



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Mejora de los procesos de cadena de suministro de la empresa
Importaciones Coral Store para cumplir con la demanda**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Ingeniero Industrial**

AUTORES:

Alvarado Villacorta, Elvis Enrique (ORCID: 0000-0002-2133-2376)

García Galicia, Carlos Emiliano (ORCID: 0000-0002-7331-0654)

ASESOR:

Dr. Aranda González, Jorge Roger (ORCID: 0000-002-0307-5900)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión Empresarial Y Productiva

TRUJILLO – PERÚ

2022

Dedicatoria

A nuestro Dios, por guiar mis acciones en todo el tiempo y por bendecirme.

A mis benditos padres y a mi querida hermana, por su guía y apoyo incondicional siempre.

A Dios, por su provisión y sabiduría, a mis padres, mi hijo que son el motor de mi esfuerzo, y a los docentes que me guiaron por este sendero.

Agradecimiento

A los docentes de la Universidad César Vallejo, por el apoyo en la realización de nuestra Investigación.

A la empresa Coral Store E. I. R. L. y su gerente, por el apoyo, compromiso y confianza con mi persona y con el trabajo realizado.

A nuestras familias quienes, me nos han apoyado todos los días, para cumplir nuestras metas.

Índice de contenidos

Carátula	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de gráficos y figuras.....	vi
Resumen	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA.....	11
3.1. Tipo y diseño de investigación	11
3.2. Variables y operacionalización	11
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis	12
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	12
3.5. Procedimientos.....	13
3.6. Método de análisis de datos	14
3.7. Aspectos éticos	14
IV. RESULTADOS	15
V. DISCUSIÓN.....	56
VI. CONCLUSIONES	60
VII RECOMENDACIONES.....	62
REFERENCIAS	64
ANEXOS.....	67

Índice de tablas

TABLA N° 01. Lista de expertos.....	13
TABLA N° 02. Identificación de los 5 porque.....	27
TABLA N° 03. Recopilación de productos clasificación A.....	28
TABLA N° 04. Cuadro de relación de herramientas utilizadas.....	29
TABLA N° 05. Pronóstico de los 10 principales productos de clasificación A	35
TABLA N° 06. Pronóstico de 50 principales artículos clasificación A.....	36
TABLA N° 07. Pareto clasificación ABC	45
TABLA N° 08. Programación de Inventarios	46
TABLA N° 09. Comparación de demanda P1 vs P2.....	53
TABLA N° 10. Presupuesto del proyecto.....	54
TABLA N° 11. Resumen del presupuesto del proyecto	55
TABLA N° 12. Cronograma de actividades.....	55

Índice de gráficos y figuras

FIGURA N° 01. Organigrama de Coral Store	16
FIGURA N° 02. FODA empresa coral	17
FIGURA N° 03. Procesos de ventas de Coral store	18
FIGURA N° 04. Diagrama de flujo para orden de pedido y entrega.....	20
FIGURA N° 05. Check list inicial – Empresa Coral Store	21
FIGURA N° 06. Diagrama de Ishikawa	23
FIGURA N° 07. Clasificación matriz Vester	24
FIGURA N° 08. Cuadrantes de matriz Vester	24
FIGURA N° 09. Análisis de problemática Ishikawa – matriz de Vester	25
FIGURA N° 10. Gráfico de Pareto - Ishikawa	26
FIGURA N° 11. Abreviatura de unid. medida	38
FIGURA N° 12. Puntuación para proveedores	40
FIGURA N° 13. Participación clasificación ABC	44

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo mejorar los procesos de la cadena de suministro de la empresa Coral Store. Para lo cual se realizó un estudio de diseño experimental enfocado al método pre experimental y de un alcance explicativo, con una población de estudio de los 50 productos más importantes de la calificación A, de los que se realizó un pronóstico para los siguientes 3 meses con la finalidad de tener una selección adecuada de compras por medio de proveedores calificados como óptimos, lo que permite tener un mayor cumplimiento de la demanda en el futuro; los instrumentos empleados en la investigación son el check list, matriz Vester y análisis de Ishikawa, que nos dieron una mejor visión de las estrategias a desarrollar y que permitió tener una disminución de inventario promedio en sus almacenes de 7% con un ahorro de S/. 29,689.79. Esto que nos demuestra que las estrategias implementadas son de fácil aplicación e importantes para el desarrollo sostenible de la empresa además de un enfoque de mejora continua.

Palabras clave: Cadena de suministros, cobertura de stock, demanda, clasificación ABC, proveedores, compras

Abstract

The objective of this research is to improve the processes of the supply chain of the Coral Store company. For which an experimental design study was carried out focused on the pre-experimental method and with an explanatory scope, with a study population of the 50 most important products of the A rating, of which a forecast was made for the following 3 months with the purpose of having an adequate selection of purchases through suppliers qualified as optimal, which allows for greater fulfillment of demand in the future; the instruments used in the investigation are the check list, Vester matrix and Ishikawa analysis, which gave us a better vision of the strategies to be developed and which allowed us to have an average inventory decrease in their warehouses of 7% with savings of S/ . 29,689.79. This shows us that the implemented strategies are easy to apply and important for the sustainable development of the company as well as a continuous improvement approach.

Keywords: Supply chain, stock coverage, demand, ABC classification, suppliers, purchases

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente las organizaciones buscan nuevas alternativas, que permitan solucionar grandes retos altamente competitivos, solucionar problemas como la globalización, tecnología etc. **Las empresas comercializadoras**, actualmente generan desarrollo y crecimiento de nuestro país, implementar un proceso de cadena de suministros permite tener una accesible y eficiente logística; y proyectar sus actividades a escenarios externos logrando ser competitivos con sus competidores; la optimización de la logística trae como principal consecuencia invertir en infraestructura, esto por ser plataformas integrales que permite relacionar la oferta y la demanda, actualmente el reto más ambicioso en nuestro país, es la formalización, falta de procedimientos, planificación, etc. Se tiene que entender que el desempeño positivo de una empresa comercializadora está relacionado directamente con una buena gestión y eficacia en su logística (Olivos et al. 2015). Las organizaciones necesitan desarrollar nuevos procesos que se ajusten a las exigencias del mercado, dado que los bienes y servicios son resultado de un excelente estándar de calidad para ser competitivos y con una buena participación, deben ir relacionados con los factores interno y externos junto a los de producción y comercialización de los productos.

Por ello es fundamental el análisis de la cadena de suministros como una estructura esencial, se tiene que aprender y entender el significado la cadena de suministro, sus recursos necesarios, y cantidad ideal, para obtener la utilidad máxima de los recursos de la organización, buscando un desarrollo la cual permita alcanzar los objetivos empresariales (Nugent et al. 2019).

Por otra parte, el poder diferenciarnos de los demás teniendo una gestión de compras eficiente y sostenible adoptando una filosofía de responsabilidad ambiental es tener un factor diferenciador importante, en la actualidad las empresas debemos promover la responsabilidad ambiental, debemos tener presente la importancia del cuidado al medio ambiente por los problemas de cambio climático que se vive actualmente.

