



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**

**Gestión de inventarios para incrementar el nivel de
cumplimiento en la entrega de pedidos en el área de almacén
– FISSION LAB SAC, SURCO, 2019**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Ingeniero Industrial

AUTORES:

Capac Vega, Euripedes (ORCID: 0000-0002-2534-4091)

Gonzales Perez, Sandra (ORCID: 0000-0002-9983-4384)

ASESOR:

Dr. Diaz Dumont, Jorge Rafael (ORCID: 0000-0003-0921-338X)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión Empresarial y Productiva

LIMA - PERÚ

2020

DEDICATORIA

La presente tesis está dedicada a las personas que más han influenciado en nuestras vidas, guiándonos, dando los mejores consejos, haciendo de nosotros unas mejores personas cada día. Gracias por el apoyo incondicional durante nuestra vida y en el transcurso de la carrera.

AGRADECIMIENTO

A nuestros padres, por el cariño que nos brindan y el apoyo que siempre nos darán.

A nuestro asesor Dumont Díaz, Jorge, por las enseñanzas en las asesorías de nuestra tesis.

A nuestros familiares y amigos, por su apoyo incondicional y estar presentes en cada momento importante.

Índice de contenido

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	vi
Índice de gráficos y figuras	vii
Resumen	viii
Abstract	ix
I. INTRODUCCIÓN	10
II. MARCO TEÓRICO	20
III. METODOLOGÍA	32
3.1. Tipo y diseño de investigación	33
3.2. Variables y operacionalización	34
3.3. Población, muestra y muestreo	38
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	38
3.5. Procedimientos	40
3.6. Métodos de análisis de datos	118
3.7. Aspectos Éticos	118
IV. RESULTADOS	119
V. DISCUSIÓN	129
VI. CONCLUSIONES	132
VII. RECOMENDACIONES	134
REFERENCIA	136
ANEXO	141

Índice de tablas

Tabla N° 1: Relación de causa por frecuencia acumulada	16
Tabla N° 2: Juicio de Experto	39
Tabla N° 3: Problemas principales del área almacén	41
Tabla N° 4: Estado de ganancias y pérdidas mensual enero a junio	44
Tabla N° 5: Estado de ganancias y pérdidas del 2018 y 2019	44
Tabla N° 6: Estado de ganancia y perdidas del año 2019	45
Tabla N° 7: Procedimiento de la recepción de la mercadería solicitado	46
Tabla N° 8: Procedimiento del despacho para la solicitud	54
Tabla N° 9: Exactitud de inventario	68
Tabla N° 10: Rotación de inventario	70
Tabla N° 11: Cronograma de Actividades	73
Tabla N° 12: Identificación del problema	76
Tabla N° 13: Comparación de datos entre sistema SAP	79
Tabla N° 14: _Lista de colaboradores del almacen	80
Tabla N° 15: _Datos descargados del sistema	80
Tabla N° 16: Formato de verificacion para el ingreso de producto	82
Tabla N° 17: _Establecer la clisificacion ABC	83
Tabla N° 18: Resumen de la clasificacion ABC	83
Tabla N° 19: Cronograma de inventario	85
Tabla N° 20: listado de las ordenes de compras según requerimiento	86
Tabla N° 21: Entregas perfectas	96
Tabla N° 22: Nivel de servicio	97
Tabla N° 23: Temas de la capacitación al personal	98
Tabla N° 24: Formato de nivel de servicio (Pre – test)	100
Tabla N° 25: Formatos de entregas perfectas (Pre-test)	101
Tabla N° 26: Formato nivel de servicio (post test)	103
Tabla N° 27: Formato de entregas perfectas (post test)	105
Tabla N° 28: Comparativo del antes y después de la implementación	106
Tabla N° 29: Materiales utilizados para el almacén	107

Tabla N° 30: Costo de la mano de obra	108
Tabla N° 31: Costo total usado para la implementación	108
Tabla N° 32: Análisis económico de la investigación	111
Tabla N° 33: Análisis descriptivo del pre y post test nivel de servicio	116
Tabla N° 34: Análisis descriptivo del pre y post test entregas perfectas	117

Índice de gráficos y figuras

Figuras N° 1: Diagrama de Pareto	16
Figuras N° 2: Diagrama general de gestión de inventario	40
Figuras N° 3: Ubicación de la empresa	42
Figuras N° 4: Organigrama funcional	43
Figuras N° 5: Logotipos de los clientes	46
Figuras N° 6: Diagrama en bloques del proceso de recepción	53
Figuras N° 7: Diagrama de bloques en el despacho	65
Figuras N° 8: Líneas de productos de FISSION LAB	66
Figuras N° 9: Diagrama de Ishikawa (causa – efecto)	82
Figuras N° 10: Grafico del indicador nivel de servicio(pre-test)	100
Figuras N° 11: Grafico del indicador entregas perfectas(pre-test)	102
Figuras N° 12: Grafico del indicador nivel de servicio (post - test)	104
Figuras N° 13: Grafico del indicador entregas perfectas (post - test)	106
Figuras N° 14: Comparación de nivel de servicio (pre y post test)	108
Figuras N° 15: Comparación de entregas perfectas (pre y post test)	108
Figuras N° 16: Comparación de entregas perfectas (pre y post test)	117
Figuras N° 17: Comparación de entregas perfectas (pre y post test)	118

Resumen

La presente investigación, tiene como objetivo principal determinar como la aplicación de la gestión de inventarios incrementa el cumplimiento de entrega de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.

Asimismo, analizar cómo la aplicación de la gestión de inventarios incrementa el nivel de cumplimiento en las entregas de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C. El motivo por el cual se ha realizado esta investigación es por la ausencia de una buena gestión de inventario. En consecuencia, no se cumple con las entregas de pedidos solicitadas en su totalidad a los clientes, en esta investigación se trabajó con las variables gestión de inventarios y el cumplimiento en la entrega de pedidos.

Esta investigación es de enfoque cuantitativo, el diseño es experimental de clase cuasi experimental, la población en este caso es el número de pedidos. La técnica es de recolección de datos, mediante la observación. Para validar los instrumentos se utilizó el criterio de juicios de expertos. Para poder analizar los datos se utilizó Microsoft Excel y con ellos se analizaron en el SPSS.

De la investigación se llegó a la conclusión que debido a los indicadores de la variable dependiente para el caso del nivel de servicio incrementó en un 39.70% y para el caso entregas perfectas 13.33%, logrando satisfacer la demanda del cumplimiento de entregas de pedidos para el cliente Inkafarma.

Palabras clave: gestión de inventario, entrega a tiempo, entrega perfecta

ABSTRACT

The main objective of this research is to determine how the application of inventory management increases fulfillment of order delivery in the warehouse area - Fission Lab S.A.C.

Likewise, analyze how the application of inventory management increases the level of fulfillment in order deliveries in the warehouse area - Fission Lab S.A.C. The reason this research has been carried out is due to the absence of good inventory management. Consequently, the deliveries of orders requested in full to customers are not fulfilled, in this investigation we worked with the variables inventory management and fulfillment in the delivery of orders.

This investigation is of quantitative approach, the design is experimental of quasi-experimental class, the population in this case is the number of orders. The technique is data collection, through observation. To validate the instruments, the judgment of experts was used. In order to analyze the data, Microsoft Excel was used and with them they were analyzed in the SPSS.

From the investigation, it was concluded that due to the indicators of the dependent variable, in the case of the level of service, it increased by 39.70% and in the case of perfect deliveries, 13.33%, implying that the demand for compliance with deliveries of orders to the customer Inkafarma.

Keywords: inventory management, on-time delivery, perfect delivery

I. INTRODUCCIÓN

Hoy en día todas las empresas tienen el objetivo de abastecer y cumplir por completo el mercado con los excelentes estándares de calidad, por ello la globalización es un ente muy importante que ha permitido el aumento de la comercialización. Además del campo logístico y la distribución que son puntos que destacan tanto para el cliente como la organización, pero aún hay imperfecciones que buscan ser solucionadas. Las industrias del rubro tecno dermatológico han desarrollado avances ofreciendo una gran diversificación en productos para la piel y el cuidado de la salud por lo general en la gran mayoría de países potenciales. Se tiene en cuenta que la demanda ya no es la misma segmentada no solo por mujeres y niños sino dirigidas a hombres, no obstante, hay episodios en desabastecimiento que es una oscura realidad hacia los lugares de venta como las cadenas farmacias o supers, de la cual encadena el no cumplimiento de la buena comercialización hacia los usuarios finales.

A nivel internacional según la Agencia Española del Medicamento, (2018) se estudió 75 notificaciones de mayor influencia, que se conceptualiza por la falta de fármacos generando malestar en los clientes, por no disponer de otras opciones, siendo necesarias acciones que van desde la sustitución del medicamento por el farmacéutico o el cambio de prescripción por parte del médico, optando así por la comercialización excepcional e importación de medicamentos de otros lugares. La causa del dilema es que varias industrias buscan mayores beneficios de rentabilidad, generando el desabastecimiento porque la producción es derivada a otros países. En España, los fármacos es 18,6 % del gasto sanitario total. Representando el gasto de 2.100 millones de dólares. Por ello hay que mencionar que el Ministerio de Sanidad Española impulsó un Plan modelo en Garantías de Abastecimiento por Medicamentos (2019-2022) que genera una serie de medidas positivas, basadas en la detección precoz de los desabastecimientos y algunos actos que no van al fondo del problema, por lo que la capacidad para solucionarlo no será alta.

En nuestro país el gran desabastecimiento de medicamentos para el sector salud se ha dado por lo general tanto público como privado. Por la prevención o evaluación de las enfermedades o sus signos de dolencia, para cambiar sistemas fisiológicos o el estado psicológico en beneficio de la persona a quien le es dirigido.

Parte considerable de estos productos son los envases, rótulos, etiquetas y empaques que garantizan su calidad, consistencia y uso adecuado según ISP, (2016). Se adjuntó en anexo 4 (Tabla de Principales productos farmacéuticos en el Perú). Con respecto a la primera Tabla del anexo 4, se registró los productos más comercializados y a la vez señalar que son recetados por los médicos a mayor medida ya sea por preferencia, el uso y la aplicación. Con un mayor porcentaje 40.6% que define la tableta los inyectables 22.1%, solución de 9,4%, cápsula de 8.6%, suspensión de 7.2%, crema 3.0%, solución oftalmológica 2.1%, ungüento 1.4%, gel con 1.0%, inhalador con 0.8%, ovulo con 0.8%, polvo con 0.6%, loción con 0.5% y otros 2.0%. También menciona Diario Gestión (2018) “En base al retraso en los trámites administrativos indispensable para las compras corporativas de medicamentos, que suministra a los Centros de salud del MIMSA, causó el no suministrar ciertos productos, panorama que se pudo revertir”. Respecto a lo mencionado el sistema sanitario peruano tiene dificultades de los cuales se han aglomerado en las últimas décadas y están en relación con el suministro de fármacos. Agregando que esto no pueda ser transparente por lo diferente motivos del desabastecimiento de los mismos medicamentos al adquirirlo.

Según Diario Gestión (2017) “Los motivos que generan el desabastecimiento de fármacos son por atrasos en la captación en los procedimientos administrativos, cuando no hay postulantes por proveedores o ninguno de ello es autorizado, otro punto en los sistemas de dato empleado”, sin embargo, por tanto, en la aplicación particular de cada uno de ellos, como en el proceso de compartir la data conseguida situación que hoy por hoy es inexistente. Según el Ministerio de Salud (2015) en cuanto a la ejecución de productos farmacéuticos, esta necesita del nivel de inventarios y atenciones que desarrolla los grandes canales de distribución en el rubro, que se define como terceros hacia las cadenas farmas. De la forma, los acuerdos que ejecutan las empresas peruanas con las clínicas privadas y por licitaciones con el Estado (Fuerzas Armadas, Es salud, Minsa, SIS, entre otros) acceden una suma de producción se observa en la siguiente figura. Se adjuntó en anexo 5 (índice de volumen físico farmacéutico). En la figura del anexo 5, se puede visualizar en las barras la evidencia del volumen de demanda (dependiendo el nivel de inventario y los pedidos que se realiza por distribuidoras del sector) farmacéutica

del 2007 hasta 2014 fines, pero en los últimos dos años es más baja por el tema de sustitución de productos externos. Cabe recalcar por RPP Noticias (2014) el mercado farmacéutico añade al desarrollo económico del Perú en las últimas décadas motivó la entrada de Royal Derma incursionar, así lo dio a comunicar Rene Strothmann, CEO de Sander Strothmann GmbH, laboratorio de Alemania fabricante de la primera línea "Footcare" a nivel global. Respecto a lo mencionado por la amplia tecnología dermatológica Royal Derma ingresó a Sudamérica por primera vez siendo el Perú, el primero en tener los productos de exclusividad en cuidado de la piel y revelando que a través de la empresa Fission Lab se está comercializando en las cadenas farmacéuticas como INKAFARMA y otras. Además, hay empresas extranjeras que están apostando por la comercialización de los productos nuevos para la salud.

La empresa Fission Lab SAC es una empresa consagrada en ofrecer productos y servicios de calidad que permitan restablecer la salud y bienestar de las personas; dentro de los productos que ofrece la empresa están los siguientes: jabones perfumados, talcos, cremas para cuerpo, desodorantes perfumados, colonias, maquillajes, guante de exploración, tónico para el cabello, champú, hydraboost facial cream for dry Skin, hydraboost facial cream for normal - mixed skin, hydrafresh eye cream, hydraprotect hand cream, loción limpiadora facial, mascarilla facial, crema regeneradora facial ligera, crema regeneradora facial nutritiva, concentrado regenerador contorno ojos, crema líquida corporal e intensa, crema para las manos, celluaktiv, acné, cuidado específico de pies, dermaglós corporal, dermaglós facial, dermaglós manos y uñas, dermaglós solar para el cuidado de la piel, todos los productos son dirigidos a los sectores de la salud. Fission Lab lleva en el mercado peruano 9 años en el sector salud, belleza dermatológica, gracias a los productos brindados por lo que se encuentra en el mercado ecuatoriano, boliviano, paraguayo y uruguayo con 5 productos de cuidado de la piel y antienvjecimiento. Se adjuntó en anexo 6 (Organigrama funcional de la empresa FISSION LAB SAC). Esta organización cuenta con la confianza y alianza de los socios estratégicos (proveedores) que permiten el abastecimiento de los productos con las licencias de importación y comercialización en el mercado de Latino América, dentro de los socios se encuentran los siguientes. (ANDROMAC,

ARRIANI, GRISI, SANDER, SEBAPHAR, STRATAPH y UGA), dentro de los clientes principales se tiene a In- retail (Inkafarma y MiFarma) y también a Perú Farma.

La empresa en investigación cuenta con acuerdos comerciales con los Inretail y Perufarma para la atención de las órdenes de compra según su programación, pero en este punto se viene generando el problema por no cumplir con las entregas solicitadas al 100%, el cumplimiento del se refleja en la ruptura de Stock, inventarios con diferencias (SAP vs Físico), llegada de los productos fuera de plazo, lotes no coinciden con el físico, calidad del embalaje de los productos y productos por corto vencimiento. Se presenta la siguiente figura en el diagrama de barras de las órdenes de compras y las unidades atendidas de los años 2018 y 2019, se adjuntó en anexos 7. En esta figura, se observa que las ordenes solicitadas por unidades desde el mes de enero de 2018 a septiembre de 2019, el porcentaje de las ordenes es variante. En el 2018 el pico más alto es el mes de mayo con 54773 unidades en producto y la atención solo fue al 60% por lo cual en los siguientes meses esta cayó en los siguientes meses, En el 2019 el mes de julio 51816 unidades, pero solo se atendió el 66%, pero el mes de septiembre fue en donde cayó 15893 unidades con un porcentaje 29% de atención. También se mostró en la figura, (Diagrama de barras del 2019, ventas de FISSION LAB), se adjuntó en anexo 8. En la figura, se representa por medio de diagramas de barras las ventas realizadas del año 2019 hasta el mes de diciembre por los productos solicitados en su totalidad sabiendo que el mes de septiembre hubo un declive por algunos productos que se devolvieron ya sea por el mal estado o vencidos.

Para visualizar mejor la problemática del bajo nivel de cumplimiento en las entregas de pedido en el almacén de la empresa Fission Lab S.A.C lo representaremos usando el diagrama de Causa – Efecto o llamado también Ichikawa, se adjuntó en anexo 9. En esta figura se detalla de forma más significativa las causas por medio de las 6M (máquina, mano de obra, medio ambiente, materiales, método, medición que provoquen la problemática en mención). Las causas que afectan las principales tenemos: Incumplimiento en plazo de entrega, ruptura de stock, inadecuada clasificación de productos, desigualdad de inventarios lógico vs físico, no se cuenta con indicadores y otros más que formar parte de la secuencia. En esta figura se

detalla de forma más significativa las causas por medio de las 6M (máquina, mano de obra, medio ambiente, materiales, método, medición que provoquen la problemática en mención). Por lo siguiente el uso de la matriz Vester que facilitó el reconocimiento y la determinación de las causas y consecuencias basados del estado en la empresa Fission Lab en el área de almacén. Se presenta la Tabla Matriz de Vester, se adjuntó en anexo 10. En esta tabla se ve la matriz Vester que está compuesta por filas y columnas, tomando criterios numéricos (0,1,2, y 3), como resultado el ítem C2 que representa al incumplimiento en entrega de pedidos con la totalidad de 16 y por consiguiente los puntos previsto de las causas se reflejan en el plano cartesiano se adjuntó en anexo 11. Por consiguiente, en la figura del plano cartesiano se refleja donde el eje X, estarán los valores de la causa y el eje Y están los de efecto, visualizando los cuadrantes del plano se menciona a los pasivos, crítico, indiferentes y activos donde el resultado de ubica en el cuadrante de problemas activos considerando que es la causa principal C2.

Del mismo modo también se hizo uso del diagrama de Pareto llamado también 80/20. El 80% por ciento de los problemas, están originados por el 20% de las causas posibles; por lo tanto, se debe priorizar la actuación sobre el 20% de las causas. En la Tabla 1, describe la relación de causas por frecuencia acumulada los problemas fueron determinados y se eligió los más significantes; tomando la determinación del problema que tiene la empresa FISSION LAB SAC, se analizó las herramientas que se manejan para reconocer las causas del problema. Por lo tanto, se procedió a ordenar las causas de mayor a menor y el cálculo del porcentaje de participación, el acumulado y porcentaje total. Concluyendo que la puntuación mayor la tiene incumplimiento de entrega de pedidos con un 18.75%.

Tabla 1. Relación de causas por frecuencia acumulada

ITM	Descripción	Puntaje	Punt. Acm.	% Total	% ACM
C2	INCUMPLIMIENTO EN PLAZO DE ENTREGA	16	16	19.51%	19.51%
C1	RUPTURA DE STOCK	14	30	17.07%	36.59%
C5	INADECUADA CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS	12	42	14.63%	51.22%
C11	DIFERENCIAS DE INVENTARIOS (LOGICO VS FÍSICO)	12	54	14.63%	65.85%
C6	NO SE CUENTA CON INDICADORES	11	65	13.41%	79.27%
C4	REGISTRO DE INGRESO Y SALIDAS FUERA DE TIEMPO	4	69	4.88%	84.15%
C3	TRASLADOS DE PRODUCTOS INNECESARIOS EN EL SISTEM	4	73	4.88%	89.02%
C7	FALTA DE SEGUIMIENTO AL KARDEX	3	76	3.66%	92.68%
C13	ZONAS DE RECEPCIÓN, DESPACHO SIN SEÑALIZACION	3	79	3.66%	96.34%
C8	PROCEDIMIENTOS DESACTUALIZADOS	2	81	2.44%	98.78%
C12	COMUNICACIÓN DEFICIENTE	1	82	1.22%	100.00%
C9	ALMACENAJE DE PRODUTOS VENCIDOS Y EN MAL ESTAD	0	82	0.00%	100.00%
C10	EQUIPOS Y HERRAMIENTAS SIN MANTENIMIENTO	0	82	0.00%	100.00%
C14	DESORDEN EN LAS ÁREAS DEL ALMACÉN	0	82	0.00%	100.00%
C15	RESISTENCIA AL CAMBÍO	0	82	0.00%	100.00%
C16	ROTACIÓN DE PEERSONAL	0	82	0.00%	100.00%
		82		100.00%	

Fuente: Elaboración propia

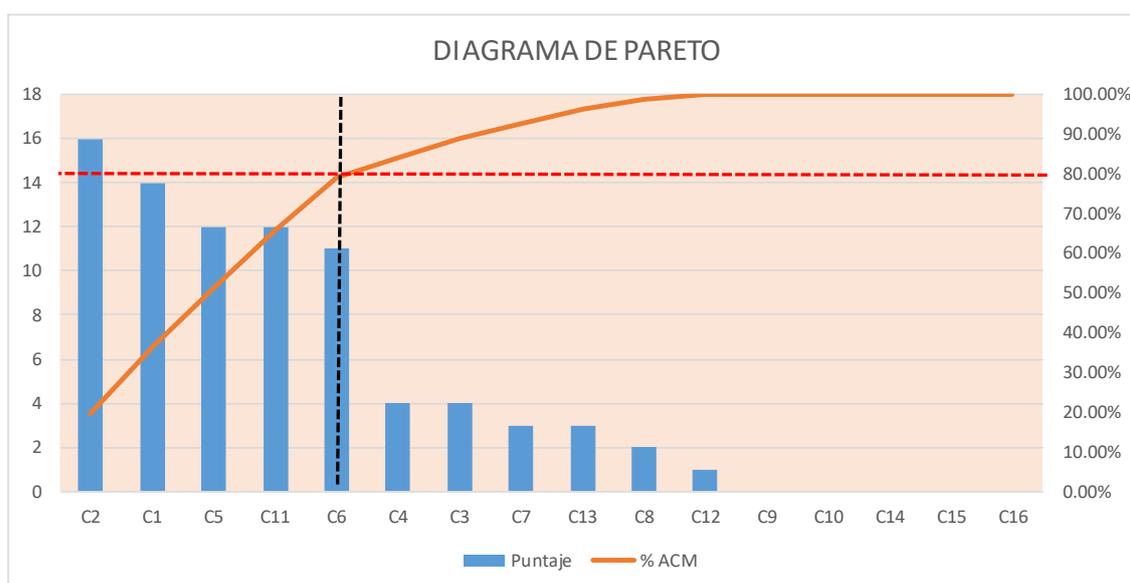


Figura 1. Diagrama de Pareto

En la figura 1, se presenta el diagrama de Pareto donde se detalla que el incumplimiento en plazo de entrega obteniendo un 19.51% representando un mayor porcentaje. Además, el uso de otra herramienta de calidad es indispensable, como el diagrama de estratificación para determinar qué área influye con más causa. A

continuación, la lista de las causas en la Tabla, adjuntado en anexo 14. En ésta tabla, lo cual ayudó a priorizar el área con mayores causas, dando como resultado el área de gestión con la puntuación de 12 representado un 44.4% , siguiendo el cuadro de estratificación se detalla los resultados de distintos puntos de la probable investigación que se observa el problema de la empresa FISSION LAB SAC, donde lo estudiado se profundiza al final de la carrera, podemos mencionar que la Gestión de Inventarios es una técnica que soluciona los problemas de la organización FISSION LAB, en el área de almacén. También se determinó que la estratificación como resultado en la barra de gestión cuenta con mayores causas con 44,4% a diferencia de las demás áreas se presentó en la figura adjuntado en anexo 15.

Luego de la estratificación se contó con la matriz de consolidado por problemas donde se observó las causas por distintas áreas (gestión, proceso, mantenimiento y calidad). Además de las categorías con el total de problemas como resultado se tiene el 39% en el área de gestión, se muestra en el adjuntado en anexo 16. Además, representado por el diagrama de barra mostró el resultado que la gestión de inventarios se define de manera aplicada y es la solución más factible para disminuir el incumplimiento de pedidos en el área del almacén de la empresa FISSION LAB. Se observó que el área de gestión tiene un 39%, proceso con un 32%, mantenimiento representado por 21%y calidad con el 8%. Reiterando que el área de gestión será la más factible a utilizar, adjuntado en anexo 17.

A continuación, se detalla para la presente investigación el siguiente problema general con la pregunta: ¿Cómo la aplicación de la gestión de inventarios incrementará el nivel de cumplimiento en las entregas de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.? Para nuestros problemas específicos se toma en cuenta las siguientes preguntas: ¿Cómo la aplicación de la gestión de inventarios incrementará el nivel de cumplimiento de entregas a tiempo de los pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.?, además de ¿Cómo la aplicación de la gestión de inventarios incrementará el nivel de cumpliendo de entregas perfectas de los pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.?

Según Hernández, Fernández y Batista (2014) detalla que; es imprescindible justificar la investigación mediante sus expresiones.

“EL para qué del estudio o el porqué de efectuarse”, También se debe mencionar por qué es adecuado realizar la investigación y como serán los beneficios.

Además, “la relevancia debe contestar a las posibles interrogantes ¿Cuál es la trascendencia para la sociedad?, ¿quiénes se beneficiarán con los resultados de la investigación?, ¿de qué modo? en resumen; ¿qué alcance o proyección social tiene?”

Conveniencia: Para el trabajo de investigación fue conveniente aplicar la herramienta de gestión de inventario que permitió incrementar el nivel de cumplimiento en la entrega de pedidos, ayudando a cubrir con nuestra demanda solicitada de Inkafarma. Obteniendo mayor ingreso en las ventas, no teniendo inventario en mal estado en físico, además de no tener inventario en stock.

Relevancia social: La presente investigación permite que otras entidades conozcan el valor de la Gestión de Inventarios ya aplicada en la investigación al incrementar el nivel de cumplimiento de las entregas de los pedidos. Lo que lleva a una mayor confiabilidad al ponerse en uso en otras organizaciones.

Relevancia Teórica: en mención Hernández, Fernández y Batista (2014) “Con esta investigación, ¿algún conocimiento disponible se llenará?, ¿se pueden pluralizar los resultados a conceptos más extensos?, ¿los datos que se consiga es usada para inspeccionar, desarrollar o soporte a un concepto?, ¿se puede conocer en mayor escala la personalidad de una o de otras variables o el enlace entre sí?, ¿se muestra la posibilidad de una búsqueda viable de algún fenómeno?, ¿qué se espera conocer con las respuestas que no se descubría antes?, ¿se pueden proponer lluvia de ideas, recomendaciones o hipótesis en estudios futuros?”

La Gestión de Inventarios permite que otras empresas tomen como referencia los temas relación con las variables planteadas, esto cuenta con una variedad de apreciaciones con respecto al tema, para investigaciones futuras.

Justificación Práctica: La presente investigación muestra la justificación práctica, debido a que el problema de mayor trascendencia es el incumplimiento de entregas de pedidos, por ello Fission Lab tiene la preocupación como empresa puesto a que los inventarios (productos) en su totalidad no son entregados según orden de solicitud o a la vez hay devoluciones por el cliente por mal estado o fechas vencidas, para ello a través de la gestión de inventario que contrarresta a la problemática mencionada, al tener un mejor seguimiento administrativo y visualización eficaz desde que los inventarios (productos dermatológicos) ingresa y sale. Así mismo ayuda a la empresa a tener suficientes productos en el almacén y se pueda cubrir con la demanda del cliente, las entregas a perfectas y a tiempo en la solicitud.

Así mismo, se presenta como objetivo general para la investigación es: Determinar como la aplicación de la gestión de inventarios incrementa el cumplimiento de entrega de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.

Además de los objetivos específicos son: Determinar como la aplicación de la gestión de inventarios incrementa el cumplimiento de entregas a tiempo de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C. y el determinar como la aplicación de la gestión de inventarios incrementa el cumplimiento de entregas perfectas de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.

En mención a la hipótesis general se detalla que: La aplicación de la gestión de inventarios incrementa el nivel de cumplimiento en las entregas de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C. Para el caso de las hipótesis específicos se menciona que: La aplicación de la gestión de inventarios incrementa el nivel de cumplimiento de entregas a tiempo de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C. También que: La aplicación de la gestión de inventarios incrementa el nivel de cumpliendo de entregas perfectas de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.

A continuación, se observa en la Tabla. Donde se detalla la matriz de coherencia (problema, objetivos e hipótesis generales y específicos). Adjuntado en anexo 18.

II. MARCO TEÓRICO

Ampliando con la información de los antecedentes nacionales citamos a los siguientes:

Castillo Sánchez, Eltrudy. Gestión de Inventarios para Incrementar la Productividad de las Ventas en la Botica E&A, San Juan de Miraflores, 2017. Tesis (por la obtención del título profesional de ingeniero empresarial). Lima: Universidad César Vallejo (2017). Incrementar la productividad en ventas de la empresa E&A debido a la aplicación de la variable independiente, la investigación como tipo de diseño es de forma experimental de tipo aplicada, de método hipotético y el enfoque cuantitativo. Respecto a la conclusión de la investigación se afirma que la gestión de inventarios mejoró la eficiencia de las ventas en la empresa en mención obteniendo como resultados del trabajo se puede aclarar que la gestión de inventarios incrementa la productividad, debido a las estadísticas descriptivos tomados en el periodo de 12 semanas incrementado la productividad 0,54 según análisis con el estadígrafo de Wilcoxon el cual mostro un valor $p=0,0006$ a nivel de significancia 0,05, lo cual da valor a nuestra investigación. Por otra parte, Torres, Fernando y Ysla, Luis. Aplicación de un modelo de gestión de logística para mejorar la eficiencia en la botica Farma Fe de la ciudad de Trujillo en el 2017. Tesis (para obtener el título de ingeniero industrial). Trujillo: Universidad de Trujillo (2017). Con el objetivo se adaptó la gestión de Logística para aumentar la eficiencia en la BOTICA FARMA FE de la ciudad de Trujillo en el 2017. El método de la presente investigación es deductivo la información son aceptados como reales, No Experimental / Pre-Prueba y Post Prueba es un diseño preexperimental teniendo dos mediciones de la variable dependiente antes y después de la presencia de la variable independiente. Concluyendo que el modelo tiene funciones logísticas de suministro, así obtiene el concepto de todos los inputs indispensables para ejecutar una eficiente gestión de compras y la distribución física de los artículos, para tener una ventaja competitiva desde la obtención de la materia prima hasta la comercialización de los productos terminados, aportar una mejora en la eficiencia de la Botica FARMA FE. Los resultados del trabajo comparados con otras investigaciones semejantes nos señalan una disminución entre 20% y 35% en los costos de inventarios por producto, por ello, se solicita aplicar el método para el presente trabajo. Por otro lado, Concha, Jonatán. Propuesta de un sistema de

gestión de inventarios para el área de farmacia de una clínica en la ciudad de Arequipa. Tesis (para obtener el título de ingeniero industrial). Arequipa: Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa (2017). El trabajo de investigación tuvo como objetivo realizar un sistema de gestión de inventarios del área de farmacia de una clínica de la ciudad de Arequipa, que accedió a renovar su desempeño y una mejor elección por parte departamento gerencial. Agrupó las posiciones metodológicas de investigación aplicada, las características de un estudio descriptivo y explicativo. El control de verificación habitual da por resultado un poco más de inventario, pero los costos agregados de su manejo pueden estar más que subsanados por costos administrativos reducidos, precios más bajos o costos de adquisición más bajos. Por conclusión dado que la demanda de los insumos en farmacia es muy sensible a cambios ya sea por factores internos y externos, se eligió por realizar un pronóstico, obteniendo así pronósticos más positivos que los que la clínica realiza, los pronósticos a corto tiempo evalúan la demanda de un periodo son muy delicado y sencillamente desvirtuados por la misma naturaleza. Por tanto, Prado Munaylla, Frank. Aplicación de la Gestión de Inventarios para mejorar el Nivel de Servicio del Almacén de la Empresa Productos Alimenticios Carter S.A. Ate, 2018. Tesis (para obtención del título profesional de ingeniero industrial). Lima: Universidad Cesar de Vallejo (2018). El objetivo de esta tesis fue la medición la aplicación de la gestión de inventarios mejorando el nivel de servicio del almacén de la empresa Productos Alimenticios Carter S.A. Ate, 2018. Tipo de estudio es aplicada, El diseño de investigación es experimental de tipo cuasi – experimental de naturaleza cuantitativa. Concluyó que el empleo de la variable independiente logró la mejora del nivel de servicio del almacén de la empresa mencionada aumentando en un 15%. Como resultado, se pudo demostrar que los datos conseguidos de entregas perfectas a tiempo después de la aplicación de la mejora incremento el 9% a la compilación de información anterior. Además de Hinostroza Caballero, Marlyn. Implementación De Gestión De Inventario Para Mejorar El Nivel De Servicio En La Empresa GRELCONPERU E.I.R.L., San Juan de Lurigancho, 2018. Tesis (Para la obtención del título Profesional de Ingeniero Industrial). Lima: Universidad Cesar de Vallejo (2018). El objetivo del trabajo en mención fue determinar en qué medida la implementación de gestión de inventario mejoró el nivel de servicio en la compañía GRELCONPERU E.I.R.L., San Juan de

Lurigancho, 2018. El diseño de la investigación a seguir es Experimental, de tipo aplicada, el nivel es descriptivo y el enfoque es cuantitativo. Como resultados el nivel de servicios es vital para toda organización, para la empresa GRELCONOPERU dicho nivel en la evaluación PRE-TEST arrojó un promedio de 80.50%; luego de aplicar la gestión de inventarios, clasificar los productos y organizar el almacén, se realizó una evaluación POST-TEST obteniendo un promedio de 96% incrementando un 15.50 puntos porcentuales más que en la evaluación PRE-TEST. Concluyendo que aplicar estos cambios sustanciales a la empresa nos llevó a obtener un avance significativo en la variable independiente, adicionalmente los productos terminados son ubicados de forma estratégica con la finalidad de fluir con total normalidad y estar al alcance de los colaboradores, dando valor como antecedente para la investigación. Otro de los autores es Cervantes Rojas, Raúl. Implementación de gestión de inventarios para mejorar el nivel del servicio al cliente en la empresa Lumen Ingeniería S.A.C, Los Olivos 2017. Tesis (para optar el título profesional de: ingeniero industrial). Lima: Universidad Cesar Vallejo (2017). La presente investigación tiene como objetivo disponer como la implementación de la gestión de inventarios mejorar el nivel de servicio al cliente en la empresa Lumen Ingeniería S.A.C, Los Olivos 2017. La investigación de estudio está bajo el diseño experimental, de tipo aplicada, por su enfoque cuantitativo. En conclusión, se puede mencionar que efectuar la atención de mercadería aumenta por la implementación de la herramienta, visualizar los resultados, en lo anterior presenta un promedio de 5.86% en el cumplimiento de despacho de productos y luego en la mejora es de 7.66%, consiguiendo un mejor cumplimiento de despacho de mercadería, representado en un 1.8%. Por medio de este antecedente se asegura una mejor confiabilidad a nuestra investigación.

Ampliando a la información de los antecedentes internacionales citamos a:

Montenegro, Carlos. Análisis de los procesos administrativos necesarios para el abastecimiento de medicamentos de categoría almacenable en el almacén local de medicamentos del hospital México en el 2017. Tesis (para la obtención del título de Magíster en gerencia de la salud). San José: Instituto Centroamericano de Administración Pública (2017). Como objetivo se analizó los procesos administrativos adecuado para el abastecimiento de medicamentos de forma

almacenable en el local de Medicamentos del Hospital México en el año 2017. Concluyendo el principio del Sistema de abastecimiento es el reconocimiento de los medicamentos que efectivamente deben estar aptos en el Hospital México y realizar con ellos una lista, que en la investigación nombrado la Lista Local de Medicamentos. Como resultado se desarrolló la proposición de mejora en los primeros factores que perjudica el abastecimiento de fármacos almacenados, para aquellos que fueron mencionados en el detalle de los procesos, como para las causas raíz internas y externas reconocidas con las herramientas de calidad. Por otro lado, Guerrero, Gardia Patricia. Diseño de un sistema de control y gestión de inventarios para la farmacia cruz azul sdo Villa Florida, 2013. Tesis (para la obtención de grado licenciada en contabilidad y auditoría). Santo Domingo: Universidad Tecnológica Equinoccial (2013). La presente tuvo como objetivo sugerir un control de inventario para la farmacia mencionada ejecutando compras pertinentes debido a las ventas de productos farmacólogos, acondicionando dato preciso. Concluyendo que los inventarios de la farmacia no constan con una gestión apropiada ya que necesita de procedimientos y normas para el control de inventarios, este desarrolla de forma empírica por lo que no se sabe información real para su efectivo avance. Como resultado se aplicó un sistema de inventario en que los vendedores estarán encargados con el uso de estos, los mismos que deberán emplear estrategias para complacer las necesidades de los clientes y sustentar una buena gestión de inventarios. Además de Martínez, Luis Andrés. Propuesta de mejora al modelo de gestión de inventario y abastecimiento para el área de abastecimiento, farmacia y bodega del hospital base de puerto Mont. Tesis (para obtener el título de ingeniero civil industrial). Puerto Mont: Universidad de Chile (2013). El trabajo de investigación tiene como objetivo Diseñar, elaborar y proponer al sistema de información del HBPM una mejora que propone a través de información efectuar la gestión de compras y el control de inventarios, interviene la carga de datos y la observación de los solicitudes en el área de AF y B. Concluyendo que el modelo de inventarios se necesita la adaptación de mejoras y una revisión más sofisticada, se pudo observar, el detalla en grandes costos de oportunidad por no realizar una gestión más acabada de las compras, ya que como resultado sólo en el caso de la Povidona, que representó un 7.54 por ciento del gasto en insumos médicos del primer semestre de 2013, se podría ahorrar un costo

de oportunidad de \$19.561.882 aproximadamente al solicitar pedidos cada 10 días y \$15.486.847 al hacerlos cada 15, lo cual resolvió los problemas de liquidez que usualmente tiene para comprar insumos. Otro autor consultado fue Eugenio, Regina de Jesús. Logística de inventario y su incidencia en las ventas de la farmacia Cruz Azul "internacional" de la ciudad de Ambato. Tesis (para obtener el título de ingeniera de empresa). Ambato: Universidad Técnica de Ambato (2010). Determinar Como incidió la logística de inventario en el incremento de las ventas en la Farmacia Cruz Azul "Internacional" de la ciudad de Ambato. Se concluyó que la aplicación accedió tener una visión del suministro de fármacos, el jefe tubo el compromiso a dar ejecución a la solicitud que son parte de la logística aplicada. Como resultado se detalló que el 20% de los clientes manifiestan que la administración de inventario si son las apropiadas y el 80% no, para la organización es muy considerable contar con un modelo de actividades del manejo de inventarios, para no contar con obstáculos en el tiempo de registrar los fármacos, indicando que la logística regula un mejor control de medicamentos, minimizando pérdidas y aumentando la facturación y despacho.

Respecto al Marco teórico se presenta a las siguientes teorías:

La gestión de inventarios definido como el conglomerado de actividades, agregando al mantenimiento, salvaguardar de forma segura a toda la clasificación de items. Por ello, son acciones que se realizan internamente en una organización. Los stocks son la multitud que, de forma cíclica, giran y son parte de cualquier almacén. (Díaz, 2016, p. 157).

Ballou (2004) La descripción de inventarios representa el hacinamiento de consumibles, provisiones, elementos, producto en proceso y productos finalizados que se muestran en diferentes puntos del canal y de logística de una organización, se ubican con la continuidad en espacios como ware - house, patios, pisos de las tiendas, medio de transporte y en los estantes de las tiendas de menudeo. Poseer esto registrado dispuestos puede tener el costo anual, entre 20 y 40% del valor. Por ello, administrar atentamente los tipos de inventario tiene un entendimiento monetario. (p.326).

La administración de inventarios se describe a la planeación y observación de ellos para sustentar la cuantía apropiada para la organización repercute su preferencia respectiva a la manera más eficaz, significativo para conseguir el pleno latente de la cadena de valor en su totalidad. Por ello se solicita el dato sobre las demandas posibles, sumatorias de inventario libre y en procedimiento de pedido y otros. (Krajewski, 2008, p 461).

Según Suarez (2012) el “inventario es catalogada, en distintos principios de modo funcional y operativa” (p.57).

Forma funcional se debe definir los inventarios y se diferencia en lo siguiente:

El inventario de ciclo accede contemplar la demanda normal del consumidor, realizando pedidos de un volumen definido que consideren la demanda por el tiempo largo.

El Inventario de reserva trabaja y apoya a los requisitos fortuitos de los clientes o tardanzas en el despacho del proveedor. Accede afianzar delante a factibles aumentos inesperado en la demanda.

Inventario en diferentes tiempos son productos con la demanda variable, que acomodan los principios, incrementando en definidos momentos y reducir en otros, respecto a la producción aumenta la demanda en definidos meses, donde se definirá un inventario de naturaleza estacional.

Inventario sin movimientos, este suceso se localiza productos anticuado o malas condiciones que ya conforman y está dentro de producción.

Inventario en rotación: que está en movimiento por diferentes niveles de producción y de venta.

Inventario de recuperación, se encuentra desgastados, también reusadas en lo general para otros nuevo.

“El movimiento de inventario es un instrumento que valora el grado de movimientos de los inventarios, valora como la circulación de los inventarios, con la afinidad al nivel de las existencias” (Ferrín, 2013, p. 52).

La Rotación de Inventario es la fórmula que representa a igual a Ventas totales del Inventario sobre los Inventarios promedios.

