasta la salida de la entrega. Como señal de referencia de evaluación en rendimiento, se estima lo acordado con los clientes y se evalúa la eficiencia con lo que se puede satisfacer un requerimiento con gran precisión (Delage, 2022).

Por tal motivo, se quiere medir la tasa de atención de pedidos (OFR), a medida que estén los pedidos totalmente cumplidos entre el número total de pedidos enviados multiplicado por cien, teniendo como objetivo un resultado meta del 100% con la finalidad de lograr mejoras continuas alcanzando el porcentaje enunciado con mejores prácticas, tener un nuevo sistema que proporcione información en tiempo real, mejorar las normas de previsión y compra y ofrecer alternativas y sustitutos, que revelen calidad del servicio que con la ayuda de la tecnología, la gestión mejora junto al cliente.

A continuación, se muestra la fórmula de indicador OFR:

$$\text{OFR(\%)} = \frac{\text{Pedidos totalmente cumplidos}}{\text{N}^\circ \text{ total de pedidos enviados}} * 100 = 100\%$$

**Meta: 100%**

## 10. Indicador de ventas: Incremento de facturación mensual

Se considera una de las mediciones de importancia que realiza el área comercial, siendo un indicador de incremento de facturación mensual que permite revelar mes a mes el aumento o disminución en las ventas, en coordinación con el área de marketing elaboren distintas estrategias durante el año con el propósito de incrementar las ventas del mes.

Por consiguiente, se quiere medir el incremento de facturación mensual, determinando la facturación mes actual menos la facturación mes pasado entre la facturación del mes pasado multiplicado por cien, con el objetivo de ajustar los procesos y operaciones, realizando eficiente el trabajo, ofreciendo mejores productos que logren alcanzar las metas al 100% que la empresa ha propuesto.

A continuación, se muestra la fórmula de indicador incremento de facturación mensual:

$$\text{I.F.M} = \frac{(\text{Facturación mes actual} - \text{Facturación mes pasado})}{\text{Facturación mes pasado}} * 100 = 100\%$$

**Meta: 100%**

## 11. Indicador de ventas: CSAT – Customer Satisfaction Score (Satisfacción al cliente)

El indicador de satisfacción al cliente es la metodología de la encuesta de satisfacción más directa a los clientes, por lo que, se mide su satisfacción en relación de una empresa, compras o interacción. Se calcula con realizar preguntas en relación con la experiencia de una escala de 1 hasta 3,5, 7 o 10.

Por tal motivo, se quiere medir la satisfacción al cliente, mediante el número de clientes satisfechos entre el total de los clientes encuestados multiplicado por cien, teniendo como objetivo un resultado meta del 100%.

A continuación, se muestra la fórmula de indicador satisfacción al cliente:

$$\text{CSAT} = \frac{\text{Número de clientes satisfechos}}{\text{Total de clientes encuestados}} * 100 = 100\%$$

**Meta: 100%**

**4.1.4.1.7. Plazos de actividades para la implementación del nuevo Sistema (Diagrama de Gantt)**

A continuación, en la tabla N°17 se presenta los plazos para la implementación del nuevo sistema de inventarios de productos con el adecuado seguimiento de (a) actividades de implementación en coordinación del consultor en las oficinas de Proveedores Industriales Miconinsa que se muestra el Diagrama de Gantt a continuación:

**a. Tabla N.ª 17: Plazos de actividades para la implementación del nuevo Sistema (Diagrama de Gantt)**

Tabla N°17: Plazos de implementación del nuevo sistema (Diagrama de Gantt)	AÑO 2023																																																								
	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE												
	SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA																
Nombre de la tarea	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48									
<b>Proceso 1: Instalación y configuración</b>																																																									
(a).Configurar acceso serv. Internet. (b). Disponer IP Publicar-SQL. (c). Acceso protocolos POP, SMTP -correos. (d).Op. publicar NAT la base de dato SQL -puerto 1433. (e). En caso de natear conexión acceso Router. (f).Disponer correo envío doc. electrónicos.																																																									
(g) Datos servidores-correo (h) Rev. antivirus (i)Amar, instalar computadoras. (j). Instalar sistema de inventario (k).Revisar instalación.																																																									
<b>Proceso 2: Preparación de los datos maestros</b>																																																									
(a).Relevamiento de datos. (b).El cliente debe revisar datos exportados sistema actual. (c).El consultor dispone plantilla data. (d).El cliente llena plantilla data.																																																									
(e).Consultor realiza configuraciones. (f). Si el cliente modifica será costo adicional. (g).VB. data maestro se importa data. (h).Revisión de importación.																																																									
<b>Proceso 3 Capacitación técnica v módulos</b>																																																									
Capacitación técnica del sistema, Asesoría creación de archivos del nuevo sistema., migración de datos, otros.																																																									
Capacitación de módulos del sistema, Módulo de Inventarios, Ventas facturación, Inf. Gerencial, Compras y CxC																																																									
<b>Proceso 4 Análisis de resultados</b>																																																									
Responsable de Miconinsa informa a la G.G. informe de resultados, presupuesto y F. lanzamiento S.I.P. y Ev. post instalación.																																																									

Nota. Datos elaborados por la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. (2022).