Dentro de la cadena de suministros, se debe tener presente 3 momentos importantes que son, la provisión, producción y distribución; y que en cada uno de

estos procesos a la vez se desarrollan una serie de actividades que complementan al buen desempeño de la cadena de suministros, algunos de ellos son por ejemplo; dentro de la provisión (los insumos que se deben comprar, los proveedores, cantidades), dentro de la producción (tener personal idóneo para el puesto, estandarizar los procesos, el uso de insumos de calidad para un producto final óptimo), distribución (los tiempos de entrega, los embalajes y medios de entrega) (Enrique Bonilla, Yulieth Chávez Amarillo and Armando Calderón 2020).

Sin embargo existen empresas que no le dan prioridad a la logística, no manejan de manera adecuada las tecnologías de la cadena de suministros, lo que les genera pérdidas, productos sobre estoqueados, y en el peor de los escenarios roturas de stock que no permite cumplir con la demanda, por ejemplo la empresa Importaciones Coral Store, la compañía es una empresa comercializadora de artículos e implementos de belleza en la ciudad de Trujillo; Actualmente tiene como deficiencia el manejo de su cadena de suministros, no cuentan con un inventario de sus productos, contabilizan sus inventarios guiados únicamente por su volumen de venta, mas no por sus cantidades de inventarios netos, no cuentan con una lista de proveedores estandarizados, no tienen procesos estandarizados de abastecimiento, la empresa carece de un diagrama de flujo establecido, las funciones de sus colaboradores no se encuentran bien definidas, afectando principalmente a sus ventas, cubriendo su demanda de manera empírica, haciendo tener una logística elevada e ineficiente por el sobre stock de productos, valiéndose de sus proveedores para saber que comprar pues no cuentan con un historial de los mismos, estando a merced de sus proveedores lo que ocasiona que se provean de productos de baja rotación, por todo lo anterior expuesto no les permite realizar un adecuado pronóstico para tomar una acción correcta y adecuada buscando un mejor desenvolvimiento en ventas, la empresa tampoco tiene un correcto stock de seguridad en temporadas del año donde existe mayor demanda para los productos que comercializa.

Por consiguiente, la empresa Coral facilitará todo lo necesario para la mejora de gestión en su cadena de suministros, permitiendo identificar la problemática más notoria con la finalidad de corregirla, buscando hacer a la empresa Coral sostenible

y competitiva sin dejar de lado la calidad de su servicio y productos.

A partir de esta problemática es que planteamos el siguiente problema de investigación

¿De qué forma podemos optimizar los procesos de la cadena de suministros para cumplir con la demanda en la empresa Importaciones Coral Store?

Entonces de manera hipotética podemos contestar que se puede optimizar los procesos de la cadena de suministro en la empresa Importaciones mediante el modelo de gestión SCOR.

El principal objetivo de la investigación es Optimizar los procesos de la cadena de suministro en la empresa Importaciones Coral Store a partir de un análisis realizado bajo el Modelo de Gestión SCOR para cumplir con la demanda, así mismo el estudio tiene los objetivos específicos de:

- Determinar y examinar los métodos actuales de la cadena de suministro mediante el cuestionario estándar del modelo de gestión SCOR.
- Analizar el incumplimiento de la demanda actual mediante un análisis de causa – raíz.
- Recopilar datos sobre la demanda actual, mediante histórico de meses, y de los principales productos (KVI).
- Diseñar una propuesta integral para optimizar el desempeño de la cadena de suministro en las áreas identificadas y lograr cumplir con la demanda.
- Determinar el cubrimiento de la demanda de los procesos de la cadena de suministro comparando con la demanda inicial.

Esta investigación tendrá Justificación **teórica** porque la investigación se desarrollará basado en los conocimientos recogidos en los procesos de gestión de inventarios y almacenes, **Justificación práctica puesto que** a investigación se desarrollará con la consigna de dar solución a la realidad problemática de la empresa Importaciones Coral Store puesto que al ser una organización del sector comercial se debe de tener en cuenta los requisitos técnicos de gestión logística y **Justificación metodológica** pues se desarrollará aplicando modelos de gestión

de procesos de cadenas de suministro siguiendo y las metodologías de las bases científicas y tecnológicas de la ingeniería industrial.

II. MARCO TEÓRICO

A partir de la realidad problemática, hipótesis y objetivos nos acercamos de información documental acerca de realidades similares para proponer una manera de optimización de los procesos de la cadena de suministros de esta empresa, revisamos estudios realizados en escenarios similares, estas investigaciones nos aportarán de manera directa e indirecta a lograr los objetivos de nuestra investigación, son estudios precedentes del ámbito internacional y nacional que nos permiten comprobar la información; en el ámbito internacional encontramos la investigación que realizó Los diferentes estudios realizados a la cadena de suministros permiten comprobar la investigación, en el ámbito internacional encontramos diferentes estudios como los de (Otero Pineda 2012) con su trabajo Propuesta de diseño de gestión de inventarios y suministros para un astillero en Colombia. investigación realizada para obtener, maestría en Ingeniería industrial en la UNC, Bogotá. este estudio destaca la importancia de los astilleros en industria del país, centrándose en las complejidades de las operaciones y la gestión de la cadena de suministro, con el objetivo general de diseñar un sistema de gestión de inventario y suministro para una astillero en Colombia para agilizar los procesos de aprovisionamiento y almacenamiento de materiales necesarios para la construcción y reparación de buques, esto mejorará la competitividad de la empresa al reducir tiempos de respuesta y costos logísticos y mejorar los niveles de servicio en la entrega de mercancías. En última instancia, esta investigación concluye resaltando la necesidad de implementar estrategias y políticas de gestión de almacenes para garantizar el almacenamiento y almacenamiento correcto de los bienes. este antecedente aporta a nuestro estudio con un nuevo modelo metodológico para la gestión estratégica de compras y control de inventario en una empresa, ayudándonos de esta manera a guiarnos y poder proponer estrategias para la gestión de inventario en la empresa Coral Store, es nuestra sociedad. así mismo (Burgos Marrero and González Meola 2010) en su tesis Mejorar el proceso logístico

de planificación, abastecimiento, almacenamiento y distribución de materias primas de una planta de cemento venezolano. en la UCAB de Caracas, Venezuela. El autor elaboró este estudio con el objetivo de desarrollar una propuesta de avance en las prácticas logísticas en el almacén, compras integrales y planificación y distribución de manera óptima, para ello se han identificado los principales documentos logísticos, se ha realizado el flujo de información en el documento. para la empresa, se puede identificar, los principales factores que inciden en las operaciones logísticas, en los cuales se han sugerido alternativas de solución como resultado en la mejora de procesos, se pueden estudiar a profundidad alternativas de costo-beneficio. por otro lado (Vivanco Jaramillo Edgar Giovanni 2014) Investigó sobre la cadena de suministro y su incidencia en la rentabilidad de la empresa OCEAN PRODUCT en la ciudad de Arenillas en Ecuador, en su tesis presentada en la Universidad Internacional SEK, este estudio tuvo como objetivo diseñar la cadena de suministro para mejora de la rentabilidad de la empresa, considerando variables relacionadas que los procesos operativos se maximicen, complementando estrategias efectivas en la estrategia de decisión de cada departamento de constituir la empresa, para que puedan elaborar un plan operativo que sea coherente con el manejo adecuado de la empresa. El autor concluye que a través de la optimización de la cadena de suministro se aumentarán las ganancias y los procesos sean eficientes en los procesos organizacionales de la compañía, permitiendo la mejora continua en las actividades de la empresa y alcanzar un servicio al cliente de calidad. A nivel nacional, examinamos encuestas como las de (GONZALES PRADO and TUESTA VELARDE 2019) Diagnosticar y recomendar la mejora de la cadena de suministro en un centro logístico de distribución aplicando el modelo SCOR. Este estudio se desarrolló con el objetivo de determinar cómo se mejoraría la cadena de suministro de un centro logístico de distribución. Para ello, los autores proponen el modelo SCOR como respuesta para mejorar la planificación, la distribución del suministro y la rentabilidad.