Fórmula:

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{ventas totales del inventario}}{\text{Inventario promedio}} * 100\%$$

Fuente: Rotación de inventario (Vidal,2010, p.22).

“Es este el indicador que permitirá estudiar que productos están en desuso, a fin de lograr disminuirlos” (Vidal, 2010, p. 22).

La Exactitud de Inventario, Según Valencia (2013) el “indicador como la exactitud de inventario accede calcular y controlar la precisión de los inventarios con el objetivo de aumentar la confiabilidad” (p.69).

La fórmula que representa a la Exactitud de Inventarios es igual valor diferencia sobre valor total del inventario físico por el ciento por ciento.

Fórmula:

$$\text{Exactitud de inventario} = \frac{\text{valor diferencia}}{\text{valor total del inventario físico}} * 100\%$$

Fuente: Exactitud de inventario (Valencia,2013, p.69).

Los indicadores son aplicados en diferentes áreas, a cada instante. A través de los indicadores pueden ser información de elemento cuantitativos, observamos la muestra de la existencia de la organización en correlación de alguna apariencia que deseamos saber.

los siguientes objetivos de estos indicadores:

- Reconocer de manera rápida la variabilidad y tomar la decisión inmediata para satisfacer las necesidades del cliente y consumidor final.
- Usar de manera factible los recursos y reducir desperdicios
- Aumentar la productividad.

Hay diferentes indicadores. Además, son instaurados y se acomodan a las exigencias de cada gestión de almacenes. Permitiendo que se tome los actos correctivos de forma rápida, como para volver ordenar las funciones que no cumplan con los diferentes tiempos.

De modo, se usan el modelo verdadero y acomodarse el indicador como:

El Cumplimiento de Tiempo se refiere a los indicadores como, en la preparación de pedidos y calidad de rendimiento de los colaboradores, rotación de inventarios, capacidad de almacenar utilizado, rotación de stock, pedidos preparados a tiempo para el envío.

Según Pérez y Bastos (2006), se “conceptualiza a la demanda con el número de artículos que gestiona el cliente de la entidad social. Reconocida como independiente o dependiente la demanda según se adecue en las organizaciones y los mercados” (p.9).

El tamaño a la Demanda: son los artículos usados por suministrar a la demanda entre dos reaprovisionamientos:

Conocida como la medida indispensable para atender a los compradores o al proceso de producción en relación la entrada de un artículo y otras.

Tasa de la Demanda: conocido por el volumen de la demanda por cada unidad de tiempo.

Demanda Independiente: son algunos artículos que necesita del mercado

Demanda Dependiente: Según López (2017, p.125), necesita de artículos de la demanda independiente, estos son indispensable para su producción.

Según Meana (2017, p.8), se usan tipos de modelos de inventarios.

Modelo Determinista: Es el modelo donde la demanda es insistente y reconocida en el periodo y se sabe qué tipo requiere los clientes.

Si ordena un pedido esto debe ser rápido, ya que poseemos conocimiento de la disponibilidad del inventario. Una variable puede conocer la relatividad al número de pedido, con ello se usa el lote económico de pedido.

Modelo Probabilístico: Esta no es comprendida por ello se solicita un inventario de seguridad, procede y envía la orden de pedido por ende el producto sea disipado.

Stock de seguridad

$$Ss = Z \times s (lt)$$

z : la variable señala el nivel de servicio previsto por la entidad económica y consigue a las tablas probabilísticas de la ley de distribución normal.

$s (lt)$: es la desviación estándar de la demanda por la raíz del tiempo de entrega.

Stock medio (Sm)

$$Sm = (q0/2) + Ss$$

Donde

$q0$: Cantidad económica del pedido

Ss : Stock de seguridad

El proceso de cumplimiento de pedidos se detalla en los siguientes:

- Ofrecer productos de con calidad que complazcan la solicitud del cliente en el momento y lugar adecuados.
- Resolver problemas de forma adecuada tanto internas como externas.
- Las fuentes principales de incertidumbre en la demanda se caracterizan por el volumen y composición, el proceso productivo (rendimiento, ineficiencia de las máquinas, transporte) y el suministro (calidad de la partida, la integridad de las entregas).
- Los inventarios son usados para preservar la cadena de suministro debido a las inseguridades.

Se menciona Stolch, (2012), En la capacidad de respuesta realiza un servicio con seriedad y exactitud, definiendo como disponer la entrega de un servicio libre a los consumidores. La disposición de respuesta se logra comunicar a los clientes por medio del periodo que se espera por la atención de la solicitud (p. 14).

Entregas a tiempo menciona Mora (2010) “Las entregas a tiempo como indicador, calcula el nivel de cumplimiento de la organización para desarrollar la entrega de los pedidos en el tiempo conversado con el cliente.” (p.64). La fórmula que representa a las entregas a tiempo es igual a pedidos entregados a tiempo sobre el total de pedidos entregados.

Fórmula:

$$\text{Entregas a tiempo} = \frac{\text{Pedidos entregados a tiempo}}{\text{Total pedidos entregados}} * 100\%$$

Fuente: Entregas a Tiempo (Mora,2010, p.64)

La validez de pedidos se conceptualiza como la capacidad de entregar un buen servicio garantizado de carácter infalible y completa, las organizaciones seleccionan a entidades que ofrezcan un servicio adecuado y en los términos acordados. (Stolch, 2012, pág. 14).

Entregas perfectas se describe que son pedidos realizados valga la redundancia perfectamente por una sociedad. Una orden de pedido se muestra de forma perfecta cumpliendo los siguientes requisitos,

Los artículos son entregados en las cantidades establecidas, también la fecha señalada por el cliente es cumplida, además de la documentación está completa describe lo solicitado y por último no hay ningún artículo dañado. El objetivo que tiene el indicador es controlar el numeral, el nivel del cumplimentó, exactitud y efectividad de pedidos solicitados por el cliente final (Mora, 2010, p. 62).

La fórmula que representa a las entregas perfectas es igual a los pedidos entregados perfectos sobre el total de pedidos entregados.

Fórmula:

$$Entregas Perfectas = \frac{Pedidos entregados Perfectos}{Total pedidos Entregados} \times 100\%$$

Fuente: Entregas Perfectas (Mora,2010, p.62).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

Por su finalidad aplicada, Según Hernández, Fernández y Batista (2014) considera que las planeaciones son útiles para: evaluar, interpretar, distinguir, establecer momentos determinando de causalidad y sus implicaciones. Es por ello que la investigación aplicada incluye la que tiene como justificación progresos y productos con tecnología para los estudios de las que se derivan en acciones (p.47).

La presente investigación es de manera aplicada por lo que se aplicará la gestión de inventario para incrementar el nivel de cumplimiento en la entrega de pedidos en el área de almacén de la empresa FISSION LAB, SURCO, 2019.

3.1.2. Diseño de investigación

Por su nivel explicativo, Según Hernández, Fernández y Batista (2014) Las investigaciones explicativas son la mención definidos o fenómenos que responde a las causas de los eventos sociales y físicos. Como se menciona, su inclinación se concentra en demostrar por qué sucede una actividad y en qué condiciones se evidencia o por qué se enlazan dos variables a más. (p.95)

La investigación es explicativa debido a que se va a explicar cómo la aplicación de la gestión de inventario permite incrementar el nivel de cumplimiento en la entrega de pedidos en la entidad de FISSION LAB, SURCO, 2020.

Por su enfoque cuantitativo, según Hernández, Fernández y Batista (2014), Usa el grupo de datos para comprobar la hipótesis con fundamento en la medición numeral y un análisis de estadística, con un fin constituir patrones de comportamiento y teorías (p.4).

La investigación es de tipo cuantitativo porque se realizará la recolección de datos, del área de almacén mediante instrumentos de recolección, los cuales serán procesados a través del análisis estadístico para verificar la mejora y probar nuestra hipótesis.

Según diseño de investigación, es experimental, según Hernández, Fernández y Batista (2014) se menciona a un estudio en el que se manejan de forma intencional una variables independiente o más (causas antecedentes), para observar los efectos de uso que tiene sobre una variable dependientes a más (supuestos efectos de consecuencias), formando parte de una disposición de control para el investigador, Es decir, los diseños experimentales se usan cuando establece la posible consecuencia de una causa que se maneja por el investigador(p.129). esto con lleva de la presente investigación sea de la clase cuasi experimental, según Hernández, Fernández y Batista (2014) también se maneja, al menos, una variable independiente para observar su consecuencia sobre una o más variables dependientes, sólo que se distinguen de los experimentos “puros” en el grado de seguridad que pueda obtener sobre la equivalencia inicial de los grupos. (p.189).

3.2. Variables y operacionalización

3.2.1. Variable Independiente (VI): Gestión de Inventarios

3.2.1.1. Definición conceptual

“Es la actividad múltiple que relaciona a varias áreas de la empresa, donde la programación de compras hasta el servicio postventa; seguido por el aprovisionamiento de materias primas; el planeamiento y gestión de procesos; el almacenar, manipular y gestión de stock, empaques, embalajes, transporte, distribución física y los flujos de información” (Mora, 2008, p. 29).

3.2.1.2. Definición operacional

Como definición operacional, En la empresa Fission Lab se considera la medición de la Gestión de Inventarios a través del Almacenamiento y la Distribución Física. Para involucrar y aplicación de fórmulas que permite el cálculo de la exactitud del inventario y rotación de inventario.

3.2.1.3. Almacenamiento

La primera dimensión de la variable independiente tenemos almacenamiento, según Mora (2010), la gestión de almacenamiento debe estar en relación con la gestión de aprovisionamiento y distribución, por ello el control sobre los procesos generados al interior del centro de distribución o almacén es determinante.

Fórmula:

$$\frac{\textit{Valor total inventario}}{\textit{Valor diferencia}} * 100\%$$

3.2.1.4. Distribución física

La segunda dimensión que forma parte de la variable independiente es la distribución **física**, es el manejo importante para el ejercicio de éxito de la empresa por ello es fundamental controlar los costos y productividad relacionados a la gestión de la misma, en vínculos tanto las existencias y las ventas promedio indicando las veces que el capital invertido se recobra a través de las ventas.

Fórmula:

$$\frac{\textit{Ventas totales de inventario}}{\textit{Inventario promedio}} * 100\%$$

3.2.2. Variable Dependiente (VD): Cumplimiento de pedidos

3.2.2.1. Definición conceptual

El cumplimiento a los pedidos se considera los tiempos de entrega y entregas perfectas. Es de forma repetitiva o tiene una insignificante desviación el tiempo de entrega, en sí, se sabe con certeza y la entrega es validada. No se muestran

entregas imperfectas. El nivel de servicio se muestra como un porcentaje, y los profesionales delegados de este deben observar cuál es el nivel de servicio que se ofrece a los clientes. (Zapata ,2014, p.16).

3.2.2.2. Definición operacional

Como definición operacional El nivel de Cumplimiento de pedidos se mide a través de las entregas a tiempo y las entregas perfectas. Para involucrar las fórmulas de nivel de servicio y entregas perfectas.

3.2.2.3. Entregas a tiempo

La primera dimensión de la variable dependiente se consideró a las entregas a tiempo en mención Bussimes School (2016). El tiempo de entrega es la demora que sobrepone para el control de inventario. Este generalmente es la sumatoria del retraso del suministro, en pocas palabras, el periodo lleva a un proveedor entregar las mercancías una vez que se solicita una orden, la tardanza de la reordenación, que es el tiempo que pasa hasta que se vuelve a mostrar una ocasión de generar una orden. El tiempo de entrega se calcula en días.

Fórmula:

$$\frac{\textit{Pedidos entregados a tiempo}}{\textit{total de pedidos}} * 100\%$$

3.2.2.4. Entregas perfectas

La segunda dimensión considerada para la variable dependiente es las entregas perfectas, según Verau (2016). El estudio de las etapas de efectividad de cada una de la variable multiplicadas son parte de la entrega perfecta y se calcula la efectividad de la logística en sus entregas que son la regla para evaluar la competitividad de las empresas y conforma uno de los indicadores más considerable en la gestión logística.

Fórmula:

$$\frac{\textit{Pedidos entregados perfectos}}{\textit{Total de pedidos entregados}} * 100\%$$

Debido a todo lo contextualizado se puede visualizar en la Tabla. La matriz de operacionalización de la variable independiente y dependiente, en donde describe a estas dos variables gestión de inventario y nivel de cumplimiento en entregas de pedidos con su respectivo conceptualización, además del concepto operacional por lo cual será medido por indicadores, también se presenta las dimensiones (almacenamiento y distribución física para la variable independiente; también entregas a tiempo y entregas perfectas para la variable dependiente) que son la descomposición de estas y los indicadores(rotación de inventario y exactitud de inventario para la variable independiente y nivel de servicio y entregas perfectas para la variable dependiente) por la cual se medirán a estas dimensiones, estas fórmulas son aplicadas en forma semanal para la recolección de datos que se menciona más adelante, se adjuntó en el anexo 3.

3.3. Población, muestra y muestreo

La población según Hernández, Fernández y Batista (2014) nos define que la población es el conjunto de elementos que se relacionan en determinadas especificaciones coincidentes(p,174).

Para el trabajo de investigación se tomará la población respecto al número de pedidos, tomando en cuenta que la evaluación se realizará en un periodo de 8 semanas.

Tomando el criterio de exclusión donde los días laborales serán lunes a viernes, respetando las 8 horas laborales no se considera los sábados, domingos y feriados. Considerando que los pedidos serán todos aquellos productos que serán atendidos las cadenas de Inkafarma y los productos que no serán atendidos son las líneas de Maja y Grisi. Los pedidos que no lleguen a la cuota mensual no serán considerados. Los pedidos generados fuera del horario laboral no serán considerados para la atención respectiva.

La muestra, en mención a Hernández, Fernández y Batista (2014) se conceptualiza a la muestra que representa un pequeño grupo de elementos de la población agregando que el modelo no probabilístico no depende de la probabilidad (p,175). El tamaño de la muestra será el mismo que el tamaño de la población.

En el muestreo, para la presente investigación al ser la muestra igual que la población no existe muestreo.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para Hernández, Fernández y Batista (2014) la recolección de datos adiciona modelo de plan específico de procedimientos que consista en relacionar la información de forma específica y entendible (p,198).

Para el estudio realizado la técnica será a través de una observación directa en el área de almacén de la empresa FISSION LAB.

En definición a instrumentos, en mención a Hernández, Fernández y Batista (2014) los instrumentos de recolección de información mencionan tres conceptos importantes para medir la veracidad de este: confiabilidad, validez y objetividad. Los instrumentos de la presente investigación, los indicadores son medidos por medio del registro de datos (órdenes de compras).

En la variable independiente tomamos a Gestión de inventario cuyos indicadores se mide por la Exactitud de Inventario y la Rotación de Inventario por medio de los registros de datos. se adjuntó en anexo 19 y anexo 20

Para el caso de la variable dependiente está el cumplimiento de entrega de pedido medido por nivel de servicio y entregas perfectas: registro de datos, órdenes de compras. Se adjuntó en anexos 21 y anexo 22.

En definición de la validez, “se define como la herramienta que mide las variables que se busca medir”, Según, Hernández, Fernández y Batista (2014, p.200). En este caso la validez está en nuestros instrumentos que son los registros de datos que miden nuestra variables independiente y dependiente son definida por los 3 juicio de expertos que fueron validados por su especialidad. Se presenta la tabla de validadores como juicio de expertos, adjuntado en anexo19.

Tabla 2. *Juicio de Expertos*

Validador	Grado	Especialidad	Resultado
Jorge Malpartida G.	Doctor	Ingeniero Industrial	Aplicable
Rosario López Padilla	Magister	Ingeniero Industrial	Aplicable
Luis Vilela Romero	Doctor	Ingeniero Industrial	Aplicable

Fuente: elaboración propia

Los certificados de validez firmados por el juicio de expertos se colocaron en anexo 23.

Se define la confiabilidad como: “Aquel instrumento que tiene resultados firmes coherentes, menciona” Hernández, Fernández y Batista (2014, p.200). Para la presente investigación al ser los datos, resultados de cálculos precedente de fórmula usados en la empresa FISION LAB, por ello se considera la confiabilidad de 100%.

3.5. Procedimientos

3.5.1 Desarrollo de la propuesta de mejora

En la presente investigación se observa un diagrama de contexto donde se menciona a la gestión de inventario para incrementar el nivel de cumplimiento en la entrega de pedidos en el área de almacén de la empresa FISSION LAB SAC, por lo cual se determinó por la herramienta de calidad (Diagrama de Ishikawa) basándose en los criterios de las 6m, también se visualizó los datos mediante el Diagrama de Pareto, dando como resultado de mayor porcentaje el incumplimiento en entregas de pedidos, esto es debido al mal manejo que parte desde el ingreso del producto en el almacén e inclusive al ser entregado al cliente.

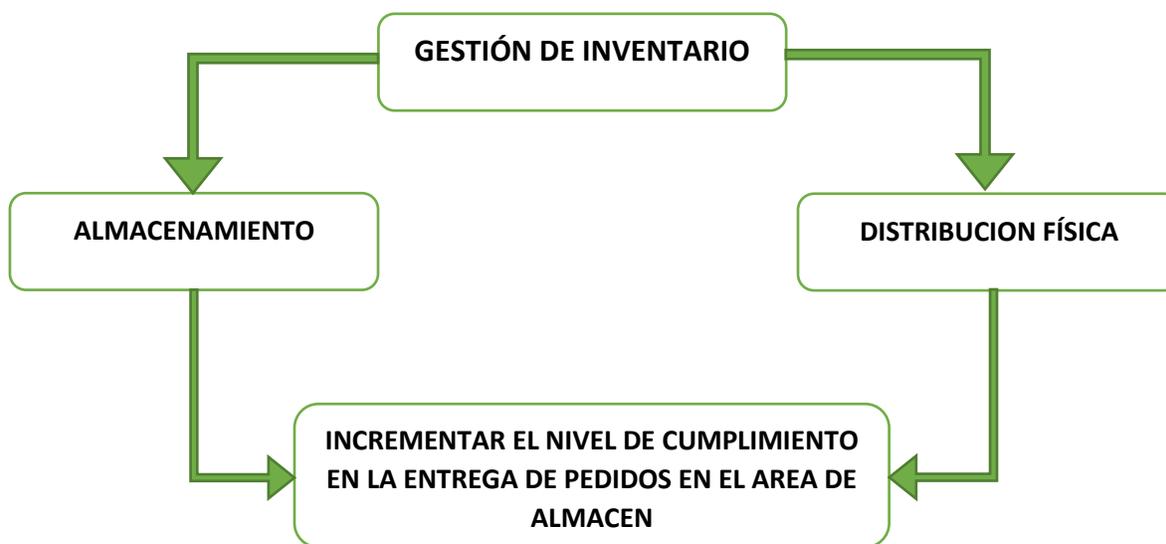


Figura 2: Diagrama general de gestión de inventario

3.5.1.1 Situación actual de la empresa

En el área de almacén de la empresa FISSION LAB SAC, se muestra las causas que originan el incumplimiento de entrega de pedidos en función de los datos del Diagrama de Ishikawa y Pareto, debido a la problemática genera que no se cumpla con lo requerido (demanda solicitada) y satisfactorio (mal estado del producto) para el cliente y esto genere una devolución de la misma, creando una inestabilidad en el servicio como se menciona, esto se apreció debido a la falta de la buena gestión de inventario, mostrado en la Tabla 3.

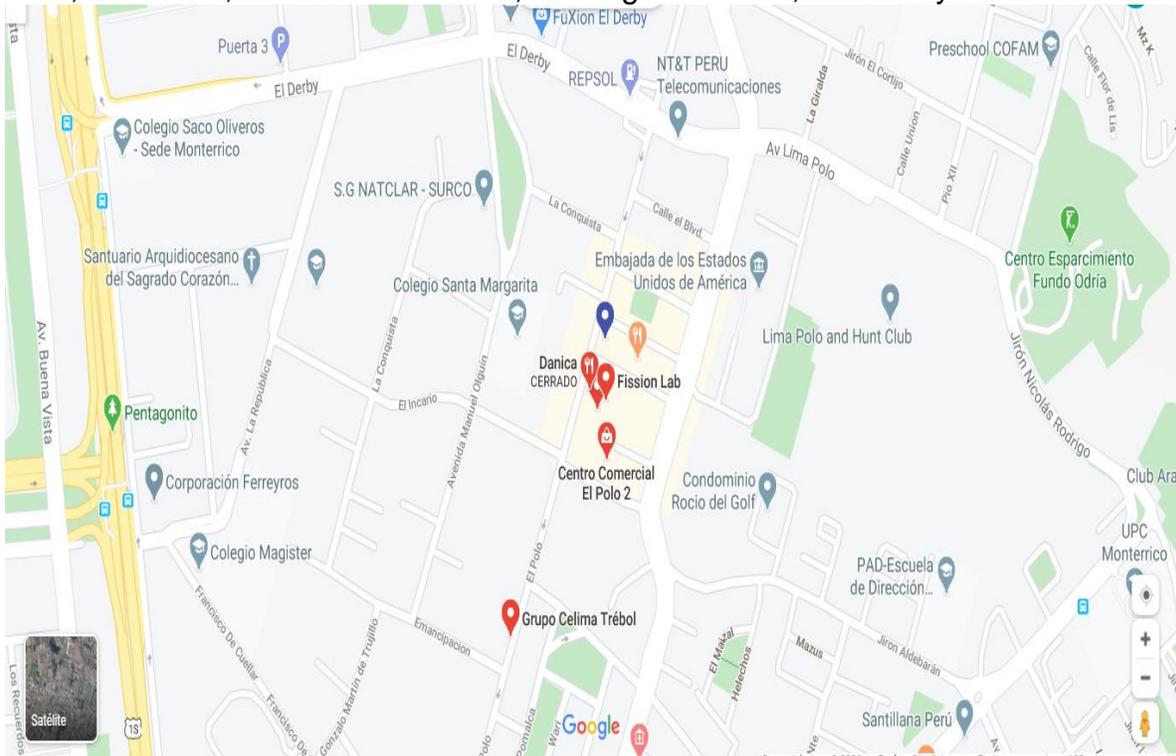
Tabla 3. Problemas principales en el área de Almacén

CAUSAS	DESCRIPCION	FRECUENCIA PORCENTUAL	FRECUENCIA PORCENTUAL ACUMULADA
C2	INCUMPLIMIENTO EN PLAZO DE ENTREGA	18,75%	18,75%
C1	RUPTURA DE STOCK	17,50%	36,25%
C5	INADECUADA CLASIFICACION DE PRODUCTOS	15,00%	51,25%
C11	DIFERENCIA DE INVENTARIOS (LOGICO VS FISICO)	15,00%	66,25%
C6	NO SE CUENTA CON INDICADORES	13,75%	80,00%
C4	REGISTRO DE INGRESO Y SALIDAS FUERA DE TIEMPO	5,00%	85,00%
C3	TRASLADO DE PRODUCTOS INNECESARIOS EN EL SISTEMA	3,75%	88,75%
C7	FALTA DE SEGUIMIENTO AL KARDEX	3,75%	92,50%
C13	ZONAS DE RECEPCION, DESPACHO SIN SEÑALIZACION	3,75%	96,25%
C8	PROCEDIMIENTOS DESACTUALIZADOS	2,50%	98,75%
C12	COMUNICACIÓN DEFICIENTE	1,25%	100,00%
C9	ALMACENAJE DE PRODUCTOS INNESARIOS EN EL SISTEMA	0,00%	100,00%
C10	EQUIPOS Y HERRAMIENTAS SIN MANTENIMIENTO	0,00%	100,00%
C14	DESORDEN EN EL AREA DE ALMACEN	0,00%	100,00%
C15	RESISTENCIA AL CAMBIO	0,00%	100,00%
C16	ROTACION DE PERSONAL	0,00%	100,00%
		100,00%	

Fuente: Elaboración propia

3.5.1.2 Ubicación de la empresa

La empresa FISSION LAB SAC, se constituye el 05 de julio del 2010; cuyo representante general es Antonio Pratto, ubicada la casa matriz en la Av. El Polo 670, Of. 405-C, Residencial El Polo, Santiago de Surco, Lima. Cuyo almacén de los



productos se encuentra en Lurín Kilómetro 40. Encargada de ventas al por mayor de productos dermatológicos. Se muestra en la Figura 3.

Figura 3. Ubicación de la empresa FISSION LAB SAC.

La empresa cuenta con el siguiente Organigrama donde vemos la distribución de cada área responsable en el éxito que viene teniendo en el mercado del rubro dermatológicos. Constituido por el director general (Antonio Pratto), mano derecha de del área de contabilidad financiera (Dolly Guerrero), analista contable (Karin Reyes), asistente contable (Angela Leng), importaciones (María Obando), almacenes y ventas (Euripedes Capac) administración biconnect (Marita Mendoza), it/bi (Miguel Torres), se visualiza en la Figura 4, el siguiente organigrama funcional de la empresa FISSION LAB SAC.

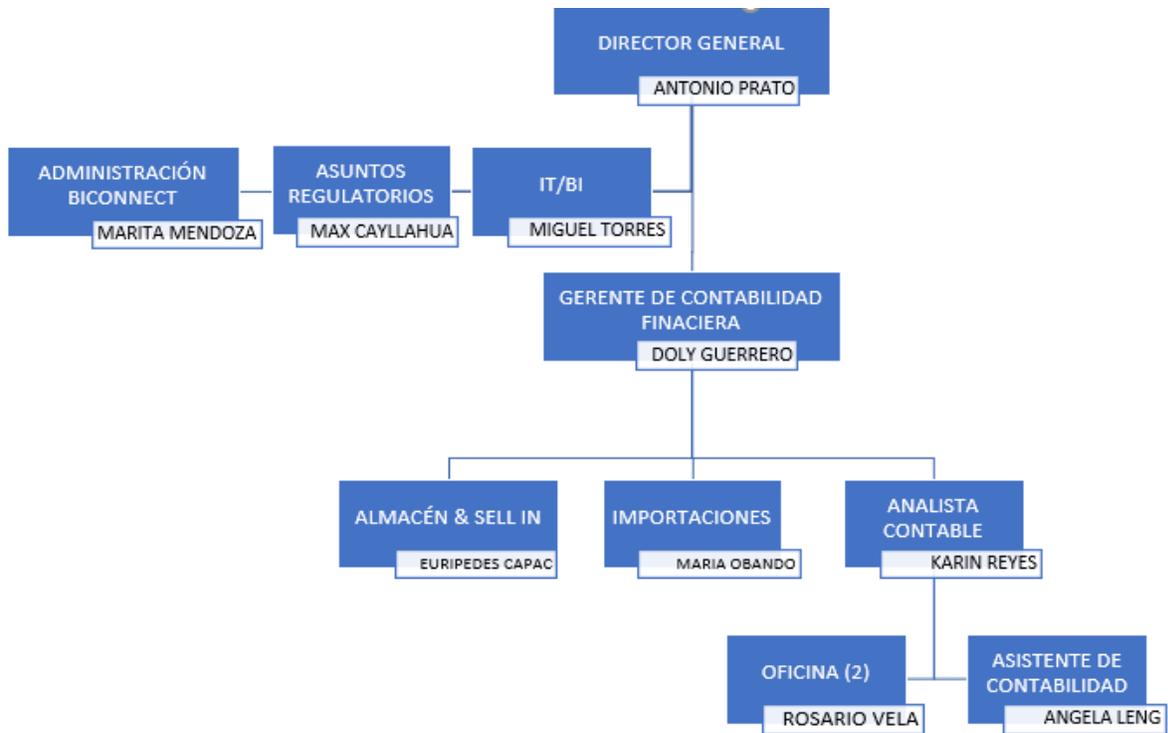


Figura 4: Organigrama funcional de FISSION LAB.

Dentro de los Aspectos estratégicos la empresa Fission Lab tiene como Misión y Visión lo siguiente:

MISIÓN

Ser la compañía farmacéutica líder en la implementación de modelos innovadores de gestión comercial, al ofrecer productos y servicios de alta calidad, que permitan mejorar la salud y bienestar de las personas. A la vez de contribuir con el desarrollo de la sociedad, prosperando como negocio y logrando utilidades razonables sobre la inversión de los accionistas, en beneficio de nuestros colaboradores.

VISIÓN

Ser reconocidas como el mejor socio comercial farmacéutico en todos los mercados donde participamos.

3.5.1.3 Volumen del Negocio

En este punto se puede visualizar el nivel adquisitivo económico de la empresa los ingresos y transacciones en un tiempo determinado por lo tanto FISION LAB como organización puede llegar hasta el millón en ventas en los productos que ofrece. Se puede visualizar en la Tabla 4, el estado de ganancias y pérdidas mensuales de enero a junio del año 2019 donde se llegó al millón en acumulado. En la Tabla 5, se observa el comparativo 2018 y 2019 hasta el mes de junio respecto a que si se llegó a incrementar en el 2019, en la tercera Tabla 6, se manifiesta una proyección del siguiente semestre junio a diciembre del año 2019 se llegaría a los 5 millones en el tema de ventas.

Tabla 4. Estado de ganancias y pérdidas mensuales de enero a junio 2019



Estado de Ganancias & Pérdidas Mensuales US\$
Al 30 de Junio del 2019

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	TOTAL	%
Ventas								
Eckerd Perú SA	74,401	168,534	193,477	213,531	92,087	144,365	886,394	45%
Mifarma SAC	179,473	84,898	65,074	102,515	80,867	108,642	621,469	31%
Perufarma SA	25,830	74,932	90,248	80,628	34,388	50,249	356,275	18%
Biconnect Retail SAC	3,802	1,500	1,663	2,996	2,233	3,055	15,250	1%
Nortfarma	1,447	-	2,393	1,000	5,872	890	11,602	1%
Varios	11,650	25,142	12,190	20,123	8,510	7,446	85,062	4%
Total Ventas Netas	296,604	355,006	365,045	420,792	223,956	314,648	1,976,052	93%
Otros Ingresos	-	26,468	-866	55,145	40,731	19,744	141,222	7%
Total Ingresos	296,604	381,474	364,179	475,937	264,687	334,392	2,117,274	100%
Costo de Ventas	(144,486)	(202,757)	(210,219)	(213,107)	(124,838)	(155,694)	(1,051,100)	-50%
	-49%	-53%	-58%	-45%	-47%	-47%		-50%
Utilidad Bruta	152,119	178,716	153,960	262,830	139,849	178,698	1,066,173	50%
	51%	47%	42%	55%	53%	53%		
Gastos Operativos	-118,381	-136,698	-140,943	-162,341	-136,120	-165,891	-860,374	-41%
Gastos de Distribución	-4,371	-4,922	-9,487	-7,319	-4,348	-5,574	-36,021	-2%
Gastos de Personal	-38,436	-41,373	-42,860	-54,227	-44,186	-47,156	-268,238	-13%
Gastos Administrativos	-9,814	-9,123	-8,707	-10,301	-18,890	-11,117	-67,953	-3%
Gastos de Promoción	-65,760	-81,279	-79,889	-90,494	-68,696	-102,045	-488,162	-23%
Gastos de Publicidad	0	0	0	0	0	0	0	0%
Utilidad Operativa	33,738	42,018	13,017	100,490	3,730	12,807	205,799	10%
	11%	11%	4%	21%	1%	4%		10%
Otros Ingresos/Egresos	-15,002	-16,401	-14,356	-129,590	-20,156	-4,568	-200,073	-9%
Gastos Financieros	-15,738	-18,277	-16,150	-117,202	-8,466	-11,925	-187,758	-9%
Otros Ingresos	27	6	0	22	1	53	110	0%
Diferencia de Cambio	709	1,869	1,794	-12,410	-11,692	7,304	-12,425	-1%
EBITDA	18,736	25,617	-1,339	-29,100	-16,427	8,239	5,726	0%
EBITDA ACUMULADA	18,736	44,353	43,014	13,914	-2,513	5,726	-	-

Fuente: Empresa Fission Lab 2019

Tabla 5. Estado de ganancias y pérdidas comparativo 2018 y 2019



Estado de Ganancias & Pérdidas Comparativo US\$
Al 30 de Junio del 2019



	Mes JUNIO			2018		Acumulado JUNIO			2018	
	2019					2019				
	Real	Presupuesto	Cump. %	Real	Crec. +/- %	Real	Presupuesto	Cump. %	Real	Crec. +/- %
Ventas										
Eckerd Perú SA	144,365	116,739	124%	83,848	72%	886,394	888,046	100%	629,781	41%
Mifarma SAC	108,642	92,667	117%	73,004	49%	621,469	676,746	92%	499,729	24%
Perufarma SA	50,249	64,210	78%	30,599	64%	356,275	422,079	84%	169,594	110%
Biconnect Retail SAC	3,055	6,616	46%	3,325	-8%	15,250	39,694	38%	40,072	-62%
Northfarma	890	0	0%	756	18%	11,602	0	0%	6,409	81%
Varios	7,446	0	0%	3,242	130%	85,062	0	0%	57,038	49%
Total Ventas netas	314,648	280,231	112%	194,774	62%	1,976,052	2,026,565	98%	1,402,623	41%
Otros Ingresos	19,744	16,000	123%	16,722	18%	141,222	96,000	147%	135,084	5%
Total Ingresos	334,392	296,231	113%	211,496	58%	2,117,274	2,122,565	100%	1,537,707	38%
Costo de Ventas	-155,694	-159,646	98%	-107,719	45%	-1,051,100	-996,213	106%	-820,916	28%
Utilidad Bruta	178,698	136,585	123%	103,777	76%	1,066,173	1,126,352	95%	716,791	49%
Gastos Operativos										
Gastos de Distribución	-5,574	-15,651	36%	-5,839	-5%	-36,021	-91,858	39%	-30,878	17%
Gastos de Personal	-47,156	-54,672	86%	-17,142	175%	-268,238	-323,579	83%	-132,083	103%
Gastos Administrativos	-11,117	-10,549	105%	-6,328	76%	-67,953	-63,292	107%	-56,569	20%
Gastos de Promoción	-102,045	-93,266	109%	-57,275	78%	-488,162	-549,116	89%	-366,008	33%
Gastos de Publicidad	0	-358	0%	-5,733	-100%	0	-2,149	0%	-11,801	-100%
Utilidad Operativa	12,807	-37,912	-34%	11,461	12%	205,799	96,358	214%	119,452	72%
Otros Ingresos/Egresos										
Gastos Financieros	-11,925	-3,185	374%	-9,813	22%	-187,758	-57,233	328%	-111,686	68%
Otros Ingresos	53	0	0%	4	1194%	110	0	0%	11	887%
Diferencia de Cambio	7,304	-2,388	-306%	435	1580%	-12,425	-14,328	87%	-1,830	579%
EBITDA	8,239	-43,485	-19%	2,087	295%	5,726	24,797	23%	5,947	-6%

Fuente: Empresa Fission Lab 2019

Tabla 6. Estado de ganancias y pérdidas, proyección a final de año 2019



Estado de Ganancias & Pérdidas Mensuales US\$
Real a Junio - Proyectado a Dic del 2019



	PROYECTADO												Total 2019	%	Total 2018	%	PPPTD 2019	CUMP %
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic						
Ventas																		
Inkafarma	74.4	168.5	193.5	213.5	92.1	144.4	126.3	122.9	381.0	144.7	374.4	248.6	2,284.3	45%	1,881.2	21%	2,157.2	6%
Mifarma	179.5	84.9	65.1	102.5	80.9	108.6	116.9	109.5	312.8	112.9	295.1	210.1	1,778.8	35%	1,508.3	18%	1,581.5	12%
Perufarma	25.8	74.9	90.2	80.6	34.4	50.2	60.8	55.1	128.6	131.9	54.1	55.2	842.0	17%	398.1	112%	820.5	3%
Biconnect Retail	3.8	1.5	1.7	3.0	2.2	3.1	3.1	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	32.5	1%	80.8	-60%	58.4	-44%
Northfarma	1.4	-	2.4	1.0	5.9	0.9	-	-	-	-	-	-	11.6	0%	6.4	83%	-	-
Varios	11.7	25.1	12.2	20.1	8.5	7.4	-	-	-	-	-	-	85.1	2%	90.7	-6%	-	-
Total Ventas Netas	296.6	355.0	365.0	420.8	224.0	314.6	307.2	290.5	825.2	392.2	726.5	516.7	5,034.2	96%	3,965.5	27%	4,617.6	9%
Otros Ingresos	-	26.5	(0.9)	55.1	40.7	19.7	16.0	-	-	16.0	16.0	-	189.2	4%	242.4	-22%	192.0	-1%
Total Ingresos	296.6	381.5	364.2	475.9	264.7	334.4	323.2	290.5	825.2	408.2	742.5	516.7	5,223.5	100%	4,207.9	24%	4,809.6	9%
Costo de Ventas	(144.5)	(202.8)	(210.2)	(213.1)	(124.8)	(155.7)	(125.3)	(129.3)	(375.7)	(177.8)	(328.2)	(233.8)	(2,421.2)	-46%	(2,142.2)	13%	(2,306.2)	5%
Utilidad Bruta	152.1	178.7	154.0	262.8	139.8	178.7	197.9	161.2	449.4	230.4	414.3	282.9	2,802.3	54%	2,063.7	36%	2,503.4	12%
Gastos Operativos	(118.4)	(136.7)	(140.9)	(162.3)	(136.1)	(165.9)	(256.5)	(217.4)	(216.2)	(217.4)	(224.9)	(265.1)	(2,258.0)	-43%	(1,546.2)	46%	(2,255.0)	0%
Gastos de Distribución	(4.4)	(4.9)	(9.5)	(7.3)	(4.3)	(5.6)	(16.4)	(25.3)	(25.3)	(25.3)	(25.3)	(25.3)	(179.0)	-3%	(70.7)	153%	(187.7)	-5%
Gastos de Personal	(38.4)	(41.4)	(42.9)	(54.2)	(44.2)	(47.2)	(91.0)	(47.7)	(47.7)	(47.7)	(55.1)	(95.4)	(652.8)	-12%	(459.9)	42%	(667.5)	-2%
Gastos Administrativos	(9.8)	(9.1)	(8.7)	(10.3)	(18.9)	(11.1)	(11.1)	(11.1)	(11.1)	(11.1)	(11.1)	(11.1)	(134.7)	-3%	(214.3)	-37%	(126.6)	6%
Gastos de Promoción	(65.8)	(81.3)	(79.9)	(90.5)	(68.7)	(102.0)	(138.1)	(133.3)	(132.1)	(133.3)	(133.3)	(133.3)	(1,291.5)	-25%	(770.7)	68%	(1,268.8)	2%
Gastos de Publicidad	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0%	(30.5)	-100%	(4.3)	-100%
Utilidad Operativa	33.7	42.0	13.0	100.5	9.7	12.8	(58.7)	(56.2)	233.2	13.0	189.4	17.8	544.3	10%	519.5	5%	248.5	119%
Otros Ingresos/Egresos	11%	11%	4%	21%	1%	4%	-18%	-19%	28%	3%	26%	3%	10%		12%		5%	102%
Otros Ingresos/Egresos	(15.0)	(16.4)	(14.4)	(129.6)	(20.2)	(4.6)	(16.9)	(16.7)	(30.4)	(19.8)	(28.2)	(22.5)	(334.7)	-6%	(466.7)	-28%	(112.0)	199%
Gastos Financieros	(15.7)	(18.3)	(16.2)	(117.2)	(8.5)	(11.9)	(7.4)	(7.2)	(20.9)	(10.3)	(18.6)	(13.0)	(265.1)	-5%	(443.4)	-40%	(83.3)	218%
Otros Ingresos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	-	-	-	-	-	-	0.1	0%	0.0	120%	-	-
Diferencia de Cambio	0.7	1.9	1.8	(12.4)	(11.7)	7.3	(9.6)	(9.6)	(9.6)	(9.6)	(9.6)	(9.6)	(69.7)	-1%	(23.4)	198%	(28.7)	143%
Resultado antes de impuestos	18.7	25.6	(1.3)	(29.1)	(16.4)	8.2	(75.6)	(73.0)	202.8	(6.8)	161.2	(4.8)	209.6	4%	52.7	297%	136.5	54%
Reserva Legal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0%	(6.5)		13.7	-100%
EBITDA TOTAL	18.7	25.6	(1.3)	(29.1)	(16.4)	8.2	(75.6)	(73.0)	202.8	(6.8)	161.2	(4.8)	209.6	4%	59.2	254%	122.9	71%
EBITDA ACUMULADO	18.7	44.4	43.0	13.9	(2.5)	5.7	(69.9)	(142.8)	60.0	53.1	214.3	209.6	4%					

Fuente: Empresa Fission Lab 2019

3.5.1.4 Clientes o Mercado Objetivo

La empresa Fission Lab cuenta con una cartera de clientes la cual se destaca los siguientes, ya que estas empresas son socios estratégicos para venta de nuestros productos a nivel nacional (Perú). Mifarma, Inkafarma, Perufarma Biconnect Retail



Figura 5: Logotipos de los clientes.