Fuente: Datos elaborados por la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. (2022).

#### **4.1.4.2. Propuesta 2: trabajo de campo.**

En segundo lugar, se propone un trabajo de campo con las siguientes características: de tipo aplicada, de nivel descriptivo, cuantitativa y cualitativa, no experimental, de corte transeccional, no experimental.

Utilizaría como técnica de recolección de datos la encuesta y la entrevista a profundidad. El instrumento para emplearse sería un cuestionario con un formato estructurado (Anexo N° 2 y Anexo N° 3) con preguntas elaboradas en base a las variables independiente, dependiente y sus dimensiones e indicadores (Anexo N° 1).

No experimental porque que su propósito sería observar situaciones existentes, de manera de como se da en su contexto natural y para después analizarlos, en este sentido, la variable independiente ya ha ocurrido, y no es posible que sea manipulada. Transeccional porque en los datos serían recolectados para un solo momento y en su tiempo único.

##### **4.1.4.2.1. Limitaciones.**

El trabajo presentaría algunas limitaciones que se enumeran a continuación:

1. Los datos obtenidos representarán la opinión de los encuestados y entrevistados.
2. La veracidad de las respuestas es inherente a cada uno de los encuestados y entrevistados.

##### **4.1.4.2.2. Delimitaciones.**

El trabajo tiene las siguientes delimitaciones:

1. El estudio se realizaría en la ciudad de Lima, distrito de Santiago de Surco, Perú.
2. El año para realizar el trabajo de campo debe ser el 2023.
3. Las encuestas se realizarían en la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., Lima, Perú, 2023.
4. Las entrevistas se realizarían en la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L., Lima, Perú, 2023.
5. Las personas para encuestar serían 06 trabajadores.
6. Las personas para entrevistar serían 02 (Gerente y jefe)
7. La fuente de información sería primaria y directa. (de la propia empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L.

## Conclusiones

1. El nuevo sistema de inventario una herramienta de gestión que es utilizado para el registro de cantidades de productos que existen en un almacén y se considera importante con la finalidad de vigilar un conjunto de procesos de control de inventario, método de valuación y sistema de registro que permita la adecuada rotación de productos, salvaguardar los recursos financieros y el incremento de la facturación de ventas.
2. La venta como todo procedimiento de acción y efecto con la intención de motivar al cliente potencial la realización de adquirir un bien o servicio, por lo que, es importante en las empresas, debido que, se realiza la salida de productos, y no se podrá seguir con las operaciones y, por tanto, el brindar productos y servicios que solucionen una problemática y las necesidades de los clientes. De modo que, se obtiene la rentabilidad y continuidad en el mercado.
3. Los indicadores de medición presentados para la implementación del nuevo sistema de inventario son considerados de gran importancia para determinar y analizar mejores resultados en la toma de decisiones que realice la gerencia y las jefaturas, motivo que, en el caso de la gestión de almacenes y compras, podrán determinar adecuadamente la rotación de productos y el soporte de proveedores, y en las ventas, analizarán exhaustivamente la tasa de atención de pedidos y satisfacción al cliente.
4. La implementación de un nuevo Sistema de inventario de producto para incrementar las ventas de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa, es importante para mantener con exactitud las operaciones controladas y la información diaria del nuevo sistema de inventario en tiempo real mediante una adecuada gestión de procesos de control de inventario, método de valuación y los sistemas de registro para el análisis.
5. Un trabajo de campo, que se utilizará para técnicas de recolección de datos, mediante encuestas para los trabajadores y entrevistas para el gerente y jefes de área, que se realizará en la ciudad de Lima, Santiago de surco, Perú. Por lo que, es importante para recabar datos y obtener información más detallada del empleador (entrevista) y recopilar información precisa y diseñada para el entorno de donde se quiere recoger la información (encuesta).
6. Las dimensiones, al analizar y descomponer las características necesarias influyen en los aspectos relacionados para una adecuada toma de decisiones de la gerencia general y jefaturas sobre los resultados de indicadores de medición de la gestión de procesos