Para enriquecer esta investigación también revisamos antecedentes como los de (Lujan Zurita, Málaga Rozas Poyel Eddy and Neira Estela Luis Ronald 2021), en su investigación de estrategias de cadena de suministros, nos indica de las ventajas

que tiene la empresa al crear una estrategia optima orientada a la cadena de suministros, permitiendo ser sostenibles, realizando un análisis inicial buscando reformular una nueva estrategia reforzando la gestión comercial solida con la cadena de suministro adecuada a la realidad de la empresa comercializadora, la reformulación permite crear nuevas políticas generando KPI que reforzaran el cumplimiento de la estrategia propuesta junto a indicadores de gestión con un adecuado pronóstico de demanda permitiendo una eficiente planificación de la cadena de suministros, definiendo cálculo de nivel de servicio, stock de seguridad, planificación de compra, evaluación de proyecciones que permita tener una mejor negociación con los proveedores, como resultado de la implementación se lograron tener mejoras como el ahorro en los inventarios con S/. 100,000 menos, tener una mejor estrategia para realizar negociaciones y dando mejores precios a los clientes, incrementando en un 7% en las ventas y con una mejora del nivel de servicio de un 95%. Por lo que concluye que la mejora continua en cadena de suministros bien estructurada nos genera un impacto positivo para la organización, que a la vez se recomienda de continuar con la mejora buscando tener historial de información que permitirá proyectar estrategias a futuro más reales.

De igual forma (Aquino Francisco Zara Lucy 2018), en su investigación de Lean Manufacturing, indica las mejoras que tiene la empresa, que permite ser competitivos y poder sobrevivir a las nuevas competencias que puedan aparecer en el tiempo, teniendo como fin principal el lograr satisfacer las necesidades de nuestros clientes, dando importancia a las herramientas digitales que dan un mejor soporte para mejorar el trabajo y generar ventajas competitivas, en la evaluación inicial se encontró con una deficiencia de calidad organizacional en su producción principalmente en los mantenimientos programados de las maquinaria, lo que genera incumplimiento de entrega a sus clientes que trae como consecuencia el bajo rendimiento en el mercado por su falta de compromiso, como resultado del desarrollo de las 5S disminuyo la reducción de tiempo de maquinarias en un 25%, permitiendo tener menos tiempos de paradas, logrando un crecimiento de 13.3% de productividad, por lo que concluye que el cumplimiento de la técnica ayuda a la mejora de la productividad de la empresa, teniendo trabajo más ordenado y limpio

dando a los empleados mayor comodidad.

Según (Afana Manar 2014), en su tesis de rediseño de gestión, busca analizar la gestión de cadena de suministros con la finalidad de mejorar sus principales procesos para continuar con su liderazgo en el mercado buscando satisfacer los requerimientos del mercado y que permita gestionar adecuadamente factores externos o internos, en su investigación detecto problemas de suministro de producto, que era la falta de integración en las áreas y con la aplicación de técnicas de mejoras de proceso se puede minimizar, la autora incide, que la implementación no es sinónimo de cambiar un proceso específico, más bien es de poder analizar y evaluar las mejores opciones que permita un valor agregado a la empresa que involucra a toda la organización, por lo que realizó el mejoramiento de los procesos con la metodología BPM, que tiene 4 fases de planeamiento, análisis, diseño y modelaje, implementación, monitoreo y medición y refinamiento; este proceso se analizó en los principales principios de la cadena de suministros de la compañía, mejorando los principales KPI como son: el proceso de picking, proceso de toma de inventario, registro de merma, planificación de producción y coordinación entre las partes de la cadena de suministros, lo cual permitió tener mejoras en la cadena de suministros, incrementando un 17% (57% antes y 92% después de la implementación de la mejora), reducción de merma de un 3,3% y con una reducción de armado de pedidos llevando de un 10% a un 8.70% de error, que permite ser más efectivos en la gestión del personal.

También (Reynaga Reynaga Miguel Ángel 2019), en su tesis de reducción de órdenes de compra, realizada en México; nos indica de un KPI de la cadena de suministros que es el proceso de compras, que son un conjunto de actividades integradas con el único propósito de adquirir materiales o insumos para la fabricación o comercialización de un producto, menciona la gran importancia del comprador que llevara a lograr los objetivos de la cadena de suministros, Reynaga se enfoca en reducir el número de ordenes de compras rezagadas mayores a 14 días, la que impacta de forma negativa en el tiempo de entrega del material, lo que genera un retraso en el cumplimiento de las ordenes de pedidos que se tenga en la organización que genera malestar en el cliente final, también con esta reducción

se pretende estar preparado ante crecimiento de demanda y realizar un correcto cálculo del pronóstico de la misma. Teniendo un KPI permite realizar una evaluación y valoración de una operación o proceso definido mediante objetivos planteados por la organización, en el desarrollo de la tesis propuso como objetivo general, la reducción de un 15% de ordenes mayores a 14 días en un tiempo de 180 días; el cual se logró mejorar en un 44% de ordenes de compras en un periodo comparativo agosto 2019 a enero 2020 vs. julio 2018 a diciembre 2018, recomendando se continúe monitoreando el desempeño de las funciones de compras permitiendo evaluar el impacto económico por la reducción lograda.

Según, (Valencia Lozano David Fernando 2019), en su tesis propuesta de modelo de cadena de suministro, realizada en Colombia; propone la planificación adecuada de la cadena de suministro, mejorar el proceso de fabricación de solución salina con un crecimiento de demanda, por lo que se tiene que tener controlado un inventario adecuado que permita cumplir con el requerimiento de los pacientes, con la propuesta busca solucionar el 5% de entregas tardías a consecuencia de insumos para la solución, en la evaluación se encontró exceso de inventario de productos con baja demanda lo cual hace tener poco espacio de almacenamiento para otros productos con mayor rotación, teniendo como uno de sus objetivos la de proponer un modelo de planificación de requerimiento de material, permitiendo disminuir o eliminar el volumen de inventario innecesario, en su propuesta realiza un modelo eficiente que permita sincronizar con la planta de producción y la planta de ensamble logrando hacer la fabricación del producto cuando se necesite y no cantidades, permitiendo tener un tamaño de lote óptimo; con el desarrollo de la propuesta se llegó a tener un ahorro de 438,000 pesos colombianos y pronosticar una demanda a futuro que se pueda anticipar para no quedar desabastecido. Además, (Gómez Zuluaga 2018), en su tesis diseño de modelo de gestión de compras, realizada en Santiago de Cali; indica de la importancia de compras en las organizaciones y que son un conjunto de actividades y con una mala gestión afectan directamente al desempeño económico de la compañía, por lo que en su propuesta es la de diseñar una gestión de compra utilizando un modelo dinámico de sistema computarizado (software Ramus educational) que permita tener un