3.5.1.5 Estructura del Proceso de la empresa, desarrollo de la recepción de los productos

Tabla 7. Procedimiento de la recepción de la mercadería solicitada

N°	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
1	Recibe solicitud de ingreso de mercadería y Solicita Documentación de mercadería de importación	<p>Se recibe la comunicación de Importaciones vía correo para la recepción de mercadería, con anticipación mínima de 24 horas para coordinar el desarrollo del proceso y solicita la siguiente documentación de la carga a recepcionar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - DAM (dependiendo del Tipo de Mercancía) - Packing List - Factura Comercial(dependiendo del Tipo de Mercancía) - Certificado del producto a recepcionar o sus observaciones. - Plan de Contingencia de Improvisto 	Director Técnico KP

		Valida las especificaciones técnicas de la mercancía a recepcionar.	
2	Recibe solicitud de ingreso de mercadería y reenviar correo al Almacenero 3	Reenviar los Packing List y el aviso de llegada de la carga al Almacenero 3 y le solicita que verifique los recursos a utilizar para el proceso.	Coordinador de Almacenes
3	Solicita Recursos a Coordinador de Almacenes	Verificar el Packing List adjunto y en función de la carga que se va a recepcionar procede a dimensionar la cuadrilla que va a necesitar, el tipo de montacargas, cantidad de pallets y el espacio de recepción. Posterior a realizar estos cálculos se procede a solicitarlos al coordinador de almacenes.	Almacenero 3
4	Solicita y Programa recursos y espacios para la recepción	Verificar el Packing List adjunto y en función de la carga que se va a recepcionar procede a dimensionar la cuadrilla que va a necesitar, el tipo de montacargas, cantidad de pallets y el espacio de recepción. Posterior a realizar estos cálculos se procede a solicitarlos al coordinador de almacenes.	Coordinador de Almacén
5	Inspección física / sanitaria de espacios de recepción	Verifica el área preparada para la recepción de la carga a arribar, teniendo en cuenta el orden y la limpieza del mencionado.	Director Técnico
6	Confirma al cliente disponibilidad de atención y recepción	Se confirma vía correo electrónico al cliente la disposición para atender su solicitud de recepción de su mercancía.	Coordinador de Almacén
7	Realiza control peatonal y solicita aprobación para el ingreso	A la llegada de la unidad de Transporte, se recepciona y verifica la siguiente documentación del conductor y de la cuadrilla (si existen)	Auxiliar de Prevención

		<p>En el caso de tener cuadrilla externa, se les debe solicitar</p> <p>Mayor referencia, se debe verificar en el procedimiento “Procedimiento de Acceso Peatonal” (SP-041) y “Procedimiento de Acceso Vehicular” (SP-042)</p> <p>Solicitar autorización de ingreso al coordinador de Almacén</p>	
8	Confirma ingreso de unidad	<p>Verificar la disponibilidad del patio de maniobras y rampa:</p> <p><u>Si hay disponibilidad:</u> Confirmar el ingreso al Auxiliar de prevención.</p> <p><u>En caso que no haya disponibilidad:</u> Esperar la finalización de la operación de recepción o despacho de una unidad de transporte de igual configuración, para confirmar al Auxiliar de Prevención el ingreso de la unidad de transporte con carga del Cliente.</p> <p>Confirmar al Almacenero 3 el ingreso de la unidad de transporte y el detalle de los recursos para la descarga (nombre del personal de apoyo y detalle del equipo montacargas asignado).</p>	Coordinador de Almacén
9	Permite acceso y realiza inspección de ingreso del vehículo	<p>Permitir el ingreso de la unidad y realiza inspección de ingreso del vehículo según el “Procedimiento de Acceso Vehicular” (SP-042).</p>	Auxiliar de Prevención
10	Verifica datos de los documentos, carga y pesaje	<p>Recepcionar y verificar la documentación entregada por el Transportista según el tipo de carga y se hace tomas fotográficas:</p> <p><u>Si es carga de Importación: Se verifica lo siguiente:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Que el N°de contenedor y de precinto de la G/R en caso venga Contenedorizada, sino se verifica los bultos según los Packing List. 	Almacenero 3

		<ul style="list-style-type: none"> - Guía de Remisión destinatario de la Agencia de Aduanas - Guía de Remisión del Transportista - Copia de la DAM <p><u>Si es carga de Local: Se verifica lo siguiente:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Los bultos según los Packing List. - G/R Cliente - G/R Transportista - Packing List <p>Ordena a conductor que se dirija a balanza y realiza el pesaje de Ingreso.</p>	
Si existen observaciones, se procede con los puntos 10.a y 10.b:			
10.a	Reportar al Coordinador de Almacenes	Se comunica de manera inmediata al Coordinador de Almacenes y queda a la confirmación de proceder.	
10.b	Informar al cliente e indicará el proceder	Al recibir la comunicación de hallazgos por parte del Almacenero 3, se genera a la comunicación inmediata al cliente e indica el proceder al Almacenero 3 según lo que se acuerde con el cliente.	Coordinador de Almacenes
11	Carga de OCI y emisión de número de recepción	Carga OCI con la información obtenida del correo de solicitud y de los documentos de ingreso y emite número de recepción	Monitor WMS
12	Verifica datos de los documentos, y condiciones de la carga	<p>Gestiona la descarga de la mercadería, trasladándola de la unidad de transporte hacia la zona de recepción, donde se hace la revisión de</p> <p>las siguientes características del embalaje:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Limpieza -No arrugado -No Quebrado -No Húmedo -Debe estar Sellado -Cajas identificadas. 	Almacenero 3

Si la mercancía no presenta buenas condiciones, se procede con los puntos 12.a y 12.b:			
12.a	Comunicar al Director Técnico	Se hace conocimiento al Director Técnico con el detalle de las observaciones halladas.	
12.b	Informar al Cliente	Se comunica con el cliente informándole las observaciones halladas en el momento de la recepción.	Director Técnico
13	Ejecutar Hoja de Servicio y hacer firmar por el Conductor	Genera la hoja de Servicio indicando la siguiente información: <ul style="list-style-type: none"> -Nombre del Cliente -Fecha y hora del Servicio(inicio y culminación) - Cantidad de operarios y equipos Y lo hace firmar por el cliente o conductor.	Almacenero 3
14	Pesar para la salida de la unidad	Ordena a conductor que se dirija a balanza y realiza el pesaje de salida	
15	Entregar Copias de la documentación y notificar fin de recepción	Comunica al Auxiliar de prevención que terminó con la recepción, entregándole copias de los documentos de la carga recepcionada.	
16	Inspecciona la unidad antes que abandone las instalaciones	Inspecciona la unidad antes que abandone las instalaciones según el “Procedimiento de Acceso Vehicular” (SP-042).	Auxiliar de Prevención
17	Verifica unidades físicas vs Packing List o guía de remisión y emite informe	Según el Packing List se verifica los siguientes puntos de la mercancía: <ul style="list-style-type: none"> -Cantidad -Lote y Fecha de Vencimiento -Descripción del Producto Luego se escanea la mercancía y se procede a etiquetar con el estado de Cuarentena. Se llena el “Formato Acta de Recepción de Mercaderías” DSF-004	Almacenero 3

		o en su defecto paralelamente el formato que indique el cliente	
18	Confirmación de ingreso, cierra la recepción y emite ubicaciones	Confirmación de ingreso, cierra la recepción con el estado de Cuarentena y emite ubicaciones para proceder con el acomodo de las mercancías.	Monitor de WMS
19	Acomodar mercadería en ubicaciones físicas	Se genera el acomodo de la mercancía según las ubicaciones propuestas por el sistema WMS.	Almacenero 3
20	Inspeccionar , definir el status de la mercancía	Se moviliza la mercadería y se extrae una contramuestra del total de mercadería para evaluación, luego emite una Constancia Organoléptica, luego solicita la migración de estado a Liberado (Aprobado) y para luego su traslado físico y se le adiciona la etiqueta de APROBADO (color Verde) <u>(esto se efectúa previa coordinación de 48 horas como máximo)</u>	Director Técnico del FISSION LAB
21	Se actualiza los estatus según solicitud	Se actualiza los status de las mercaderías según lo solicitado por el Director Técnico del Cliente, que dando éstas en estado LIBERADO dentro del sistema WMS.	Monitor WMS
22	Envía correo al cliente adjuntando el PDF del registro del sistema y reporte de ingreso de mercadería	Envía correo al cliente adjuntando el PDF del registro del sistema WMS y el “Formato de Acta de Recepción” (DSF-004) (La información brindada al cliente no posee el registro de ubicaciones)	Almacenero 3
23	Archiva toda la documentación de la recepción	Procede a archivar toda la documentación obtenida en la Operación de Recepción. <ul style="list-style-type: none"> - Guía de remisión remitente - Guía de remisión transportista - Hojas de servicio 	

		<ul style="list-style-type: none">- Formato de Acta de Recepción (DSF-004)- Copia de Packing List- Copia de DAM (si hubiese)	
--	--	--	--

Fuente: Procedimiento establecidos en FISSION LAB

Respecto a la Tabla 7, se describe los procedimientos para la solicitud del pedido al cliente, también FISSION LAB tiene procedimiento para el despacho manifestado en la Tabla.

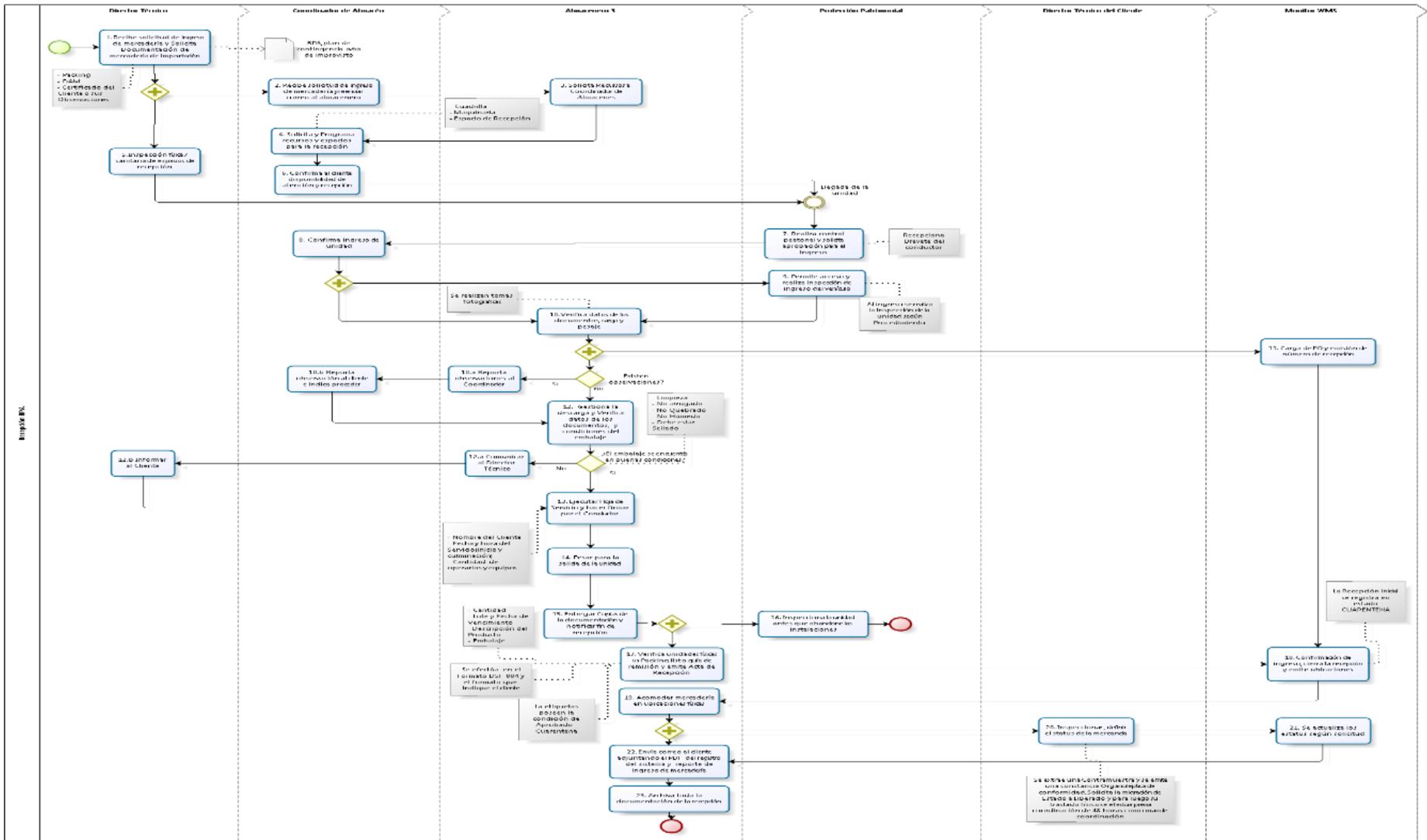


Figura 6: Diagrama en bloques del proceso de la recepción de carga

3.5.1.6 Estructura del Proceso de la empresa, desarrollo del despacho para el cliente- solicitante

Tabla 8. *Procedimiento del despacho para el solicitante*

N°	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
1	<p>Recibe los pedidos y prioridades del cliente y notifica al almacenero 3.</p>	<p>Los pedidos son enviados por el cliente vía correo electrónico al coordinador de almacén con copia al supervisor de almacén, al Director Técnico y la jefatura de almacén. Para enviar su requerimiento el cliente emplea el formato DSF-006. El cliente envía sus prioridades de atención para poder preparar con antelación los pedidos.</p> <p>La solicitud de despacho suele ser enviada 48 horas antes del despacho o ser programada a lo largo de la semana de acuerdo al cliente.</p> <p>Solicita al almacenero 3 la disponibilidad de la mercadería solicitada.</p>	<p>Coordinador de Almacén</p>
2	<p>Confirma Stock y Disponibilidad</p>	<p>La confirmación del stock y disponibilidad del pedido será realizada mediante el sistema WMS. De existir algún inconveniente notifica al coordinador de almacenes para poder informar al cliente.</p> <p>Una vez confirmado el stock y disponibilidad, el almacenero 3 se comunica con el coordinador de almacén para informarle de la disponibilidad para atender el pedido.</p> <p>Se debe tener en cuenta que toda aquella mercadería que se encuentre bloqueada en el sistema (por cuarentena, contra muestras, entre otros) no puede ser despachada sin la autorización previa del DT del cliente.</p>	<p>Almacenero 3</p>

3	Envía correo confirmando despacho al cliente	<p>Con la información remitida por el almacenero 3, genera y envía un correo confirmando la atención del despacho al cliente.</p> <p>A su vez coordina la emisión de la guía de remisión del cliente, si ésta la emite el propio cliente será recibida por correo electrónico (y físicamente al momento del ingreso del transportista). Caso contrario el coordinador será el encargado de generar la guía de remisión del cliente.</p>	Coordinador de Almacén
4	Indica al almacenero 3 proceder con el Picking	<p>Tras haber confirmado el despacho al cliente, el coordinador de almacén procede a indicar al almacenero 3 que se prepare para realizar el picking. A su vez, notifica al monitor WMS y envía mediante correo electrónico el requerimiento del cliente para su ingreso en el sistema.</p>	Coordinador de Almacén
5	Planifica Recursos para el Despacho	<p>El coordinador de almacenes planifica y gestiona los recursos necesarios para el picking y despacho. Esto incluye implementos como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Montacargas - Transpaletas - Pallets - Stretch film - Cinta de embalaje - Cuadrilla, entre otros. <p>A su vez verifica el adecuado cumplimiento de las condiciones sanitarias para la realización de las tareas de despacho.</p>	Coordinador de Almacén

6	<p>Genera la Ola de Picking en el WMS</p>	<p>El monitor WMS genera la SO a partir del requerimiento de despacho enviado por el cliente y del formato establecido.</p> <p>Luego se procede a cargar la SO en el sistema WMS. Tras haber cargado la SO se genera la Ola de picking en el sistema WMS.</p>	Monitor WMS
7	<p>Genera y entrega Formato DSF-007 con las ubicaciones</p>	<p>El monitor WMS genera el formato DSF-007 con la información de la Ola.</p> <p>El formato DSF-007 contiene el SKU, descripción del producto, ubicación, lote, fecha de vencimiento, cajas y total de mercadería a despachar.</p> <p>Luego procede a entregar el formato DSF-007 al almacenero 3 responsable de llevar a cabo las tareas de picking para el despacho del cliente junto al número de la Ola.</p>	Monitor WMS
8	<p>Realiza el picking y traslado de mercadería a zona de pre despacho</p>	<p>Realiza el Picking introduciendo el número de la ola en la pistola para poder escanear los LPN. El inventario se va actualizando a medida que se escanean los códigos mediante la pistola, descargando las unidades en el sistema.</p> <p>El picking se realiza en los pasillos de la zona de almacenaje. Si se retira un pallet de forma parcial, la mercadería también debe ser retirada en los pasillos de la zona de almacenaje.</p> <p>Una vez realizado el picking, se trasladan los productos a la zona de embalaje.</p> <p>El picking se realiza siguiendo los criterios FIFO y FEFO.</p>	Almacenero 3

9	Cerrar el Picking	<p>El monitor WMS cierra el picking verificando que se ha descargado toda la mercadería ingresada en la OLA.</p> <p>De existir alguna observación, comunicar al almacenero 3 responsable del picking.</p>	Monitor WMS
10	Revisión física de mercadería	<p>El almacenero 3 verifica que se han extraído las cantidades correctas del almacén de acuerdo a lo estipulado por el formato DSF-007, y la inspección física de la mercadería, revisando que ésta se encuentre en buen estado.</p> <p>En el caso exista un sobrante o faltante, se debe regularizar.</p>	Almacenero 3
11	Realiza el embalaje	<p>El almacenero 3 procede a embalar el pedido del cliente haciendo uso de stretch film. El embalaje no es necesario cuando la carga se encuentra paletizada. De encontrar que la mercadería se encuentra empolvada o sucia, el almacenero 3 procede a limpiarlo.</p> <p>Una vez embalado, coloca un distintivo en el bulto en el cual se consigna el destinatario y la dirección del mismo.</p>	Almacenero 3
12	Notifica al coordinador de almacén la disponibilidad del pedido para el despacho	<p>El almacenero 3 notifica al coordinador de almacén la disponibilidad del pedido para el despacho y realiza las gestiones para trasladar el pedido a la zona de pre-despacho. De ser necesario solicita recursos para el traslado de la mercadería (Montacargas, Transpaleta)</p>	Almacenero 3

13	Recibe información del cliente	<p>El coordinador de almacenes recibe la documentación del traslado (guía de remisión del transportista en copia, datos de la unidad, SCTR del conductor, correos, entre otros) en caso el transportista lo gestione el cliente.</p> <p>De ser el transportista gestionado por Savar, ver el siguiente punto.</p>	Coordinador de Almacenes
14	Gestionar Vehículo	<p>El coordinador de almacenes genera el requerimiento de transporte mediante el sistema Savarwolf. A su vez se comunica con el área de transportes para poder gestionar un vehículo para la hora requerida por el despacho.</p> <p>El coordinador de almacenes valida la capacidad del vehículo de manera que éste sea capaz de transportar todos los productos requeridos por el cliente en la solicitud de despacho. De presentarse algún inconveniente, coordina con el área de transporte para solicitar un vehículo de la capacidad adecuada o en todo caso coordina con el cliente y programa un despacho parcial asignando unidades para un segundo despacho.</p>	Coordinador de Almacenes
15	Realiza control peatonal y solicita aprobación del ingreso	<p>El Auxiliar de prevención realiza la inspección a la documentación del chofer tras su presentación en garita de acuerdo al procedimiento SF-041 Control de acceso peatonal y SF-042 Control de acceso vehicular.</p>	Auxiliar de prevención
16	Confirma ingreso del Vehículo	<p>El coordinador de almacenes es notificado por parte del Auxiliar de prevención del arribo del transportista asignado para el despacho del cliente, confirmando su ingreso a las</p>	Coordinador de Almacenes

		instalaciones de Savar o programando su ingreso para una hora posterior en caso el patio del almacén o las zonas de carga se encuentren ocupadas.	
17	Permite acceso y realiza inspección de ingreso del vehículo	El auxiliar de prevención permite el acceso a las instalaciones e inspecciona la unidad que ingresa a almacén de acuerdo al procedimiento SF-042 Control de Acceso Vehicular	Auxiliar de prevención
18	Realiza pesaje de la unidad vacía	El almacenero 3 recibe la guía de remisión transportista, dirige al transportista a la balanza y registra el peso del vehículo vacío.	Almacenero 3
19	Genera documentos del despacho	El asistente administrativo genera los documentos relacionados con el despacho del cliente. A su vez estos pueden ser: <ul style="list-style-type: none"> - Guía de remisión transportista - Guía de remisión remitente 	Asistente Administrativo
20	Entrega documentación para la verificación y firma del transportista	El almacenero 3 recopila la documentación del despacho incluyendo la guía de remisión transportista (en caso sea transporte Savar), guía de remisión Remitente (entregada por el transportista del cliente o generada por Savar), Orden de compra (si hubiese) y Formato DSF-007 . Saca copia de las guías de remisión y entrega la documentación al transportista para su verificación y firma.	Almacenero 3
21	Verifica aleatoriamente parte del despacho	El auxiliar de prevención verifica aleatoriamente la documentación y la mercadería. Si existen diferencias entre la Guía de Remisión y la mercadería a despachar.	Auxiliar de prevención

		<p>Reporta diferencias al Coordinador de Almacenes.</p> <p>Si no existen diferencias entre la Guía de Remisión y la mercadería a despachar, notifica al coordinador de almacenes la conformidad de la mercadería a despachar.</p>	
22	Reporta diferencias a seguridad, Jefatura, Almacén	<p>De existir alguna diferencia entre lo consignado en la guía de remisión y la mercadería a despachar, informa lo acontecido a la jefatura del almacén y al jefe de seguridad. A su vez, da la orden de cargar la mercadería que se encuentre conforme a lo estipulado por la guía de remisión.</p>	Coordinador de Almacén
23	Gestiona la Carga de la Mercadería	<p>El coordinador de almacenes autoriza la carga de la mercadería a la unidad de transporte. Ésta puede ser realizada por cuadrilla propia, tercera o por el cliente. De ser necesario, coordina los recursos para la adecuada carga de la mercadería del cliente (Montacargas, Transpaletas).</p> <p>En este punto el coordinador de almacenes informa al monitor WMS del inicio de la carga de la mercadería y los datos relacionados al transportista.</p>	Coordinador de Almacenes
24	Registra la operación en la hoja de servicio y la entrega al transportista para su firma	<p>Una vez iniciada la carga de la mercadería a la unidad de transporte, el coordinador de almacenes registra la hora de inicio del despacho en la hoja de servicio y toma nota de los recursos utilizados y el tiempo empleado para la carga de la mercadería en el vehículo del transportista. A su vez registra la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nombre del Cliente - Placa del vehículo - N° de guía de transportista 	Coordinador de Almacenes

		<p>Una vez terminado este proceso, el coordinador de almacenes llena la hora correspondiente a la finalización del servicio, firma y entrega la hoja de servicio al transportista para que la firme.</p> <p>En la hoja de servicio, se debe registrar todos los servicios complementarios que se han realizado en el proceso y que están contemplados en el acuerdo comercial del cliente: Cuadrilla, montacarga, horas extras, etc.</p>	
25	Generar Camión, Cargar SPN	Se genera el camión en el sistema WMS, consignando los datos relacionados al transportista y el vehículo como la placa. A su vez se cargan los SPN a despachar en el camión.	Monitor WMS
26	Cierra camión, genera packing list y entrega a almacenero 3	El monitor cierra el camión en el sistema y genera e imprime el packing list del despacho. Una vez impreso el packing list procede a entregárselo al almacenero 3 para su firma correspondiente.	Monitor WMS
27	Toma fotos de la mercadería	El almacenero 3 procede a tomar fotos del estado de la mercadería tras haber realizado la carga por parte del transportista.	Almacenero 3
28	Recibe la documentación firmada por el transportista y packing list de monitor	Recibe la documentación firmada por el transportista (copia almacén de la guía de remisión, hoja de servicio, copia de la guía de transportista) y packing list del Monitor WMS. El almacenero 3 firma el packing list.	Almacenero 3
29	Realiza pesaje de la unidad con la mercadería	El almacenero 3 indica al transportista que dirija la unidad a la balanza para poder realizar el pesaje de salida. Una vez colocado el	Almacenero 3

		vehículo en la balanza procede a realizar el pesaje de salida e imprime el ticket de balanza.	
30	Autoriza el retiro del transportista	Indica al transportista que puede retirarse. Se dirige a garita y entrega una copia de la guía de remisión del transportista. Los controles de salida se realizarán de acuerdo a los procedimientos SP-041 “Control de acceso peatonal” y SP-042 “Control de acceso vehicular”	Almacenero 3
31	Archiva documentación	<p>La documentación del despacho es archivada por el almacenero 3 en el file correspondiente a la cuenta del cliente.</p> <p>Los documentos para archivar en total son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formato DSF-007 Orden de Despacho - Formato DSF-006 Solicitud de Despacho - Copia Almacén de la Guía de remisión Remitente - Fotocopia de la Guía de Remisión Transportista - Packing List - Ticket de Balanza - Fotos de la Mercadería - Hoja de Servicio - Orden de Compra (de existir) 	Almacenero 3

Fuente: Procedimientos establecidos en FISSION LAB

La empresa Fission Lab SAC tiene una gran variedad de categorías en productos dermatológicos de las cuales son demandados por lo que es consagrada en ofrecer productos y servicios de calidad que permitan restablecer la salud y bienestar de las personas; dentro de los productos que ofrece la empresa están los siguientes: jabones perfumados, talcos, cremas para cuerpo, desodorantes perfumados, colonias, maquillajes, guante de exploración, tónico para el cabello, champú,

hydraboost Facial cream or Dry Skin, hydraboost Facial Cream For Normal - mixed Skin, hydrafresh eye cream, hydraprotect Hand cream, Loción Limpiadora Facial, Mascarilla Facial, Crema Regeneradora Facial Ligera, Crema Regeneradora Facial Nutritiva, Concentrado Regenerador Contorno Ojos, Crema Líquida Corporal e Intensa, Crema para las Manos, celluaktiv, Acné, Cuidado Especifico Pies, dermaglós Corporal, dermaglós Facial, dermaglós Manos y Uñas, dermaglós Solar para el cuidado de la piel, todos los productos son dirigidos a los sectores de la salud. También se especifica que grandes cadenas de farmas lo demandan ya sea el caso de Mi FARMA, INKAFARMA, PERUFARMA, se estableció procedimientos para la solicitud del pedido del cliente, Tabla 7. También se puede verificar el procedimiento del despacho del solicitante Tabla 8.

Además, se visualiza en el diagrama de bloques de la Figura 7, donde se describe el despacho de la mercadería al solicitante.

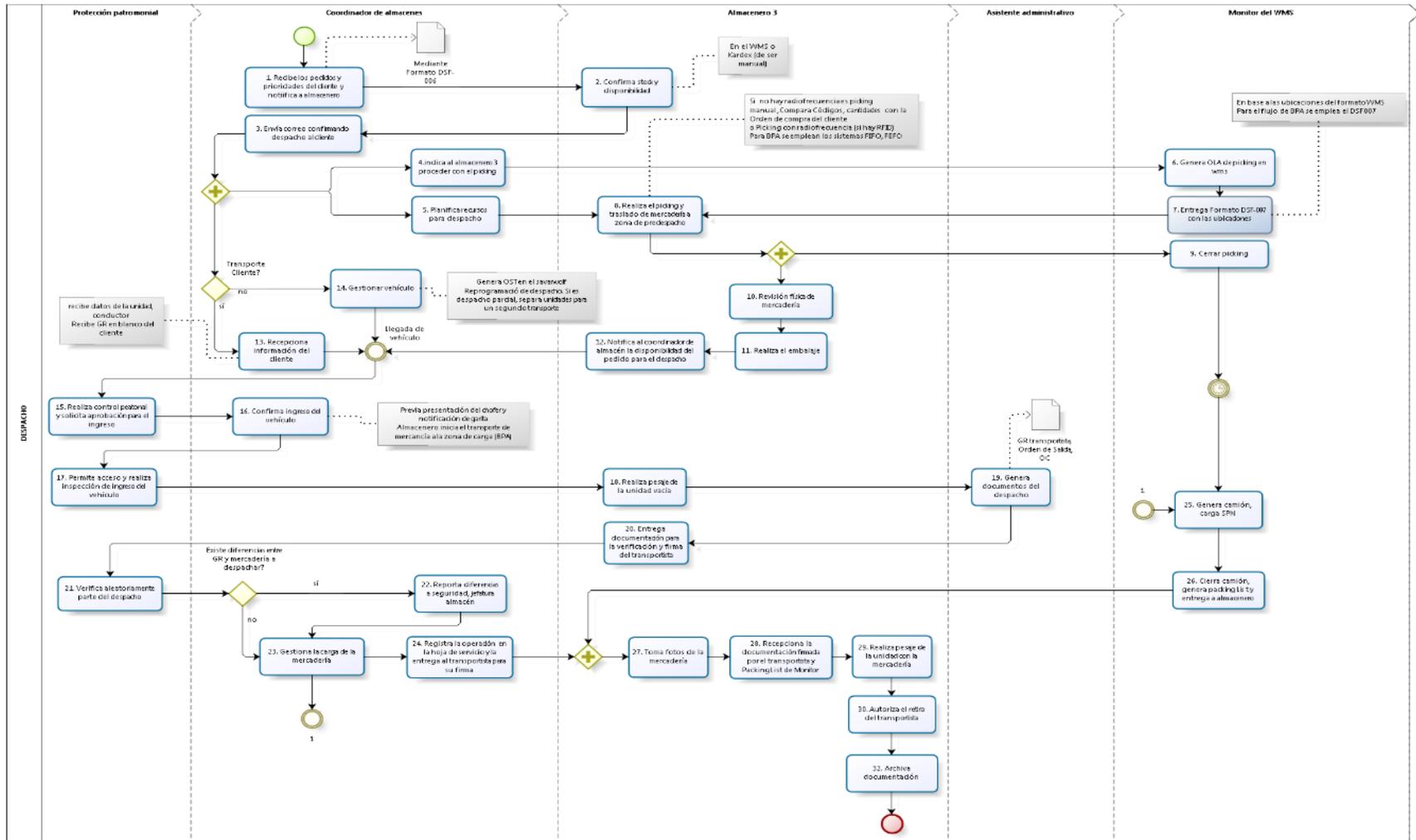


Figura 7: Diagrama de bloques en el despacho de la mercadería al solicitante

FissionLab

Tecnología e Innovación en Dermatología



Andrómaco



Grissi



Maja



My Dok



Sense femme



Tecnoskin



Weissmoor



Univ. Angel



Royal Derma

Figura 8: Líneas de productos que Fission Lab SAC

De acuerdo con la figura 8, se presenta las categorías de productos que FISSION LAB SAC ofrece a sus clientes cuenta con grandes y buenas marcas contando que Royal Derma que proviene de Alemania y se interesó en mostrar su línea por medio de la empresa en estudio.

3.5.2. Recolección de datos actuales

Para la presente investigación se tuvo que recolectar datos de la situación actual en la empresa FISSION LAB SAC. en función de las dimensiones de la variable independiente; almacenamiento cuyo indicador es exactitud de inventario y distribución física como indicador es la rotación de inventario esta se realizó en un determinado tiempo a través de un formato o instrumento de validación.

3.5.2.1 Situación de almacenamiento (exactitud de inventario)

Con respecto a la Tabla 9, se puede visualizar la tabla de exactitud de inventario FISSION LAB ya que tiene una gran categoría de producto para ofrecer a sus clientes por lo que se observa en la lista dentro de los 8 semanas se ha encontrado problemas a pesar de que la empresa cuenta con un sistema SAP , este que es un programa para obtener los datos de nuestro almacén y ver si el producto está en stock no se presenta el caso puede de que tal vez no se haya actualizado la información o no se haya registrado como debe de ser por lo que origina que le demos una respuesta negativa al cliente el decirle no, otro caso al tener el físico en el almacén origina que este pueda pasar la fecha de vencimiento o tener un desbalance en nuestro inventario de producto adquirido y no llevar la cuenta. Además de que el sistema se encuentre productos, pero en el físico dándole información errónea al cliente y no cumplir la demanda completa solicitada por el mismo. Todo esto por no actualizar los datos necesarios al sistema provocando sobrantes y faltantes en el almacén. Se obtuvo resultados en unidades total de sistema con 184 unidades, unidades físicas con 549, total unidades fiacas 549 la diferencia de ellos con 365 unidades. Además, que por la identificación del status se realizó y se tuvo el porcentaje que productos sobrantes están en un 96.7% y con productos faltantes en un menos 30%.

Tabla 9. Exactitud de inventario

 FORMATO DE EXACTITUD DE INVENTARIO										
EMPRESA	FISSION LAB SAC					RUC:				
INICIO:	FECHA FIN:					STOCK				
VALIDADOR	EURIPEDES CAPAC VEGA					RESPO	SANDRA GONZALES PEREZ			
EXACTITUD DE INVENTARIO: $\frac{\text{UNIDADES DE DIFERENCIA}}{\text{UNIDADES TOTALES DE INVENTARIO FISICO}} * 100\%$										
ITEM	UBICACIÓN	SKU'S	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	TOTAL UNID. SISTEMA	Unid. Físico	Tot. Unid. Físico	Dif.	STATUS	OBSERVACIONES	
1	CV	10111400008	WEISSMOOR CR REGEN FACIAL LIQ	0	3	3	3	SOBRANTE		
2	CV	10111500001	WEISSMOOR CR LÍQUIDA CORPOF	0	5	5	5	SOBRANTE		
3	CV	10152300005	MAJA JABÓN 140G REDONDO	0	2	2	2	SOBRANTE		
4	CV	10152500002	MAJA CREMA PIEL NORMAL 400	77	0	0	-77	FALTANTE		
5	CV	10152600003	MAJA TALCO 100G	0	108	108	108	SOBRANTE		
6	CV	10152900028	NVO. COFRE COLECCIONABLE 3AR	0	8	8	8	SOBRANTE		
7	CV	10153000064	MAJA C CREM BLIS LUJO TRIGUEÑ	0	2	2	2	SOBRANTE		
8	CV	10153300002	OF. BOL MAJA PLUM BS 240ML+G	0	2	2	2	SOBRANTE		
9	CV	10161300004	DERMAGLOS SOLAR F50 BEBES CR	0	3	3	3	SOBRANTE		
10	CV	10161300005	DERMAGLOS SOLAR F40 EFECTO S	0	1	1	1	SOBRANTE		
11	CV	10162000007	DERMAGLOS SOLAR POST SOLARO	0	10	10	10	SOBRANTE		
12	CV	10162000009	DERMAGLOS SOLAR PANT TOT F6	0	1	1	1	SOBRANTE		
13	CV	10162000011	DERMAGLOS SOLAR FACTOR 50 R	0	16	16	16	SOBRANTE		
14	CV	10162000013	DERMAGLOS SOLAR F80 CR 90GR	0	4	4	4	SOBRANTE		
15	CV	10282400001	SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y SI	89	0	0	-89	FALTANTE		
16	CV	10302400001	DERMI BABY CHAMPU P/CABELL	0	1	1	1	SOBRANTE		
17	CV	10401400003	AXEL CONTROL NEUTRO 100 GR	0	11	11	11	SOBRANTE		
18	CV	10401400005	ACNEBAR JABON 100 g	0	39	39	39	SOBRANTE		
19	CV	20281100001	SEBAMED GEL FACIAL Y CORPORA	0	6	6	6	SOBRANTE		
20	CV	20281600001	SEBAMED CREMA MANOS Y UÑA	0	4	4	4	SOBRANTE		
21	CV	20281800002	SEBAMED CLEAR FACE DERMOLIN	0	26	26	26	SOBRANTE		
22	CV	20281800005	SEBAMED CLEAR FACE LOCION AS	0	18	18	18	SOBRANTE		
23	CV	20282000004	SEBAMED BABY CR SOLAR FPS 50	0	22	22	22	SOBRANTE		
24	CV	20282000005	SEBAMED CR. SOLAR MULTIPROT	0	16	16	16	SOBRANTE		
25	CV	20282400001	SEBAMED BABY SHAMPOO X 150	0	2	2	2	SOBRANTE		
26	CV	20282400004	SEBAMED SHAMPOO REPARADOI	0	3	3	3	SOBRANTE		
27	CV	20282500001	SEBAMED BABY CR. ROZADURA X	0	93	93	93	SOBRANTE		
28	CV	20282500002	SEBAMED BABY CR FLUIDA PARA	0	39	39	39	SOBRANTE		
29	CV	20282800001	SEBAMED 24H CARE DEODORANT	0	12	12	12	SOBRANTE		
30	CV	20283200001	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO	11	58	58	47	SOBRANTE		
31	CV	20283200002	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO	7	34	34	27	SOBRANTE		

Fuente: Elaboracion Propia

TOTAL UNID. SISTEMA	Unid. Físico	Tot. Unid. Físico	Dif.	STATUS
184	549	549	365	

SOBRANTE	531	96.7%
FALTANTE	-166	-30.2%
CUADRADO	0	0.0%

Fuente: Elaboración propia

3.5.2.2 Situación de distribución física (rotación de inventario)

A continuación, se observa los datos obtenidos de la empresa Fission Lab, medido dentro de las 8 semanas (septiembre y octubre) de la rotación de inventario, contamos con la categoría de producto que se ofrece a Inkafarma por lo que se observa en la lista como cliente, la renovación que pueda tener cada producto por la solicitud del cliente al ser despachada. En el caso que hay producto que por la información que se pueda tener según SAP al ser despachada pueda de que se atienda en su totalidad y nos quede inventario en 0 como hay otras que puedan quedar en el inventario final, uno de los porcentaje más altos es el 11.7% quiere decir que este tiene mayor rotación por ser solicitada en mayor cantidad mayor cantidad de ventas , pero también hay casos que ay producto solicitadas por lo tanto al ser solicitadas estas nos generen un negativo en el despacho de cantidad solicitadas como resultado al llegar un nuevo lote.

Tabla 10. Rotación de inventario

EMPRESA		FISSION LAB S.A.C			RUC		20522172961	
FECHA INICIO		FECHA FINAL:			STOCK			
INVESTIGADOR		SANDRA GONZALES			RESPONSABLE		EURIPEDES CAPAC VEGA	
$\text{Rotacion de inventario} = \frac{\text{total de unidades despachadas de inventario}}{\text{inventario promedio}} * 100\%$								
OBSERVACIÓN								
ITEM	semana	CLIENTE	DESPACHO TOTALES DE INVENTARIO		INVENTARIO PROMEDIO		INDICE DE ROTACIÓN	UNIDADE DE MEDIDA
			CANT DESPACHADA (SEMANA)	DESPACHO TOTAL DE INVENTARIO	INVENTARIO INICIAL	INVENTARIO FINAL		
1	36	INRETAIL PHARMA S.A	786	786	11280	10494	7.2%	UNIDAD
2	37	INRETAIL PHARMA S.A	2208	2208	49458	47250	4.6%	UNIDAD
3	38	INRETAIL PHARMA S.A	9978	9978	165390	155412	6.2%	UNIDAD
4	39	INRETAIL PHARMA S.A	6138	6138	193401	187263	3.2%	UNIDAD
5	40	INRETAIL PHARMA S.A	25938	25938	233967	208029	11.7%	UNIDAD
6	41	INRETAIL PHARMA S.A	7380	7380	212759	205379	3.5%	UNIDAD
7	42	INRETAIL PHARMA S.A	13863	13863	226565	212702	6.3%	UNIDAD
8	43	INRETAIL PHARMA S.A	11381	11381	164047	152666	7.2%	UNIDAD
9	44	INRETAIL PHARMA S.A	7764	7764	221372	213608	3.6%	UNIDAD

Fuente:Elaboracion propia

3.5.3 Propuesta de mejora

La empresa en investigación cuenta con acuerdos comerciales para la atención las Órdenes de compra según su programación, pero en este punto se viene generando el problema por no cumplir al 100% con las entregas de pedido, de las causas mencionadas como inventarios con diferencias (SAP vs Físico), llegada de los productos fuera de plazo, lotes no coinciden con el físico, calidad del embalaje de los productos y productos por corto vencimiento. Por lo que en la figura 4 se representó por medio de diagramas de barras las ventas aproximadas del año 2019 hasta el mes de septiembre por los productos solicitados en su totalidad sabiendo que el mes de septiembre hubo un declive por algunos productos que se devolvieron ya sea por el mal estado o vencidos. La problemática del bajo nivel de cumplimiento en las entregas de pedido en el almacén de la empresa Fission Lab S.A.C se presentó por el diagrama de Causa – Efecto o llamado también Ichikawa. Por consiguiente, en la figura 5 se detalló de forma más significativa las causas por medio de las 6M (máquina, mano de obra, medio ambiente, materiales, método, medición que provoquen la problemática en mención). Las causas que afectan las principales tenemos: Incumplimiento en plazo de entrega, ruptura de stock, inadecuada clasificación de productos, desigualdad de inventarios lógico vs físico, no se cuenta con indicadores y otros más que formar parte de la secuencia.