- con eficacia y eficiencia para el trabajo de implementación del nuevo sistema de inventario de producto que impactan en el incremento de las ventas en la empresa.
7. Se tiene como visión consolidarse como socio estratégico en el sector salud e industrial, con un amplio portafolio de productos a precios competitivos, motivo que, la realidad problemática de la empresa necesita mejorar su sistema de inventario, por lo que, perjudica en el incremento de las ventas de la empresa.
  8. El marco teórico del sistema de inventario se considera como una fuente de información y guía para los procesos de la organización que permite mantener el control de los ingresos y salidas de productos, por lo que, es importante en la eficacia y eficiencia del soporte de proveedores para el cumplimiento de las ordenes de pedido y duración del inventario, que permita efectividad en las ventas.
  9. El marco teórico de Ventas, que significa una serie de acciones y actividades para incentivar a los clientes potencial en realizar una definida compra, por lo que, es importante para todo negocio, si no hay ventas, no hay ganancias, no hay sueldo y afecta en los recursos financieros por el sobre costo de duración y almacenamiento de los productos en la empresa.
  10. La aplicación profesional que describe el contexto laboral situacional, a través, de las fortalezas y debilidades, describen las características del ámbito laboral, condiciones de trabajo, el impacto de condiciones laborales y la descripción de las actividades que realiza el bachiller, por lo que, es importante analizar las condiciones de procesos que realiza para tener mayor información en la toma de decisiones de la empresa.
  11. La aplicación práctica de la síntesis de la realidad problemática actual, pestle y las debilidades y amenazas en el que se encuentra la empresa, por el entorno económico y político que cerró 2022, y empieza 2023, a través, de la incertidumbre política y económica que viene afectando por las paralizaciones de vías y carreteras, costos altos de importación y tipo de cambio del dólar hasta S/4.00, por lo que, es importante considerarlos en el entorno para la implementación.

## Recomendaciones

1. Implantar y consolidar un trabajo de Suficiencia Profesional sólido durante el desarrollo de implementación de un nuevo sistema de inventario de producto. Por lo que, es importante para las actividades de mejora de procesos de gestión en los sistemas de inventario y la cadena de suministro que influyen en los resultados de indicadores de medición establecidos en la rotación de productos y soporte de proveedores, motivo que, logré la efectividad en las ventas de la empresa.
2. Disponer adecuadas herramientas tecnológicas y metodológicas que influyan en la gestión de procesos comerciales, donde utilicen subcategorías de búsqueda de resultados de reportes e indicadores en el sistema actual, y facilidad de interfaz entre módulos que permita lograr y brindar excelente calidad de atención, adecuadas instalaciones físicas, área comercial que disponga de proactividad y adecuada orientación al cliente que impacte en el incremento de la facturación mensual.
3. Que el nuevo sistema de inventario de productos disponga de una variedad de subcategorías de comandos de búsqueda de resultados por cada proceso en las operaciones de inventario y ventas, por lo que, es importante el trabajo en equipo y una mejora continua de procesos del nuevo sistema de inventario y las actividades diarias, permitiendo un flujo adecuado en las actividades comerciales y administrativas, logrando dar solución al problema de la empresa.
4. Mediante la propuesta de solución del problema, sobre el trabajo de campo de recolección de datos de encuestas y entrevistas para los trabajadores, deben ser fiable, medidas sin errores, detectar y medir los cambios, aceptados por los trabajadores, motivo que, es importante escuchar, analizar y descubrir cambios que se requieren implementar con el fin de una mejora en la gestión de procesos de inventarios y las ventas de la empresa.
5. En la propuesta de solución del problema, estas operaciones controladas de información diaria del nuevo sistema en tiempo real mantengan una revisión minuciosa de inventarios perpetuo, periódico, métodos Peps (entradas) y Ueps (salidas) de series y lotes de productos importados, y una adecuada catalogación, simplificación y especificación de sistemas de registro que ayuden en la gestión de procesos del nuevo sistema de inventario y se logre incrementar los pedidos completos en el tiempo acordado.