control adecuado en el diseño; en su estudio realizara las fases de planteo de problemática, demostrando mediante sustentos teóricos su propuesta, para luego realizar una metodología, y finalmente presentar los resultados haciendo una comparación antes de realizada el diseño y después de la misma. En el desarrollo de la investigación se obtuvieron como resultados un mejor desempeño en las compras dando un mayor énfasis mayor atención a la variable que afecte más el objetivo de abastecimiento en la organización, lo cual permite una buena planeación de compras. Los conceptos clave que abarcaremos son las que están directamente relacionas con las variables de nuestra investigación titulado optimización de los procesos de la cadena de suministros en CORAL STORE, la cadena de suministros es definida como un conjunto de procesos la cual permite tener un flujo adecuado de información, como materias primas, mano de obra, bienes; que permite tener el control adecuado en la fabricación, transformación, transporte y entrega de un producto en óptimas condiciones a los clientes de la organización (Campos Naranjo 2019). Por otro lado, también se entiende al conjunto de actividades, como el almacén, transporte, etc., que repiten en el canal de flujo, trasformando la materia prima en producto terminado agregando un valor para el cliente. (Ballou 2014).

El crecimiento económico de las empresas permite dar paso a nuevos modelos logísticos que permitan adaptarse a las nuevas condiciones de los mercados, entre las cuales son las de libre comercio, alianzas internacionales, acuerdo de competidores, etc. La cadena de suministros ha planteado diferentes modelos que permiten reducir incertidumbres y escoger variables que puedan garantizarnos el éxito de una comparación, dando la posibilidad de escoger la que se adapte a nuestra realidad.

Una buena integración de la cadena de suministros se compone de una integración externa, con los proveedores, consumidores, la cual permite tener mejoras de producción, planificación para desarrollar o mejorar la producción actual, teniendo como finalidad la de alcanzar un flujo eficiente de servicios y productos entregando el mejor valor al consumidor teniendo bajos costos y velocidad en las entregas para nuestros clientes (Miguel Cogollo Flórez and Ruiz Vásquez 2019).

Los beneficios de la cadena de suministro para las empresas, es la de integrarse a todos los trabajadores con los procesos de la cadena de suministro, consiguiendo nutrirse de ideas y tecnologías, que permite mejorar la competitividad cumpliendo con las exigencias actuales del mercado, así como la de mantener estándares de calidad para una sostenibilidad en el tiempo sin vernos afectados con nuestras competencias directas (Bernardo et al. 2008).

Mientras que el **modelo SCOR**, es una herramienta de la cadena de suministros, que principalmente propone las mejoras logísticas como las financieras, dando énfasis al análisis financiero de la empresa; las secciones más importantes del modelo SCOR, se inicia con los proveedores de los proveedores, luego los proveedores de la empresa y la producción de la misma empresa, pasando a centrarse en la distribución a los consumidores, las etapas son: planificación (plan); aprovisionamiento (source), manufactura (make); distribución (delivery) y el último, el proceso de devolución (return); que nos permite entender y analizar el proceso completo de la compañía, teniendo como principal objetivo la satisfacción del consumidor final (Jassir-Ufre et al. 2018).

Este método utiliza indicadores KPI's (Indicadores Clave de Rendimiento) que permite calcular y estudiar el desempeño de la aplicación de diferentes estrategias generadas por los agentes de una cadena de suministro

Existe también el **ciclo PHVA, o ciclo de Deming**, que es una estrategia que permite tener una mejora de un proceso en cuatro pasos, las ventajas nos permiten tener una solución en la competitividad, reducción de los costos, reducción de los precios entre otros beneficios, los cuales nos permite lograr una satisfacción del cliente. Las cuatro etapas de este ciclo son: Planear (aquí se establecen los objetivos y los procesos más importantes que logren tener mejores resultados), hacer (en esta fase es donde implementan los procesos), verificar (es donde se toman las acciones que permitan realizar la mejora continua del proceso), actuar (se realiza el seguimiento del proceso, teniendo como objetivo principal las políticas de la empresa, para luego informar los resultados obtenidos) (Casa Tomaylla Yolanda Teresa 2018).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación

Respecto a la investigación, es aplicada, por estar relacionada con la aplicación de conocimientos teóricos a solucionar una determinada situación concreta, los aportes teóricos aportan soluciones a nuestras variables a trabajar.

Diseño de investigación

El presente estudio es de diseño experimental, enfocado al método pre - experimental, por lo que se tiene una relación directa de una variable dependiente con una variable independiente, que genera resultados buscando demostrar que una mejora en la gestión de cadena de suministros genera mejores ventas en la empresa Importaciones Coral Store.

G ----- O1 ----- X ----- O2

Dónde:

G: Muestra

O1: Gestión de la cadena suministro

x: Mejora de Cadena de Suministro

O2: Cumplimiento de la demanda

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1: La mejora de gestión de la cadena de suministro

Definida según (Abreu, Chicarelli, Rosane 2015) como la conjunción de actantes organizacionales, ejecutores de todas las funciones necesarias para lograr que llegue un producto a un cliente final, dentro de esta cadena también se involucran otros actantes denominados facilitadores.

Variable 2: Cumplimiento de demanda

De acuerdo a (Chiles, Ferreira, Garo 2017), se entiende como cumplimiento de la demanda al proceso de atender un pedido de manera completa y sin ninguna

demora ni retraso.

3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis

Población:

Para este proyecto la población lo componen todos los productos vendidos por la empresa Importaciones Coral Store, una empresa comercializadora de artículos e implementos de belleza en la ciudad de Trujillo.

- **Criterios de inclusión:** 50 productos de la clasificación A
- **Criterios de exclusión:** Productos con stock negativo (error de sistema)

Muestra: La muestra en esta investigación está constituida por los productos vendidos en los meses: diciembre 2021, enero, febrero, marzo, abril, mayo 2022

Muestreo: No probabilístico por cuota, se utiliza los 10 primeros productos de la clasificación A.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas de recolección de datos

Entrevista:

La técnica para recolectar la información será una **entrevista semiestructura**, esta es entendida como una metodología de hacer preguntas abiertas para lograr mayor profundidad en las respuestas, la entrevista se aplicará a colaboradores claves de la empresa Importaciones Coral Store, como el gerente general, colaboradores de ventas, responsables de almacén.; así mismo para efectos de identificar a fondo la problemática se aplicará el cuestionario Estándar del modelo de gestión SCOR, el cuestionario fue modificado y adaptado para la valoración del desempeño y diagnóstico de la cadena de suministro actual de la empresa, e identificar las áreas con oportunidades de mejora.

Otras técnicas utilizadas para recojo de datos serán la observación directa, revisión documental.