También se utilizó el diagrama de Pareto llamado también 80/20 el 80% por ciento de los problemas, están originados por el 20% de las causas posibles; por lo tanto, se debe priorizar la actuación sobre el 20% de las causas. En la Tabla 3, los problemas fueron determinados y se eligió los más significantes; tomando la determinación del problema que tiene la empresa FISSION LAB SAC, se analiza las herramientas que se manejan para reconocer las causas del problema. Por lo tanto, se procedió a ordenar las causas de mayor a menor y calcular el porcentaje de participación, el acumulado y porcentaje total. Concluyendo que la puntuación mayor la tiene incumplimiento de entrega de pedidos con un 18.75%, presentado en la figura 7. Agregando que se usó la matriz Vester facilitando el reconocimiento y la determinación de las causas y consecuencias basados del estado en la empresa Fission Lab en el área de almacén. Se mostró en la matriz Vester que está compuesta por filas y columnas, tomando criterios numéricos (0,1,2,y 3), como resultado el ítem C2 que representa al incumplimiento en entrega de pedidos con la totalidad de 16 y por consiguiente los puntos previsto de las causas se reflejarán en el plano cartesiano. Así mismo, en la figura 6 se reflejó donde el eje X, estarán

los valores de la causa y el eje Y están los de efecto, visualizando los cuadrantes del plano se menciona a los pasivos, crítico, indiferentes y activos donde el resultado de ubica en el cuadrante de problemas activos considerando que es la causa principal C2. Además, la otra herramienta de calidad, que ayudó determinar qué área influye con más causa y poder utilizar el diagrama de estratificación. Se presentó, la lista de las causas en la Tabla 4. Determinando que, en la estratificación como resultado, se observó que en la barra de gestión cuenta con mayores causas que las demás áreas en la figura 8.

Luego de la estratificación se siguió con matriz de consolidado de problemas donde se observa las causas por distintas áreas (gestión, proceso, mantenimiento y calidad). Además de las categorías con el total de problemas como resultado se tiene el 39% en el área de gestión, se muestra en la tabla 6. Por medio de diagrama de barras podemos observar que el área de gestión tiene un 39%, proceso con un 32%, mantenimiento representado por 21% y calidad con el 8%. reiterando que el área de gestión será la más factible a utilizar, se visualiza en la figura 9. Es por eso que se presenta como propuesta de mejora la gestión de inventarios ya que se define de manera aplicada y es la solución más factible para disminuir el incumplimiento de pedidos en el área del almacén de la empresa FISSION LAB, Surco -2020. Pues es la mejor manera de manejar estratégicamente el inventario relacionando la rotación de inventario, exactitud de inventario y otros medios como los registros para ser establecidos por los métodos de control de esta. Esto se verá reflejado por los datos recopilados reales mediante los instrumentos de medición, para medir el nivel incumplimiento en un pre- Test y post – Test, para luego visualizar y analizar la mejora en nivel de cumplimiento en un periodo de tiempo usando la variable de investigación. Además para su aplicación de esta será a través de uno de los métodos uno de ellos es el método ABC que proporciona información de suma importancia ya que se tiene una gran variedad de productos en almacén sobre todo para la atención al cliente Inkafarma, por medio de la rotación del producto se puede visualizar cual es el más solicitados, permitiendo que este en una mejor ubicación para su atención.

Tabla 11. Cronograma de actividades de la herramienta a utilizar Gestión de inventario

FASES	ACTIVIDADES ASIGNADAS	SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				
		sem 1	sem 2	sem 3	sem 4	sem 5	sem 6	sem 7	sem 8	sem 9	sem 10	sem 11	sem 12	sem 13	sem 14	sem 15	sem 16	sem 17	sem 18	sem 19	sem 20	sem 21	sem 22	sem 23	sem 24	sem 25	sem 26	sem 27	sem 28	sem 29	sem 30	sem 31	sem 32	
INICIO	Situación actual en el área de almacen(trabajo en campo).	■																																
	Identificación del problema y definición de causas(luvia de ideas).		■																															
	Levantamiento y analisis de información del problema			■	■																													
	Plantear el proyecto				■	■																												
	Creacion de los formatos para la recoleccion de datos					■	■																											
	Reunion con los jefes para el comienzo del proyecto							■																										
	Aprobacion y la confirmacion para realizar el proyecto								■																									
GESTION DE INVENTARIO	Analizar y comparar datos por medio del sistema de información con los inventarios.								■																									
	Capacitacion al personal de almacen según cronograma								■																									
	Organizar y complementar la información de los inventarios existentes e ingresantes al almacen									■	■																							
	Auditoria y reporte del estado físico del inventario (ingreso y salida)											■	■																					
	Establecer la clasificacion ABC												■	■																				
	Establecer los días de inventario de los productos (CRONOGRAMA)													■	■																			
	Actualizar y monitorrear en forma constante la información (indicadores de control).														■	■	■	■																
	Verificar la cantidad y secuencia de las ordenes de compra del cliente																				■	■												
	Realizar el control de entregas perfectas a tiempo(SEGUIMIENTO)																					■	■	■										
	INTRODUCCION Y SEGUIMIENTO	Dialogo con los proveedores y clientes (inhouse)																					■	■	■	■								
Seguimiento de la gestion																									■	■	■	■						
Analizar el antes y despues de la mejora																												■	■	■	■			
	Hacer de conocimiento a la gerencia y jefes del area																																■	

Fuente: Elaboracion propia

Para la presente investigación se realizó un cronograma de actividades desde el punto que del inicio en el mes de septiembre del año anterior hasta abril del presente año, cuyo objetivo de usar la herramienta de gestión de inventario para incrementar el nivel de cumplimiento de la entrega de pedidos en el área almacén de la empresa FISSION LAB, SAC, tomando como procedimiento de la investigación, en la fase de inicio ,comenzando en la fecha 02/09/2019 hasta el 30/10/19, por lo cual consiste en la verificación de la situación actual en el área de almacén (trabajo en campo), identificación del problema y definición de causas(lluvia de ideas), levantamiento y análisis de información, planteamiento del proyecto, creación de los formatos para la recolección de datos, reunión con los directivos para el comienzo del proyecto, aprobación y la confirmación para realizar el proyecto.

Se siguió con las actividades de la implementación que comienza desde (04/11/19 - 28/02/2020), esta fase consiste en desarrollar la herramienta en 7 actividades de la gestión de inventario en el área de almacén , se describe lo siguiente : analizar y comparar los datos por medio del sistema de información, organizar y complementar la información de los inventarios, auditoría y reporte del estado físico del inventario (ingreso y salida) , establecer los días de inventario de los productos(cronograma), actualizar y monitorear en forma constante la información(indicadores de control), verificar la cantidad y secuencia de las órdenes de compra del cliente y realizar el control de entregas perfectas y a tiempo (seguimiento).

Y finalizando el trabajo de investigación con la fase de introducción y seguimiento, comenzó el día 02/03/2019 hasta 30/04/2019, en lo que consiste capacitar y concientizar al personal de almacén según cronograma, dialogo con los proveedores y clientes, seguimiento de la gestión , analizar el pretest y post test, y luego hacer de conocimiento a la gerencia y jefe inmediato, por lo tanto pueden corroborar el cumplimiento del objetivo, asimismo se empleó 182 días y comprobar la gestión de inventario incrementó el nivel de cumplimiento en la entrega de pedidos en el área de almacén de la empresa FISSION LAB SAC, se muestra en la tabla 11.

3.5.4 Actividades desarrolladas para Implementación de la propuesta de la mejora.

La demanda que solicita los clientes de la empresa Fission Lab SAC, necesitan ser abastecidos por los productos que se brinda, siendo indispensable de que como empresa podamos cumplir al cien por ciento los requerimientos solicitados. Por ello usamos la gestión de inventario que al aplicarla se pueda visualizar mejoras y pueda cambiar el panorama tanto interno como externo de la organización llevando un mejor control óptimo del ingreso y salidas de nuestros productos ofrecidos. Para el desarrollo se contextualiza cada paso seguido:

1. Fase de Inicio

En esta primera fase se visualiza el entorno del área estudiado, para establecer una mejora por medio de objetivos.

Actividad 1. Verificación de la situación actual en el área de almacén (trabajo en campo),

Se realizó la verificación y estudio de la situación actual de la empresa en el área de almacén de FISSION LAB, SAC. mediante la técnica de observación como investigadores donde se detecta problemáticas como no llegando a cumplir con las entregas de pedido solicitado por los clientes, siendo el mayor problema con mayor porcentaje, además de contar con información errónea y desactualizado.

Actividad 2. Identificación del problema y definición de causas (lluvia de ideas),

De acuerdo con la Tabla 12, los problemas que fueron encontrados en el área de almacén utilizando la herramienta de Ichikawa y Pareto, además con la ayuda de los trabajadores de la empresa Fission Lab sac, fueron los siguientes:

Tabla 12. *Identificación del problema*

CAUSAS	CAUSAS QUE ORIGINAN EL BAJO NIVEL DE CUMPLIMIENTO DE PEDIDOS	CRITERIO DE ISHIKAWA
C2	Incumplimiento en plazo de entrega de pedido	MEDICION
C1	Ruptura de stock	MEDICION
C5	Inadecuada clasificación de productos	MATERIALES
C11	Diferencias de inventario (lógico v físico)	MEDICION
C6	No se cuenta con indicadores	MEDICION
C4	Registro de ingreso y salida fuera de tiempo	METODO
C3	Traslado de productos innecesarios en el sistema	METODO
C7	Falta de seguimiento al kardex	MEDICION
C13	Zonas de recepción, despacho sin señalización	MEDIO AM
C8	Procedimientos desactualizados	METODO
C12	Comunicación deficiente	MEDIO AM
C9	Almacenaje de productos vencidos y en mal estado	MATERIALES
C10	Equipos y herramientas sin mantenimiento	MAQUINA
C14	Desorden en las áreas del almacén	MEDIO AM
C15	Resistencia al cambio	MANO DE OBRA
C16	Rotación al personal	MANO DE OBRA

Fuente: elaboración propia

Actividad 3. Levantamiento y análisis de información, del problema

Como se mostró en la Figura 9, se determinó las causas que originan el bajo nivel de cumplimiento de entregas de pedidos en la empresa Fission Lab, Sac. Por medio de la herramienta de causa y efecto, diagrama de Ishikawa.

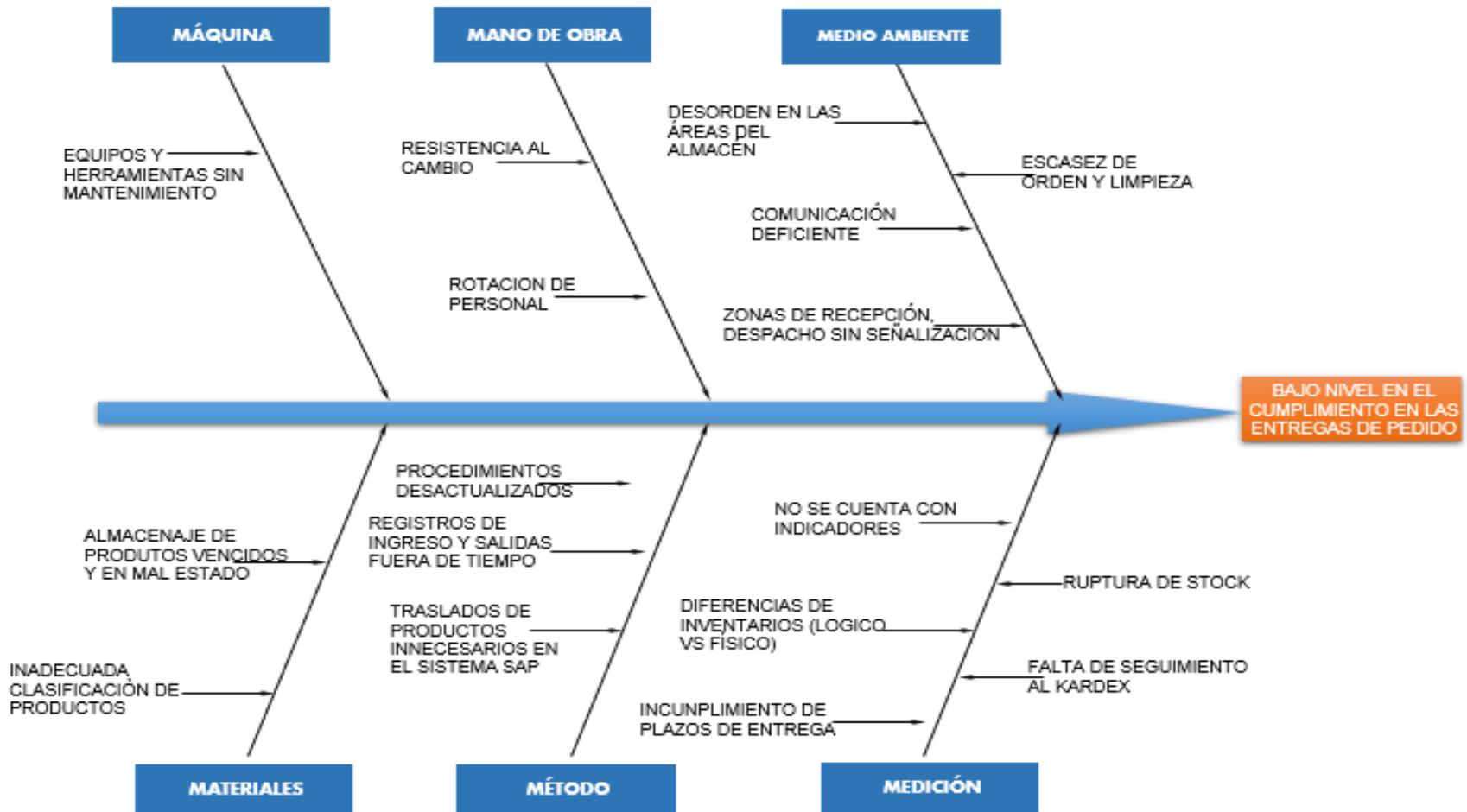


Figura 9. Diagrama de Ishikawa (causa y efecto)

Actividad 4. Planteamiento del proyecto

Se realizó el planteamiento del proyecto después de identificar la causa raíz que originan el bajo incumplimiento para la entrega de pedidos en el área de almacén de la empresa investigada.

Actividad 5. Creación de los formatos para la recolección de datos,

Para la recolección de datos se utilizó formatos específicos que no ayude a obtener la información precisa por medio de nuestro indicadores rotación de inventario, exactitud de inventario, entregas perfectas y entregas a tiempo. Los datos de los datos obtenidos se detallarán más adelante. Se encuentra en anexos 17, anexo18 (variables independientes)

Actividad 6. Reunión con los directivos para el comienzo del proyecto, y la confirmación para realizar el proyecto.

Este punto es crucial por el motivo que al presentar la idea del proyecto referido a la gestión de inventario incrementar el nivel de cumplimiento de entregas de pedido en el área de almacén al llevarlo a cabo del mes septiembre (2019) y medir los resultados en marzo y abril del presente año.

2. Fase de uso de la herramienta

Actividad 1. Analizar y comparar datos por medio del sistema de información

En el área de almacén se cuenta con una base de datos (SAP) permite visualizar las existencias que tenemos en el almacén, pero no del todo cierto ya que hay que reforzar esa información para que sea válida se ha encontrado información errónea en el sistema, teniendo la confusión de las existencias en físico. Por la cual se tendrá que hacer las correcciones, presentada en la Tabla 13.

Tabla 13. Comparación de datos en el sistema SAP

EMPRESA		FISSION LAB SAC				RUC:				
HORA		10:20 a.m		FECHA FIN:		4/11/2019		STOCK:		
USUARIO		EURIPEDES CAPAC VEGA				WAREHOUS		P3		
ITEM	UBICACIÓN	SKU'S	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	TOTAL UNID. SISTEMA	Unid. Físico	Tot. Unid. Físico	Dif.	STATUS	OBSERVACIONES	
1	CV	10111400008	WEISSMOOR CR REGEN FACIAL LIGERA 50 M	0	3	3	3	SOBRANTE		
2	CV	10111500001	WEISSMOOR CR LÍQUIDA CORPORAL 200ML	0	5	5	5	SOBRANTE		
3	CV	10152300005	MAJA JABÓN 140G REDONDO	0	2	2	2	SOBRANTE		
4	CV	10152500002	MAJA CREMA PIEL NORMAL 400ML	77	0	0	-77	FALTANTE		
5	CV	10152600003	MAJA TALCO 100G	0	108	108	108	SOBRANTE		
6	CV	10152900028	NVO. COFRE COLECCIONABLE 3AROMAS JB	0	8	8	8	SOBRANTE		
7	CV	10153000064	MAJA C CREM BLIS LUJO TRIGUEÑO NP	0	2	2	2	SOBRANTE		
8	CV	10153300002	OF. BOL MAJA PLUM BS 240ML+CR. LIQ 400M	0	2	2	2	SOBRANTE		
9	CV	10161300004	DERMAGLOS SOLAR F50 BEBES CR 150G	0	3	3	3	SOBRANTE		
10	CV	10161300005	DERMAGLOS SOLAR F40 EFECTO SECO CR	0	1	1	1	SOBRANTE		
11	CV	10162000007	DERMAGLOS SOLAR POST SOLARGEL 150GF	0	10	10	10	SOBRANTE		
12	CV	10162000009	DERMAGLOS SOLAR PANT TOT F65 RA CR 9	0	1	1	1	SOBRANTE		
13	CV	10162000011	DERMAGLOS SOLAR FACTOR 50 RA EMULSI	0	16	16	16	SOBRANTE		
14	CV	10162000013	DERMAGLOS SOLAR F80 CR 90GR	0	4	4	4	SOBRANTE		
15	CV	10282400001	SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y SHAMPOO	89	0	0	-89	FALTANTE		
16	CV	10302400001	DERMI BABY CHAMPU PICABELLO Y CUERP	0	1	1	1	SOBRANTE		
17	CV	10401400003	AXEL CONTROL NEUTRO 100 GR	0	11	11	11	SOBRANTE		
18	CV	10401400005	ACNEBAR JABON 100 g	0	39	39	39	SOBRANTE		
19	CV	20281100001	SEBAMED GEL FACIAL Y CORPORAL 200ML	0	6	6	6	SOBRANTE		

Fuente: Elaboración propia

Actividad 2. Organizar y complementar la información de los inventarios existentes e ingresantes en almacén.

Debido a la inestabilidad de la información cargada en el sistema SAP esta debió ser verificada por los colaboradores del almacén se contó con dos personas quienes estuvieron encargados de registrar y comparar la información de la carga con el físico y la información que se tenía. Se muestra la lista de colaboradores de almacén en la Tabla 14. Además de los datos descargados por ubicación de cada producto Tabla 15.

Tabla 14. Lista de colaboradores de almacén

PUESTO	NOMBRES Y APELLIDOS
Encargado	Euripedes Capac Vega
Auxiliar de almacén	Rolando Chávez Navarro
Auxiliar de almacén	Rigoberto Carreño Crispín

Fuente: Elaboración propia

Tabla 15. Datos descargados del sistema por ubicación

EMPRESA	FISSION LAB S.A.C
REPOSABLE	EURIPEDES CAPAC VEGA
VALIDADO	SANDRA GONZALES

FECHA DE INIC: _____

FECHA DE FIN: _____

$EXACTITUD\ DE\ INVENTARIO = \frac{UNIDADES\ DIFERENCIA}{UNIDADES\ TOTALES\ INVENTARIO\ FÍSICO} \times 100$									
ITEM	UBICACIÓN	SKU'S	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	TOTAL UNID. SISTEMA	conteo	Tot. Unid. Físico	Dif.	STATUS	OBSERVACIONES
15	CV	10282400001	SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y SHAMPOO 200 ML	156	0	0	-156	FALTANTE	
16	CV	10302400001	DERMI BABY CHAMPU P/CABELLO Y CUERPO 200ML	01	1	1	0	CUADRADO	
17	CV	10401400003	AXEL CONTROL NEUTRO 100 GR	00	11	11	11	SOBRANTE	
18	CV	10401400005	ACNEBAR JABON 100 g	56	39	39	-17	FALTANTE	
19	CV	20281100001	SEBAMED GEL FACIAL Y CORPORAL 200ML	85	6	6	-79	FALTANTE	
20	CV	20281600001	SEBAMED CREMA MANOS Y UÑAS 75ML	00	4	4	4	SOBRANTE	
21	CV	20281800002	SEBAMED CLEAR FACE DERMOLIMPI FACIAL X 100 GR	00	26	26	26	SOBRANTE	
22	CV	20281800005	SEBAMED CLEAR FACE LOCION ASTRINGENTE X 150 ML	00	18	18	18	SOBRANTE	
23	CV	20282000004	SEBAMED BABY CR SOLAR FPS 50+ (SP) X 75 ML	00	22	22	22	SOBRANTE	
24	CV	20282000005	SEBAMED CR. SOLAR MULTIPROTECTORA.FPS 50+ SP.X 75 ML	00	16	16	16	SOBRANTE	

Fuente: Elaboración propia

Actividad 3. Auditoria y reporte del estado físico del inventario (ingreso y salida)

Respecto al ingresar los productos importados en almacén de FISSION LAB se contaba con un formato, pero esta fue modificado especialmente para la revisión y auditoria del estado y la cantidad de nuestros productos solicitados para encontrar si hay alguna irregularidad ya que anteriormente se ha encontrado productos en mal estado (golpeados al ser transportados

desde su origen e inclusive con fechas de caducidad muy cercanas), originando su devolución por nuestros clientes, afectando a la cantidad que demanda del mismo. Se muestra en la Tabla 16 el formato de verificación de productos ingresantes al almacén.

Tabla 16. Formato de verificación para el ingreso de productos recibidos en almacén

FissionLab		ACTA DE MOVIMIENTO DE PRODUCTOS										FFL-001	
TIPO DE INGRESO		DUA:		PROVEEDOR/CLIENTE:		GUÍA DE REMISIÓN:		FACTURA:		OTROS:		FECHA:	
IMPORTACIÓN	()	DAM 235-2020-10-051540-00										29/04/2020	
COMPRA LOCAL	()												
OTROS:	()												

ITEM N°	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	Cantidad Total	Master Pack	EAN 13	Cantidad Muestra	Lote	Fecha de expir.	R.S	Fabricante	VERIFICACIÓN ORGANOLEPTICA					DESTINO / CANTIDAD PARA TRASLADAR					Observaciones	
											CoA/ Esp. Técnica	DEGRIP.	EMB	ENV	ID	Aprobado	Cuarentena	Contraempeño	Bajas	Otros		
1	10101000001	TECNOSKIN ANTIOXI SENSIT CLEA GEL 200ML	504	C	C	80	191226	Oct-22	NSOCD4817-10PE	AILERON	C	C	C	C	C	504						
2	10101000014	TECNOSKIN REV & HYDRA LIFT STEM C SERUM 30ML	406	C	C	50	191382	Nov-22	NSOCD8235-11PE	AILERON	C	C	C	C	C	406						
3	10101000021	TECNOSKIN REV&HYDRA CREAM Samp 5x2ml	810	C	C	80	19530	May-22	NSOCD4237-10PE	AILERON	C	C	C	C	C	810						
4	10101000022	TECNOSKIN REVIVE AND HYDRA LIFT STEM C SERUM. 5 x 1.5ML	270	C	C	32	19544	May-22	NSOCD8235-11PE	AILERON	C	C	C	C	C	270						
5	10101300007	TECNOSKIN SUN PROTECT FLUID 50+50ML	2040	C	C	125	2057	Ene-23	NSOC19829-14PE	AILERON	C	C	C	C	C	2040						
6			1464	C	C	80	20202	Mar-23	NSOC19829-14PE	AILERON	C	C	C	C	C	1464						
7	10101400014	TECNOSKIN MYOLIFT PLATINUM SERUM x 15ml	180	C	C	32	20147	Feb-23	NSOC40765-19PE	AILERON	C	C	C	C	C	180						
8	10101400015	TECNOSKIN MYOLIFT PLATINUM FACE CREAM x 50ml	192	C	C	32	20146	Feb-23	NSOC40811-19PE	AILERON	C	C	C	C	C	192						
9	10101400016	TECNOSKIN MYOLIFT PLATINUM EYE CREAM x 15ml	192	C	C	32	2097	Ene-23	NSOC41492-19PE	AILERON	C	C	C	C	C	192						
10	10101400017	TECNOSKIN MYOLIFT PLATINUM SERUM. 5 x 1.5ML	180	C	C	32	19655	May-22	NSOC40765-19PE	AILERON	C	C	C	C	C	180						
11	10101400018	TECNOSKIN MYOLIFT PLATINUM FACE CREAM 5 x 2ML	180	C	C	32	19649	May-22	NSOC40811-19PE	AILERON	C	C	C	C	C	180						
12	10101400019	TECNOSKIN MYOLIFT PLATINUM EYE CREAM. 5 x 1.5ML	180	C	C	32	191212	Oct-22	NSOC41492-19PE	AILERON	C	C	C	C	C	180						
13	10101400020	TECNOSKIN ANTI-OXIDANT SENSITIVE CLEANSING GEL. 5 x 4ml	1080	C	C	80	19146	Feb-22	NSOCD4817-10PE	AILERON	C	C	C	C	C	1080						

Comentarios: _____

LEYENDA	
DESCRIP.	DESCRIPCIÓN CORRECTA
EMB	EMBALAJE LIMPIO, NO ARRUGADO, NO ROTO, NO HUMEDO, SIN DETERIORO, SIN SUCIEDAD, NO ABIERTO
ENV.	ENVASE LIMPIO, SIN SEÑAL DE DETERIORO, NO ABIERTO
ID	IDENTIFICACIÓN LEGIBLES, CORRESPONDE AL NOMBRE, LOTE DEL PRODUCTO, DATOS DEL FABRICANTE E IMPORTADOR
X	NO CONFORME
C	CONFORME
NA	NO APLICA

APROBADO POR:	RECHAZADO POR:
 Q.F. C. Reyes DIRECTOR GENERAL (Firma No. 11/2020)	

Fuente: Elaboración propia

Actividad 4. Establecer la clasificación ABC

Se sobreentiende que la clasificación ABC es la técnica para seleccionar mejor el inventario en una organización de acuerdo al indicador de importancia tal en costo unitario o volumen demandado, está basado por el principio de Pareto (conocido como el 80-20), se divide el stock en Tres categorías: A, B y C. (Sudhir y Keldar 2017, p.616)

Los productos A representan un valor elevado, pero con pequeña cantidad, pero su rotación es más frecuente, los productos B representan el valor moderado con cantidad moderada, y la C producto de poco valor, pero en gran cantidad. A continuación, se muestra la Tabla 16.

Tabla 17. Clasificación ABC productos de la empresa Fission Lab

METODO ABC					
DESCRIPCION	Suma de GUIA	FR AC	%	% AC	ROTACIÓN
SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y SHAMPOO 200 ML	38876	38876	12.19%	12.19%	A
MY DOK CHAMPU X 200ML	20742	59618	6.50%	18.69%	A
SEBAMED BABY CR. ROZADURA X 100 ML	19274	78892	6.04%	24.74%	A
SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 3.8 200ML	18231	97123	5.72%	30.46%	A
TECNOSKIN SUN PROTECT FLUID 50+50ML	18214	115337	5.71%	36.17%	A
DERMAGLOS SOLAR FACTOR 50 RA EMULSION 250ML	15448	130785	4.84%	41.01%	A
DERMAGLOS SOLAR F80 CR 90GR	15385	146170	4.82%	45.83%	A
DERMAGLOS SOLAR PANT TOT F65 RA CR 90GR	12528	158698	3.93%	49.76%	A
DERMAGLOS SOLAR POST SOLARGEL 150GR	9448	168146	2.96%	52.73%	A
SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 6.8 200ML	8692	176838	2.73%	55.45%	A
DERMAGLOS SOLAR F50 BEBES CR 150G	8233	185071	2.58%	58.03%	A
TECNOSKIN SUN PROT FACIAL CR 50+COLOR 50ML	8117	193188	2.55%	60.58%	A
SEBAMED SHAMPOO ANTI CASPA 200ML	8048	201236	2.52%	63.10%	A
SEBAMED BABY CR SOLAR FPS 50+ (SP) X 75 ML	7014	208250	2.20%	65.30%	A
DERMAGLOS SOLAR F40 EFECTO SECO CR	6609	214859	2.07%	67.37%	A
TECNOSKIN SUN PROT FACIAL CR 50+ 50ML	6159	221018	1.93%	69.31%	A
SEBAMED CLEAR FACE DERMOLIMPI FACIAL X 100 GR	5707	226725	1.79%	71.09%	A
SEBAMED CLEAR FACE ESPUMA FACIAL 150ML	5092	231817	1.60%	72.69%	A
SEBAMED BABY SUN SPRAY SPF 50 200ML	4649	236466	1.46%	74.15%	A
SEBAMED BABY SUN LOTION SPF 50+200ML	4561	241027	1.43%	75.58%	A
SEBAMED BABY CR FLUIDA PARA BEBÉ X 200 ML	4486	245513	1.41%	76.99%	A
SEBAMED BABY BODY MILK/LECHE CORPORAL 200 ML	4121	249634	1.29%	78.28%	A
SEBAMED BALSAM DEODORANT ROLL-ON SENSITIVE 50ML	4019	253653	1.26%	79.54%	A
SEBAMED SUN LOTION SPF 50+ 150ML	3994	257647	1.25%	80.79%	B
DERMAGLOS SOL PROT.NIÑOS FPS50 FCx180ML	3547	261194	1.11%	81.90%	B
SEBAMED 24H CARE DEODORANT ROLL ON LIME 50ML	3479	264673	1.09%	82.99%	B
TECNOSKIN SUN PROTECT SPOT PREVENT 50+ 50ML	3461	268134	1.09%	84.08%	B
MY DOK TONICO CAPILAR X 150ML	3102	271236	0.97%	85.05%	B
TECNOSKIN SUN PROTECT BODY SPRAY 50+ 200ML	3101	274337	0.97%	86.02%	B
SEBAMED GEL FACIAL Y CORPORAL 200ML	3084	277421	0.97%	86.99%	B
SEBAMED CR. SOLAR MULTIPROTECTORA FPS 50+ SP X 75 ML	3036	280457	0.95%	87.94%	B
TECNOSKIN TECNOGYN INTIMA WASH 200ML	3024	283481	0.95%	88.89%	B
WEISSMOOR CR DE CUIDADO DE MANOS 50ML	2966	286447	0.93%	89.82%	B

TECNOSKIN SUN PROTECT DRY TOUCH OIL 50+ 200ML	2464	288911	0.77%	90.59%	B
SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL NORMAL A SECA 200ML	2022	290933	0.63%	91.23%	B
SEBAMED CLEAR FACE CR CORRECTO COLOR PIEL X 10 ML	2019	292952	0.63%	91.86%	B
TECNOSKIN SUN PROTECT PHYSICAL FUSION 50+ 50 ML TUBE	1992	294944	0.62%	92.49%	B
SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL GRASA A MIXTA 200ML	1908	296852	0.60%	93.08%	B
SEBAMED CREMA MANOS Y UÑAS 75ML	1669	298521	0.52%	93.61%	B
SEBAMED CLEAR FACE GEL FACIAL HIDRATANTE X 50 ML	1611	300132	0.51%	94.11%	B
SEBAMED EXTREME DRY SKIN LOCIÓN CORPORAL REPARADORA 10% UREA 200 ML	1464	301596	0.46%	94.57%	B
TECNOSKIN REVIVE & HIDRA LIFT CR 50 ML	1386	302982	0.43%	95.01%	C
TECNOSKIN REVIVE COMPLETE ANT EYE CREAM 15ML	1364	304346	0.43%	95.43%	C
TECNOSKIN ANTIOXI SENSIT CLEA GEL 200ML	1282	305628	0.40%	95.84%	C
WEISSMOOR CR LIQ CORP INTENSA 200ML	1248	306876	0.39%	96.23%	C
SCISSIONE OZONO CREMA DE NOCHE ANTIAGING	1235	308111	0.39%	96.62%	C
SCISSIONE OZONO CREMA DE DIA ANTIAGING	1194	309305	0.37%	96.99%	C
TECNOSKIN REV AND HIDRA LIFT S SERUM 30ML	1157	310462	0.36%	97.35%	C
SCISSIONE OZONO CONTORNO OJOS ANTIAGING	968	311430	0.30%	97.66%	C
ODDESSUM TEMPOVATE WHITENING SERUM 30ML	957	312387	0.30%	97.96%	C
WEISSMOOR CR LÍQUIDA CORPORAL 200ML	948	313335	0.30%	98.25%	C
SEBAMED CLEAR FACE LOCION ASTRINGENTE X 150 ML	944	314279	0.30%	98.55%	C
WEISSMOOR CR REGEN FACIAL LIGERA 50 ML	837	315116	0.26%	98.81%	C
ODDESSUM TEMPOVATE WHITENING NIGHT CREAM 75ML	835	315951	0.26%	99.07%	C
SEBAMED SHAMPOO REPARADOR 200ML	804	316755	0.25%	99.33%	C
WEISSMOOR CR REGEN F NUTRITIVA 50 ML	792	317547	0.25%	99.57%	C
ODDESSUM TEMPOVATE WHITENING DAY CREAM 75ML	741	318288	0.23%	99.81%	C
SCISSIONE OZONO SERUM LIFTING ANTIAGING	617	318905	0.19%	100.00%	C
Total general	318905			100.00%	

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 18, el resumen de la clasificación ABC de nuestro inventario en marcas de productos solicitados para inkafarma.

Tabla 18. *Resumen de la clasificación ABC*

Rotación	Skus	% SKU's	% Mov.
A	23	39.66%	80%
B	18	31.03%	15%
C	17	29.31%	5%
Total	58	100%	100.00%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 18, se observa que la clase A consta de 23 guías de contenida representada 39.66%, la clase B representada 18 por 31.03% y la C representada 17 por 29.31%

Actividad 5. Determinar los días de inventario para el control de los productos(cronograma)

Respecto a la situación del área, se recomendó tener días en la cual se pueda realizar inventariado por ubicación, para el caso de los días para inventariar será día de semana, también mensual y de manera anual dos veces al año se tomó en cuenta con dos personas en almacén contando cada uno escáner en forma de pistolas y maquina ya que los productos tienen rotulados que es mucho más fácil para obtener la codificación y registrarlos en la data.

Tabla 19. *Cronograma de inventariado*

DIARIO	OCTUBRE					NOVIEMBRE					DICIEMBRE					ENERO					FEBRERO					MARZO				
	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V

MENSUAL	OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO									
	S 1	S 2	S 3	S 4	S 1	S 2	S 3	S 4	INVENTARIO GENERAL	S 1	S 2	S 3	S 4	ANALISIS Y REPORTE	S 1	S 2	S 3	S 4	S 1	S 2	S 3	S 4	S 1	S 2	S 3	S 4	S 1	S 2	S 3	S 4

Fuente: Elaboración propia

Actividad 6. Actualizar y monitorear en forma constante la información (indicadores de control)

La presente investigación midió por medio de los indicadores la variable de la gestión de inventarios para ello se realizó formatos como la rotación de inventario, existencia de inventario, entregas perfectas y entregas a tiempo todo esto en referencia del cliente INKAFARMA con los productos solicitados, adjuntados en anexos 19,20,21,22.

Actividad 7. Verificar la cantidad y secuencia de las órdenes de compra del cliente.

Las atenciones que nosotros realizamos y medio de comunicación para con nuestros clientes es por el correo corporativo ellos nos envían su solicitud generando una orden de compra y las coordinaciones siguientes para obtener sus productos si no hubiera en stock se tuvo en

cuenta la comunicación activa con anticipación teniendo en cuenta los tiempos para su entrega. Para eso los datos funcionan para ver como es el movimiento de requerimiento. Se muestra en la Tabla 20.

Tabla 20. Listado de las ordenes de compras según requerimiento



ORDENES DE COMPRA

EMPRESA		FISSION LAB S.A.C				RUC		2052217296 1
FECHA INICIO	NOVIEMBRE	FECHA FINAL:			STOCK			
INVESTIGADOR	SANDRA GONZALES				RESPONSABLE		EURIPEDES CAPAC VEGA	
SEMANA	FECHA ENTREGA	N° ORDEN DE COMPRA	COS FL	DESC PRODUCTO	UNIDADES ORDEN DE COMPRA	UNIDADES ATENDIDAS	UNIDADES BO	
45	8/11/2019	4502015590	1913391	SEBAMED CR. SOLAR MULTIPROTECTORA FPS 50+ SP X 75 ML	144	144	0	
45	8/11/2019	4502015590	1920393	SEBAMED BABY SUN LOTION SPF 50+200ML	180	180	0	
45	8/11/2019	4502015590	1924391	SEBAMED BABY CR SOLAR FPS 50+ (SP) X 75 ML	360	360	0	
45	8/11/2019	4502015590	1925393	SEBAMED BABY SUN SPRAY SPF 50 200ML	132	0	132	
45	8/11/2019	4502015590	AR1002000	TECNOSKIN SUN PROT FACIAL CR 50+ 50ML	648	648	0	
45	8/11/2019	4502015590	AR1002001	TECNOSKIN SUN PROT FACIAL CR 50+COLOR 50ML	792	792	0	
45	8/11/2019	4502015590	AR1002008	TECNOSKIN SUN PROTECT FLUID 50+50ML	960	960	0	
45	8/11/2019	4502015590	AR1002032	TECNOSKIN SUN PROTECT SPOT PREVENT 50+ 50ML	72	0	72	
45	8/11/2019	4502015590	AR1002040	TECNOSKIN SUN PROTECT BODY SPRAY 50+ 200ML	108	108	0	
45	8/11/2019	4502015590	AR1002041	TECNOSKIN SUN PROTECT DRY TOUCH OIL 50+ 200ML	72	0	72	
45	8/11/2019	4502015590	PVEN0323	DERMAGLOS SOLAR POST SOLARGEL 150GR	216	216	0	
45	8/11/2019	4502015590	PVEN0326	DERMAGLOS SOLAR PANT TOT F65 RA CR 90GR	816	816	0	

45	8/11/2019	450201559 0	PVEN0343	DERMAGLOS SOLAR FACTOR 50 RA EMULSION 250ML	1284	1284	0
45	8/11/2019	450201559 0	PVEN0370	DERMAGLOS SOLAR F80 CR 90GR	1356	1356	0
45	8/11/2019	450201559 0	PVEN0375	DERMAGLOS SOLAR F50 BEBES CR 150G	708	708	0
45	8/11/2019	450201559 0	PVEN0380	DERMAGLOS SOLAR F40 EFECTO SECO CR	228	156	72
45	8/11/2019	450201812 6	3088811	SEBAMED SHAMPOO ANTI CASPA 200ML	126	126	0
45	8/11/2019	450201812 6	7702811	SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y SHAMPOO 200 ML	360	360	0
45	8/11/2019	450201864 4	AR100203 5	TECNOSKIN SUN PROTECT PHYSICAL FUSION 50+ 50 ML	600	0	600
45	8/11/2019	450201884 0	1152812	SEBAMED CLEAR FACE ESPUMA FACIAL 150ML	114	114	0
45	8/11/2019	450201884 0	1212951	SEBAMED BALSAM DEODORANT ROLL-ON SENSITIVE 50ML	42	42	0
45	8/11/2019	450201884 0	1262815	SEBAMED CLEAR FACE CR CORRECTO COLOR PIEL X 10 ML	180	180	0
45	8/11/2019	450201884 0	1422811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 6.8 200ML	18	18	0
45	8/11/2019	450201884 0	1475814	SEBAMED BABY CR. ROZADURA X 100 ML	198	198	0
45	8/11/2019	450201884 0	3059812	SEBAMED GEL FACIAL Y CORPORAL 200ML	30	30	0
45	8/11/2019	450201884 0	5075951	SEBAMED 24H CARE DEODORANT ROLL ON LIME 50ML	36	36	0
45	8/11/2019	450201884 0	6062814	SEBAMED BABY CR FLUIDA PARA BEBÉ X 200 ML	120	120	0
45	8/11/2019	450201884 0	6064811	SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL NORMAL A SECA 200ML	120	120	0
45	8/11/2019	450201884 0	6162811	SEBAMED BABY BODY MILK/LECHE CORPORAL 200 ML	42	42	0
45	8/11/2019	450201884 0	6172811	SEBAMED CLEAR FACE DERMOLIMPI FACIAL X 100 GR	84	84	0
45	8/11/2019	450201884 0	6177814	SEBAMED CLEAR FACE GEL FACIAL HIDRATANTE X 50 ML	12	12	0
45	8/11/2019	450201884 0	7012812	SEBAMED CREMA MANOS Y UÑAS 75ML	24	24	0
45	8/11/2019	450201884 0	7702811	SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y SHAMPOO 200 ML	246	246	0
45	8/11/2019	450201884 0	AR102000 0	TECNOSKIN TECNOGYN INTIMA WASH 200ML	108	108	0
49	6/12/2019	450202784 7	1212951	SEBAMED BALSAM DEODORANT ROLL-ON SENSITIVE 50ML	30	30	0
49	6/12/2019	450202784 7	1265811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 3.8 200ML	186	186	0
49	6/12/2019	450202784 7	3088811	SEBAMED SHAMPOO ANTI CASPA 200ML	288	288	0
49	6/12/2019	450202784 7	5075951	SEBAMED 24H CARE DEODORANT ROLL ON LIME 50ML	18	18	0