6. Implementar y utilizar dentro de las políticas comerciales y gerenciales mediante reuniones periódicas y de trazar objetivos de rendimiento, a través, de los indicadores de medición propuestos en el presente trabajo, debido que, es importante llevar una adecuada planificación, organización, dirección, integración y control de procesos administrativos que la empresa debe mejorar para ser competitivos en el mercado peruano y verse reflejado en el incremento de las ventas de la empresa.
7. Como parte de su visión en la empresa en el 2023, la implementación de un nuevo sistema de inventarios de productos que influya en la mejora continua de los procesos de gestión de inventarios y ser competitivos en el mercado peruano, por lo que, es importante mantener como misión el constante control de inventarios perpetuo y periódico, revisión constante de los métodos de valuación de entradas y salidas de productos y un estructurado y exhaustivo sistema de registro de productos que influyan en los reportes de resultados de indicadores para la gerencia y ventas.
8. Capacitar y designar trabajadores de área para las funciones periódicas del nuevo de sistema de inventarios, por lo que, es importante para que los trabajadores puedan utilizar con facilidad y analizar adecuadamente cada función de los subcomandos de funciones del nuevo sistema, motivo que, podrá identificar errores y crear nuevas actividades de procesos dentro del nuevo sistema y las operaciones de la empresa.
9. Capacitar y designar a dos trabajadores como responsables de reportes en análisis de indicadores de medición, por lo que, es importante en la supervisión de las operaciones de inventario y las ventas, mediante el nuevo sistema de inventarios, motivo que, nos permitirá contar con información diaria y actualizada para la rendición de cuentas periódicas, a través, de reuniones a la gerencia general.
10. El área de ventas y cuentas por cobrar debe utilizar y realizar los controles y seguimientos adecuados, a través, del nuevo sistema, el cobro de facturas a crédito 15,30 y 45 días calendario, por lo que, es importante controlar la línea de crédito de los clientes, motivo que, permitirá a la empresa mantener adecuadas relaciones comerciales, con la finalidad de mantener actualizado la rotación de bienes, para incrementar las ventas mensuales de la empresa.



## Referencias

- Adam, J. et al. (2016). Apunte electrónico Contabilidad II plan 2016 actualizado, *Métodos de valuación de inventarios* (pp. 44-60).
- Aguilar, M. (2018). Propuesta del sistema de gestión de inventario para un distribuidor mayoristas de equipo electrónico e informático. Universidad Peruanas de Ciencia Aplicadas, Lima, Perú.
- Alfaro, E. et al. (2019). Customer Experience. “*La visión multidimensional del marketing de Experiencia*”. CEMbook (p.14).  
[https://www.academia.edu/39536053/EBook\\_CustomerExperience](https://www.academia.edu/39536053/EBook_CustomerExperience).
- Arias de Guerrero, A. et al. (2021). Repositorio digital: *Catalogación y clasificación de documentos procedimientos* (Primera Revisión).  
<https://repositorio.iica.int/handle/11324/14901>
- Barbeyto, K. et al. (2017). “*El método UEPS para la toma de decisiones de gerencia en las empresas comercializadoras en máquinas agrícolas, Ate Vitarte 2015*”, (Trabajo de grado, tesis de Pregrado). Universidad Nacional del Callao - UNC.
- Barrera, C. (2017) *La Administración de Inventarios en las farmacias ubiicadas en el municipio de Asunción Mitas, Jutiapa* (Trabajo de grado, pregrado en administración). Universidad Rafael Landívar -URL.
- Becerra, K. et al. (2017). “Implementación de las TIC’S. en la gestiión de inventario dentro de las cadenas de suministros”. *La Revista De Iniciación Científica de UTP-Panamá. Volumen 3 Nª1*, (pp.36 al 49).
- BGH Institute. (2022). Ventas, componentes del proceso comercial: *conocimiento del producto*. <https://bhginstitute.com/ventas/componentes-del-proceso-comercial-conocimiento-del-producto/#:~:text=Qu%C3%A9%20significa%20conocimiento%20del%20producto,debe%20tener%20conocimiento%20del%20producto>
- Camacho, I., Martínez, G., y Alfonso, S. (2022). La Aplicación de los sistemas de inventario para prevenir perdidas en las empresas comerciales. *La Revista de Investigaciones Académica sin fronteras*. N.37 ISSN 2007-8870 México.
- Cárdenas, C. (2017).. *El Procedimiento para la Gestión de inventario de medicamentos en la farmacia Nuestras señoras de la Regla*. (Trabajo de grado, tesis de Pregrado). Universidad Central Marta Abreu de La Villa de Cuba.
- Carreño, A. (2018). *La cadena del Suministro y la logística*. Fondos Editoriales - PUCP.