Instrumentos de recolección de datos

Fuentes primarias: colaboradores de la empresa Importaciones Coral Store, aplicación de un cuestionario basado en los parámetros del modelo SCOR para medir el desempeño de procesos logísticos el cual está dirigido hacia los colaboradores de todas las áreas. El instrumento fue la Guía de entrevista con la

finalidad de lograr reconocer las actividades y configuración actual de cadena de suministro en la empresa.

Fuentes secundarias:

La revisión documental de estudios previos en la empresa. Para esto se aplicará el instrumento de guía de observación para extraer la información y realizar el análisis respectivo en la etapa de gabinete.

Validez:

La validez se realizó por 3 profesionales expertos en ingeniería Industrial, los que evaluaron nuestros instrumentos.

TABLA N° 01. Lista de expertos

Experto	Especialidad
Mg. Herrera Uchalin Fressia Johanny	Jefe de logística
Mg. Vásquez Ortiz Juan Pablo	Gerente de Operaciones
Mg. Meléndez Jaramillo Andrés Humberto	Gerente de Operaciones

Fuente: Elaboración propia

3.5. Procedimientos

Para la realización del instrumento a usar en la investigación, se consideró principalmente los procesos de la cadena de suministro de la empresa Coral, que son relacionados con indicadores representados por preguntas específicas del cuestionario, las cuales facilitaran un mejor análisis de la variable.

Para llevar a cabo el estudio, se solicitará una cita con el gerente de la empresa en estudio con la intención que se facilite la información necesaria para identificar los procesos de la cadena de gestión de suministro actual de la empresa; como las principales problemáticas que se dan en la cadena y realizar un óptimo estudio y buscando la retroalimentación a la empresa en futuro.

Para recolectar los datos y puedan ser usados en la investigación, se tendrá que proceder de la siguiente manera:

- Planificación para realizar el cuestionario del modelo SCOR en la empresa Importaciones coral Store.
- Indicaciones precisas para evitar confusiones al gerente general, colaboradores

de venta y responsables de almacén.

- Recopilación y organización de la información tabulación, ilustración, análisis e interpretación de los resultados

3.6. Método de análisis de datos

La recopilación de la información se realizará aplicando cuestionario basado en las métricas del modelo SCOR y se registrará y organizará en una base de datos empleando el programa Excel, para posteriormente ser introducida en el software estadístico Minitab Statistical Software para la realización de pronósticos buscando cuál de los métodos tiene menos error y más conveniente para la empresa, esta muestra se realizará con 10 de los productos principales de la clasificación ABC, la que permitirá realizar la evaluación para los 50 principales productos de la clasificación A.

Los datos serán interpretados mediante una comparación de resultados, antes de la implementación de mejoras y después de la implementación, que tiene como fin la de procesar los datos para entregar un resultado adecuado a los objetivos puestos por la compañía enfocándose en su hipótesis.

3.7. Aspectos éticos

Los autores desarrollarán el proyecto comprometido con la responsabilidad social con la finalidad que la investigación que desarrollarán sirva como precedente para futuras investigaciones en gestión de suministros y cuidado del medio ambiente; puesto que será un trabajo de optimización de suministros reduciendo considerablemente los costos y desperdicios; la investigación se realizó respetando las normas ISO 690 para las citas considerando autor y el año de la investigación. Así mismo los autores se comprometen a no plagiar de investigaciones anteriores en cumplimiento de sus principios éticos y profesionales de innovar en investigación.

IV. RESULTADOS

Descripción de la empresa

Coral Store, es una empresa comercializadora trujillana, que ofrece productos de belleza, así como distintos aparatos electrónicos hasta maquillaje; entregando a nuestros clientes productos de alta calidad y que satisfacen las necesidades de los clientes a un precio justo.

Misión

Somos una empresa nacional comercializadora de productos de belleza, maquillaje y peluquería enfocados en cumplir las expectativas del cliente, ofreciendo a nuestros clientes disponibilidad, variedad, oportunidad de entrega y atención personalizada a precios justos.

Visión

Ser para el 2030 la empresa de belleza más reconocida a nivel nacional ofreciendo una amplia variedad de productos a precios competitivos y con una atención personalizada que brinda al cliente comodidad, confianza y seguridad.

Valores

Originalidad: Coral Store se muestra firme en sus ideales incluso cuando se exponga riesgo y mayores exigencias para la empresa

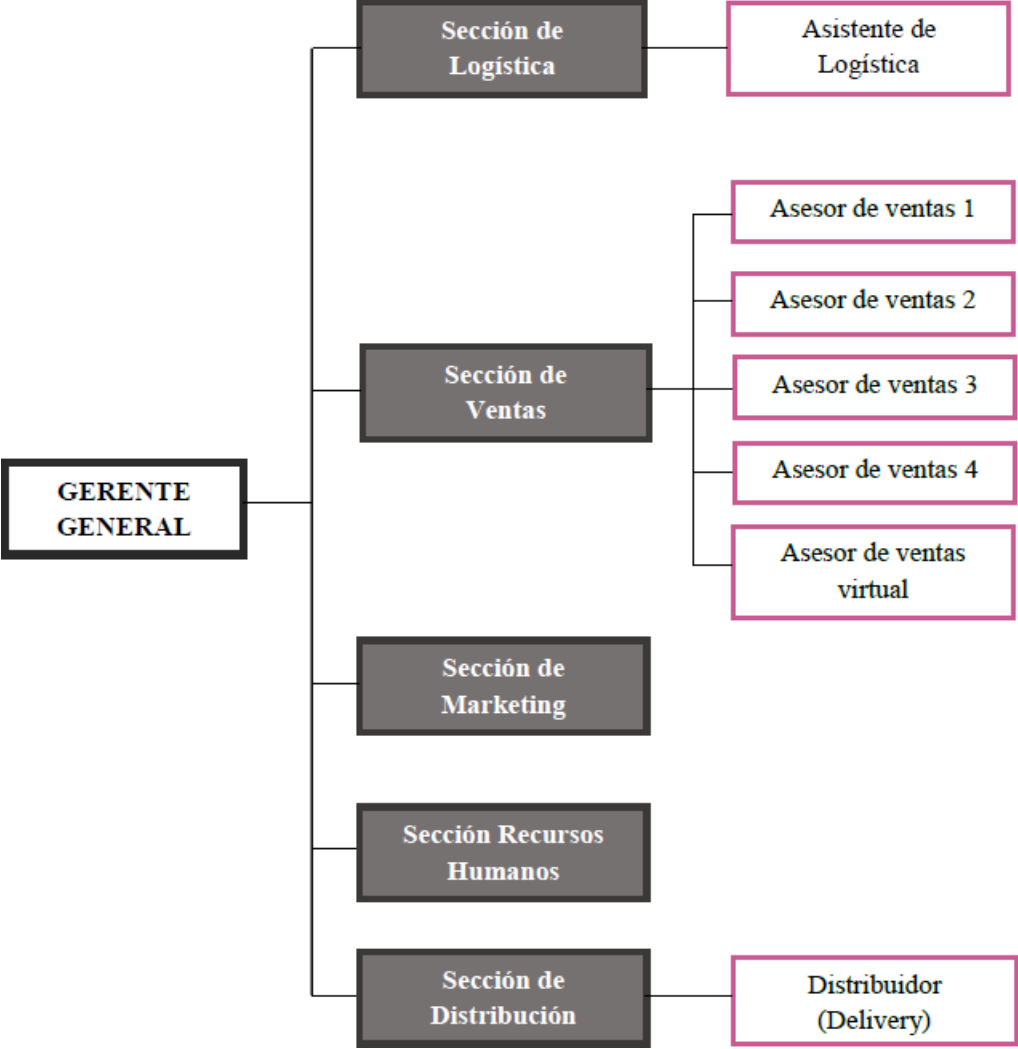
Sinceridad: Coral Store brinda comunicaciones transparentes y actitudes honradas frente al público en general y su clientela.