49	6/12/2019	450202784 7	6062814	SEBAMED BABY CR FLUIDA PARA BEBÉ X 200 ML	24	24	0
49	6/12/2019	450202784 7	6064811	SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL NORMAL A SECA 200ML	6	6	0
49	6/12/2019	450202784 7	6162811	SEBAMED BABY BODY MILK/LECHE CORPORAL 200 ML	12	12	0
49	6/12/2019	450202784 7	6172811	SEBAMED CLEAR FACE DERMOLIMPI FACIAL X 100 GR	30	30	0
49	6/12/2019	450202784 7	7702811	SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y SHAMPOO 200 ML	582	582	0
49	6/12/2019	450202784 7	AR100100 0	TECNOSKIN ANTIOXI SENSIT CLEA GEL 200ML	24	24	0
49	6/12/2019	450202784 7	AR100100 3	TECNOSKIN REVIVE & HIDRA LIFT CR 50 ML	48	48	0
49	6/12/2019	450202784 7	AR100101 6	TECNOSKIN REVIVE COMPLETE ANT EYE CREAM 15ML	24	24	0
49	6/12/2019	450202784 7	AR100200 8	TECNOSKIN SUN PROTECT FLUID 50+50ML	1968	1968	0
49	6/12/2019	450202784 7	AR100203 5	TECNOSKIN SUN PROTECT PHYSICAL FUSION 50+ 50 ML	24	0	24
49	6/12/2019	450202784 7	AR102000 0	TECNOSKIN TECNOGYN INTIMA WASH 200ML	96	96	0
49	6/12/2019	450202784 7	AWM159	WEISSMOOR CR LÍQUIDA CORPORAL 200ML	72	0	72
49	6/12/2019	450202784 7	AWM160	WEISSMOOR CR DE CUIDADO DE MANOS 50ML	48	48	0
49	6/12/2019	450202784 7	ME010	ODDESSUM TEMPOVATE WHITENING NIGHT CREAM 75ML	24	24	0
49	6/12/2019	450202784 7	P176	MY DOK TONICO CAPILAR X 150ML	84	84	0
49	6/12/2019	450202784 7	P177	MY DOK CHAMPU X 200ML	540	540	0
50	13/12/2019	450202964 1	1212951	SEBAMED BALSAM DEODORANT ROLL-ON SENSITIVE 50ML	54	54	0
50	13/12/2019	450202964 1	1265811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 3.8 200ML	252	252	0
50	13/12/2019	450202964 1	1422811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 6.8 200ML	30	30	0
50	13/12/2019	450202964 1	5075951	SEBAMED 24H CARE DEODORANT ROLL ON LIME 50ML	66	66	0
50	13/12/2019	450202964 1	6062814	SEBAMED BABY CR FLUIDA PARA BEBÉ X 200 ML	30	30	0
50	13/12/2019	450202964 1	6065811	SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL GRASA A MIXTA 200ML	12	12	0
50	13/12/2019	450202964 1	6172811	SEBAMED CLEAR FACE DERMOLIMPI FACIAL X 100 GR	30	30	0
50	13/12/2019	450202964 1	7012812	SEBAMED CREMA MANOS Y UÑAS 75ML	30	30	0
50	13/12/2019	450202964 1	7702811	SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y SHAMPOO 200 ML	540	540	0
50	13/12/2019	450202964 1	AR100100 0	TECNOSKIN ANTIOXI SENSIT CLEA GEL 200ML	24	24	0

50	13/12/2019	450202964 1	AR100100 3	TECNOSKIN REVIVE & HIDRA LIFT CR 50 ML	48	48	0
50	13/12/2019	450202964 1	AR100101 6	TECNOSKIN REVIVE COMPLETE ANT EYE CREAM 15ML	48	48	0
50	13/12/2019	450202964 1	AR100204 2	TECNOSKIN SUN PROTECT PHYSICAL FUSION 50+ 50 ML TUBE	24	0	24
50	13/12/2019	450202964 1	AR102000 0	TECNOSKIN TECNOGYN INTIMA WASH 200ML	108	108	0
50	13/12/2019	450202964 1	AWM158	WEISSMOOR CR REGEN FACIAL LIGERA 50 ML	24	24	0
50	13/12/2019	450202964 1	AWM159	WEISSMOOR CR LÍQUIDA CORPORAL 200ML	48	48	0
50	13/12/2019	450202964 1	AWM160	WEISSMOOR CR DE CUIDADO DE MANOS 50ML	144	144	0
50	13/12/2019	450202964 1	ME010	ODDESSUM TEMPOVATE WHITENING NIGHT CREAM 75ML	24	24	0
50	13/12/2019	450202964 1	P176	MY DOK TONICO CAPILAR X 150ML	84	84	0
50	13/12/2019	450202964 1	P177	MY DOK CHAMPU X 200ML	420	420	0
50	13/12/2019	450203049 8	1265811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 3.8 200ML	234	234	0
50	13/12/2019	450203049 8	AWM159	WEISSMOOR CR LÍQUIDA CORPORAL 200ML	36	36	0
50	13/12/2019	450203049 8	AWM173	WEISSMOOR CR LIQ CORP INTENSA 200ML	36	36	0
50	13/12/2019	450203049 9	1265811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 3.8 200ML	228	228	0
50	13/12/2019	450203049 9	AWM159	WEISSMOOR CR LÍQUIDA CORPORAL 200ML	24	24	0
50	13/12/2019	450203049 9	AWM173	WEISSMOOR CR LIQ CORP INTENSA 200ML	24	24	0
51	20/12/2019	450203200 7	1152812	SEBAMED CLEAR FACE ESPUMA FACIAL 150ML	72	72	0
51	20/12/2019	450203200 7	1212951	SEBAMED BALSAM DEODORANT ROLL-ON SENSITIVE 50ML	84	84	0
51	20/12/2019	450203200 7	1422811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 6.8 200ML	258	258	0
51	20/12/2019	450203200 7	1475814	SEBAMED BABY CR. ROZADURA X 100 ML	150	150	0
51	20/12/2019	450203200 7	3059812	SEBAMED GEL FACIAL Y CORPORAL 200ML	156	156	0
51	20/12/2019	450203200 7	3088811	SEBAMED SHAMPOO ANTI CASPA 200ML	114	114	0
51	20/12/2019	450203200 7	5075951	SEBAMED 24H CARE DEODORANT ROLL ON LIME 50ML	36	36	0
51	20/12/2019	450203200 7	6062814	SEBAMED BABY CR FLUIDA PARA BEBÉ X 200 ML	36	36	0
51	20/12/2019	450203200 7	6065811	SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL GRASA A MIXTA 200ML	12	12	0
51	20/12/2019	450203200 7	6162811	SEBAMED BABY BODY MILK/LECHE CORPORAL 200 ML	18	18	0

51	20/12/2019	450203200 7	6172811	SEBAMED CLEAR FACE DERMOLIMPI FACIAL X 100 GR	60	60	0
51	20/12/2019	450203200 7	6610814	SEBAMED CLEAR FACE LOCION ASTRINGENTE X 150 ML	12	12	0
51	20/12/2019	450203200 7	7702811	SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y SHAMPOO 200 ML	828	828	0
51	20/12/2019	450203200 7	AR100100 0	TECNOSKIN ANTIOXI SENSIT CLEA GEL 200ML	24	24	0
51	20/12/2019	450203200 7	AR100100 3	TECNOSKIN REVIVE & HIDRA LIFT CR 50 ML	24	24	0
51	20/12/2019	450203244 8	7012812	SEBAMED CREMA MANOS Y UÑAS 75ML	18	18	0
51	20/12/2019	450203244 8	7702811	SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y SHAMPOO 200 ML	648	648	0
51	20/12/2019	450203244 8	AR100100 0	TECNOSKIN ANTIOXI SENSIT CLEA GEL 200ML	24	24	0
51	20/12/2019	450203244 8	AR100100 3	TECNOSKIN REVIVE & HIDRA LIFT CR 50 ML	24	24	0
51	20/12/2019	450203244 8	AR100100 6	TECNOSKIN REV AND HIDRA LIFT S SERUM 30ML	24	24	0
51	20/12/2019	450203244 8	AR100101 6	TECNOSKIN REVIVE COMPLETE ANT EYE CREAM 15ML	24	24	0
51	20/12/2019	450203244 8	AR100200 1	TECNOSKIN SUN PROT FACIAL CR 50+COLOR 50ML	576	576	0
51	20/12/2019	450203244 8	AR102000 0	TECNOSKIN TECNOGYN INTIMA WASH 200ML	96	96	0
51	20/12/2019	450203244 8	AWM160	WEISSMOOR CR DE CUIDADO DE MANOS 50ML	24	24	0
51	20/12/2019	450203244 8	ME009	ODESSUM TEMPOVATE WHITENING DAY CREAM 75ML	24	24	0
51	20/12/2019	450203244 8	ME010	ODESSUM TEMPOVATE WHITENING NIGHT CREAM 75ML	24	24	0
51	20/12/2019	450203244 8	P176	MY DOK TONICO CAPILAR X 150ML	72	72	0
2	10/01/2020	450203496 1	1212951	SEBAMED BALSAM DEODORANT ROLL-ON SENSITIVE 50ML	78	78	0
2	10/01/2020	450203496 1	1907393	SEBAMED SUN LOTION SPF 50+ 150ML	6	6	0
2	10/01/2020	450203496 1	6065811	SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL GRASA A MIXTA 200ML	6	6	0
2	10/01/2020	450203496 1	AR100200 8	TECNOSKIN SUN PROTECT FLUID 50+50ML	888	888	0
2	10/01/2020	450203496 1	AR100204 2	TECNOSKIN SUN PROTECT PHYSICAL FUSION 50+ 50 ML TUBE	24	24	0
2	10/01/2020	450203496 1	AWM159	WEISSMOOR CR LÍQUIDA CORPORAL 200ML	36	36	0
2	10/01/2020	450203496 1	AWM173	WEISSMOOR CR LIQ CORP INTENSA 200ML	48	48	0
2	10/01/2020	450203496 1	PVEN0326	DERMAGLOS SOLAR PANT TOT F65 RA CR 90GR	72	72	0
2	10/01/2020	450203496 1	PVEN0375	DERMAGLOS SOLAR F50 BEBES CR 150G	48	48	0

2	10/01/2020	450203496 1	PVEN0379	DERMAGLOS SOL PROT.NIÑOS FPS50 FCx180ML	36	36	0
2	10/01/2020	450203496 1	PVEN0380	DERMAGLOS SOLAR F40 EFECTO SECO CR	168	168	0
2	10/01/2020	450203544 6	1924391	SEBAMED BABY CR SOLAR FPS 50+ (SP) X 75 ML	252	252	0
3	13/01/2020	450203610 9	AR100204 2	TECNOSKIN SUN PROTECT PHYSICAL FUSION 50+ 50 ML TUBE	528	528	0
3	17/01/2020	450203713 4	1152812	SEBAMED CLEAR FACE ESPUMA FACIAL 150ML	36	36	0
3	17/01/2020	450203713 4	1212951	SEBAMED BALSAM DEODORANT ROLL-ON SENSITIVE 50ML	96	96	0
3	17/01/2020	450203713 4	1265811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 3.8 200ML	6	6	0
3	17/01/2020	450203713 4	1907393	SEBAMED SUN LOTION SPF 50+ 150ML	108	108	0
3	17/01/2020	450203713 4	1913391	SEBAMED CR. SOLAR MULTIPROTECTORA FPS 50+ SP X 75 ML	36	36	0
3	17/01/2020	450203713 4	1920393	SEBAMED BABY SUN LOTION SPF 50+200ML	180	180	0
3	17/01/2020	450203713 4	1925393	SEBAMED BABY SUN SPRAY SPF 50 200ML	192	192	0
3	17/01/2020	450203713 4	5075951	SEBAMED 24H CARE DEODORANT ROLL ON LIME 50ML	60	60	0
3	17/01/2020	450203713 4	6065811	SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL GRASA A MIXTA 200ML	18	18	0
3	17/01/2020	450203713 4	6162811	SEBAMED BABY BODY MILK/LECHE CORPORAL 200 ML	42	42	0
3	17/01/2020	450203713 4	6172811	SEBAMED CLEAR FACE DERMOLIMPI FACIAL X 100 GR	48	48	0
3	17/01/2020	450203713 4	7702811	SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y SHAMPOO 200 ML	216	216	0
3	17/01/2020	450203713 4	AR100100 6	TECNOSKIN REV AND HIDRA LIFT S SERUM 30ML	48	48	0
3	17/01/2020	450203713 4	AR100204 0	TECNOSKIN SUN PROTECT BODY SPRAY 50+ 200ML	72	72	0
3	17/01/2020	450203713 4	AR100204 1	TECNOSKIN SUN PROTECT DRY TOUCH OIL 50+ 200ML	36	36	0
3	17/01/2020	450203713 4	AR100204 2	TECNOSKIN SUN PROTECT PHYSICAL FUSION 50+ 50 ML TUBE	24	24	0
3	17/01/2020	450203713 4	AWM159	WEISSMOOR CR LÍQUIDA CORPORAL 200ML	36	36	0
3	17/01/2020	450203713 4	AWM173	WEISSMOOR CR LIQ CORP INTENSA 200ML	48	48	0
3	17/01/2020	450203713 4	ME012	ODESSUM TEMPOVATE WHITENING SERUM 30ML	35	35	0
3	17/01/2020	450203713 4	P176	MY DOK TONICO CAPILAR X 150ML	72	72	0
3	17/01/2020	450203713 4	P177	MY DOK CHAMPU X 200ML	372	372	0
3	17/01/2020	450203713 4	PVEN0323	DERMAGLOS SOLAR POST SOLARGEL 150GR	1092	1092	0

3	17/01/2020	450203713 4	PVEN0326	DERMAGLOS SOLAR PANT TOT F65 RA CR 90GR	960	960	0
3	17/01/2020	450203713 4	PVEN0343	DERMAGLOS SOLAR FACTOR 50 RA EMULSION 250ML	1260	1260	0
3	17/01/2020	450203713 4	PVEN0370	DERMAGLOS SOLAR F80 CR 90GR	1572	1572	0
3	17/01/2020	450203713 4	PVEN0375	DERMAGLOS SOLAR F50 BEBES CR 150G	936	936	0
3	17/01/2020	450203713 4	PVEN0379	DERMAGLOS SOL PROT.NIÑOS FPS50 FCx180ML	228	228	0
3	17/01/2020	450203713 4	PVEN0380	DERMAGLOS SOLAR F40 EFECTO SECO CR	348	192	156
3	17/01/2020	450203713 4	SCI-001	SCISSIONE OZONO CREMA DE DIA ANTIAGING	12	0	12
4	24/01/2020	450203895 5	1152812	SEBAMED CLEAR FACE ESPUMA FACIAL 150ML	90	90	0
4	24/01/2020	450203895 5	1212951	SEBAMED BALSAM DEODORANT ROLL-ON SENSITIVE 50ML	54	54	0
4	24/01/2020	450203895 5	1265811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 3.8 200ML	144	144	0
4	24/01/2020	450203895 5	1422811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 6.8 200ML	12	12	0
4	24/01/2020	450203895 5	1913391	SEBAMED CR. SOLAR MULTIPROTECTORA FPS 50+ SP X 75 ML	18	18	0
4	24/01/2020	450203895 5	1920393	SEBAMED BABY SUN LOTION SPF 50+200ML	54	54	0
4	24/01/2020	450203895 5	1924391	SEBAMED BABY CR SOLAR FPS 50+ (SP) X 75 ML	192	192	0
4	24/01/2020	450203895 5	6065811	SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL GRASA A MIXTA 200ML	12	12	0
4	24/01/2020	450203895 5	6162811	SEBAMED BABY BODY MILK/LECHE CORPORAL 200 ML	12	0	12
4	24/01/2020	450203895 5	6172811	SEBAMED CLEAR FACE DERMOLIMPI FACIAL X 100 GR	60	60	0
4	24/01/2020	450203895 5	6177814	SEBAMED CLEAR FACE GEL FACIAL HIDRATANTE X 50 ML	54	54	0
4	24/01/2020	450203895 5	7012812	SEBAMED CREMA MANOS Y UÑAS 75ML	6	6	0
4	24/01/2020	450203895 5	7702811	SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y SHAMPOO 200 ML	330	330	0
4	24/01/2020	450203895 5	AR100100 0	TECNOSKIN ANTIOXI SENSIT CLEA GEL 200ML	12	12	0
4	24/01/2020	450203895 5	AR100100 6	TECNOSKIN REV AND HIDRA LIFT S SERUM 30ML	24	24	0
4	24/01/2020	450203895 5	AR100101 6	TECNOSKIN REVIVE COMPLETE ANT EYE CREAM 15ML	24	24	0
4	24/01/2020	450203895 5	AR100200 1	TECNOSKIN SUN PROT FACIAL CR 50+COLOR 50ML	192	192	0
4	24/01/2020	450203895 5	AR100203 2	TECNOSKIN SUN PROTECT SPOT PREVENT 50+ 50ML	72	72	0
4	24/01/2020	450203895 5	AR100204 0	TECNOSKIN SUN PROTECT BODY SPRAY 50+ 200ML	24	24	0

4	24/01/2020	450203895 5	AR102000 0	TECNOSKIN TECNOGYN INTIMA WASH 200ML	144	144	0
4	24/01/2020	450203895 5	AWM158	WEISSMOOR CR REGEN FACIAL LIGERA 50 ML	48	48	0
4	24/01/2020	450203895 5	AWM159	WEISSMOOR CR LÍQUIDA CORPORAL 200ML	48	48	0
4	24/01/2020	450203895 5	AWM160	WEISSMOOR CR DE CUIDADO DE MANOS 50ML	48	48	0
4	24/01/2020	450203895 5	AWM172	WEISSMOOR CR REGEN F NUTRITIVA 50 ML	24	24	0
4	24/01/2020	450203895 5	AWM173	WEISSMOOR CR LIQ CORP INTENSA 200ML	36	36	0
4	24/01/2020	450203895 5	P176	MY DOK TONICO CAPILAR X 150ML	120	120	0
4	24/01/2020	450203895 5	P177	MY DOK CHAMPU X 200ML	528	528	0
4	24/01/2020	450203895 5	PVEN0343	DERMAGLOS SOLAR FACTOR 50 RA EMULSION 250ML	396	396	0
4	24/01/2020	450203895 5	PVEN0375	DERMAGLOS SOLAR F50 BEBES CR 150G	120	120	0
4	24/01/2020	450203895 5	PVEN0379	DERMAGLOS SOL PROT.NIÑOS FPS50 FCx180ML	12	12	0
4	24/01/2020	450203895 5	SCI-001	SCISSIONE OZONO CREMA DE DIA ANTIAGING	36	0	36
6	7/02/2020	450204265 2	1152812	SEBAMED CLEAR FACE ESPUMA FACIAL 150ML	84	84	0
6	7/02/2020	450204265 2	1212951	SEBAMED BALSAM DEODORANT ROLL-ON SENSITIVE 50ML	60	60	0
6	7/02/2020	450204265 2	1265811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 3.8 200ML	144	144	0
6	7/02/2020	450204265 2	1422811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 6.8 200ML	48	48	0
6	7/02/2020	450204265 2	1475814	SEBAMED BABY CR. ROZADURA X 100 ML	6	6	0
6	7/02/2020	450204265 2	1913391	SEBAMED CR. SOLAR MULTIPROTECTORA FPS 50+ SP X 75 ML	18	18	0
6	7/02/2020	450204265 2	1920393	SEBAMED BABY SUN LOTION SPF 50+200ML	54	54	0
6	7/02/2020	450204265 2	1924391	SEBAMED BABY CR SOLAR FPS 50+ (SP) X 75 ML	42	42	0
6	7/02/2020	450204265 2	1925393	SEBAMED BABY SUN SPRAY SPF 50 200ML	234	0	234
6	7/02/2020	450204265 2	5075951	SEBAMED 24H CARE DEODORANT ROLL ON LIME 50ML	36	36	0
6	7/02/2020	450204265 2	6065811	SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL GRASA A MIXTA 200ML	18	18	0
6	7/02/2020	450204265 2	6162811	SEBAMED BABY BODY MILK/LECHE CORPORAL 200 ML	120	0	120
6	7/02/2020	450204265 2	6172811	SEBAMED CLEAR FACE DERMOLIMPI FACIAL X 100 GR	96	96	0
6	7/02/2020	450204265 2	6177814	SEBAMED CLEAR FACE GEL FACIAL HIDRATANTE X 50 ML	24	24	0

6	7/02/2020	450204265 2	6610814	SEBAMED CLEAR FACE LOCION ASTRINGENTE X 150 ML	12	12	0
6	7/02/2020	450204265 2	7702811	SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y SHAMPOO 200 ML	468	468	0
6	7/02/2020	450204265 2	8110811	SEBAMED SHAMPOO REPARADOR 200ML	6	6	0
6	7/02/2020	450204265 2	AR100100 3	TECNOSKIN REVIVE & HIDRA LIFT CR 50 ML	48	48	0
6	7/02/2020	450204265 2	AR100100 6	TECNOSKIN REV AND HIDRA LIFT S SERUM 30ML	48	48	0
6	7/02/2020	450204265 2	AR100101 6	TECNOSKIN REVIVE COMPLETE ANT EYE CREAM 15ML	24	24	0
6	7/02/2020	450204265 2	AR100200 1	TECNOSKIN SUN PROT FACIAL CR 50+COLOR 50ML	72	72	0
6	7/02/2020	450204265 2	AR100203 2	TECNOSKIN SUN PROTECT SPOT PREVENT 50+ 50ML	72	72	0
6	7/02/2020	450204265 2	AR100204 1	TECNOSKIN SUN PROTECT DRY TOUCH OIL 50+ 200ML	36	36	0
6	7/02/2020	450204265 2	AR100204 2	TECNOSKIN SUN PROTECT PHYSICAL FUSION 50+ 50 ML TUBE	288	288	0
6	7/02/2020	450204265 2	AR102000 0	TECNOSKIN TECNOGYN INTIMA WASH 200ML	120	120	0
6	7/02/2020	450204265 2	AWM159	WEISSMOOR CR LÍQUIDA CORPORAL 200ML	60	60	0
6	7/02/2020	450204265 2	AWM160	WEISSMOOR CR DE CUIDADO DE MANOS 50ML	48	48	0
6	7/02/2020	450204265 2	AWM173	WEISSMOOR CR LIQ CORP INTENSA 200ML	36	36	0
6	7/02/2020	450204265 2	ME010	ODDESSUM TEMPOVATE WHITENING NIGHT CREAM 75ML	24	24	0
6	7/02/2020	450204265 2	P176	MY DOK TONICO CAPILAR X 150ML	108	108	0
6	7/02/2020	450204265 2	SCI-001	SCISSIONE OZONO CREMA DE DIA ANTIAGING	60	0	60
6	7/02/2020	450204265 3	6062814	SEBAMED BABY CR FLUIDA PARA BEBÉ X 200 ML	30	30	0
6	7/02/2020	450204265 3	P177	MY DOK CHAMPU X 200ML	588	588	0
6	7/02/2020	450204265 3	PVEN0323	DERMAGLOS SOLAR POST SOLARGEL 150GR	552	552	0
6	7/02/2020	450204265 3	PVEN0326	DERMAGLOS SOLAR PANT TOT F65 RA CR 90GR	144	144	0
6	7/02/2020	450204265 3	PVEN0343	DERMAGLOS SOLAR FACTOR 50 RA EMULSION 250ML	348	348	0
6	7/02/2020	450204265 3	PVEN0370	DERMAGLOS SOLAR F80 CR 90GR	192	192	0
6	7/02/2020	450204265 3	PVEN0375	DERMAGLOS SOLAR F50 BEBES CR 150G	228	228	0
6	7/02/2020	450204265 3	PVEN0380	DERMAGLOS SOLAR F40 EFECTO SECO CR	300	300	0
7	14/02/2020	450204456 2	1152812	SEBAMED CLEAR FACE ESPUMA FACIAL 150ML	54	54	0

7	14/02/2020	450204456 2	1212951	SEBAMED BALSAM DEODORANT ROLL-ON SENSITIVE 50ML	42	42	0
7	14/02/2020	450204456 2	1265811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 3.8 200ML	60	60	0
7	14/02/2020	450204456 2	1422811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 6.8 200ML	30	30	0
7	14/02/2020	450204456 2	1475814	SEBAMED BABY CR. ROZADURA X 100 ML	150	150	0
7	14/02/2020	450204456 2	1920393	SEBAMED BABY SUN LOTION SPF 50+200ML	24	24	0
7	14/02/2020	450204456 2	1924391	SEBAMED BABY CR SOLAR FPS 50+ (SP) X 75 ML	12	12	0
7	14/02/2020	450204456 2	1925393	SEBAMED BABY SUN SPRAY SPF 50 200ML	228	228	0
7	14/02/2020	450204456 2	5075951	SEBAMED 24H CARE DEODORANT ROLL ON LIME 50ML	18	18	0
7	14/02/2020	450204456 2	6062814	SEBAMED BABY CR FLUIDA PARA BEBÉ X 200 ML	90	90	0
7	14/02/2020	450204456 2	6065811	SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL GRASA A MIXTA 200ML	18	18	0
7	14/02/2020	450204456 2	6162811	SEBAMED BABY BODY MILK/LECHE CORPORAL 200 ML	78	78	0
7	14/02/2020	450204456 2	6172811	SEBAMED CLEAR FACE DERMOLIMPI FACIAL X 100 GR	84	84	0
7	14/02/2020	450204456 2	6177814	SEBAMED CLEAR FACE GEL FACIAL HIDRATANTE X 50 ML	24	24	0
7	14/02/2020	450204456 2	6610814	SEBAMED CLEAR FACE LOCION ASTRINGENTE X 150 ML	36	36	0
7	14/02/2020	450204456 2	8110811	SEBAMED SHAMPOO REPARADOR 200ML	18	18	0
7	14/02/2020	450204456 2	AR100100 0	TECNOSKIN ANTIOXI SENSIT CLEA GEL 200ML	12	12	0
7	14/02/2020	450204456 2	AR100200 1	TECNOSKIN SUN PROT FACIAL CR 50+COLOR 50ML	24	24	0
7	14/02/2020	450204456 2	AR100203 2	TECNOSKIN SUN PROTECT SPOT PREVENT 50+ 50ML	24	24	0
7	14/02/2020	450204456 2	AR100204 2	TECNOSKIN SUN PROTECT PHYSICAL FUSION 50+ 50 ML TUBE	24	24	0
7	14/02/2020	450204456 2	AR102000 0	TECNOSKIN TECNOGYN INTIMA WASH 200ML	84	84	0
7	14/02/2020	450204456 2	AWM159	WEISSMOOR CR LÍQUIDA CORPORAL 200ML	36	36	0
7	14/02/2020	450204456 2	AWM172	WEISSMOOR CR REGEN F NUTRITIVA 50 ML	24	24	0
7	14/02/2020	450204456 2	ME009	ODDESSUM TEMPOVATE WHITENING DAY CREAM 75ML	48	48	0
7	14/02/2020	450204456 2	ME010	ODDESSUM TEMPOVATE WHITENING NIGHT CREAM 75ML	24	0	24
7	14/02/2020	450204456 2	P176	MY DOK TONICO CAPILAR X 150ML	60	60	0
7	14/02/2020	450204456 2	P177	MY DOK CHAMPU X 200ML	696	696	0

7	14/02/2020	450204456 2	PVEN0323	DERMAGLOS SOLAR POST SOLARGEL 150GR	192	192	0
7	14/02/2020	450204456 2	PVEN0379	DERMAGLOS SOL PROT.NIÑOS FPS50 FCx180ML	24	24	0
7	14/02/2020	450204456 2	PVEN0380	DERMAGLOS SOLAR F40 EFECTO SECO CR	456	456	0
7	14/02/2020	450204456 2	SCI-001	SCISSIONE OZONO CREMA DE DIA ANTIAGING	48	0	48
7	14/02/2020	450204456 3	7702811	SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y SHAMPOO 200 ML	726	726	0
7	14/02/2020	450204463 5	6065811	SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL GRASA A MIXTA 200ML	42	42	0
7	14/02/2020	450204463 5	PVEN0380	DERMAGLOS SOLAR F40 EFECTO SECO CR	108	108	0
8	21/02/2020	450204611 2	1265811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 3.8 200ML	720	720	0
10	6/03/2020	450205018 7	1265811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 3.8 200ML	384	384	0
10	6/03/2020	450205018 7	1422811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 6.8 200ML	156	156	0
10	6/03/2020	450205018 7	1475814	SEBAMED BABY CR. ROZADURA X 100 ML	612	612	0
10	6/03/2020	450205018 7	1920393	SEBAMED BABY SUN LOTION SPF 50+200ML	228	228	0
10	6/03/2020	450205018 7	1924391	SEBAMED BABY CR SOLAR FPS 50+ (SP) X 75 ML	228	228	0
10	6/03/2020	450205018 7	7702811	SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y SHAMPOO 200 ML	1062	1062	0
10	6/03/2020	450205018 7	AR100100 0	TECNOSKIN ANTIOXI SENSIT CLEA GEL 200ML	60	60	0
10	6/03/2020	450205018 7	AR100100 3	TECNOSKIN REVIVE & HIDRA LIFT CR 50 ML	120	120	0
10	6/03/2020	450205066 0	6062814	SEBAMED BABY CR FLUIDA PARA BEBÉ X 200 ML	204	0	204
10	6/03/2020	450205018 7	AR100200 0	TECNOSKIN SUN PROT FACIAL CR 50+ 50ML	192	192	0
10	6/03/2020	450205018 7	AR100200 1	TECNOSKIN SUN PROT FACIAL CR 50+COLOR 50ML	264	264	0
10	6/03/2020	450205018 7	PVEN0323	DERMAGLOS SOLAR POST SOLARGEL 150GR	408	408	0
10	6/03/2020	450205018 7	PVEN0326	DERMAGLOS SOLAR PANT TOT F65 RA CR 90GR	228	228	0
10	6/03/2020	450205018 7	PVEN0343	DERMAGLOS SOLAR FACTOR 50 RA EMULSION 250ML	480	480	0
10	6/03/2020	450205018 7	PVEN0370	DERMAGLOS SOLAR F80 CR 90GR	528	528	0
10	6/03/2020	450205018 7	PVEN0375	DERMAGLOS SOLAR F50 BEBES CR 150G	348	348	0
10	6/03/2020	450205018 7	PVEN0380	DERMAGLOS SOLAR F40 EFECTO SECO CR	264	264	0
10	6/03/2020	450205047 6	1298811	SEBAMED EXTREME DRY SKIN LOCIÓN CORPORAL REPARADORA 10% UREA 200 ML	552	552	0

10	6/03/2020	450205066 0	1152812	SEBAMED CLEAR FACE ESPUMA FACIAL 150ML	174	174	0
10	6/03/2020	450205066 0	1212951	SEBAMED BALSAM DEODORANT ROLL-ON SENSITIVE 50ML	54	54	0
10	6/03/2020	450205066 0	1913391	SEBAMED CR. SOLAR MULTIPROTECTORA FPS 50+ SP X 75 ML	18	18	0
10	6/03/2020	450205066 0	3059812	SEBAMED GEL FACIAL Y CORPORAL 200ML	60	60	0
10	6/03/2020	450205066 0	6065811	SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL GRASA A MIXTA 200ML	30	30	0
10	6/03/2020	450205066 0	6162811	SEBAMED BABY BODY MILK/LECHE CORPORAL 200 ML	30	30	0
10	6/03/2020	450205066 0	6172811	SEBAMED CLEAR FACE DERMOLIMPI FACIAL X 100 GR	30	30	0
10	6/03/2020	450205066 0	6177814	SEBAMED CLEAR FACE GEL FACIAL HIDRATANTE X 50 ML	24	24	0
10	6/03/2020	450205066 0	6610814	SEBAMED CLEAR FACE LOCION ASTRINGENTE X 150 ML	6	6	0
10	6/03/2020	450205066 0	8110811	SEBAMED SHAMPOO REPARADOR 200ML	18	18	0
10	6/03/2020	450205066 0	AR100101 6	TECNOSKIN REVIVE COMPLETE ANT EYE CREAM 15ML	48	48	0
10	6/03/2020	450205066 0	AR100204 0	TECNOSKIN SUN PROTECT BODY SPRAY 50+ 200ML	24	24	0
10	6/03/2020	450205066 0	AR102000 0	TECNOSKIN TECNOGYN INTIMA WASH 200ML	48	48	0
10	6/03/2020	450205066 0	AWM158	WEISSMOOR CR REGEN FACIAL LIGERA 50 ML	48	48	0
10	6/03/2020	450205066 0	AWM159	WEISSMOOR CR LÍQUIDA CORPORAL 200ML	36	36	0
10	6/03/2020	450205066 0	AWM173	WEISSMOOR CR LIQ CORP INTENSA 200ML	24	24	0
10	6/03/2020	450205066 0	ME009	ODDESSUM TEMPOVATE WHITENING DAY CREAM 75ML	24	24	0
10	6/03/2020	450205018 7	AR100100 6	TECNOSKIN REV AND HIDRA LIFT S SERUM 30ML	72	0	72
10	6/03/2020	450205066 0	P176	MY DOK TONICO CAPILAR X 150ML	84	84	0
10	6/03/2020	450205066 0	PVEN0379	DERMAGLOS SOL PROT.NIÑOS FPS50 FCx180ML	24	24	0
10	6/03/2020	450205066 0	SCI-003	SCISSIONE OZONO CONTORNO OJOS ANTIAGING	12	12	0
11	13/03/2020	450205235 1	1152812	SEBAMED CLEAR FACE ESPUMA FACIAL 150ML	78	78	0
11	13/03/2020	450205235 1	1212951	SEBAMED BALSAM DEODORANT ROLL-ON SENSITIVE 50ML	180	180	0
11	13/03/2020	450205235 1	3059812	SEBAMED GEL FACIAL Y CORPORAL 200ML	60	60	0
10	6/03/2020	450205066 0	ME010	ODDESSUM TEMPOVATE WHITENING NIGHT CREAM 75ML	72	0	72
11	13/03/2020	450205235 1	8110811	SEBAMED SHAMPOO REPARADOR 200ML	126	126	0

11	13/03/2020	450205235 1	AR100203 2	TECNOSKIN SUN PROTECT SPOT PREVENT 50+ 50ML	144	144	0
11	13/03/2020	450205235 1	AR100204 0	TECNOSKIN SUN PROTECT BODY SPRAY 50+ 200ML	36	36	0
11	13/03/2020	450205235 1	AR100204 1	TECNOSKIN SUN PROTECT DRY TOUCH OIL 50+ 200ML	108	108	0
11	13/03/2020	450205235 1	AWM159	WEISSMOOR CR LÍQUIDA CORPORAL 200ML	216	216	0
11	13/03/2020	450205235 1	PVEN0326	DERMAGLOS SOLAR PANT TOT F65 RA CR 90GR	780	780	0
11	13/03/2020	450205378 3	1152812	SEBAMED CLEAR FACE ESPUMA FACIAL 150ML	18	18	0
11	13/03/2020	450205378 3	1913391	SEBAMED CR. SOLAR MULTIPROTECTORA FPS 50+ SP X 75 ML	54	54	0
11	13/03/2020	450205378 3	5075951	SEBAMED 24H CARE DEODORANT ROLL ON LIME 50ML	144	144	0
10	6/03/2020	450205066 0	ME012	ODDESSUM TEMPOVATE WHITENING SERUM 30ML	70	0	70
11	13/03/2020	450205378 3	6065811	SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL GRASA A MIXTA 200ML	6	6	0
11	13/03/2020	450205378 3	6162811	SEBAMED BABY BODY MILK/LECHE CORPORAL 200 ML	132	132	0
11	13/03/2020	450205378 3	6172811	SEBAMED CLEAR FACE DERMOLIMPI FACIAL X 100 GR	228	228	0
11	13/03/2020	450205378 3	6177814	SEBAMED CLEAR FACE GEL FACIAL HIDRATANTE X 50 ML	6	6	0
11	13/03/2020	450205378 3	6610814	SEBAMED CLEAR FACE LOCION ASTRINGENTE X 150 ML	12	12	0
11	13/03/2020	450205378 3	7012812	SEBAMED CREMA MANOS Y UÑAS 75ML	18	18	0
11	13/03/2020	450205378 3	7702811	SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y SHAMPOO 200 ML	264	264	0
11	13/03/2020	450205378 3	AR100101 6	TECNOSKIN REVIVE COMPLETE ANT EYE CREAM 15ML	24	24	0
11	13/03/2020	450205378 3	AR102000 0	TECNOSKIN TECNOGYN INTIMA WASH 200ML	216	216	0
11	13/03/2020	450205378 3	AWM158	WEISSMOOR CR REGEN FACIAL LIGERA 50 ML	24	24	0
11	13/03/2020	450205378 3	AWM160	WEISSMOOR CR DE CUIDADO DE MANOS 50ML	192	192	0
11	13/03/2020	450205378 3	AWM172	WEISSMOOR CR REGEN F NUTRITIVA 50 ML	24	24	0
11	13/03/2020	450205378 3	AWM173	WEISSMOOR CR LIQ CORP INTENSA 200ML	12	12	0
11	13/03/2020	450205378 3	ME009	ODDESSUM TEMPOVATE WHITENING DAY CREAM 75ML	24	24	0
11	13/03/2020	450205378 3	PVEN0370	DERMAGLOS SOLAR F80 CR 90GR	120	120	0
11	13/03/2020	450205378 3	PVEN0379	DERMAGLOS SOL PROT.NIÑOS FPS50 FCx180ML	120	120	0
10	6/03/2020	450205018 7	P177	MY DOK CHAMPU X 200ML	1152	816	336

10	6/03/2020	450205066 0	SCI-001	SCISSIONE OZONO CREMA DE DIA ANTIAGING	36	0	36
11	13/03/2020	450205378 3	SCI-004	SCISSIONE OZONO SERUM LIFTING ANTIAGING	12	12	0
11	13/03/2020	450205471 6	7702811	SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y SHAMPOO 200 ML	786	786	0
11	13/03/2020	450205471 6	PVEN0326	DERMAGLOS SOLAR PANT TOT F65 RA CR 90GR	48	48	0
11	13/03/2020	450205471 6	PVEN0370	DERMAGLOS SOLAR F80 CR 90GR	372	372	0
10	6/03/2020	450205066 0	SCI-002	SCISSIONE OZONO CREMA DE NOCHE ANTIAGING	24	0	24
11	13/03/2020	450205471 6	SCI-004	SCISSIONE OZONO SERUM LIFTING ANTIAGING	36	36	0
12	20/03/2020	450205675 2	1152812	SEBAMED CLEAR FACE ESPUMA FACIAL 150ML	222	222	0
12	20/03/2020	450205675 2	1212951	SEBAMED BALSAM DEODORANT ROLL-ON SENSITIVE 50ML	120	120	0
12	20/03/2020	450205675 2	1913391	SEBAMED CR. SOLAR MULTIPROTECTORA FPS 50+ SP X 75 ML	30	30	0
12	20/03/2020	450205675 2	3059812	SEBAMED GEL FACIAL Y CORPORAL 200ML	30	30	0
12	20/03/2020	450205675 2	5075951	SEBAMED 24H CARE DEODORANT ROLL ON LIME 50ML	30	30	0
12	20/03/2020	450205675 2	6062814	SEBAMED BABY CR FLUIDA PARA BEBÉ X 200 ML	204	204	0
12	20/03/2020	450205675 2	6065811	SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL GRASA A MIXTA 200ML	24	24	0
12	20/03/2020	450205675 2	6162811	SEBAMED BABY BODY MILK/LECHE CORPORAL 200 ML	66	66	0
12	20/03/2020	450205675 2	6172811	SEBAMED CLEAR FACE DERMOLIMPI FACIAL X 100 GR	36	36	0
12	20/03/2020	450205675 2	AR100100 0	TECNOSKIN ANTIOXI SENSIT CLEA GEL 200ML	12	12	0
12	20/03/2020	450205675 2	AR100101 6	TECNOSKIN REVIVE COMPLETE ANT EYE CREAM 15ML	48	48	0
12	20/03/2020	450205675 2	AR100204 0	TECNOSKIN SUN PROTECT BODY SPRAY 50+ 200ML	12	12	0
12	20/03/2020	450205675 2	AR102000 0	TECNOSKIN TECNOGYN INTIMA WASH 200ML	24	24	0
12	20/03/2020	450205675 2	AWM173	WEISSMOOR CR LIQ CORP INTENSA 200ML	12	12	0
12	20/03/2020	450205675 2	P176	MY DOK TONICO CAPILAR X 150ML	312	312	0
12	20/03/2020	450205675 2	PVEN0379	DERMAGLOS SOL PROT.NIÑOS FPS50 FCx180ML	24	24	0
11	13/03/2020	450205235 1	P176	MY DOK TONICO CAPILAR X 150ML	264	60	204
12	20/03/2020	450205713 3	7702811	SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y SHAMPOO 200 ML	420	420	0
12	20/03/2020	450205713 3	PVEN0326	DERMAGLOS SOLAR PANT TOT F65 RA CR 90GR	24	24	0