- Lima, Perú.
- Caurin, J. (2017). *Tipos de inventarios*. Emprendes Pymes.
- Castro, J. y Tarazona, A. (2022). “*Guía para la administración de bienes e insumos*, Ministerio de Salud y protección Sociales Bogotá, Julio de 2022”.
- Cèspedes, N. et al. (2017). La administración del Inventario en el Marco de la Administración Financiera a corto plazo. *Boletín virtual Mayo vol. 6.5*, (pp. 196-214) Universidad de la Rioja España.
- Ceupe magazine, (2019). *La orientación al cliente, centro europeo de postgrado, blog*. Ceupe.
- Corposuite Blog (2019). *Cómo tener un mejor control de ventas e inventarios con un erp*. Corposuite. <https://corposuite.com.mx/2019/11/28/como-tener-un-mejor-control-de-ventas-e-inventarios-con-un-erp/>
- Concha, J. (2017). *La Propuesta de un Sistema de Gestión de Inventario para el Área de Farmacias de una clínica en la ciudad de Arequipa*. (Trabajo de grado, título en Ingeniería Industrial). Universidad Nacional de San Agustín – UNSA. Arequipa.
- Contreras et al., (2017). Gestión por procesos, indicadores y estándar de unidades de información. Biblioteca -Nacional- del Perú, Lima, Perú.
- Comex Perú, (2022). El desempeño de importaciones en el primer trimestre 2022. <https://www.comexperu.org.pe/articulo/como-fue-el-desempeno-de-las-importaciones-en-el-primer-trimestre-de-20-22>
- Corporación Universitaria Minutos de Dios – UNIMINUTO- Colombia (2020). *Gestión de Inventarios*, Cartilla para el aula, Unidad 1, (pp. 9).
- Cruz, A. (2017). *La gestión del inventario*. IC-La Editorial. Antequera, Málaga, España.
- Cruz, O. (2017). Indicadores de Gestión. Asesoría técnica y gerencial entrenamiento y formación. Universidad para las Cooperaciones Internacionales, Guayana, Costa rica.
- De Fontana, (2019, 05 de agosto). ¿Cómo funciona un sistema de inventario? Erp DeFontana Chile.
- Delage, (2022). ¿Qué es el Order Fill Rate (OFR) y por qué deben usarlo en su operación? Blog Supply Chain. Delage.
- Economipedia (2021). Definición técnica. *Gestión de ventas* – Diccionario “Economipedia”.
- El peruano, (2022). Decreto supremo que declara inmovilizaciones social obligatoria por la situaciones de conflictividad social.
- El peruano, (2022). Proyecto ley N°31564 sobre la Preveinción y mitigación del conflicto de interés en el accesos y salidas del personal del servicio público.

<https://wb2server.congreso.gob.pe/spleiy-portal-serviice/archivo/NDI0MzA=/pdf/31564-LEY>

El peruano, (2022). Proyecto ley N. 30884, ley que regula el plástico de un solo uso y los recipientes o envases deescartables.

<https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/apreueban-el-reglamento-de-la-ley-n-30884-ley-que-regiula-el-decreto-supremo-n-006-2019-miinam-1800497-4/>

Enciclopédia Económica (2019). Contabilidad - *Inventario*. Enciclopedia económica.

<https://enciclopediaeconomica.com/inventario/>

Espinoza, C. y Igor, C., (2023). Perú, Crisis y una economía que se ha mantenido en la cuerda floja durante el 2022. Infobae.

<https://www.infobae.com/america/peru/2022/112/29/crisis-en-peru-y-una-economia-que-se-ha-mantenido-en-la-cuerda-floja-durante-el-2022/>

Estrada, (2020). *Control de inventario*, Unidad VII., Logística y transporte, Educa interactiva (pp.52-65) Universidad Tecnológica Latinoamericana.

Fontalvo, T., De la Hoz, E., Mendoza, A. (2019). *El Proceso Logístico y La administración en la Cadena de Suministro*. “Saber, Ciencia y Libertad”. N<sup>o</sup> 14.2, (pp.102–112). Universidad Libre, Sede Cartagena.

Franco, M. (2017). *La gestión del inventario en una empresa comercializadora y distribuidora de productos veterinarios*, Lima, Perú 2017, (Trabajo de grado, pregrado en administración). Universidad Norbert Wiener.

García, J. (2020). La gestión del Stocks de deemanda Independiente. “Nota Técnica – RIUNET”. Universidad Politécnica de Valencia. Repositorio - UPV. <http://hdl.handle.net/10251/138753>

Garzón, J. (2018). “*El Diseño de un modelo de gestión y el control del inventarios para la empresa Distribuidora - TROPILIIMA S.A.AS.*” (Tesis de grado, Maestría de Gestión Industrial), Universidad de Ibagué.