Orientación al cliente: Coral Store es una empresa que constantemente se esfuerza por repensar su propuesta de valor para adecuarse a las necesidades de sus clientes.

Trabajo en equipo: Coral Store sostiene que el trabajo en equipo es indispensable para garantizar la tolerancia, respeto y la consideración

Calidad: Coral Store vela por hacer los productos lleguen lo mejor posible para el cliente.

FIGURA N° 01. Organigrama de Coral Store



Fuente: Elaboración propia

La empresa Coral, tiene al gerente general, responsable de la empresa y que a la vez realiza las funciones de marketing y de recursos humanos, teniendo a su cargo a las siguientes áreas

Sección Logística, encargado por el asistente de logística que es el encargado de realizar las compras y programación de recepción de mercadería.

En la sección de ventas se encuentran los asesores de ventas que son 4 personas y una de ellas rota para encargarse de las ventas virtuales que se realizan por

medio de la página de internet.

En la sección de distribuidor, se tiene a un personal externo para realizar el delivery que se maneja directamente desde la página de internet.

FIGURA N° 02. FODA empresa coral

Análisis FODA de la empresa Coral Store **Análisis Interno**

Fortalezas

- Buena imagen de la empresa
- Productos y marcas apreciadas por los consumidores.
- Precios asequibles en el mercado.
- Buena localización de las tiendas
- Amplio portafolio de productos
- Disposición de página web
- Personal altamente capacitado
- Eficiencia en la distribución del producto

Debilidades

- Centralización de las actividades de la empresa
- Horarios inestables del talento humano.
- Baja inversión promocional
- Poca interacción con los usuarios en los medios digitales.
- Difícil diferenciación de la competencia.

Análisis Externo

Oportunidades

- Interés creciente del público masculino por el cuidado personal y la belleza.
- Ampliación de la gama de productos.
- Tendencia del uso de medios digitales en crecimiento.
- Apertura de nuevos canales de comercialización.
- Diversificación de productos.
- Mayor importancia por la calidad y seguridad del producto.

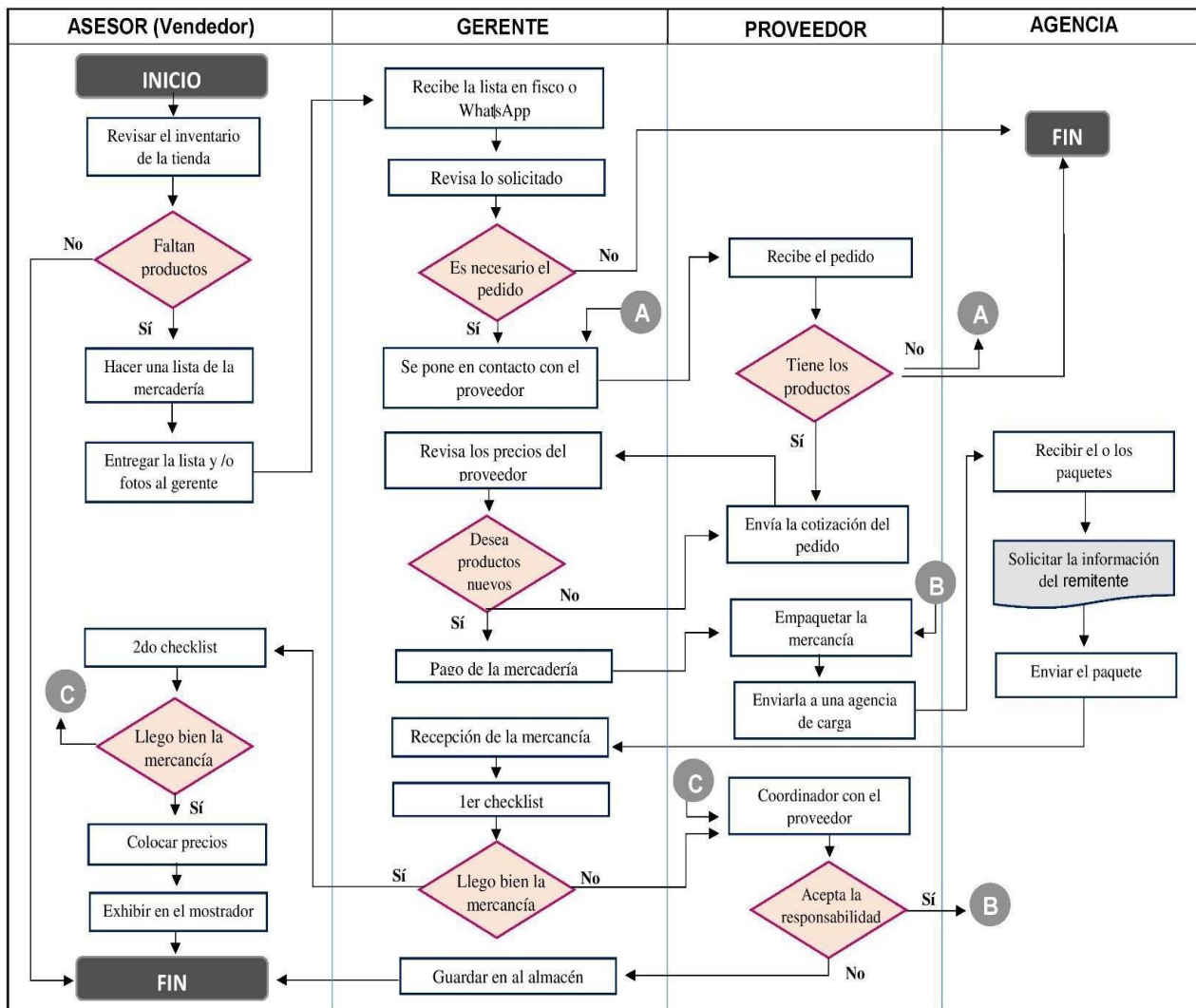
Amenazas

- Mayor crecimiento de empresas comercializadoras de productos de belleza.
- Empresas con grandes inversiones en marketing.
- Amplia gama de productos sustitutos.
- Nuevos hábitos de los consumidores.
- Pandemia (Covid-19).
- Inestabilidad política.
- Restricciones legales y de mercado.
- Competencia desleal

Fuente: Elaboración propia

Coral mediante el FODA tiene claro cuáles son sus Fortalezas y Oportunidades que permite buscar siempre actualizar sus procesos internos con la finalidad de tener mejores resultados, así como también tiene claro sus Debilidades y Amenazas que le permite tomar acciones a futuros y no tener impactos negativos a futuro, además que siempre ira buscando mejorar el FODA.