12	20/03/2020	450205713 3	PVEN0370	DERMAGLOS SOLAR F80 CR 90GR	192	192	0
12	20/03/2020	450205713 3	SCI-004	SCISSIONE OZONO SERUM LIFTING ANTIAGING	12	12	0
13	27/03/2020	450206332 8	1152812	SEBAMED CLEAR FACE ESPUMA FACIAL 150ML	6	6	0
13	27/03/2020	450206332 8	1298811	SEBAMED EXTREME DRY SKIN LOCIÓN CORPORAL REPARADORA 10% UREA 200 ML	6	6	0
13	27/03/2020	450206332 8	5075951	SEBAMED 24H CARE DEODORANT ROLL ON LIME 50ML	6	6	0
13	27/03/2020	450206332 8	AR100204 0	TECNOSKIN SUN PROTECT BODY SPRAY 50+ 200ML	12	12	0
13	27/03/2020	450206332 8	AR102000 0	TECNOSKIN TECNOGYN INTIMA WASH 200ML	12	12	0
13	27/03/2020	450206332 8	AWM159	WEISSMOOR CR LÍQUIDA CORPORAL 200ML	24	24	0
13	27/03/2020	450206332 8	PVEN0379	DERMAGLOS SOL PROT.NIÑOS FPS50 FCx180ML	12	12	0
14	3/04/2020	450206621 1	3088811	SEBAMED SHAMPOO ANTI CASPA 200ML	24	24	0
14	3/04/2020	450206621 1	6062814	SEBAMED BABY CR FLUIDA PARA BEBÉ X 200 ML	132	132	0
14	3/04/2020	450206621 1	AR100100 6	TECNOSKIN REV AND HIDRA LIFT S SERUM 30ML	72	0	72
14	3/04/2020	450206621 1	AWM159	WEISSMOOR CR LÍQUIDA CORPORAL 200ML	12	0	12
14	3/04/2020	450206621 1	ME010	ODDESSUM TEMPOVATE WHITENING NIGHT CREAM 75ML	48	0	48
14	3/04/2020	450206621 1	ME012	ODDESSUM TEMPOVATE WHITENING SERUM 30ML	35	0	35
14	3/04/2020	450206621 1	SCI-001	SCISSIONE OZONO CREMA DE DIA ANTIAGING	24	0	24
14	3/04/2020	450206621 1	SCI-002	SCISSIONE OZONO CREMA DE NOCHE ANTIAGING	12	0	12
14	3/04/2020	450206621 1	SCI-003	SCISSIONE OZONO CONTORNO OJOS ANTIAGING	12	0	12
15	11/04/2020	450206788 6	P177	MY DOK CHAMPU X 200ML	1032	1032	0
15	11/04/2020	450206854 7	1152812	SEBAMED CLEAR FACE ESPUMA FACIAL 150ML	96	96	0
15	11/04/2020	450206854 7	3088811	SEBAMED SHAMPOO ANTI CASPA 200ML	126	126	0
15	11/04/2020	450206854 7	6065811	SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL GRASA A MIXTA 200ML	6	6	0
15	11/04/2020	450206854 7	6162811	SEBAMED BABY BODY MILK/LECHE CORPORAL 200 ML	30	30	0
15	11/04/2020	450206854 7	6172811	SEBAMED CLEAR FACE DERMOLIMPI FACIAL X 100 GR	84	84	0
15	11/04/2020	450206854 7	6177814	SEBAMED CLEAR FACE GEL FACIAL HIDRATANTE X 50 ML	54	54	0
15	11/04/2020	450206854 7	6610814	SEBAMED CLEAR FACE LOCIÓN ASTRINGENTE X 150 ML	6	6	0

15	11/04/2020	450206854 7	AR102000 0	TECNOSKIN TECNOGYN INTIMA WASH 200ML	72	72	0
15	11/04/2020	450206854 7	P177	MY DOK CHAMPU X 200ML	528	528	0
16	17/04/2020	450206962 3	6062814	SEBAMED BABY CR FLUIDA PARA BEBÉ X 200 ML	102	102	0
16	17/04/2020	450206962 3	6064811	SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL NORMAL A SECA 200ML	12	12	0
16	17/04/2020	450206962 3	6065811	SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL GRASA A MIXTA 200ML	12	12	0
16	17/04/2020	450207071 8	AR102000 0	TECNOSKIN TECNOGYN INTIMA WASH 200ML	180	180	0
16	17/04/2020	450207071 8	P176	MY DOK TONICO CAPILAR X 150ML	120	120	0
17	24/04/2020	450207208 9	1265811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 3.8 200ML	240	240	0
17	24/04/2020	450207208 9	6062814	SEBAMED BABY CR FLUIDA PARA BEBÉ X 200 ML	60	60	0
17	24/04/2020	450207208 9	6162811	SEBAMED BABY BODY MILK/LECHE CORPORAL 200 ML	60	60	0
17	24/04/2020	450207208 9	7012812	SEBAMED CREMA MANOS Y UÑAS 75ML	24	24	0
17	24/04/2020	450207208 9	AWM160	WEISSMOOR CR DE CUIDADO DE MANOS 50ML	72	72	0
18	29/04/2020	450207581 7	1265811	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO PH 3.8 200ML	174	174	0
18	29/04/2020	450207581 7	3059812	SEBAMED GEL FACIAL Y CORPORAL 200ML	30	30	0
18	29/04/2020	450207581 7	3088811	SEBAMED SHAMPOO ANTI CASPA 200ML	102	102	0
18	29/04/2020	450207581 7	6062814	SEBAMED BABY CR FLUIDA PARA BEBÉ X 200 ML	60	60	0
18	29/04/2020	450207581 7	6064811	SEBAMED SENSITIVE SKIN AGUA MICELAR PIEL NORMAL A SECA 200ML	12	12	0

Fuente: Elaboración propia

Actividad 8. Realizar el control de entregas perfectas y nivel de servicio (seguimiento)

Para solidificar mejor el nombre de FISSION LAB, se tuvo que realizar formatos e indicadores por lo cual nos señalen cual es el porcentaje de nuestras entregas perfectas y al plazo entregado para la tienda INKAFARMA. Se presenta el

Tabla 21. *Entregas perfectas*

 ENTREGA PERFECTAS					
EMPRESA	INRETAIL PHARMA S.A			RUC	
FECHA INICIO	2/02/2020	FECHA FINAL:		STOCK	
RESPONSABLE	SANDRA GONZALES			ALMACEN	
Pedidos entregados Perfectos x100%					
Total de Pedidos entregados					
N° OC	CLIENTE	INFORMACIÓN A INGRESAR			
		PEDIDOS ENTREGADOS PERFECTOS	TOTAL PEDIDOS ENTREGADOS UNID.	VALOR INDICADOR	
4502009731	INRETAIL PHARMA S.A	170	180	94%	
4502009731	INRETAIL PHARMA S.A	60	78	77%	
4502009731	INRETAIL PHARMA S.A	100	150	67%	
4502009731	INRETAIL PHARMA S.A	6	12	50%	
4502009731	INRETAIL PHARMA S.A		210	0%	
4502009731	INRETAIL PHARMA S.A	6	18	33%	
4502009731	INRETAIL PHARMA S.A	30	30	100%	
4502009731	INRETAIL PHARMA S.A	0	36	0%	
4502009731	INRETAIL PHARMA S.A	78	114	68%	
4502009731	INRETAIL PHARMA S.A	0	6	0%	

Fuente : Elaboración propia

Se tuvo que realizar el seguimiento de como los resultados de este indicador sobre entregas perfectas se desenvuelve por órdenes de pedido según formula expresada.

En el siguiente cuadro también se detalla el indicador de nivel de servicio se pudo observar por las ordenes de pedido, cuantos dentro de la totalidad de entregados cuantos llegaron a tiempo donde puede ser variante.

Tabla 22. Nivel de servicio

EMPRESA		INKAFARMA		RUC		203001666111	
FECHA INICIO		11/02/2020		FECHA FINAL:		13/02/2020	
INVESTIGADOR		SANDRA GONZALES		ALMACÉN		LURIN	
Pedidos Entregados a Tiempo x100%							
Total de Pedidos							
N° OC	CLIENTE	INFORMACIÓN A INGRESAR					
		PEDIDOS ENTREGADOS A TIEMPO	TOTAL PEPIDOS ENTREGADOS	VALOR INDICADOR			
4502009731	FVI	20	32	63%			
4502009732	FVI	0	1	0%			
4502009923	FVI	2	4	50%			
4502010260	FVI	11	16	69%			
4502010882	FVI	2	2	100%			
4502010935	FVI	1	1	100%			
4502011592	FVI	20	24	83%			
4502012223	FVI	1	2	50%			
4502013147	FVI	1	2	50%			

Fuente: elaboración propia

3. Fase de introducción y seguimiento:

Actividad 1. Capacitación al personal del almacén según cronograma

Esta actividad es comunicada por el mismo encargado del almacén que tiene la función de hacer compras y ventas de toda la logística en la empresa estudiada, esta persona informara la situación actual del área junto a los investigadores para hacerles conocer al equipo de trabajo, la herramienta de gestión de gestión de inventario, método para mejorar y cumplir con las expectativas del cliente y llevar un mejor control de inventario. La capacitación tendrá la duración de dos días hábiles.

Tabla 23. *Temas de la capacitación al personal*

TEMAS A TRATAR:	DÍA	DIRIGIDO
<p>Gestión de inventario</p> <p>*Concepto de la gestión</p> <p>*Conocimiento de los indicadores e interpretación</p> <p>*Ventajas y beneficios de lo aplicado</p>	<p>Día 1</p> <p>15:00 a 16:30</p>	<p>Equipo de trabajo almacén</p>
<p>Propuesta al implementar</p> <p>*Manejo de la buena documentación e información</p> <p>*Clasificación ABC</p> <p>*Información del nuevo cronograma para el inventariado</p>	<p>Día 2</p> <p>15:00 a 17:00</p>	<p>Equipo de trabajo almacén</p>

Fuente: Elaboración propia

Actividad 2. Dialogo con los proveedores y clientes

En esta etapa la comunicación tiene que ser efectiva tanto para con nuestros clientes y proveedores, las nuevas disposiciones que se ha planteado, lo cual está bajo cumplimiento de la empresa en tener mejor manejo y disposición en el desempeño de cada colaborador desde el ingreso del producto importado, como salida de despacho en el tiempo acordado.

Actividad 3. Seguimiento de la gestión

En este punto se trata que después de haber realizado la implantación y uso de la herramienta en al área de almacén se tendrá que ver los resultados para ello lleva todo un procedimiento y se verá mas adelante por los porcentaje medibles de nuestros indicadores.

Actividad 4. Análisis del antes y después de la mejora

Anteriormente se hizo una toma de datos en el mes de septiembre y octubre para ver cómo es la situación real del área de almacén bajo la problemática encontrada, también se tomo el tiempo del desarrollo de la implementación para luego ver los resultados y analizar la comparación del pre – test y post - test.

Actividad 5. Hacer de conocimiento a la gerencia y jefe del área

Después de realizar la comparación en cuanto se ha incrementado el nivel de cumplimiento en los últimos meses obteniendo los resultados del post - test se tomará en cuenta a los altos mando e interesados en hacerle de conocimiento sobre el trabajo de investigación que la gestión de inventario en el área de almacén si es factible.

3.5.5 situación antes de la mejora (Pre- test)

3.5.5.1 Situación del nivel de servicio (pre – test)

Respecto a los datos adquiridos en la empresa Fission Lab s.a.c, se tuvo como tiempo en la toma de datos dos meses septiembre y octubre (8 semanas) se observa en la Tabla 24, el formato del indicador de nivel de servicio que señala la cantidad de 66645 total de pedidos entregados de lo cual 45338 fueron entregados a tiempo, es decir que llegaron a tiempo sin inconveniente, mientras que el resto llego después de la fecha indicada. El resultado por medio de la formula del indicador aplicado del nivel de servicio actual de la empresa Fission Lab s.a.c es del 68.40%

Fórmula: Indicador de Nivel de servicio

$$= \frac{\textit{Pedidos entregados a tiempo}}{\textit{total de pedidos}} * 100\%$$

Tabla 24. Formato de nivel de servicio

EMPRESA		FISSION LAB S.A.C		RUC	20522172961
FECHA INICIO	SEPTIEMBRE	FECHA FINAL:	OCTUBRE	CLIENTE	
INVESTIGADOR	SANDRA GONZALES			RESPONSABLE	EURIPEDES CAPAC
Pedidos Entregados a Tiempo x100%					
Total de Pedidos					
SEMANAS (SEP-OCT)	CLIENTE	INFORMACIÓN A INGRESAR			
		PEDIDOS ENTEGADOS A TIEMPO	TOTAL PEPIDOS ENTREGADOS	VALOR INDICADOR	
1	INRETAIL PHARMA S.A	552	4229	13%	
2	INRETAIL PHARMA S.A	1374	7418	19%	
3	INRETAIL PHARMA S.A	6960	12111	57%	
4	INRETAIL PHARMA S.A	2712	4731	57%	
5	INRETAIL PHARMA S.A	21072	22857	92%	
6	INRETAIL PHARMA S.A	3816	4377	87%	
7	INRETAIL PHARMA S.A	3262	5188	63%	
8	INRETAIL PHARMA S.A	4420	4492	98%	
		44168	65403	68%	
OBSERVACIÓN					

Fuente: Elaboración propia

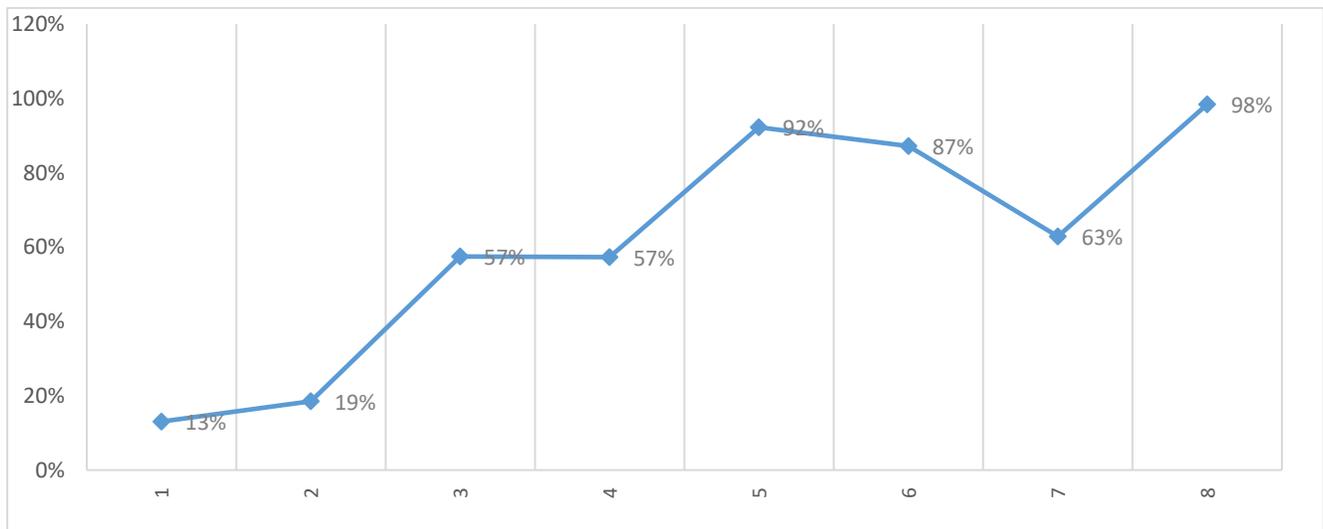


Figura 10. Gráfico del indicador nivel de servicio

En la figura 10 se visualiza el grafico lineal del nivel de servicio de la empresa FISSION LAB SAC, como periodo de tiempo septiembre y noviembre representado por 8 semanas, de la cual el punto más bajo en la primera semana de septiembre tiene 13%.

3.5.5.2 Situación de las entregas perfectas (pre- test)

Respecto a los datos obtenidos de la empresa en investigación cuyo tiempo dado en recolectar datos dentro de los dos meses septiembre y octubre representados por 8 semanas. en donde se entregaron los pedidos en su totalidad con 44168, de los cuales 36810 fueron pedidos entregados perfectos, en cambio en el número restante se presentó alguna devolución o imperfección del producto. El resultado del indicador utilizado dio como resultado 83.34%.

Fórmula: Indicador de entrega perfectas

$$= \frac{\textit{Pedidos entregados perfectos}}{\textit{total de pedidos entregados}} * 100\%$$

Tabla 25. Formato de entregas perfectas

 FORMATO DE ENTREGAS PERFECTAS					
EMPRESA	FISSION LAB SAC			RUC	20522172961
FECHA INICI	SEPTIEMBRE - OCTUBRE	FECHA FINAL:	CLIENTE		
INVESTIGAD	SANDRA GONZALES			RESPONSABLE	EURIPEDES CAPAC
Pedidos entregados Perfectos x100% Total de Pedidos entregados					
INFORMACIÓN A INGRESAR					
SEMANA	CLIENTE	PEDIDOS ENTREGADOS PERFECTOS	TOTAL PEDIDOS ENTREGADOS UNID.	VALOR INDICADOR	
1	INRETAIL PHARMA S.A	392	552	71.01%	
2	INRETAIL PHARMA S.A	880	1374	64.05%	
3	INRETAIL PHARMA S.A	6808	6960	97.82%	
4	INRETAIL PHARMA S.A	2588	2712	95.43%	
5	INRETAIL PHARMA S.A	16565	21072	78.61%	
6	INRETAIL PHARMA S.A	2350	3816	61.58%	
7	INRETAIL PHARMA S.A	3212	3262	98.47%	
8	INRETAIL PHARMA S.A	4015	4420	90.84%	
TOTAL		36810	44168	83.34%	
OBSERVACIÓN					

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presenta el grafico en representación de los datos obtenidos de entregas perfectas en la empresa Fission Lab s.a.c, en la Figura 11 se detalla los puntos referenciales del mes de octubre semana 6 con el porcentaje bajo de 61.58%.

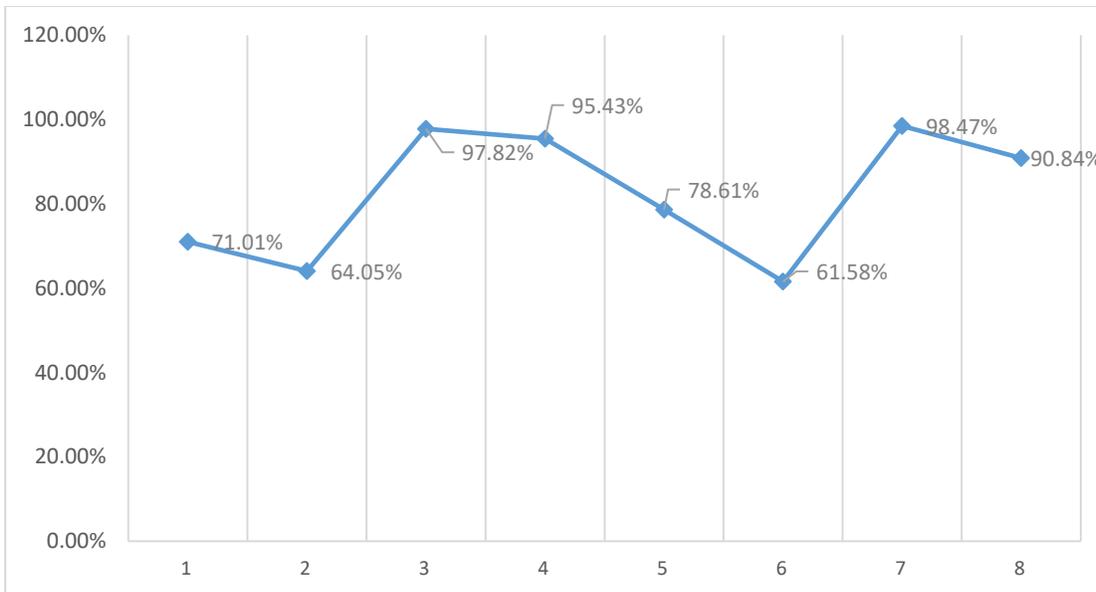


Figura 11. Gráfico de líneas entregas perfectas actual

3.5.6 Situación después de la mejora (Post test)

3.5.6.1 Situación del nivel de servicio

Después de haber obtenido los registros reales de la recolección de datos Pretest cuyo tiempo es de (septiembre y octubre) 8 semanas, indicó un porcentaje bajo en nivel de servicio, en la siguiente tabla 24, se observa un resultado esperado con un 95% después de la implementación de la gestión de inventarios, obteniendo una mejora en la atención a nuestro cliente Inkafarma con los productos que frecuentemente se solicita. Con 67654 pedidos entregados total, de la cantidad total 64432 fueron entregados a tiempo.

Tabla 26. Formato de Nivel de servicio (Post test)

 FORMATO DE NIVEL DE SERVICIO				
EMPRESA	FISSION LAB S.A.C		RUC	2052217296 1
FECHA INICIO		FECHA FINAL:	STOCK	
INVESTIGADOR	SANDRA GONZALES		RESPONSABLE	EURIPEDES CAPAC
Pedidos Entregados a Tiempo x100%				
Total de Pedidos				

SEMANAS (ENE-ABR)	CLIENTE	INFORMACIÓN A INGRESAR		
		PEDIDOS ENTEGADOS A TIEMPO	TOTAL PEPIDOS ENTREGADOS	VALOR INDICADOR
1	INRETAIL PHARMA S.A	1662	1662	100%
2	INRETAIL PHARMA S.A	8549	8717	98%
3	INRETAIL PHARMA S.A	3420	3480	98%
4	INRETAIL PHARMA S.A	4368	4878	90%
5	INRETAIL PHARMA S.A	4482	4896	92%
6	INRETAIL PHARMA S.A	3546	3618	98%
7	INRETAIL PHARMA S.A	13734	13900	99%
8	INRETAIL PHARMA S.A	4608	5350	86%
9	INRETAIL PHARMA S.A	7746	8560	90%
10	INRETAIL PHARMA S.A	4680	4884	96%
11	INRETAIL PHARMA S.A	1854	1854	100%
12	INRETAIL PHARMA S.A	78	78	100%
13	INRETAIL PHARMA S.A	299	371	81%
14	INRETAIL PHARMA S.A	2034	2034	100%
15	INRETAIL PHARMA S.A	2154	2154	100%
16	INRETAIL PHARMA S.A	456	456	100%
17	INRETAIL PHARMA S.A	762	762	100%
		64432	67654	95%
OBSERVACIÓN				

Fuente: Elaboración Propia

En la figura 12 se visualiza el grafico lineal del nivel de servicio de la empresa FISSION LAB SAC, logrando un 95% en los periodos de tiempo (enero - abril) representado por 20 semanas, por lo cual se logró atender con satisfacción al 100% en las semanas (1,11,12,14,15,16,17), los porcentajes que están dentro de los (81% - 99%) no están tan lejos del 100%.

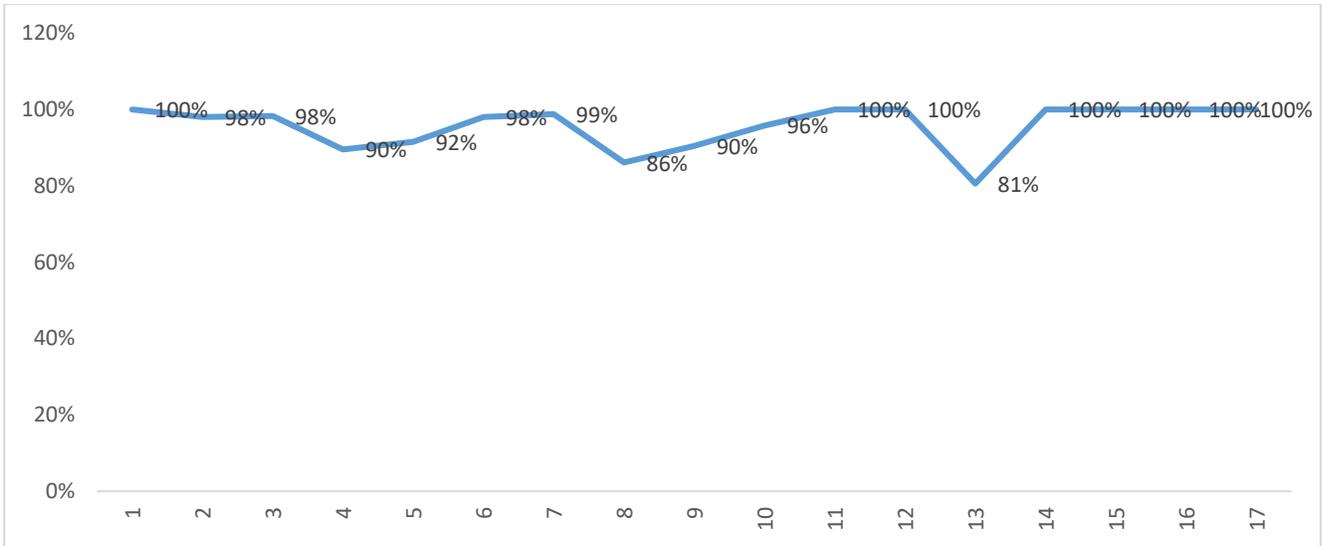


Figura 12. Gráfico del nivel de servicio (post test)

3.5.6.2 Situación de entrega perfectas (post test)

Respecto a los datos obtenidos de la empresa en investigación cuyo tiempo dado en recolectar datos dentro de los dos meses septiembre y octubre representados por 8 semanas. en donde se entregaron los pedidos en su totalidad con 45338, de los cuales 37878 fueron pedidos entregados perfectos, en cambio en el número restante se presentó alguna devolución o imperfección del producto. El resultado del indicador utilizado dio como resultado 83.55%.

Sin embargo, después de la implementación se tuvo como resultados del post test un 95.54% de las entregas perfectas, total de pedidos entregados fueron 64289 y entregas perfectas 61421 dando a entender que el indicador subió a un 12% en comparación del pre test, esto en referencia del cliente Inkafarma.

Tabla 27. Formato de entregas perfectas (post - test)

FORMATO DE ENTREGAS PERFECTAS

EMPRESA	FISSION LAB SAC		RUC	20522172961
FECHA INICIO		FECHA FINAL:	STOCK	
INVESTIGADOR	SANDRA GONZALES		RESPONSABLE	EURIPEDES CAPAC
Pedidos entregados Perfectos x100%				
Total de Pedidos entregados				
INFORMACIÓN A INGRESAR				
SEMANA	CLIENTE	PEDIDOS ENTREGADOS PERFECTOS	TOTAL PEDIDOS ENTREGADOS UNID.	VALOR INDICADOR
1	INRETAIL PHARMA S.A	1638	1662	98.56%
2	INRETAIL PHARMA S.A	8549	8549	100.00%
3	INRETAIL PHARMA S.A	3390	3420	99.12%
4	INRETAIL PHARMA S.A	4368	4368	100.00%
5	INRETAIL PHARMA S.A	4158	4482	92.77%
6	INRETAIL PHARMA S.A	3546	3546	100.00%
7	INRETAIL PHARMA S.A	11658	13734	84.88%
8	INRETAIL PHARMA S.A	4296	4608	93.23%
9	INRETAIL PHARMA S.A	7746	7746	100.00%
10	INRETAIL PHARMA S.A	4674	4680	99.87%
11	INRETAIL PHARMA S.A	1758	1854	94.82%
12	INRETAIL PHARMA S.A	78	78	100.00%
13	INRETAIL PHARMA S.A	156	156	100.00%
14	INRETAIL PHARMA S.A	2034	2034	100.00%
15	INRETAIL PHARMA S.A	2154	2154	100.00%
16	INRETAIL PHARMA S.A	456	456	100.00%
17	INRETAIL PHARMA S.A	762	762	100.00%
		61421	64289	95.54%
OBSERVACIÓN				

A continuación, se presenta el grafico en representación de los datos obtenidos de entregas perfectas (Post test) en la empresa Fission Lab s.a.c,(enero – abril) representado por 20 semanas en la Figura 13, se detalla los puntos referenciales de las semanas (2,4,6,9,12,13,14,15,16,17) que llegaron al 100%, mientras que en las otras semanas están cerca del porcentaje esperado.

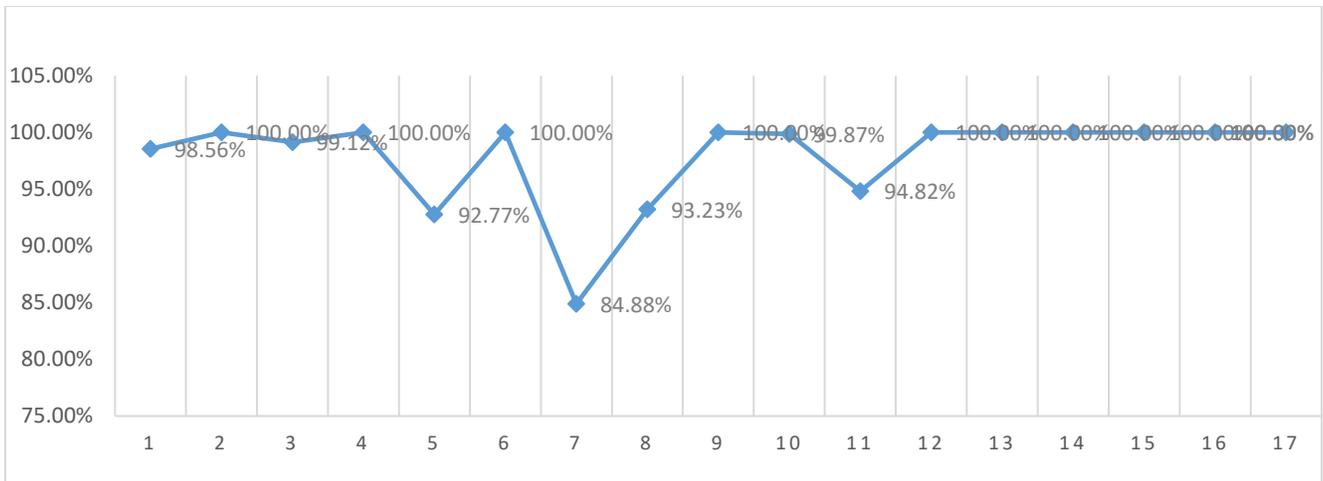


Figura 13. Gráfico de las entregas perfectas (Post test)

3.5.7. Comparativo del antes y después de la implementación

Después de haber obtenido la información de los resultados tanto pretest y post test se observó que hubo un incremento en los dos indicadores de la variable dependiente tanto para el nivel de servicio y entregas perfectas, para el nivel de servicio incremento en un 27%, para las entregas perfectas el incremento fue 11.14%

Tabla 28. Comparativo del antes y después de la implementación

NIVEL DE SERVICIO				ENTREGAS PERFECTAS			
SEMANAS (ENE-FEB)	CLIENTE	PRE TEST	POST TEST	SEMANAS (ENE-FEB)	CLIENTE	PRE TEST	POST TEST
		VALOR INDICADOR	VALOR INDICADOR			VALOR INDICADOR	VALOR INDICADOR
1	INRETAIL PHARMA S.A	13%	100%	1	INRETAIL PHARMA S.A	71.01%	98.56%
2	INRETAIL PHARMA S.A	19%	98%	2	INRETAIL PHARMA S.A	64.05%	100.00%
3	INRETAIL PHARMA S.A	57%	98%	3	INRETAIL PHARMA S.A	97.82%	99.12%
4	INRETAIL PHARMA S.A	57%	90%	4	INRETAIL PHARMA S.A	95.43%	100.00%
5	INRETAIL PHARMA S.A	92%	92%	5	INRETAIL PHARMA S.A	78.61%	92.77%
6	INRETAIL PHARMA S.A	87%	98%	6	INRETAIL PHARMA S.A	61.58%	100.00%
7	INRETAIL PHARMA S.A	63%	99%	7	INRETAIL PHARMA S.A	98.47%	84.88%
8	INRETAIL PHARMA S.A	98%	86%	8	INRETAIL PHARMA S.A	90.84%	93.23%
		68%	95%			83.55%	94.69%

Fuente: Elaboración propia

Se analizó los resultados los dos indicadores tanto en los porcentajes del resultado antes de y después de por ello se puede asegurar de que hubo un incremento en el nivel de cumplimiento de los pedidos solicitados.

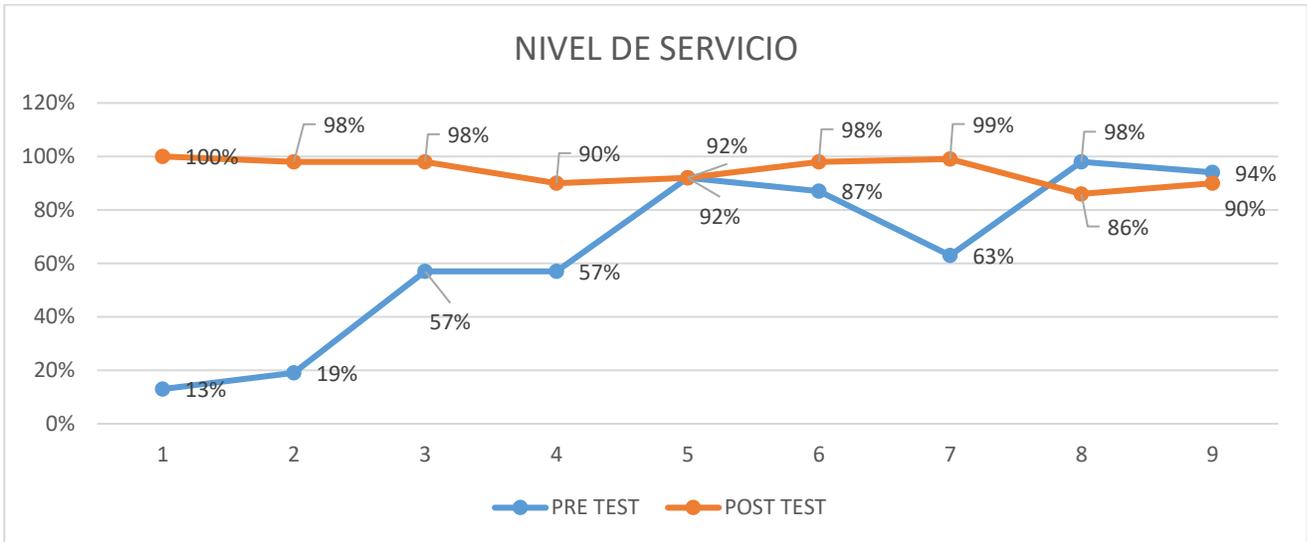


Figura 14: Comparación de nivel de servicio tanto pre-test y post test

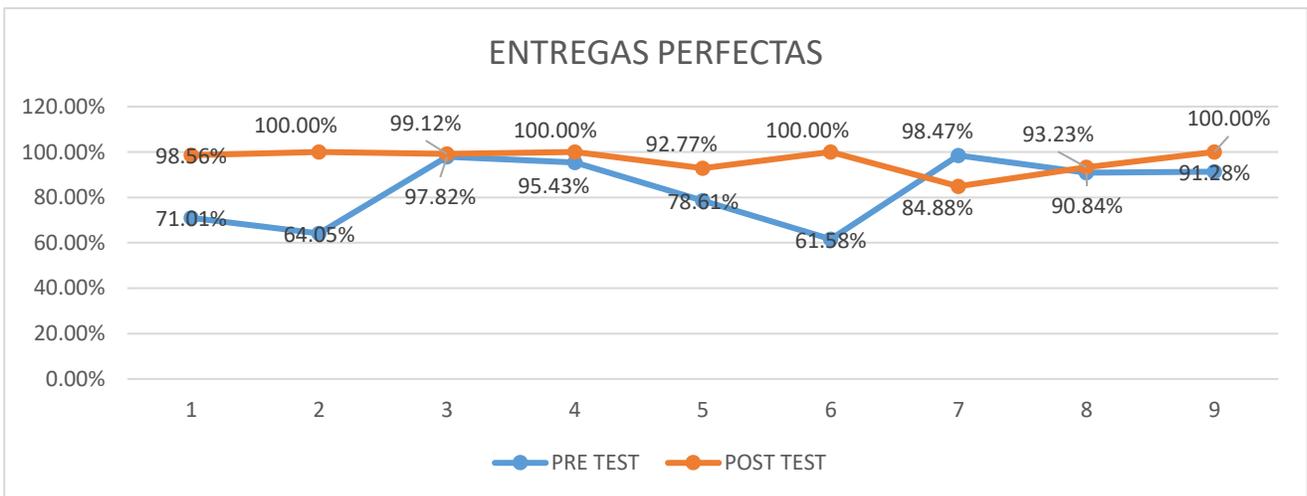


Figura 15: Comparación de las entregas perfectas tanto pre -test y post test

3.5.8 Análisis económico financiero de la estimación de la inversión

Respecto al análisis económico, se detalla los gastos que se utilizó para la compra de materiales en la implementación de la gestión de inventario en el área de almacén de la empresa FISSION LAB, SAC

Para lograr la implementación de la gestión de inventarios en la empresa se describe lo siguiente:

Costo en la adquisición de materiales.

Tabla 29. *Materiales utilizados para almacén*

Materiales	Cantidad/Unidades	Costo unitario	Costo Total
lapiceros	13	S/1.00	S/13.00
tableros de apuntes	14	S/3.50	S/49.00
pallets de madera	20	S/25.00	S/500.00
archivadores	10	S/3.50	S/35.00
micas transparentes	100	S/1.00	S/100.00
cintas de embalajes	60	S/2.00	S/120.00
hojas bond(paquetes)	10	S/8.00	S/80.00
etiquetas de colores (rollos)	3	S/4.50	S/13.50
plumones	6	S/2.50	S/15.00
strech film	15	S/15.00	S/225.00

Fuente: Elaboración Propia

Total S/1,150.50

En la Tabla 29. Se describe los recursos como materiales utilizados para el inventario según cronograma, se asumió los S/.1,150.50 soles la empresa FISSION LAB cubre con los gastos por área.

Costo en mano de obra

En el caso del costo de mano de obra se calculó de acuerdo con los interesados que forman parte del área en mención al responsable de la misma área (1 persona), auxiliares del almacén (2 personas), además de que para el inventariado se solicitó el apoyo de (4 personas). El tiempo que se llevó a cabo fue en 30 días

Tabla 30. *Costo de mano de obra*

Mano de obra	N° de personas	costo / día	Tiempo/días	costo total
Responsable del almacén	1	130	26	S/3,380.00
auxiliares de almacén	2	65	26	S/3,380.00
operarios (apoyo)	4	55	26	S/5,720.00
				S/12,480.00

Fuente: Elaboración propia

Costo total usado para la mejora

En la Tabla 31, se detalla el monto total invertido para el logro de la gestión de inventario en el área de almacén, el cual ascendió S/. 13,630.50.

Tabla 31. *Gastos totales para la mejora aplicada*

Descripción	Monto Total estimado
Materiales	S/1,150.50
Mano de Obra	S/12,480.00
Total	S/13,630.50

Fuente: Elaboración propia

Se puede visualizar la siguiente tabla 32 en el análisis económico de la investigación, por la cual se estimó el flujo de caja en meses (12), ya que la tasa de interés del entidad financiera BCP es anual, se realizó los cálculos matemáticos se pudo obtener en el VAN el valor de S/ 11,006.31, según los criterios esto quiere decir que el proyecto es aceptado, los criterios son los siguiente:

$VAN > 0$, el proyecto es aceptado.

$VAN < 0$, el proyecto se rechaza.

Respecto al cálculo del Beneficio - Costo se obtuvo el valor 1.56, esto quiere decir que al ser mayor que 1 el proyecto es rentable, ya que por cada sol invertido se tiende a recuperar 0.56 centavos, los criterios son los siguientes:

* $B/C > 1$, el proyecto es rentable.

* $B/C = 0$, el proyecto se debe reevaluar y analizar.

* $B/C < 1$, el proyecto no es rentable, por ello se rechaza

Tabla 32: Análisis económico del trabajo de investigación

	MESES												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ventas netas		S/ 229,019.4 1	S/ 229,019.4 1	S/ 219,019.4 1	S/ 76,019.4 1	S/ 119,019.4 1	S/ 119,019.41	S/ 119,019.4 1	S/ 119,019.4 1	S/ 119,019.4 1	S/ 119,019.4 1	S/ 119,019.4 1	S/ 119,019.4 1
Costo de ventas		S/ 225,232.3 3	S/ 225,232.3 3	S/ 216,232.3 3	S/ 72,232.3 3	S/ 114,232.3 3	S/ 114,232.33	S/ 114,232.3 3	S/ 114,232.3 3	S/ 114,232.3 3	S/ 114,232.3 3	S/ 114,232.3 3	S/ 114,232.3 3
Inversión	-S/ 13,630.5 0	S/ 3,787.08	S/ 3,787.08	S/ 2,787.08	S/ 3,787.08	S/ 4,787.08	S/ 4,787.08	S/ 4,787.08	S/ 4,787.08	S/ 4,787.08	S/ 4,787.08	S/ 4,787.08	S/ 4,787.08
Flujo de caja acumulado	S/ -	-S/ 9,843.42	-S/ 6,056.34	-S/ 3,269.26	S/ 517.82	S/ 5,304.90	S/ 10,091.98	S/ 14,879.06	S/ 19,666.14	S/ 24,453.22	S/ 29,240.30	S/ 34,027.38	S/ 38,814.46
VAN	S/ 11,006.3 1												
TASA	13.02%												
TIR	27.7%												

beneficio (ingreso)	S/930,038.11
Costo (egresos)	S/592,281.18
B/C	1.57026448

Fuente: Elaboración propia

3.6. Métodos de análisis de datos

Menciona Hernández, Fernández y Batista (2014, p,272) “que el análisis de datos ya no se realiza de forma manual ahora por el avance tecnológico todo es a máquina computacional”. De forma referencia al recolectar la información por medio de los instrumentos estos son tabulados mediante gráficos o tablas estadísticas.

Según análisis descriptivo, se conceptualiza estadística descriptiva al análisis de datos por variable del estudio, por lo que se usará gráficos para la descripción de resultados obtenidos de la población y muestra. (Hernández, Fernández y Batista,2014, p.299).