Gestión.pe, (2022). Perú cae seis posiciones en el índice de progresos social mundial 2022. <https://gestion.pe/economia/peru-cae-seis-posiciones-en-el-indice-de-progreso-social-mundial-notiicia/>

Gob.pe, (2019). Se establece nuevos colores para el almacenamiento de residuos. Ministerio de ambiente. <https://www.gob.pe/instituciones/minam/noticias/27843-se-establecen-nuevos-colores-para-el-almacenamiento-de-residuos>

Instituto Peruano de Economía (IPE), El comercio, Economía. (2022). *Informe de la Incapacidad del sector público para brindar los servicios de la salud obliga a sus*

- asegurados a adquirir medicamentos en el sector privado 2022*. Instituto Peruano de Economía (IPE).
- Jacques, J. (2019). Colección del Desarrollo personal y laboral. “*El Respeto y La confianza*”. N°33 y 34. Dirección de Comunicación Corporativa.
- Jobber, D. y Lancaster, G. (2012). *La administración de las ventas*. N° 8va. Pearsons educación, México. (pp.379-434).
- Krajewski, L. et al. (2012). *La administración de las operaciones, procesos y cadena de valor*. N° 8va. Pearsons Educación - México. (pp.463-506).
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2013). *El Fundamento de marketing*. N° 10ª Pearson Educación, México. (pp.43,63).
- Lanos, S. (2018). *Implementación de un sistema de gestiones de inventarios para incrementar la rentabilidad de las empresas Came Importaciones S.R.L., Lima 2015 - 2017* (Trabajo de grado, pregrado en administración). Universidad Privada del Norte, Lima -Perú.
- Meana, P. (2017). *Gestión de Inventarios UF.0476*. Certificados de profesionalidad, comercio y marketing. Ediciones Parainfo. España. (pp.1-102).  
<https://www.paraninfo.es/catalogo/9788428339247/uf0476---gestion-de-inventarios>
- Mecalux News, (2023). OTIF: pedidos completos en el tiempo acordado. Blog sobre Logística y Supply Chain. Mecalux.
- Miñarro, M. (2019). El proceso de ventas: ¿Qué es? y ¿cómo es la función? Inboundcycle.
- Ministerio de Economía y Finanzas- (MEF), Consejo Normativos de Contabilidad (2016). Contabilidad 2: *Inventarios*. Ministerio de Economías y Finanzas (MEF)
- Mujica, A. et al. (2022). Administración de Inventarios. *Gestiopolis*.
- Pineda, M. (2021). *Modulo para ordenar tus productos de las categorías en prestashop*.  
<https://www.lineagrafica.es/moduo-ordenar-productos-en-categorias-prestashop/>
- Porter, Michael E. (1980). Competitive Strategy: Techniques for Analyzing and Competitors, p. 422. <http://www.mim.ace.mw/books//Michael.%20E.%20Porter%20-%20Competitive%20.Strategy.pdf>
- Ponce, M. (2014). Impactos de los indicadores del control del inventario en la cadena de suministro. Universidad militar nuevas granada, Colombia.
- Presidencia del Consejo de ministros, (2022). Decreto Supremo N°143-2022-PCM. Gob.pe.  
<https://www.gob.pe/instituciones/pcm/normas-legales/3737374-143-2022-pcm>
- Project Management Institute, Agile Practice Guide. (2017). *Glosario de gestión de proyectos*. ¿Qué es especificación por ejemplo?,  
<https://valorganado.com/es/content/736-especificacion-por-ejemplo>

- Real Academia Española (2021). *Definición de venta, respeto y confianza*. <https://dle.rae.es/>.
- Ramos, S. et al. (2017). *Técnicas de ventas* – Fundación Universitaria de Colombia del Área Andina (AREANDINA), Primera edición.
- RPP Noticias, (2022). Precio del dólar en Perú: ¿Cuál será la cotización de cierre de este año? Economía. <https://rpp.pe/economias/economias/precio-dolar-peru-cu-al-seria-la-cotizaciones-al-cie-rre-del-2022-noticias-14416782>
- Romero, F. (2018). *Implementación de la teoría de restricción para reducir las pérdidas del inventario del hospital*. (Trabajo de grado, Maestría en gestión de operaciones I). Universidad Técnica de Ambato, Ecuador.
- Sanmiguel, M. (2019, 29 de julio). La importancia del inventario en una empresa de distribución. *Ekono erp para pymes*.
- Sarmiento, E. y Torres, D. (2018). *Benchmarking para incrementar las ventas del Grupo de Farmacia Econo salud Chiclayo, 2018* (Trabajo de grado, pregrado en administración). Universidad Cesar Vallejo, Lima -Perú.
- Silva, L. (2022, 1 de julio). Razones para tener el ambiente de trabajo limpio y organizado. *Checklistfácil*. <https://blog-es.checklistfacil.com/ambiente-limpio/>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (Sunat), (2022). Obligaciones de emisión de documentos electrónicos en el 2022. SUNAT. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/superint/2021/128-2021.pdf>
- Thompson, I. (2019). La satisfacción del cliente. *Marketing y Clientes*. Promonegocios.net.
- Velásquez, Y. et al. (2012). “Sexta International Conferences on Industrial Engineering and Industrial Management- XVI”. Vigo-España (pp.840 a 846).
- Vélez, S. y Pazmiño, S. (2022). Importancia del sistema de inventarios en la Organización. Alfa Publicaciones Vol.411, (pp. 342-357).
- Ybañez, I. (2022). Perú, dólar en el Perú: Cómo impacta la crisis política al tipo de cambios durante el 2022. Infobae. <https://www.infobae.com/america/peru/2022/112/15/dolar-en-el-peru-como-im-pacta-las-crisis-politicas-al-tipo-de-cambio/>