FIGURA N° 03. Procesos de ventas de Coral store



Fuente: Elaboración propia

Las funciones del personal de Coral inician de la siguiente manera:

El asesor es el encargado de revisar el stock de la mercadería en tienda (inventario), realizando una lista de faltantes que se tiene que entregar al gerente, además es el encargado de que la mercadería llegue correctamente a los almacenes de la empresa coordinando con el proveedor y verificando si coincide con lo solicitado, si la mercadería llega correctamente el asesor firma la guía con su responsabilidad para luego proceder a reponer el faltante en los exhibidores colocando el precio correspondiente al producto.

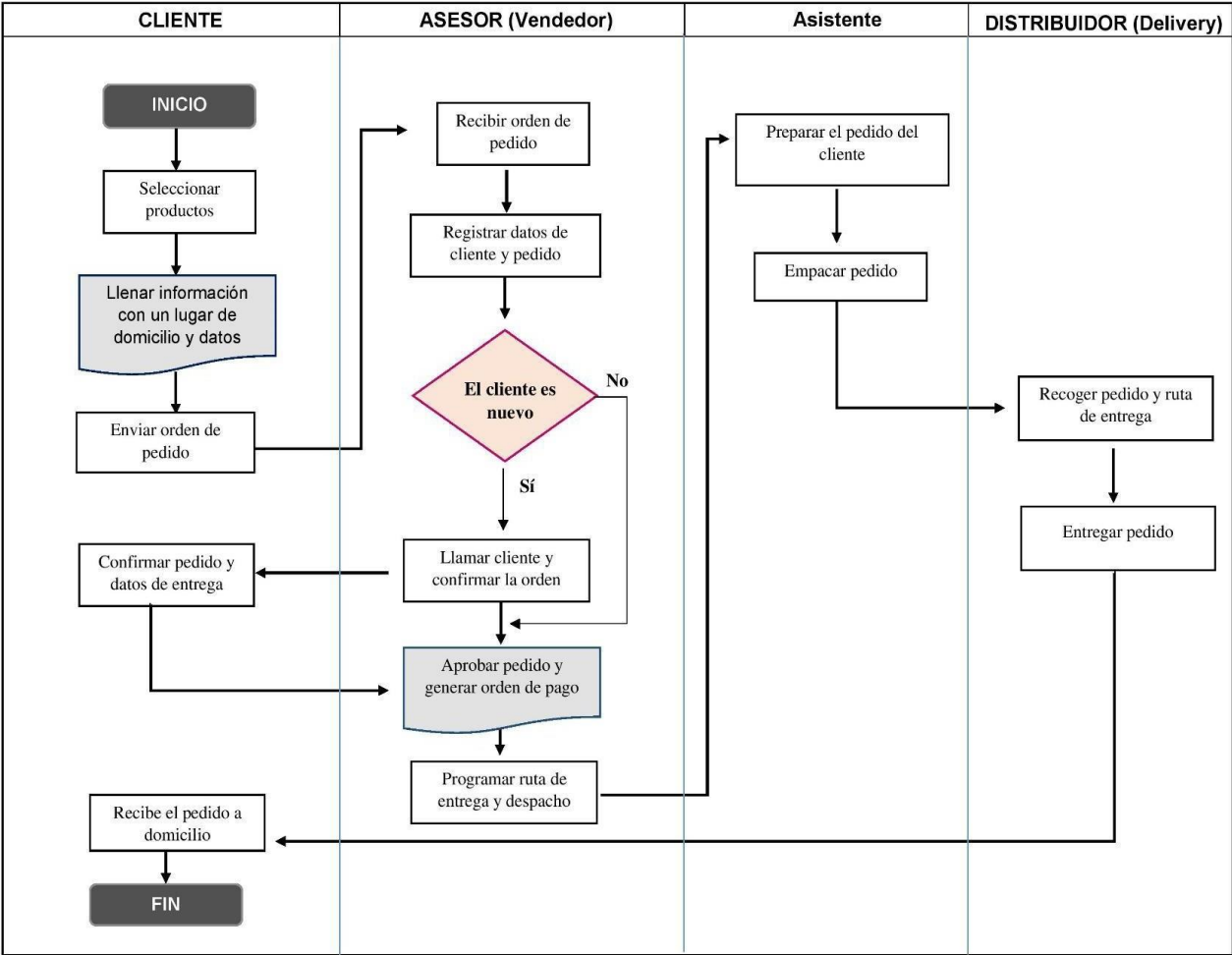
El gerente es quien recibe la lista de faltantes que reporta el asesor y evalúa si es

necesario realizar un pedido al proveedor, poniéndose en contacto con los proveedores y revisar los precios de cada uno de ellos teniendo que escoger el más conveniente, de concretar la compra realiza el pago de la mercadería y queda a la espera del mismo en la fecha pactada, realiza una primera evaluación y encarga al asesor a validar el total de la misma.

El proveedor se encarga de realizar una cotización de la lista enviada por el gerente y validar si tiene el stock de la mercadería solicitada, una vez enviada la cotización y de ser aprobada por el gerente de coral, empaca la mercadería y procede a enviar mediante la agencia de su elección previa coordinación con el gerente.

La agencia es la encargada de recibir el paquete por parte del proveedor solicitando la información del remitente para su respectivo envío, cerrando con ello el diagrama de flujo actual de la empresa.

FIGURA N° 04. Diagrama de flujo para orden de pedido y entrega



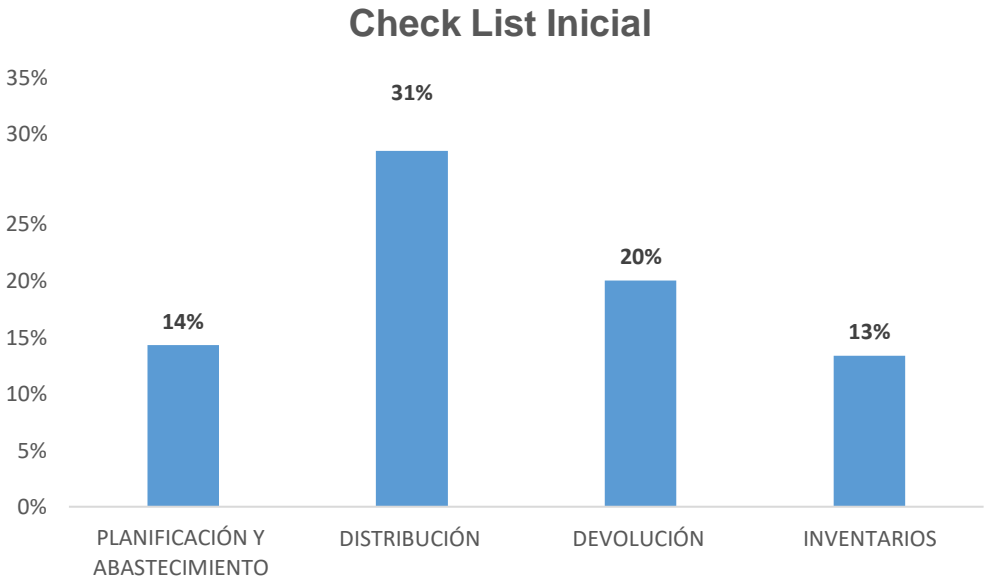
Fuente: Elaboración propia

En el diagrama de orden de pedido, se trabaja de la siguiente manera:
 El cliente: realiza la solicitud de pedido mediante la plataforma de internet llenando la información necesaria (dirección y datos de la persona a recibir la mercadería) y se procede a enviar su pedido.
 El asesor es quien recibe la orden de pedido, registra los datos del cliente y en caso de ser un cliente nuevo se encarga de llamar para confirmar la orden y datos de entrega, caso contrario da por aprobado el pedido generando a la vez la orden de pago y programación de ruta de despacho con el delivery.
 Asistente es quien se encarga de preparar el pedido al cliente y empacar para su despacho.