Para la presente investigación se considera en el análisis descriptivo, tablas estadísticas y figuras, además de emplear los estadígrafos, la media estadística para la descripción paramétrica y mediana para lo no paramétrica

En el Análisis inferencial, según Hernández, Fernández y Batista (2014, p.299).” consiste en la prueba de la hipótesis y determinar parámetros”

La muestra es el periodo de 8 semanas y respecto a la hipótesis formulada como objeto de validación, para el tamaño menos de la muestra (n), $n < 50$ se usa la prueba de Shapiro-Wilk para probar la normalidad si no kolmogorov Smirnov con nivel de significancia (α) y es menor, la distribución es no normal.

Se analiza para su posterior interpretación usando el programa estadístico SPSS.

3.7. Aspectos Éticos

Como cita referencial se menciona a Diaz (2018), se refiere que: la propiedad intelectual comprende los derechos del autor y la propiedad industrial; por el contexto de la propiedad intelectual propiamente escrita, esta refiera al derecho de autor, puesto que abarca el derecho de propiedad de la obra por el autor, es por ello que existe norma y reglamentos que resguarden al autor por el Estado peruano (p.18). En el estudio de investigación los investigadores tienen el compromiso de respetar los resultados, de forma íntegra al proporcionar la información de la empresa y de los participantes, también se consideró la autorización respectiva.

IV. RESULTADOS

4.1 Análisis descriptivo

Por consiguiente, este punto se realiza el análisis correspondiente a las dimensiones de la variable dependiente: índice de nivel de servicio e índice de entregas perfectas, con su respectivo pre - test y post - test. Asimismo, se determinará si los grupos tienen medias paramétricas o no paramétricas y de esa manera poder analizar con las pruebas correspondientes, todo esto conlleva a poder contrastar con la hipótesis de la investigación.

4.1.1 Comparación descriptiva del índice nivel de servicio

Tabla 33. Análisis descriptivo pretest y post test del nivel de servicio

	NIVEL DE SERVICIO PRE - TEST	NIVEL DE SERVICIO POST - TEST
Media	60.7500	95.1250
N	8	8
Desviación estándar	31.86915	5.11126
Mínimo	13.00	86.00
Máximo	98.00	100.00
Rango	85.00	14.00
Curtosis	-1.047	-.523
Asimetría	-.479	-.969

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la Tabla 33, se observa que luego de la implementación de la mejora gestión de inventario, la media del nivel de servicio se incrementó del 60.75% (Pre - test) al 95.12% (Post- test); además la desviación estándar respecto a los valores del nivel de servicio en el post – test con 5.11 reflejando una mejor agrupación de los datos en comparación de la pre – test en donde la desviación estándar fue de 31.86. Igualmente se observa que el valor máximo del índice del nivel de servicio en post - test alcanzó un 100% en comparación al pre – test con un valor 98%; lo mismo se visualiza en los valores mínimo, en donde el 13% del pre- test pasó a un 86% para el post- test del nivel de servicio. Para los valores de la asimetría negativos implican que hay un ligero predominio de índices altos en ambos casos. Finalmente, los datos de la curtosis al ser menores que 3 implica que ambos casos los índices se acercan alrededor

de la media; sin embargo, una situación más favorable se observa en el post- test del nivel de servicio en los cálculos obtenidos en función luego de la implementación.

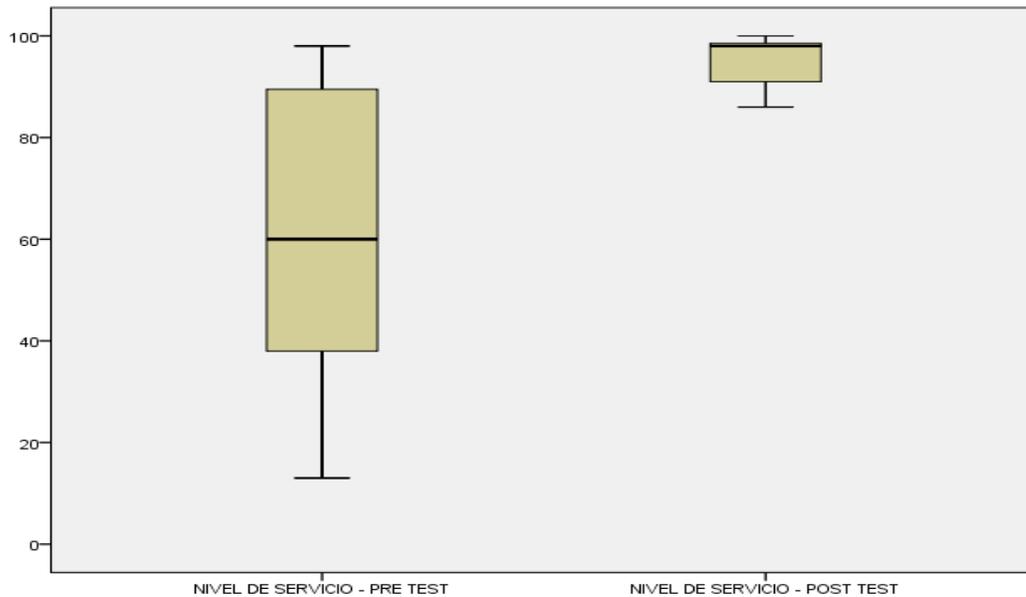


Figura 16. Análisis descriptivo del pre-test y post test del nivel de servicio

Con respecto a la Figura Xx, se observa en el grafico de cajas y bigotes del nivel de servicio después de la implementación de la gestión de inventarios en el área de almacén de la empresa Fission Lab, la agrupación de puntajes logró mejorar y la desviación estándar disminuir.

4.1.2 Comparación descriptiva del Índice de entregas perfectas

Tabla 34. Análisis descriptivo pretest y post test de entregas perfectas

	ENTREGAS PERFECTAS PRE-TEST	ENTREGAS PERFECTAS POST -TEST
Media	82.2500	96.1250
N	8	8
Desviación estándar	15.19163	5.40998
Mínimo	62.00	85.00
Máximo	98.00	100.00
Rango	36.00	15.00
Curtosis	-2.000	1.633
Asimetría	-.287	-1.463

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la Tabla 34, se observa que luego de la implementación de la mejora gestión de inventario, la media del índice de entregas perfectas se incrementó del 82.25%(Pre-test) al 96.12% (Post- test); además la desviación estándar respecto a los valores de las entregas perfectas del post – test con 5.40 reflejando una mejor agrupación de los datos en comparación de la pre – test en donde la desviación estándar fue de 15.19. Igualmente se observa que el valor máximo del índice de las entregas perfectas en post - test alcanzó un 100% en comparación al pre – test con un valor 98%; lo mismo se visualiza en los valores mínimo, en donde el 62% del pre- test pasó a un 85% para el post- test del nivel de servicio. Para los valores de la asimetría negativos implican que hay un ligero predominio de índices altos en ambos casos. Finalmente, los datos de la curtosis al ser menores que 3 implica que ambos casos los índices se acercan alrededor de la media; sin embargo, una situación más favorable se observa en el post- test de las entregas perfectas.

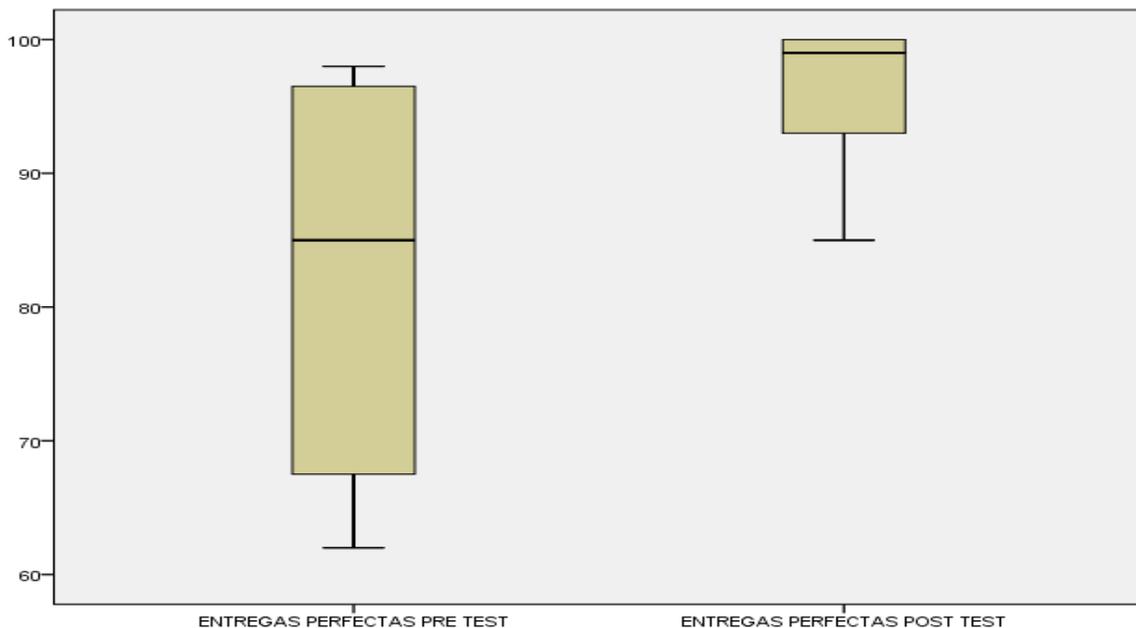


Figura 17. Análisis descriptivo del pre-test y post test del nivel de servicio

Con respecto a la Figura 17, se observa en el gráfico de cajas y bigotes de las entregas perfectas después de la implementación de la gestión de inventarios en el área de almacén de la empresa Fission Lab, la agrupación de puntajes logró mejorar y la desviación estándar disminuir.

4.2 Análisis Inferencial

4.2.1 Análisis de la hipótesis específica 1

Hipótesis de normalidad

Ha: Los puntajes de las entregas a tiempo difieren de una distribución normal.

Ho: Los puntajes de las entregas a tiempo no difieren de una distribución normal.

A fin de poder contrastar la primera hipótesis específica, es necesario primero determinar si los datos que corresponden al nivel de servicio antes y después tienen un comportamiento paramétrico o no paramétrico, para tal fin y en vista que el tamaño de muestra en ambos casos son 8 semanas, se procederá a la prueba de normalidad mediante el estadígrafo de Shapiro Wilk.

Regla de decisión:

Tabla 35. Regla de decisión – prueba de normalidad para muestras relacionadas

Significancia	Muestra (antes)	Muestra (después)	Interpretación	Estadígrafo
$P_{sig} > 0.05$	Si	Si	Paramétrica	T-Student
$P_{sig} \leq 0.05$	Si	No	No paramétrica	Wilcoxon
$P_{sig} \leq 0.05$	No	Si	No paramétrica	Wilcoxon
$P_{sig} \leq 0.05$	No	No	No paramétrica	Wilcoxon

Fuente: elaboración propia

Tabla 36. Prueba de normalidad de las entregas a tiempo con Shapiro Wilk

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
ENTREGAS A TIEMPO - PRE TEST	,203	8	,200*	,903	8	,306
ENTREGAS A TIEMPO - POST TEST	,338	8	,008	,836	8	,069

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

Con relación a la Tabla 36, se puede verificar que la significancia del nivel de servicio en el pre-test es 0.306 y post-test es 0.069, dado que ambos son mayores que 0.05, por consiguiente y de acuerdo con la regla de decisión, quedando demostrado que los datos resultantes tienen el comportamiento paramétrico. Dado que lo que se quiere saber si el nivel de servicio ha incrementado el nivel de cumplimiento en entregas de pedido, se aplicará las pruebas paramétricas correspondiendo T-student.

Contrastación de la Hipótesis específica 1.

Ha: La aplicación de la gestión de inventarios incrementa el nivel de cumplimiento de entregas a tiempo de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.

Ho: La aplicación de la gestión de inventarios no incrementa el nivel de cumplimiento de entregas a tiempo de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.

Regla de decisión:

Ho: $\mu_0 \geq \mu_1$, se acepta la hipótesis nula

Ha: $\mu_0 < \mu_1$, se acepta la hipótesis alterna.

Tabla 37: Comparación de medias del nivel de servicio antes y después con T-student.

Estadísticas de muestras emparejadas				
	Media	N	Desviación estándar	Media de error estándar
ENTREGAS A TIEMPO - PRE TEST	60,7500	8	31,86915	11,26745
ENTREGA A TIEMPO - POST TEST	95,1250	8	5,11126	1,80710

Fuente: Datos obtenidos del programa SPSS versión 24

De acuerdo con la Tabla 37, ha quedado demostrado que la media de las entregas a tiempo antes era (60.75) es menor que la media de las entregas a tiempo después (95.12), por consiguiente no se cumple Ho: $\mu_0 \geq \mu_1$, en tal razón se rechaza la hipótesis nula de que la la aplicación de inventarios no incrementa el nivel de cumplimiento de entregas a tiempo, y se

acepta la hipótesis alterna de la investigación, por lo cual queda demostrado que la aplicación de la gestión de inventarios incrementa el nivel de cumplimiento de entregas a tiempo de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C

A fin de confirmar que el análisis es el correcto, procederemos al análisis mediante el p_{valor} o significancia de los datos de la aplicación de la prueba de T-student a ambas.

Regla de decisión:

Si $p_{valor} \leq 0.05$, se rechaza la hipótesis nula.

Si $p_{valor} > 0.05$, se acepta la hipótesis nula.

Tabla 38: Prueba de nivel de servicio con T-student.

Prueba de muestras emparejadas

	Diferencias emparejadas					t	g l	Sig. (bilateral)
	Media	Desviación estándar	Media de error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia				
				Inferior	Superior			
ENTREGAS A TIEMPO - PRE TEST - ENTREGA A TIEMPO - POST TEST	-34,37500	35,22960	12,4555 5	- 63,8276 9	- -4,92231	- 2,76 0	7	,028

De acuerdo con la Tabla 38, se comprueba con el nivel de significancia bilateral de la prueba T Student p valor es de 0,028 lo cual es menor 0,05, existen razones suficientes para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna. Por lo tanto: La aplicación de la gestión de inventarios incrementa el nivel de cumplimiento de entregas a tiempo de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.

4.2.2 Análisis de la hipótesis específica 2

Hipótesis de normalidad

Ha: Los puntajes de las entregas perfectas difieren de una distribución normal.

Ho: Los puntajes de las entregas perfectas no difieren de una distribución normal.

A fin de poder contrastar la primera hipótesis específica, es necesario primero determinar si los datos que corresponden a las entregas perfectas antes y después tienen un comportamiento paramétrico o no paramétrico, para tal fin y en vista que el tamaño de muestra en ambos casos son 8 semanas, se procederá a la prueba de normalidad mediante el estadígrafo de Shapiro Wilk.

Regla de decisión:

Tabla 39. Regla de decisión – prueba de normalidad para muestras relacionadas

Significancia	Muestra (antes)	Muestra (después)	Interpretación	Estadígrafo
$P_{sig} > 0.05$	Si	Si	Paramétrica	T-Student
$P_{sig} \leq 0.05$	Si	No	No paramétrica	Wilcoxon
$P_{sig} \leq 0.05$	No	Si	No paramétrica	Wilcoxon
$P_{sig} \leq 0.05$	No	No	No paramétrica	Wilcoxon

Fuente: elaboración propia

Tabla 40: Prueba de normalidad de las entregas perfectas con Shapiro Wilk

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
ENTREGAS PERFECTAS PRE TEST	,218	8	,200*	,867	8	,140
ENTREGAS PERFECTAS POST TEST	,327	8	,012	,765	8	,012

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

Con relación a la Tabla 40, se puede verificar que la significancia de las entregas Perfectas en el pre-test es 0.140 y post-test es 0.012, dado que ambos son mayores que 0.05, por consiguiente y de acuerdo con la regla de decisión, quedando demostrado que los datos resultantes tienen el comportamiento no paramétrico. Dado que lo que se quiere saber es si la entrega perfecta ha incrementado el nivel de cumplimiento en entregas de pedido, se aplicará las pruebas no paramétricas correspondiendo Wilcoxon.

Contrastación de la hipótesis específico.

Ha: La aplicación de la gestión de inventarios incrementa el nivel de cumplimiento de entregas perfectas de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.

Ho: La aplicación de la gestión de inventarios no incrementa el nivel de cumplimiento de entregas perfectas de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.

Regla de decisión:

Ho: $\mu_0 \geq \mu_1$, se acepta la hipótesis nula

Ha: $\mu_0 < \mu_1$, se acepta la hipótesis alterna.

Tabla 41: Comparación de medias de las entregas perfectas antes y después

	N	Media	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
ENTREGAS PERFECTAS PRE TEST	8	82.2500	15.19163	62.00	98.00
ENTREGAS PERFECTAS POST TEST	8	96.1250	5.40998	85.00	100.00

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con la Tabla 41, ha quedado demostrado que la media de las entregas perfectas antes era (82.25) es menor que la media del nivel de servicio después (96.12), por consiguiente no se cumple Ho: $\mu_0 \geq \mu_1$, en tal razón se rechaza la hipótesis nula de que la aplicación de la gestión de inventarios no incrementa las entregas perfectas, y se acepta la hipótesis de la investigación o alterna, por lo cual queda demostrado que la aplicación de la gestión de inventarios incrementa el nivel de cumplimiento de entregas perfectas de pedidos en el área de almacén – Fission Lab S.A.C.

A fin de confirmar que el análisis es el correcto, se procede analizar mediante el p_{valor} o significancia de los datos de la aplicación de la prueba de wilcoxon a ambas entregas.

Regla de decisión:

Si $p_{valor} \leq 0.05$, se rechaza la hipótesis nula.

Si $p_{valor} > 0.05$, se acepta la hipótesis nula.

Tabla 42: Prueba de diferencia de rangos para muestras relacionadas

Estadísticos de prueba ^a	
	ENTREGAS PERFECTAS POST TEST - ENTREGAS PERFECTAS PRE TEST
Z	-1,960 ^b
Sig. asintótica (bilateral)	.050
a. Prueba de Wilcoxon de los rangos con signo	
b. Se basa en rangos negativos.	

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con la Tabla 42, siendo el nivel de significancia lateral de la prueba de wilcoxon p valor $0,050 \leq 0,05$; existen razones suficientes para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, por lo tanto: La aplicación de la gestión de inventarios incrementa el nivel de cumplimiento de entregas perfectas de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.

4.2.3 Análisis de la hipótesis general

Contrastación de la hipótesis general

Ha: La aplicación de la gestión de inventarios incrementa el nivel de cumplimiento en las entregas de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.

Ho: La aplicación de la gestión de inventarios no incrementa el nivel de cumplimiento en las entregas de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.

Siendo que las hipótesis nulas de las respectivas hipótesis específicas entregas a tiempo y entregas perfectas fueron rechazadas, se rechaza la hipótesis nula general, aceptándose la hipótesis general. Por tanto, La aplicación de la gestión de inventarios incrementa el nivel de cumplimiento en las entregas de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.

V. DISCUSIÓN

De los hallazgos encontrados y del análisis de los resultados respecto a la primera hipótesis específica correspondiente a las entregas a tiempo, con respecto a la prueba de T – student según la Tabla 37. Permitted demostrar que La aplicación de la gestión de inventarios incrementó el nivel de cumplimiento de entregas a tiempo de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C, dando un μ_1 del post test de (95,12) frente una μ_0 valor del pretest de (60,75). Lo que implicó que mejoró la entregas a tiempo en el área de almacén en un 39,70%, lo que coincidió con lo afirmado por el autor Cervantes Rojas, Raúl (2017), demostrando que los datos conseguidos de entregas a tiempo después de la mejora incrementaron 35.08% en la Implementación de gestión de inventarios para mejorar el nivel del servicio al cliente en la empresa Lumen Ingeniería S.A.C, Los Olivos 2017. se puede mencionar que efectuar la atención a tiempo de mercadería mejoró por la implementación de la herramienta gestión de inventarios.

De los hallazgos encontrados y del análisis de los resultados respecto a la segunda hipótesis específica correspondiente a las entregas perfectas, por el método wilcoxon siendo que el nivel de z significancia valor de la prueba de datos no paramétricas según la Tabla 42. Permitted demostrar que la aplicación de la gestión de inventarios incrementó el nivel de cumplimiento en entregas perfectas de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C. dando una significancia bilateral de (0.050), lo que implicó que se mejoró en las entregas perfectas en un 13.3%,coincidiendo con lo afirmado Prado Munaylla, Frank(2018), demostrando que los datos conseguidos de entregas perfectas después de la mejora incrementaron el 9% en la Aplicación de la Gestión de Inventarios para mejorar el Nivel de Servicio del Almacén de la Empresa Productos Alimenticios Carter S.A. Ate, 2018, por lo cual el empleo de la variable independiente logró una mejora significativa del nivel de servicio del almacén de la empresa mencionada.

Por consiguiente, el análisis de los resultados respecto a la hipótesis general de la presente investigación demuestra que la aplicación de la gestión de inventarios incrementó el nivel de cumplimiento en las entregas de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C; esto se corrobora ya que las hipótesis nulas de las respectivas hipótesis específicas entregas a tiempo y entregas perfectas fueron rechazadas, aceptándose la hipótesis alterna. Correspondiendo a la afirmación de Hinostroza Caballero, Marlyn (2018), puesto que la herramienta de mejora

gestión de inventario al ser implementado tuvo efecto e incrementò el nivel de servicio en un 19,25% coincidiendo que la Implementación De Gestión De Inventario mejorò El Nivel De Servicio En La Empresa GRELCONPERU E.I.R.L., San Juan de Lurigancho, 2018.

VI. CONCLUSIONES

La presente investigación demostró respecto a la hipótesis general que la aplicación de la gestión de inventario incrementó el nivel de cumplimiento en entregas de pedido en el área de almacén de la empresa FISSSION LAB SAC, Surco,2019, de manera que se pudo evidenciar ya que por medio de sus indicadores el nivel de servicio pasó de 68% del pretest al 95% en el post test, logrando el incremento en un 39.70%. Por el cual este resultado se reflejó en las entregas a tiempo según solicitud del cliente (Inkafarma), para el otro indicador de entregas perfectas se obtuvo en el pretest 83.55% al 94.69% logrando un incremento en un 13.33%.

En mención a la primera hipótesis específica que la aplicación de la gestión de inventario incremento el nivel de cumplimiento en las entregas a tiempo de pedido en el área de almacén de la empresa FISSSION LAB SAC, Surco ,2019, de manera que evidencia que las entregas a tiempo antes de la aplicación tenía un valor de 68% según en la (Tabla 24) y después de la aplicación se obtuvo un 95% según la (Tabla 26),Este incremento es factible a pesar de la coyuntura que se sigue viviendo con respecto al COV 19, ya que disminuyó el porcentaje de ventas en el mes de abril, además de realiza el requerimiento de producto para ser importado.

La presente investigación demostró respecto a la segunda hipótesis específica que la aplicación de la gestión de inventarios incrementó el nivel de cumplimiento de entregas perfectas de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C. de manera que se pudo evidenciar que las entregas perfectas antes de la aplicación tenía un valor 83.55% según la (Tabla 25), pero después de los resultados se obtuvo un 94.69% según la (Tabla 27), con lo que se obtiene una mejora del 13.33%, por lo cual este resultado ha sido favorable para la empresa mejorando y teniendo un exhaustivo control de entradas y las salidas respectivas de los productos ofrecidos.

VII. RECOMENDACIONES

A partir de los hallazgos encontrados en la presente investigación y con respecto a nuestro objetivo general, para el incremento del nivel de cumplimiento en las entregas de pedidos en el área del almacén de Fission Lab. Se recomienda seguir con el sistema de gestión de inventarios que ha permitido que los productos dermatológicos estén accesibles de una forma adecuada y precisa en cuanto a la solicitud del cliente (Inkafarma), llevando un cronograma de control de inventario (semanal y mensual) para la obtención de una buena información, además del método ABC, que permitió saber cuál era la prioridad de producto con mayor rotación llevándose a cabo en la investigación. Agregar que la herramienta de gestión de inventarios se podría aplicar para los demás productos y así mejorar el cumplimiento de pedidos para los demás clientes con el fin de estandarizar todo nuestro inventario.

A partir de los hallazgos encontrados en la presente investigación y con respecto a nuestro primer objetivo específico, para la mejora en el incremento del cumplimiento en las entregas a tiempo de pedidos en el área de almacén – Fission Lab s.a.c, se recomienda contar con este indicador que por medio de los datos y la formula aplicada ayudó a tener los datos mas preciso sobre los elementos existentes y evitar el no cumplimiento de entregas a tiempo, para eso se tuvo que interactuar con los proveedores y el cliente en tener una comunicación mas fluida, desde el momento en que Fission Lab, hace el requerimiento de productos para solventar la demanda de pedido que hace nuestro cliente contando con un tiempo anticipado de esa forma poder cumplir con la solicitud requerida en la fecha pactada.

A partir de los hallazgos encontrados en la presenta investigación y con respecto al segundo objetivo específico, para la mejora del incremento en el cumplimiento de entregas perfectas de pedidos en el área de almacén – Fission Lab s.a.c, se recomienda seguir usando el indicador de entregas perfecta ya que por medio de esta, ayudó a saber los datos necesarios y analizar en como y cuanto se está dando el no cumplimiento de las entregas solicitadas, por lo que el cliente hacia las devoluciones porque encontraba productos en mal estado (fuera de fecha, golpeados),agregando de que no teníamos el registro del inventario preciso, para eso se tuvo que tener las capacitaciones respectivas con el personal interno y externo, para un riguroso manejo de entradas – salidas de inventario y la respectiva observación de los productos dermatológicos

VIII. REFERENCIAS

CASTILLO Sánchez, Eltrudy. Gestión de Inventarios para Incrementar la Productividad de las Ventas en la Botica E&A, San Juan de Miraflores, 2017. Tesis (para la obtención del título profesional de ingeniero empresarial). Lima: Universidad Cesar de Vallejo (2017). Disponible file:///C:/Users/Estudiante/Downloads/Castillo_SEM.pdf

CONCHA, Jonatán. Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para el área de farmacia de una clínica en la ciudad de Arequipa. Tesis (para obtener el título de ingeniero industrial). Arequipa: Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa (2017).Disponible <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/4775/llcorojr.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

CONSEJOS de tu farmacéutico. ParnasoCO. no especifica. Disponible en: <https://www.consejosdetufarmacaceutico.com/desabastecimiento-en-farmacias/>

EUGENIO Barrionuevo, Regina de Jesús. Logística de inventario y su incidencia en las ventas de la farmacia Cruz Azul “internacional “de la ciudad de Ambato. Tesis(título de ingeniero de empresas).Ecuador: Universidad Técnica de Ambato,2010.Disponible en [http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1381/1/292%20Ing.pdf \)](http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1381/1/292%20Ing.pdf)

HINOSTROZA Caballero, Marlyn. Implementación De Gestión De Inventario Para Mejorar El Nivel De Servicio En La Empresa GRELCONPERU E.I.R.L., San Juan de Lurigancho, 2018. Tesis (Para la obtención del título Profesional de Ingeniero Industrial). Lima: Universidad Cesar de Vallejo (2018).Disponible <http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/29354/Hinostroza\CMS.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

HERNANDEZ, Fernández y Batista. Metodología de la investigación [en línea]. 6ta ed. México, McGraw Hill,2014. [fecha de consulta:22 de septiembre del 2019].

Disponible en: <http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/29354/Hinostroza\CMS.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

GUARDIA, Karen. En 30 días se pone fin al desabastecimiento de medicamentos genéricos en hospital de Minsa [en línea]. Diario Gestion.PE.22 de febrero de 2018[22 de septiembre].

Disponible en:<https://gestion.pe/economia/30-dias-pone-desabastecimiento-medicamentos-genericos-hospitales-minsa-227830-noticia/>

MARTINEZ Winter, Luis Andrés. Propuesta de mejora al modelo de gestión de inventarios y abastecimiento para el área de abastecimientos, farmacia y bodega del hospital base de Puerto Mont. Tesis (título de ingeniero civil industrial).Chile: Universidad de Chile,2013.Disponible

<http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2013/bpmfcim385p/doc/bpmfcim385p.pdf>

MONTENEGRO García, Carlos. Análisis de los procesos administrativos necesarios para el abastecimiento de medicamentos de categoría almacenable en el almacén local de medicamento de hospital de Mexico.Tesis (Magister de gerencia en salud).Costa Rica: Instituto centroamericano de administración,2017.Disponible en

<http://biblioteca.icap.ac.cr/BLIVI/TESIS/2017/84.%20Montenegro%20Garcia%20Osvaldo.pdf>

MORA, Luis Aníbal. indicadores de gestión logística[en línea]..2da ed.colombia,ecoe,2010.[fecha de consulta:22 de septiembre del 2019].Disponible https://books.google.com.pe/books/about/Indicadores_de_la_gesti%C3%B3n_log%C3%ADstica.html?id=ltzDDQAAQBAJ&printsec=frontcover&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

PRADO Munaylla, Frank. Aplicación de la Gestión de Inventarios para mejorar el Nivel de Servicio del Almacén de la Empresa Productos Alimenticios Carter S.A. Ate, 2018.Tesis (para obtención del título profesional de ingeniero industrial). Lima: Universidad Cesar de Vallejo (2018).Disponible

http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/20727/PRADO_MF.pdf?sequence=1&isAllowed=y

¿Qué se puede hacer para evitar el desabastecimiento de algunos medicamentos?[mensaje en un blog].España : Urzay ,J.,(31 de agosto del 2019).[fecha de consulta:23 de septiembre del 2019].Recuperado <https://www.lavozdegalicia.es/noticia/sociedad/2019/08/31/debate-puede-evitar-desabastecimiento-medicamentos/00031567250052926856683.htm>

REVISTA industria farmacéutica [en línea]. Lima: MINSA,2015[fecha de consulta:25 de septiembre de2019]

Disponible en <http://bvs.minsa.gob.pe/local/MINSA/4027.pdf>

N°2017-03183

REVISTA Políticas publicas en propiedad intelectual escrita. Una escala de medición para educación superior del Perú[en línea].Venezuela: UNZV,2018[fecha de consulta:3 de mayo del 2020].

Disponible en <https://www.redalyc.org/jatsRepo/290/29055767006/29055767006.pdf>

ISSN: 1315-9984

SALOMON, Oriana. ¿que está detrás de los problemas de abastecimiento de medicamentos en el sistema de salud peruano? [en línea].Diario Gestion.PE.15 de abril de2017[13 de octubre]. Disponible en <https://gestion.pe/blog/evidencia-para-la-gestion/2017/04/que-esta-detras-de-los-problemas-de-abastecimiento-de-medicamentos-en-el-sistema-de-salud-peruano.html/?ref=gesr>

Sin autor. Royal Derma ingresa al mercado peruano [en línea]. Rpp.PE.30 de mayo de 2012[22 de septiembre].Disponible en:<https://rpp.pe/economia/negocios/royal-derma-ingresa-al-mercado-peruano-noticia-487361>

SUDHIR, Sayali, KELDAR, Amey. Application of ABC Analysis for Material Management of a Residential Building. International Research Journal of Engineering and Technology [en línea]. Agosto 2017. [Fecha de consulta: 28 de setiembre de 2019].

Disponible en: <https://www.irjet.net/archives/V4/i8/IRJET-V4I8108.pdf>

ISSN: 2395-0056

TORRES, Fernando y YSLA, Luis. Aplicación de un modelo de gestión de logística para mejorar la eficiencia en la botica Farma Fe de la ciudad de Trujillo en el 2017.Tesis (para obtener el título de ingeniero industrial). Trujillo: Universidad de Trujillo (2017).Disponible <http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/9383/TORRES%20ZAVALA%20FERN>

[AND0%20JAVIER%3B%20YSLA%20MOSTACERO%20LUIS%20ABEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/9383/TORRES%20ZAVALA%20FERNANDO%20JAVIER%3B%20YSLA%20MOSTACERO%20LUIS%20ABEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

TORRES, Fernando y YSLA, Luis. Aplicación de un modelo de gestión de logística para mejorar la eficiencia en la botica Farma Fe de la ciudad de Trujillo en el 2017. Tesis (para obtener el título de ingeniero industrial). Trujillo: Universidad de Trujillo (2017). Disponible <http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/9383/TORRES%20ZAVALA%20FERNANDO%20JAVIER%3B%20YSLA%20MOSTACERO%20LUIS%20ABEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

VIDAL, Holguín Carlos. Fundamentos de gestión de inventario [en línea]. 2da Ed. Colombia, Universidad del valle, 2005. [fecha de consulta: 22 de septiembre del 2019].

Disponible [file:///C:/Users/user/Downloads/44768395-Fundamentos-de-Gestion-de-Inventarios-Carlos-Vidal-H-Facultad-de-Ing%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/44768395-Fundamentos-de-Gestion-de-Inventarios-Carlos-Vidal-H-Facultad-de-Ing%20(1).pdf)

IX. ANEXOS

ANEXO 1.

Tabla 8. Matriz de operacionalización de la variables independiente y dependiente

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Indicadores	Escala de medición
VI. APLICACIÓN DE GESTIÓN DE INVENTARIOS	"es una actividad interdisciplinaria que vincula las diferentes áreas de la compañía, desde la programación de compras hasta el servicio postventa; pasando por el aprovisionamiento de materias primas; la planificación y gestión de la producción; el almacenamiento, manipuleo y gestión de stock, empaques, embalajes, transporte, distribución física y los flujos de información" (Mora, 2008, p. 29).	En la empresa Fission Lab se considera la medición de la Gestión de Inventarios a través del Almacenamiento y la Distribución Física. Para involucrar y aplicación de fórmulas que permite el cálculo de la exactitud del inventario y rotación de inventario.	Almacenamiento	Exactitud de Inventario (ERI)	<u>Exactitud de Inventario</u> $\frac{\text{Valor total inventario}}{\text{Valor diferencia}} \times 100\%$	RAZÓN
			Distribución Física	Rotación de Inventario	<u>Rotación de Inventario</u> $\frac{\text{Ventas totales de inventario}}{\text{Inventario promedio}} \times 100\%$	RAZÓN
VD. CUMPLIMIENTO O ENTREGA DE PEDIDOS	El cumplimiento a los pedidos se considera los tiempos de entrega y entregas perfectas. El tiempo de entrega es constante o tiene una pequeña desviación, pero en sí, se conoce con certeza y la entrega es confiable. No se presentan entregas parciales. El nivel de servicio generalmente se presenta como un porcentaje, y los profesionales encargados de este deben analizar cuál es el nivel de servicio que deben ofrecer a los clientes. (Julián Andrés Zapata Cortes, 2014)	El nivel de Cumplimiento de pedidos se mide a través de las entregas a tiempo y las entregas perfectas. para involucrar las formulas de nivel de servicio y entregas perfectas	Entrega a Tiempo	Nivel de Servicio	<u>Nivel de servicio</u> $\frac{\text{Pedidos Entregados a Tiempo}}{\text{Total de Pedidos}} \times 100\%$	RAZÓN
			Entrega Perfecta	Entregas Perfectas	<u>Entregas perfectas</u> $\frac{\text{Pedidos entregados Perfectos}}{\text{Total de Pedidos entregados}} \times 100\%$	RAZÓN

Fuente: Elaboración propia (2019)

ANEXO 2.

Tabla 1. Principales productos farmacéuticos en el Perú.

(Número de tipos unidades fabricadas al año y participación porcentual)

Producto	Número de unidades	%
Tableta	7,955	40.6%
Inyectable	4,325	22.1%
Solución	1,851	9.4%
Cápsula	1,676	8.6%
Suspensión	1,419	7.2%
Crema	594	3.0%
Solución oftálmica	409	2.1%
Ungüento	274	1.4%
Gel	201	1.0%
Inhalador	155	0.8%
Óvulo	153	0.8%
Polvo	108	0.6%
Loción	91	0.5%
Otros	383	2.0%
Total	19,594	100.0%

Fuente: Tabla informativa de DIGEMIG- MINSA 2015

ANEXO 3.

Perú: Índice de Volumen Físico Farmacéutico 2007-2014



Fuente y Elaboración: DEMI - PRODUCE

Figura 1: Índice de volumen físico farmacéutico).

ANEXO 4.

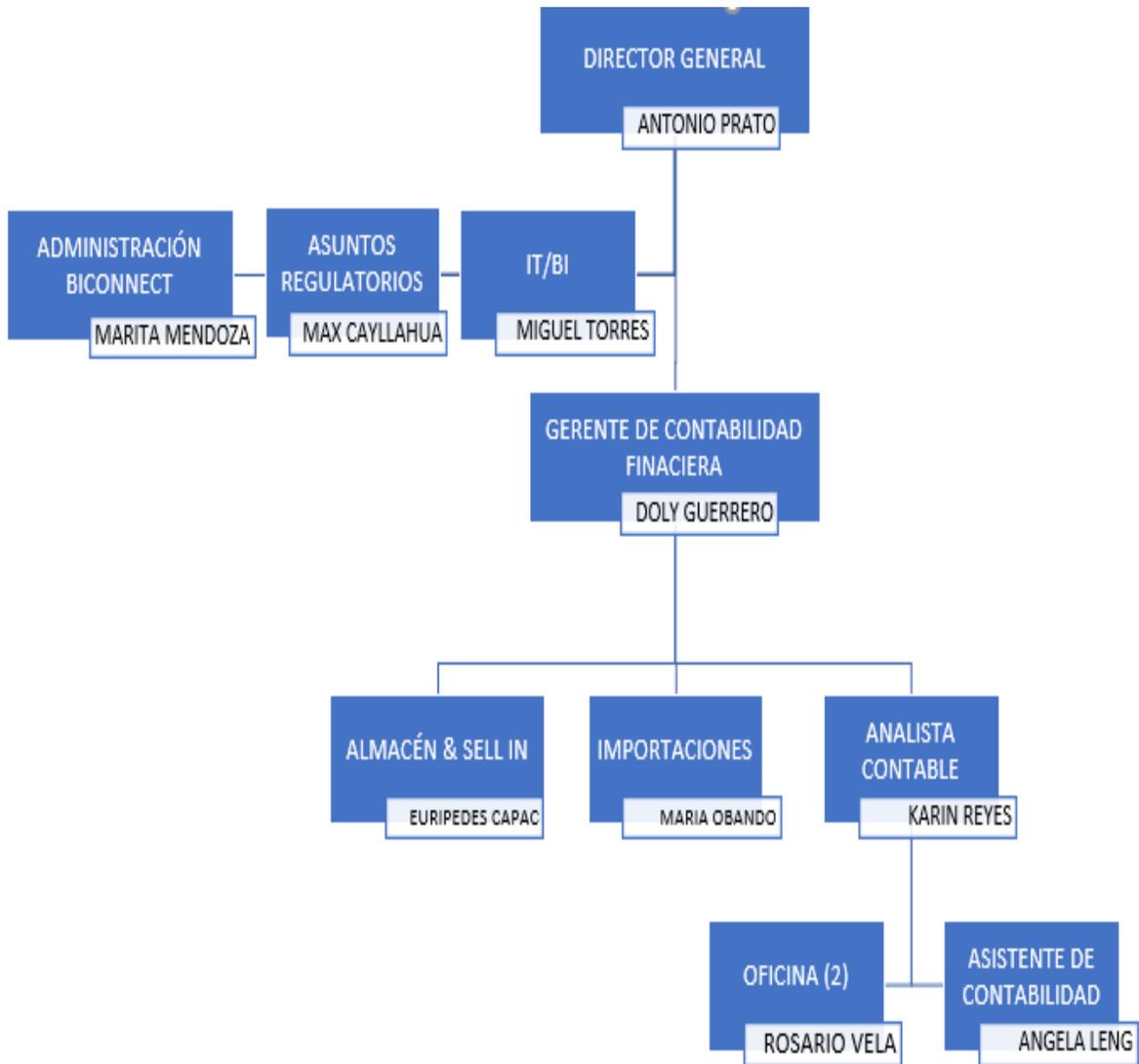


Figura 2: Organigrama Funcional de la empresa FISSION LAB SAC.

ANEXO 5.