## ANEXO 1: Matriz de Consistencia de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa

### MATRIZ DE CONSISTENCIA

#### Sistema de inventario y las ventas de la empresa Proveedores Miconinsa E.I.R.L. Lima, Perú, 2022.

Problemas de Investigación	Hipótesis	Objetivos de Investigación	Variables	Dimensiones	Indicadores
Problema General	Hipótesis General	Objetivo General			
¿Qué relación existe entre el sistema de inventario y las ventas de la empresa Proveedores Miconinsa E.I.R.L. Lima, Perú, 2022.?	Existe relación entre el sistema de inventario y las ventas de la empresa Proveedores Miconinsa E.I.R.L.,Lima, Perú,2022	Determinar la relación que existe entre el sistema de inventario y las ventas de la empresa Proveedores Miconinsa E.I.R.L. Lima, Perú, 2022.	<b>Sistema de Inventario (V.I)</b>	Control de inventarios	Inventario perpetuo Inventario periódico
				Métodos de valuación	Método PEPS Método UEPS
					Catalogación Simplificación
				Sistemas de registro	Especificación
			<b>Ventas (V.D)</b>	Calidad de atención	Respeto Confianza
				Instalaciones Físicas	Ambiente limpio Orden de los productos Experiencia de cliente
				Proactividad	Conocimiento de los productos
				Habilidades para la venta	Satisfacción del cliente Orientación al cliente en los productos.
¿Qué relación existe entre el sistema de registro y las ventas de la empresa Proveedores Miconinsa E.I.R.L. Lima, Perú, 2022.?	Existe relación entre los sistemas de registro y las ventas de la empresa Proveedores Miconinsa E.I.R.L.,Lima, Perú,2022	Determinar la relación que existe entre el sistema de registro y las ventas de la empresa Proveedores Miconinsa E.I.R.L. Lima, Perú, 2022.			

*Fuente:* Datos elaborados por la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. (2022).

## ANEXO 2: Propuesta Encuesta – Cuestionario

### ENCUESTA

N°

### Instrucciones

La presente técnica tiene por finalidad recoger información de interés relacionada con el tema "Sistema de Inventario y las ventas de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa, Lima, Perú, 2022"; a continuación, se le presentará un conjunto de preguntas para que usted elija la alternativa que considere correcta marcando para tal fin con un aspa (X)

Esta técnica es anónima se le agradece por su participación.

### ESCALA VALORATIVA

RANGO	Nunca	Rara vez	Ocasionalmente	Frecuentemente	Muy Frecuentemente
ESCALA	1	2	3	4	5

### CUESTIONARIO

Variable independiente: Sistema de Inventario		Escala de Valoración				
		1	2	3	4	5
<b>Control de inventarios</b>						
1	¿Cree usted que la empresa mantiene actualizado y controlado el inventario perpetuo en el sistema de inventarios?					
2	¿Cree usted que el responsable del área realiza controles oportunos del inventario periódico?					
<b>Métodos de valuación</b>						
3	¿Cree usted que el método PEPS ayuda a controlar los ingresos y salidas de productos?					
4	¿Cree usted que el método UEPS ayuda en el proceso de entrega sobre los productos de últimas entradas y primeras salidas del almacén?					



<b>Sistemas de registro</b>						
5	¿Cree usted que la catalogación del producto facilita la identificación y descripción física del producto?					
6	¿Cree usted que la simplificación del producto en el sistema de registro de inventario es adecuada para su trabajo?					
7	¿Cree usted que la especificación del producto en el sistema de registro de inventario es adecuada para su trabajo?					

		Escala de Valoración				
		1	2	3	4	5
<b>Ventas</b>						
<b>Calidad de atención</b>						
1	¿Considera usted que el área comercial trata con respecto a los clientes de la empresa?					
2	¿Cree usted que los vendedores transmiten confianza a los clientes en el momento de la venta?					
<b>Instalaciones Físicas</b>						
3	¿Considera usted las instalaciones del almacén un ambiente limpio?					
4	¿Considera usted que el orden de los productos impacta en la atención de venta?					

<b>Proactividad</b>						
5	¿Cree usted que los vendedores se esmeran para brindar una buena experiencia de cliente?					
6	¿Cree usted que los vendedores se esmeran por obtener mayores conocimientos de los productos?					
<b>Habilidades para la venta</b>						
7	¿El objetivo principal de los vendedores es alcanzar la satisfacción del cliente?					
8	¿Los vendedores brindan orientación al cliente sobre los productos de la empresa?					

### **ANEXO 3: Propuesta de Entrevista – Preguntas.**

#### **ENTREVISTA**

#### Guía de preguntas

La presente entrevista tiene por finalidad recoger información de interés relacionada con el tema "Sistema de inventario y las ventas en la empresa Proveedores Industriales Miconinsa, Lima, Perú, 2022; a continuación, se le hará unas preguntas, se le agradecerá por responder de la manera más sincera y real posible.

Esta entrevista es anónima, se le agradece por su participación.

1	¿Cree usted que el sistema de inventario es el adecuado como soporte para el área comercial? ¿Por qué?
2	¿Cree usted que el sistema de inventario genera los reportes apropiados para la toma de decisiones del área?, Explique.
3	¿Está satisfecho con el nivel de ventas en el año 2022?, Explique.
4	¿Considera usted que el sistema de inventarios influye en las ventas? ¿Por qué?
5	¿Cree usted que los métodos de valuación ayudan a controlar el sistema de inventario?, ¿Por qué?
6	¿Cree usted que los sistemas de registro de producto influyen en las habilidades para la venta?, Explique.

## ANEXO 4: Matriz Foda de la empresa Proveedores Industriales Miconinsa

A continuación, se detalla el análisis foda de la empresa, de la siguiente manera:

### Análisis FODA

Situación		PROVEEDORES INDUSTRIALES MICONINSA E.I.R.L.	
	<b>Fortalezas</b>		<b>Debilidades</b>
1	Experiencia en la importación y distribución de productos en la línea médica e industrial.	1	Dispone de un Sistema de administración y facturación básico.
2	Trabajo en equipo calificado en las operaciones administrativas y logísticas.	2	Recursos limitados de almacén en situaciones de carga laboral.
3	Políticas comerciales de convenios con marcas importantes.	3	Almacén limitado, afectando recepción de proveedores.
4	Políticas de precios de distribuidor mayorista que permite competir.	4	Descoordinación de horario de capacitación de funciones.
5	Disposición de una variedad de maestro de productos en ambas líneas.	5	Falta de coordinación entre áreas de distribución y ventas.
6	Disposición de cartera de proveedores en ambas líneas.	6	Falta de control y seguimiento del área de cobranzas, facturas vencidas.
7	Criterios contables y de gerencia de venta de negociación y cobranza.		
8	Plan de trabajo operativo de contingencia en situaciones no previstas entre áreas.		
	<b>Oportunidades</b>		<b>Amenazas</b>
1	Inyección de capital extranjero en los sectores en minería, salud e industrial aumentarían las ventas.	1	Inestabilidad política y económica afectan los costos de importación, ventas y el aumento de la moneda del dólar.
2	Nuevos proyectos del estado peruano del 2023 de largo plazo aumentarían las ventas.	2	Paralizaciones, paros y huelgas de pobladores afectan las ventas y distribución de productos a nivel nacional.
3	A consecuencia de la pandemia, entidades y empresas de salud generan mayor inversión de compras de productos de material médico a nivel nacional.	3	Problemas políticos afectan los requerimientos de compra por las entidades del estado y empresas privadas.
4	Nuevas tecnologías aplicadas en los sistemas de proceso logístico y ventas.	4	Incertidumbre de cambio de gobierno se ha visto afectado en el alza de precios y escases de productos de material médico e industrial.
5	Mejora continua de procesos logísticos, incrementan las ventas.	5	Retrasos de entregas de pedidos generados por los paros y movilizaciones de temas políticos afectan en el sobre costo de almacenamiento y cancelación de pedidos.
		6	Continuidad de enfrentamientos de temas políticos afectan la economía del país, por lo que, las ventas tienden a bajar y la rotación de productos disminuye, y los sistema de inventarios generan sobre costos, afectan contablemente la empresa.

Fuente: Datos elaborados por la empresa Proveedores Industriales Miconinsa E.I.R.L. (2022).