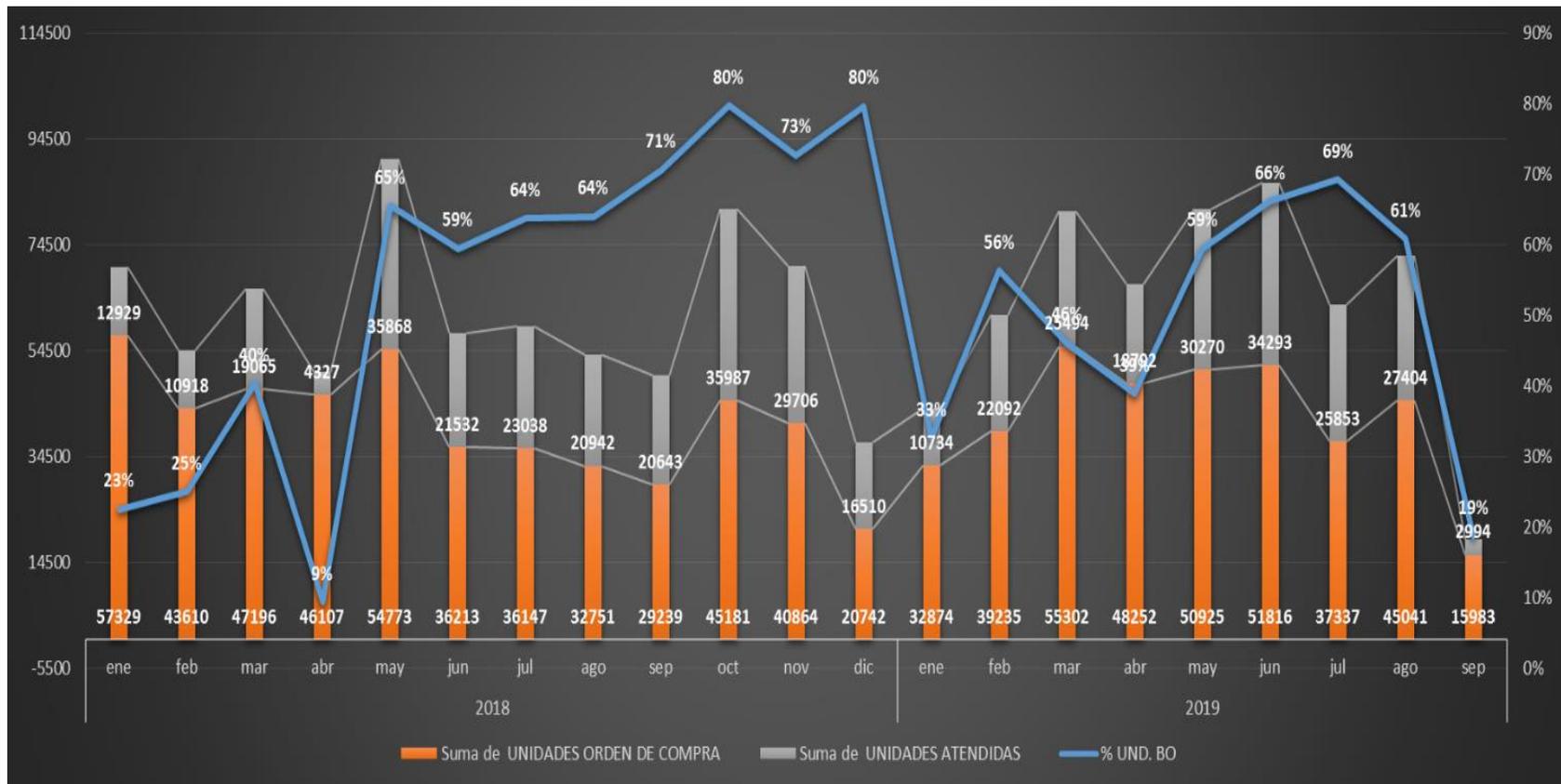


Figura 3: Diagrama de barras de las órdenes de compra y las unidades atendidas 2018 y 2019.

ANEXO 6.

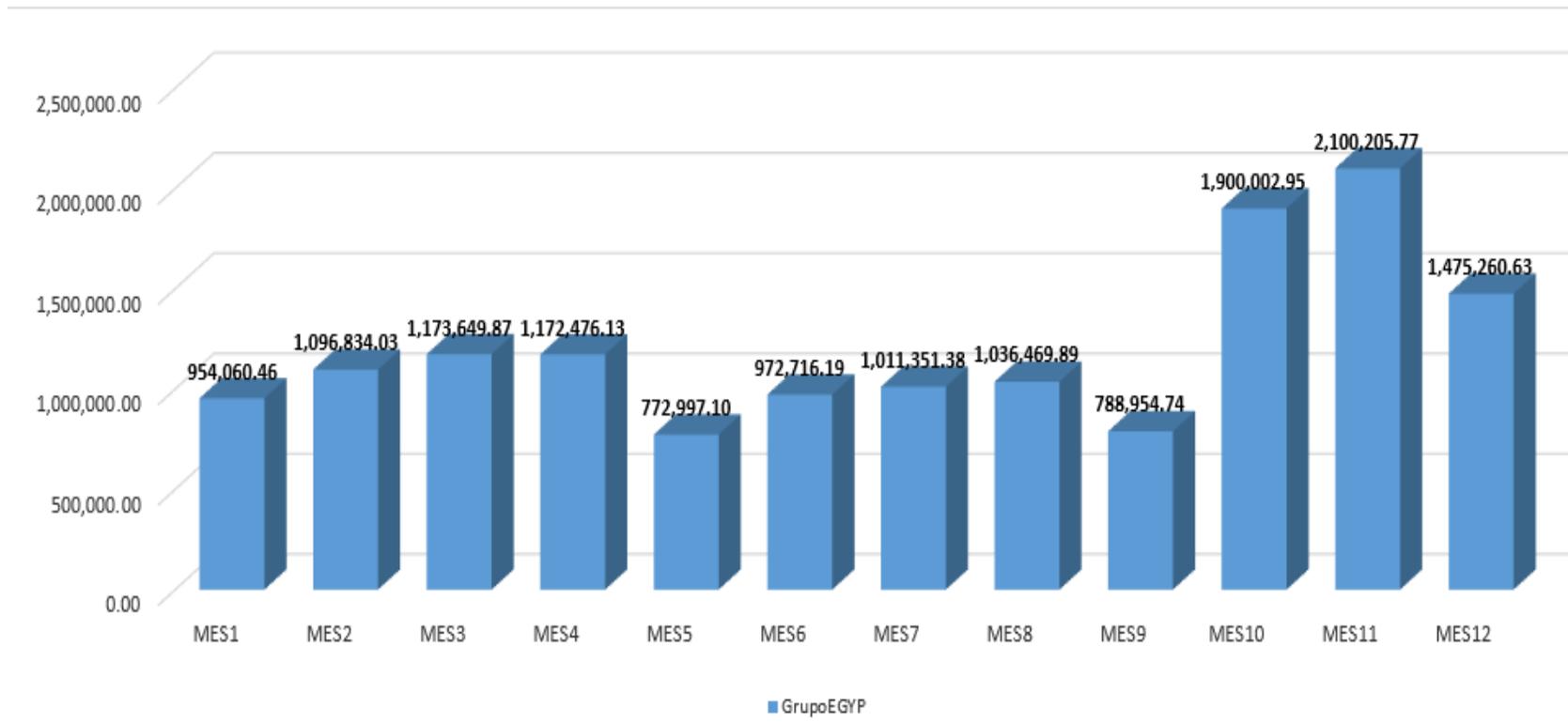


Figura 4: Diagrama de barras del 2019 (Ventas de FISSION LAB)

ANEXO 7.

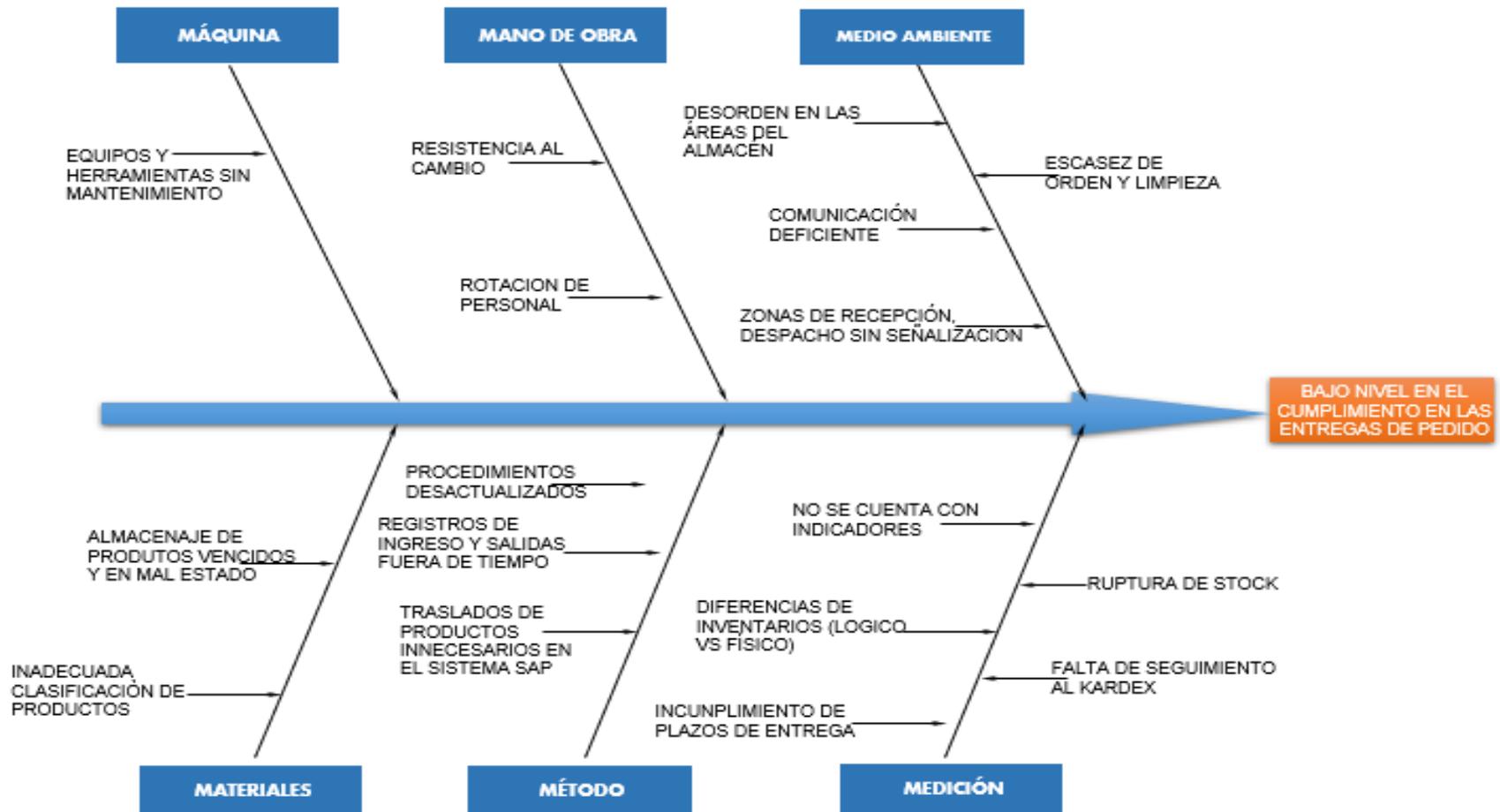


Figura 5: Diagrama de Ishikawa (causa – efecto)

ANEXO 8.

Tabla 2. Matriz Vester

	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	C11	C12	C13	C14	C15	C16	Frecuencia
C1		3	0	2	1	1	1	1	0	0	2	1	0	0	1	1	14
C2	0		0	2	3	2	1	1	0	1	2	1	0	1	1	1	16
C3	0	0		0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	4
C4	1	1	1		0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	4
C5	0	3	2	0		3	1	1	0	0	2	0	0	0	0	0	12
C6	0	2	0	1	2		1	1	1	0	3	0	0	0	0	0	11
C7	0	0	1	2	0	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
C8	0	0	0	1	0	0	1		0	0	0	0	0	0	0	0	2
C9	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0	0
C10	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0
C11	0	0	3	3	2	3	1	0	0	0		0	0	0	0	0	12
C12	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	1
C13	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1		1	0	0	3
C14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0
C15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0
C16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
	1	10	7	11	9	10	7	6	1	2	9	3	0	2	2	2	82

Valor 0	si no es causa
Valor 1	si es una causa indirecta
Valor 2	si es una causa semidirecta
Valor 3	si es una causa directa.

Fuente: Fuente propia en el lugar de estudio 2019

ANEXO 9.

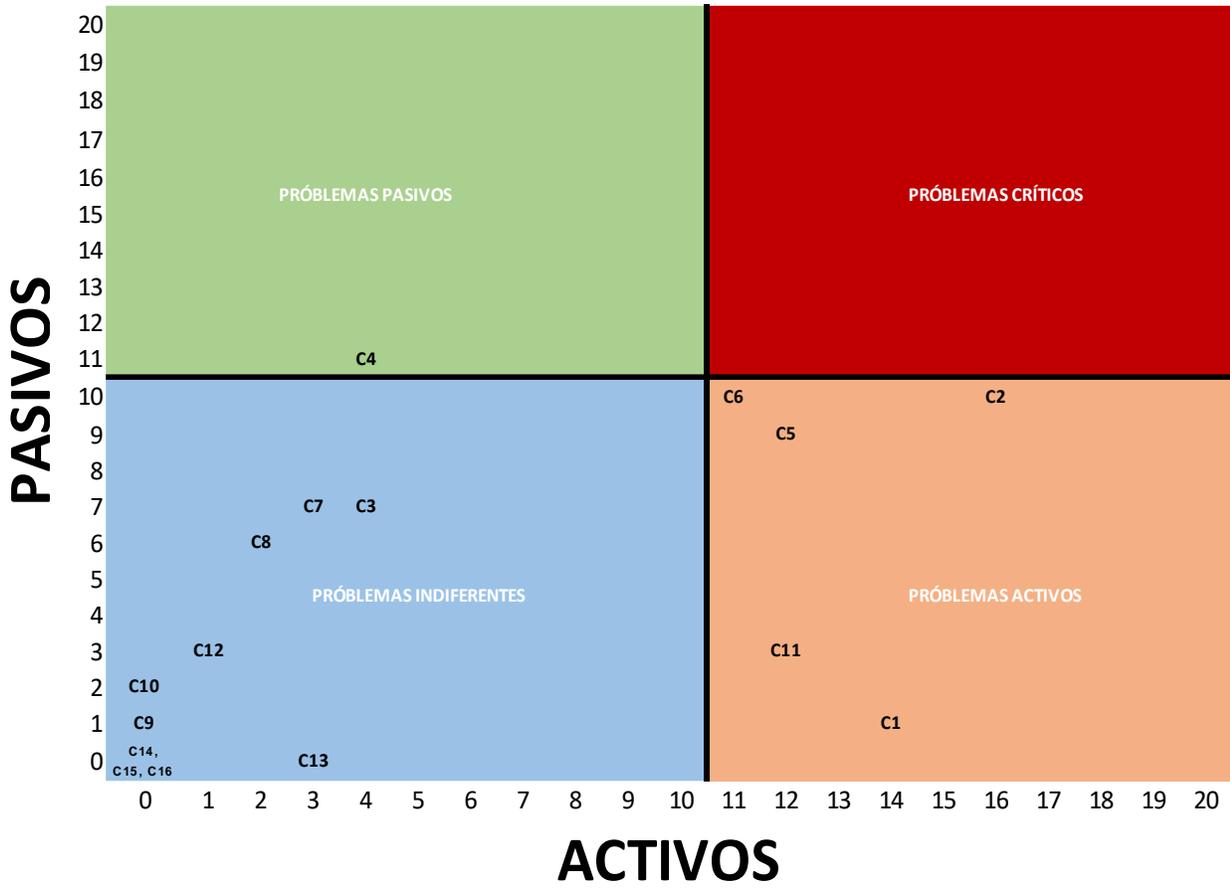


Figura 6: Plano Cartesiano de la matriz de Vester

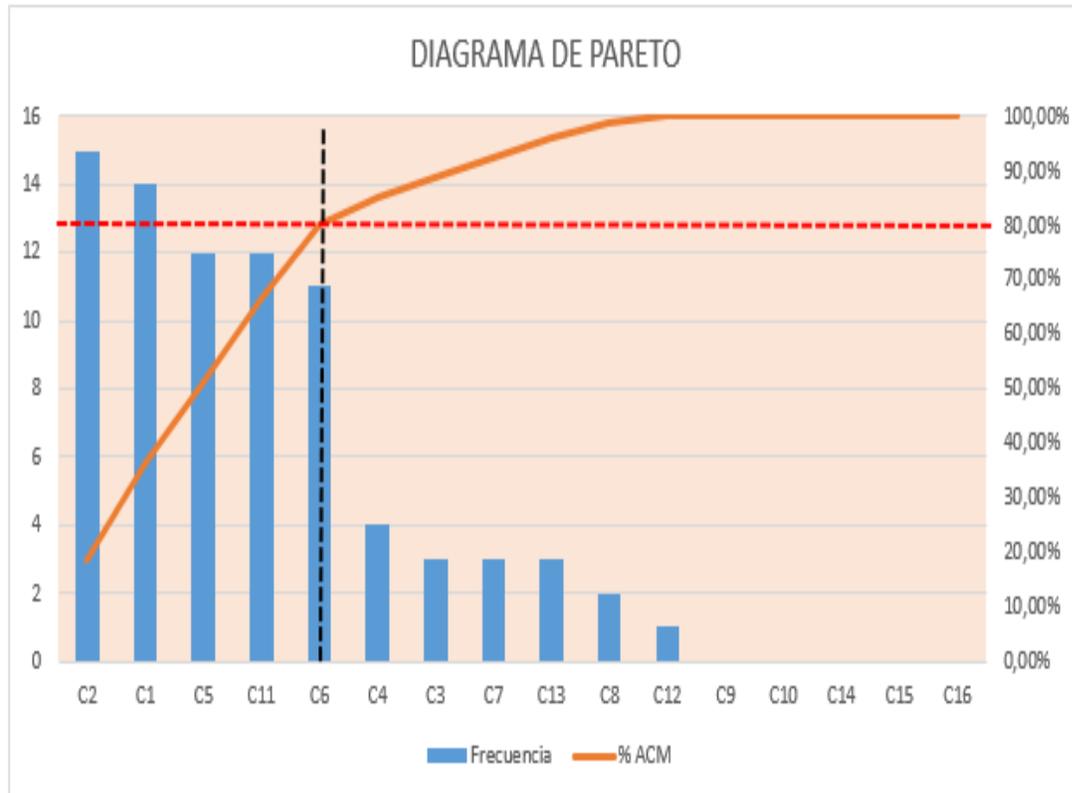
ANEXO 10.

Tabla de las causas presentadas en el are de almacen

ITM	Descripción	Frecuencia	Frec. Acm.	% Total	% ACM
C2	INCUMPLIMIENTO EN PLAZO DE ENTREGA	15	15	18,75%	18,75%
C1	RUPTURA DE STOCK	14	29	17,50%	36,25%
C5	INADECUADA CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS	12	41	15,00%	51,25%
C11	DIFERENCIAS DE INVENTARIOS (LOGICO VS FÍSICO)	12	53	15,00%	66,25%
C6	NO SE CUENTA CON INDICADORES	11	64	13,75%	80,00%
C4	REGISTRO DE INGRESO Y SALIDAS FUERA DE TIEMPO	4	68	5,00%	85,00%
C3	TRASLADOS DE PRODUCTOS INNECESARIOS EN EL SISTEM	3	71	3,75%	88,75%
C7	FALTA DE SEGUIMIENTO AL KARDEX	3	74	3,75%	92,50%
C13	ZONAS DE RECEPCIÓN, DESPACHO SIN SEÑALIZACION	3	77	3,75%	96,25%
C8	PROCEDIMIENTOS DESACTUALIZADOS	2	79	2,50%	98,75%
C12	COMUNICACIÓN DEFICIENTE	1	80	1,25%	100,00%
C9	ALMACENAJE DE PRODUTOS VENCIDOS Y EN MAL ESTADO	0	80	0,00%	100,00%
C10	EQUIPOS Y HERRAMIENTAS SIN MANTENIMIENTO	0	80	0,00%	100,00%
C14	DESORDEN EN LAS ÁREAS DEL ALMACÉN	0	80	0,00%	100,00%
C15	RESISTENCIA AL CAMBÍO	0	80	0,00%	100,00%
C16	ROTACIÓN DE PEERSONAL	0	80	0,00%	100,00%
		80		100,00%	

ANEXO 11.

Diagrama de Pareto



ANEXO 12.

Tabla 4. Estratificación (Relación de causa por área)

Código	Causas	GESTIÓN	PROCESOS	CALIDAD
C2	INCUMPLIMIENTO EN PLAZO DE ENTREGA	1	0	0
C1	RUPTURA DE STOCK	1	0	1
C5	INADECUADA CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS	1	0	0
C11	DIFERENCIAS DE INVENTARIOS (LOGICO VS FÍSICO)	1	1	1
C6	NO SE CUENTA CON INDICADORES	1	0	1
C4	REGISTRO DE INGRESO Y SALIDAS FUERA DE TIEMPO	1	1	1
C3	TRASLADOS DE PRODUCTOS INNECESARIOS EN EL SISTEMA SAP	1	0	0
C7	FALTA DE SEGUIMIENTO AL KARDEX	1	1	1
C13	ZONAS DE RECEPCIÓN, DESPACHO SIN SEÑALIZACION	1	1	0
C8	PROCEDIMIENTOS DESACTUALIZADOS	1	1	1
C12	COMUNICACIÓN DEFICIENTE	0	0	0
C9	ALMACENAJE DE PRODUTOS VENCIDOS Y EN MAL ESTADO	0	0	1
C10	EQUIPOS Y HERRAMIENTAS SIN MANTENIMIENTO	0	1	0
C14	DESORDEN EN LAS ÁREAS DEL ALMACÉN	1	0	1
C15	RESISTENCIA AL CAMBÍO	0	0	0
C16	ROTACIÓN DE PEERSONAL	1	1	0
TOTAL		12	7	8

Fuentes: Elaboración Propia 2019

Tabla 5. Relación de áreas por acumulación porcentual

Macroprocesos	Frecuencia	%
GESTION	12	44,4%
CALIDAD	8	29,6%
PROCESOS	7	25,9%
	27	

Fuentes: Elaboración Propia 2019

ANEXO13

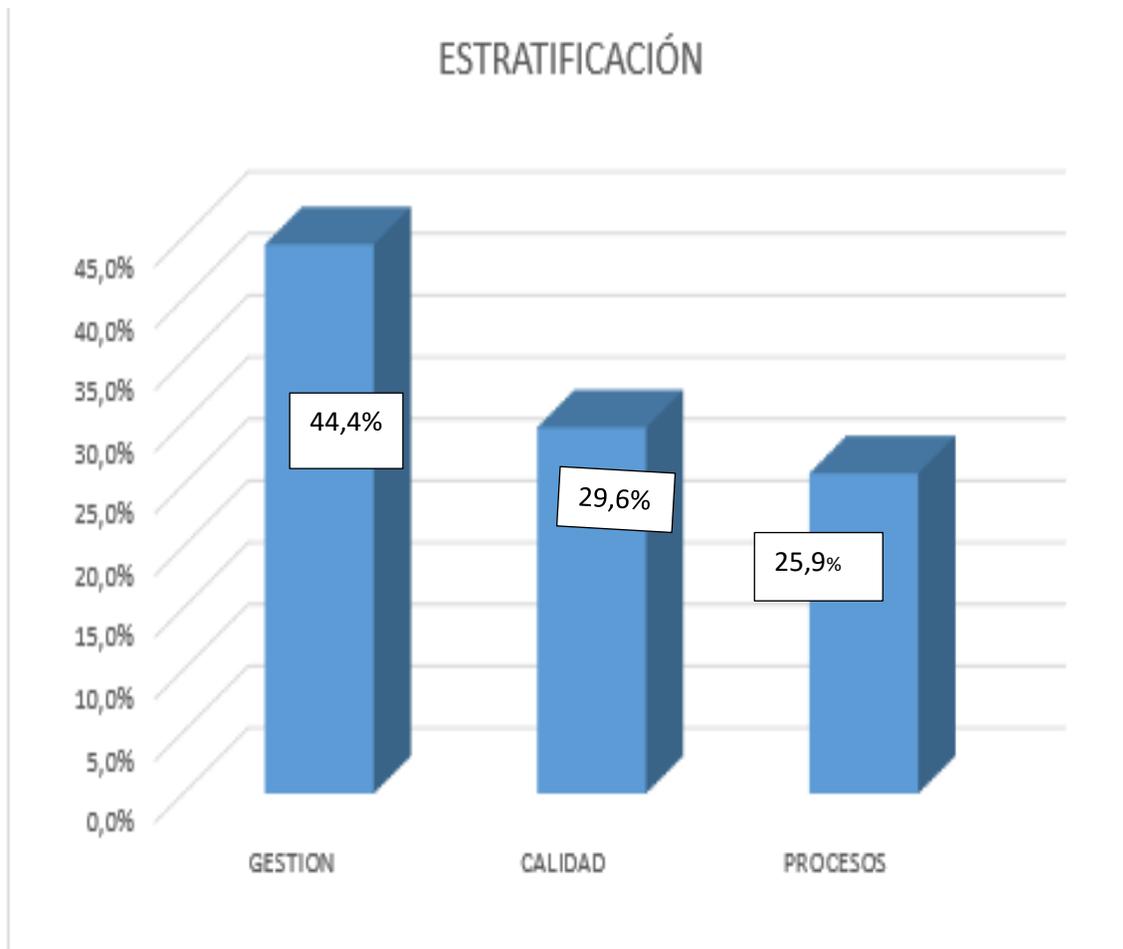


Figura 8: Diagrama de barra de estratificación

ANEXO 14.

Tabla 6: Consolidado de problemas por área

CONSOLIDADO DE PROBLEMAS POR ÁREA							NIVEL DE CRITICIDAD	TOTAL DE PROBLEMAS	TASA PORCENTUAL DE PROBLEMAS	IMPACTO	CALIFICACIÓN	PRIORIDAD
	MANO DE OBRA	MATERIA PRIMA	MAQUINARIA	MEDIO AMBIENTE	METODO	MEDICIÓN						
GESTIÓN	8	0	0	2	0	5	ALTO	15	39%	8	120	1
PROCESO	3	0	0	2	0	7	MEDIO	12	32%	6	72	2
MENTENIMIENTO	0	0	0	0	8	0	BAJO	8	21%	5	40	3
CALIDAD	0	3	0	0	0	0	MEDIO	3	8%	3	9	4
TOTAL DE PROBLEMAS	11	3	0	4	8	12		38	100%			

Fuente: Elaboración propia

ANEXO15.

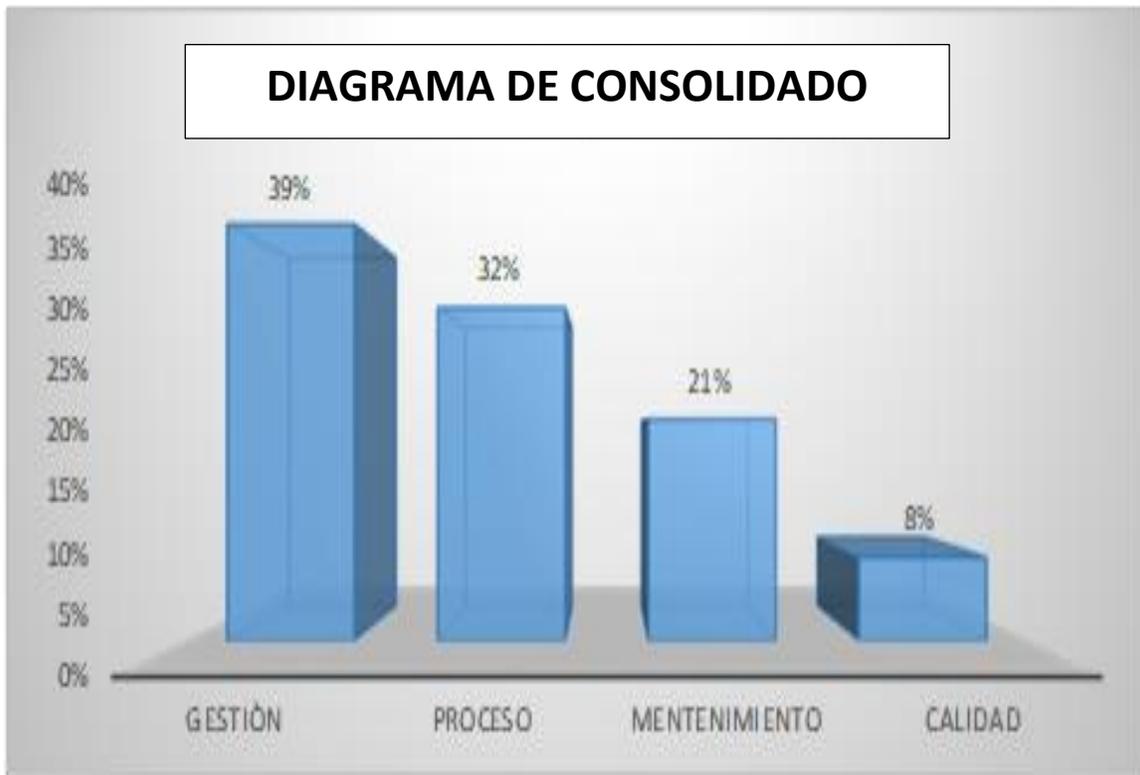


Figura 9: Diagrama de consolidado.

ANEXO 16.

Tabla 7. Matriz de coherencia

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL
¿Cómo la aplicación de la gestión de inventarios incrementa el nivel de cumplimiento en las entregas de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.?	Determinar como la aplicación de la gestión de inventarios incrementa el cumplimiento de entrega de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.	La aplicación de la gestión de inventarios incrementa el nivel de cumplimiento en las entregas de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPOTESIS ESPECÍFICAS
¿Cómo la aplicación de la gestión de inventarios incrementa el nivel de cumplimiento de entregas a tiempo de los pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.?	Determinar como la aplicación de la gestión de inventarios incrementa el cumplimiento de entregas a tiempo de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.	La aplicación de la gestión de inventarios incrementa el nivel de cumplimiento de entregas a tiempo de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.
¿Cómo la aplicación de la gestión de inventarios incrementa el nivel de cumpliendo de entregas perfectas de los pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.?	Determinar como la aplicación de la gestión de inventarios incrementa el cumplimiento de entregas perfectas de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.	La aplicación de la gestión de inventarios incrementa el nivel de cumpliendo de entregas perfectas de pedidos en el área de almacén - Fission Lab S.A.C.

Fuente: Elaboración propia (2020)

ANEXO 17.

Formato de exactitud de inventario

FORMATO DE EXACTITUD DE INVENTARIO									
EMPRESA	FISSION LAB SAC					RUC:			
INICIO:					FECHA FIN:			STOCK	
VALIDADOR	EURIPEDES CAPAC VEGA					RESPO	SANDRA GONZALES PEREZ		
EXACTITUD DE INVENTARIO ————— * 100%									
ITEM	UBICACIÓN	SKU'S	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	TOTAL UNID. SISTEMA	Unid. Físico	Tot. Unid. Físico	Dif.	STATUS	OBSERVACIONES
1	CV	10111400008	WEISSMOOR CR REGEN FACIAL LI	0	3	3	3	SOBRANTE	
2	CV	10111500001	WEISSMOOR CR LÍQUIDA CORPOR	0	5	5	5	SOBRANTE	
3	CV	10152300005	MAJA JABÓN 140G REDONDO	0	2	2	2	SOBRANTE	
4	CV	10152500002	MAJA CREMA PIEL NORMAL 400	77	0	0	-77	FALTANTE	
5	CV	10152600003	MAJA TALCO 100G	0	108	108	108	SOBRANTE	
6	CV	10152900028	NVO. COFRE COLECCIONABLE 3AF	0	8	8	8	SOBRANTE	
7	CV	10153000064	MAJA C CREM BLIS LUJO TRIGUEN	0	2	2	2	SOBRANTE	
8	CV	10153300002	OF. BOL MAJA PLUM BS 240ML+0	0	2	2	2	SOBRANTE	
9	CV	10161300004	DERMAGLOS SOLAR F50 BEBES CR	0	3	3	3	SOBRANTE	
10	CV	10161300005	DERMAGLOS SOLAR F40 EFECTO S	0	1	1	1	SOBRANTE	
11	CV	10162000007	DERMAGLOS SOLAR POST SOLAR0	0	10	10	10	SOBRANTE	
12	CV	10162000009	DERMAGLOS SOLAR PANT TOT F6	0	1	1	1	SOBRANTE	
13	CV	10162000011	DERMAGLOS SOLAR FACTOR 50 R	0	16	16	16	SOBRANTE	
14	CV	10162000013	DERMAGLOS SOLAR F80 CR 90GR	0	4	4	4	SOBRANTE	
15	CV	10282400001	SEBAMED BABY GEL DE BAÑO Y S	89	0	0	-89	FALTANTE	
16	CV	10302400001	DERMI BABY CHAMPU P/CABELL	0	1	1	1	SOBRANTE	
17	CV	10401400003	AXEL CONTROL NEUTRO 100 GR	0	11	11	11	SOBRANTE	
18	CV	10401400005	ACNEBAR JABON 100 g	0	39	39	39	SOBRANTE	
19	CV	20281100001	SEBAMED GEL FACIAL Y CORPORA	0	6	6	6	SOBRANTE	
20	CV	20281600001	SEBAMED CREMA MANOS Y UÑA	0	4	4	4	SOBRANTE	
21	CV	20281800002	SEBAMED CLEAR FACE DERMOLIN	0	26	26	26	SOBRANTE	
22	CV	20281800005	SEBAMED CLEAR FACE LOCION AS	0	18	18	18	SOBRANTE	
23	CV	20282000004	SEBAMED BABY CR SOLAR FPS 50	0	22	22	22	SOBRANTE	
24	CV	20282000005	SEBAMED CR. SOLAR MULTIPROT	0	16	16	16	SOBRANTE	
25	CV	20282400001	SEBAMED BABY SHAMPOO X 150	0	2	2	2	SOBRANTE	
26	CV	20282400004	SEBAMED SHAMPOO REPARADOR	0	3	3	3	SOBRANTE	
27	CV	20282500001	SEBAMED BABY CR. ROZADURA X	0	93	93	93	SOBRANTE	
28	CV	20282500002	SEBAMED BABY CR FLUIDA PARA	0	39	39	39	SOBRANTE	
29	CV	20282800001	SEBAMED 24H CARE DEODORANT	0	12	12	12	SOBRANTE	
30	CV	20283200001	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO	11	58	58	47	SOBRANTE	
31	CV	20283200002	SEBAMED GEL INTIMO FEMENINO	7	34	34	27	SOBRANTE	

Fuente: Elaboracion Propia

Anexo 18. Formato de rotación de inventario

EMPRESA		FISSION LAB S.A.C			RUC		20522172961	
FECHA INICIO		FECHA FINAL:			STOCK			
INVESTIGADOR		SANDRA GONZALES			RESPONSABLE		EURIPEDES CAPAC VEGA	
$\text{Rotacion de inventario} = \frac{\text{total de unidades despachadas de inventario}}{\text{inventario promedio}} * 100\%$								
OBSERVACIÓN								
ITEM	semana	CLIENTE	DESPACHO TOTALES DE INVENTARIO		INVENTARIO PROMEDIO		INDICE DE ROTACIÓN	UNIDADE DE MEDIDA
			CANT DESPACHADA (SEMANA)	DESPACHO TOTAL DE INVENTARIO	INVENTARIO INICIAL	INVENTARIO FINAL		
1	36	INRETAIL PHARMA S.A	786	786	11280	10494	7.2%	UNIDAD
2	37	INRETAIL PHARMA S.A	2208	2208	49458	47250	4.6%	UNIDAD
3	38	INRETAIL PHARMA S.A	9978	9978	165390	155412	6.2%	UNIDAD
4	39	INRETAIL PHARMA S.A	6138	6138	193401	187263	3.2%	UNIDAD
5	40	INRETAIL PHARMA S.A	25938	25938	233967	208029	11.7%	UNIDAD
6	41	INRETAIL PHARMA S.A	7380	7380	212759	205379	3.5%	UNIDAD
7	42	INRETAIL PHARMA S.A	13863	13863	226565	212702	6.3%	UNIDAD
8	43	INRETAIL PHARMA S.A	11381	11381	164047	152666	7.2%	UNIDAD
9	44	INRETAIL PHARMA S.A	7764	7764	221372	213608	3.6%	UNIDAD

Anexo 19. Formato de nivel de servicio

 FORMATO DE NIVEL DE SERVICIO			
EMPRESA	FISSION LAB S.A.C	RUC	20522172961
FECHA INICIO	NOVIEMBRE	FECHA FINAL:	DICIEMBRE
INVESTIGADOR	SANDRA GONZALES	RESPONSABLE	EURIPEDES CAPAC
Pedidos Entregados a Tiempo x100% Total de Pedidos			

SEMANAS (NOV-DIC)	CLIENTE	INFORMACIÓN A INGRESAR		
		PEDIDOS ENTREGADOS A TIEMPO	TOTAL PEDIDOS ENTREGADOS	VALOR INDICADOR
36	INRETAIL PHARMA S.A	552	4229	13%
37	INRETAIL PHARMA S.A	1374	7418	19%
38	INRETAIL PHARMA S.A	6960	12111	57%
39	INRETAIL PHARMA S.A	2712	4731	57%
40	INRETAIL PHARMA S.A	21072	22857	92%
41	INRETAIL PHARMA S.A	3816	4377	87%
42	INRETAIL PHARMA S.A	3262	5188	63%
43	INRETAIL PHARMA S.A	4420	4492	98%
44	INRETAIL PHARMA S.A	1170	1242	94%
		45338	66645	68%
OBSERVACIÓN				

Anexo 20. Formato de entregas perfectas

 <u>FORMATO DE ENTREGAS PERFECTAS</u>					
EMPRESA	FISSION LAB SAC			RUC	20522172961
FECHA INICIO	NOVIEMBRE - DICIEMBRE	FECHA FINAL:	CLIENTE		
INVESTIGADOR	SANDRA GONZALES			RESPONSABLE	EURIPEDES CAPAC
<p><u>Pedidos entregados Perfectos x100%</u></p> <p>Total de Pedidos entregados</p>					
INFORMACIÓN A INGRESAR					
SEMANA	CLIENTE	PEDIDOS ENTREGADOS PERFECTOS	TOTAL PEDIDOS ENTREGADOS UNID.	VALOR INDICADOR	
1	INRETAIL PHARMA S.A	392	552	71.01%	
2	INRETAIL PHARMA S.A	880	1374	64.05%	
3	INRETAIL PHARMA S.A	6808	6960	97.82%	
4	INRETAIL PHARMA S.A	2588	2712	95.43%	
5	INRETAIL PHARMA S.A	16565	21072	78.61%	
6	INRETAIL PHARMA S.A	2350	3816	61.58%	
7	INRETAIL PHARMA S.A	3212	3262	98.47%	
8	INRETAIL PHARMA S.A	4015	4420	90.84%	
9	INRETAIL PHARMA S.A	1068	1170	91.28%	
TOTAL		37878	45338	83.55%	
OBSERVACIÓN					

Anexo 21. Instrumentos de juicio de expertos



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA INCREMENTAR EL NIVEL DE CUMPLIMIENTO EN LA ENTREGA DE PEDIDOS EN EL ÁREA DE ALMACÉN - FISSION LAB SAC, SURCO, 2019.

N°	VARIABLE / DIMENSION	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE: Gestión de Inventarios							
	Dimensión 1: ALMACENAMIENTO							
	Valor total inventario x100	✓		✓		✓		
	Valor diferencia (\$)							
	Dimensión 2: DISTRIBUCIÓN FÍSICA							
	Ventas totales de inventario	✓		✓		✓		
	Inventario promedio							
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE DEPENDIENTE: Cumplimiento de Pedidos							
	Dimensión 1: Entrega a Tiempo							
	Pedidos Entregados a Tiempo x 100	✓		✓		✓		
	Total de Pedidos							
	Dimensión 2: Entrega Perfecta							
	Pedidos entregados Perfectos x 100	✓		✓		✓		
	Total de Pedidos entregados							

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador, Dr/ Mg: Linda Ramos Ruiz A. DNI: 25607325

Especialidad del validador: Ing. Industrial

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

04 de 11 del 2019

Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA INCREMENTAR EL NIVEL DE CUMPLIMIENTO EN LA ENTREGA DE PEDIDOS EN EL ÁREA DE ALMACÉN - FISSION LAB SAC, SURCO, 2019.

N°	VARIABLE / DIMENSION	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE: Gestión de Inventarios							
	Dimensión 1: ALMACENAMIENTO							
	Valor total inventario x100	/		/		/		
	Valor diferencia (\$)							
	Dimensión 2: DISTRIBUCIÓN FÍSICA							
	Ventas totales de inventario	/		/				
	Inventario promedio							
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE DEPENDIENTE: Cumplimiento de Pedidos							
	Dimensión 1: Entrega a Tiempo							
	Pedidos Entregados a Tiempo x100	/		/		/		
	Total de Pedidos							
	Dimensión 2: Entrega Perfecta							
	Pedidos entregados Perfectos x100	/		/		/		
	Total de Pedidos entregados							

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Hay Suficiencia

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable** **Aplicable después de corregir** **No aplicable**

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: *Rosario López Padilla* DNI: *08163545*

Especialidad del validador: *Maestría en Administración*

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Rosario López Padilla de *12* de *12* del 2019
 ROSARIO DEL PILAR LOPEZ PADILLA
 INGENIERA ALIMENTARIA
 Reg. CIP N° 200328 **Firma del Experto Informante.**

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA INCREMENTAR EL NIVEL DE CUMPLIMIENTO EN LA ENTREGA DE PEDIDOS EN EL ÁREA DE ALMACÉN - FISSION LAB SAC, SURCO, 2019.

N°	VARIABLE / DIMENSION	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE: Gestión de Inventarios							
	Dimensión 1: ALMACENAMIENTO							
0	= Valor total inventario x100 Valor diferencia (\$)	✓		✓		✓		
	Dimensión 2: DISTRIBUCIÓN FÍSICA							
0	= <u>Ventas totales de inventario</u> Inventario promedio	✓		✓		✓		
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE DEPENDIENTE: Cumplimiento de Pedidos							
	Dimensión 1: Entrega a Tiempo							
0	= Pedidos Entregados a Tiempo x100 Total de Pedidos	✓		✓		✓		
	Dimensión 2: Entrega Perfecta							
0	= Pedidos entregados Perfectos x100 Total de Pedidos entregados	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador, Dr/ Mg: George Malpartida G. DNI: 10400346

Especialidad del validador: Jug. Industrial

04 de 11 del 2019

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

[Firma]

Firma del Experto Informante.