Distribuidor (Delivery) es un personal externo, que trabaja directamente con la empresa únicamente con los despachos, y es quien recoge el pedido y realiza la ruta asignada para entregar al cliente la mercadería realizando el cobro correspondiente al llegar a entregar la mercadería al cliente en su domicilio. Cerrando con ello el diagrama de pedido y entrega.

4.1 Objetivo específico 1: Determinar métodos actuales la cadena de suministro de la empresa.

FIGURA N° 05. Check list inicial – Empresa Coral Store



Fuente: *Elaboración propia*

Lo primero que se empezó a trabajar es el check list de la organización y conocer la realidad de la empresa a su cadena de suministros, teniendo como resultado en las 4 categorías a la distribución con mayor valoración con un 31% y la mínima con un 13% que le pertenece a la categoría inventarios.

Analizando cada variable de las categorías evaluadas tenemos los siguientes detalles:

Planificación y abastecimiento: Como variables con mejores calificaciones se tiene a la del desempeño de entrega a proveedor y a la capacidad de almacenamiento con regular, seguida de planificación de compras con

deficientes, las demás variables fueron valoradas con muy deficiente, lo que nos da la calificación de 14%.

Distribución: En esta categoría el desempeño de entrega de mercadería al cliente se valoró con bueno, seguidas de tiempo de ciclo de la cadena de suministro hasta la entrega del cliente y el desempeño de entrega con la fecha de compromiso con regular, y las menores calificaciones a la rotación de productos en inventario, desempeño de entrega a la fecha solicitada, compartir planes de demanda con el proveedor y técnica de análisis para fijar niveles de inventario con deficiente, teniendo como calificación de un 31%, que a pesar de ser la más alta valoración se tiene muchas variables para corregir.

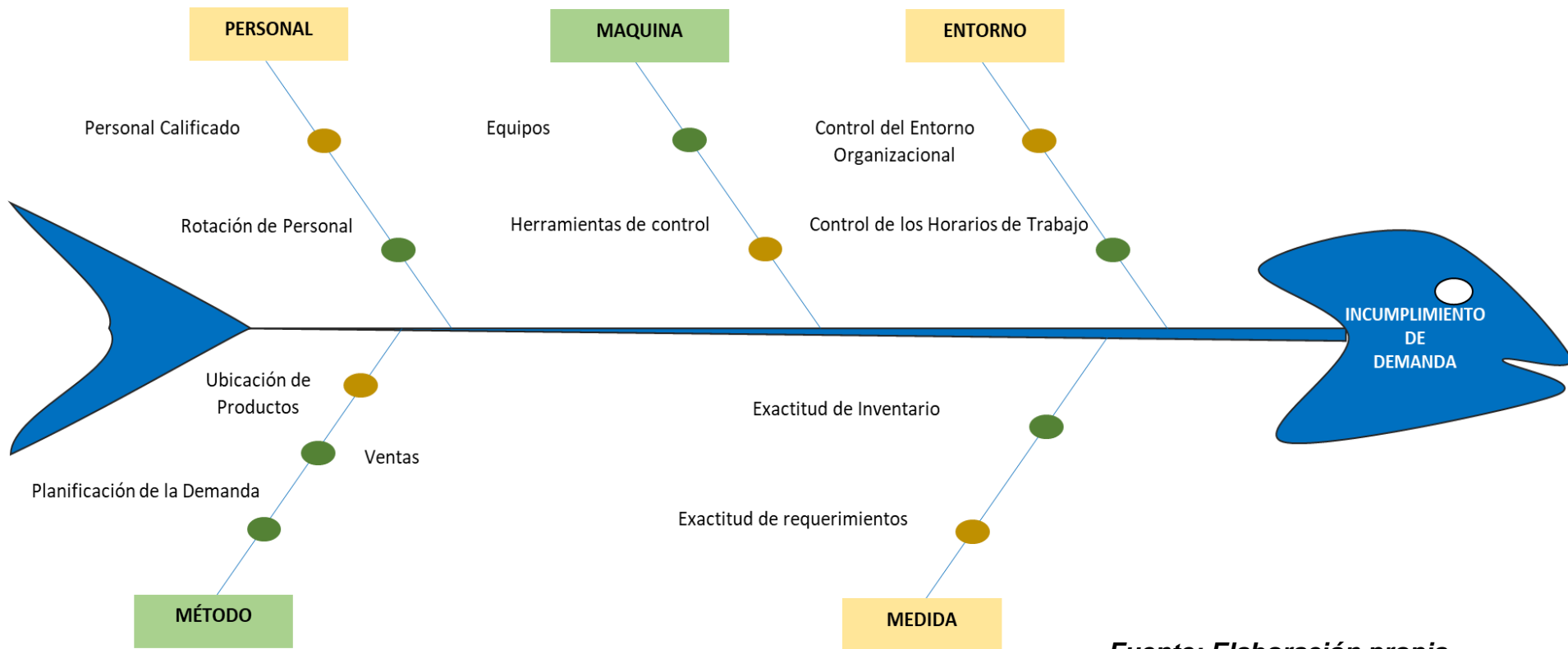
Devolución: En esta categoría se tiene una valoración de un 20% con una misma calificación para sus tres variables evaluadas, brevedad con la atención de productos defectuosos, procesos documentados y monitoreados y devoluciones planeadas mediante la información del producto.

Inventarios: Siendo la calificación más baja de todas las categorías con un 13% se da principalmente por la valoración de las variables que son la de revisar los niveles de stock con frecuencia y programar las compras en función a la demanda de los productos con deficiente, y no tener un conteo de acuerdo a un ABC de los principales productos con un muy deficiente; y que es la parte que se inició a trabajar y poder mejorar el cumplimiento de la demanda para la empresa coral store

Estas valoraciones nos dan un promedio de todo el check list de 20%, lo que nos demuestra que existe una deficiencia actual en la cadena de suministros.

4.2 Objetivo específico 2: Análisis de incumplimiento de la demanda actual mediante el análisis de causa – raíz

FIGURA N° 06. Diagrama de Ishikawa



Fuente: Elaboración propia

El análisis de Ishikawa fue ponderado mediante la matriz de Vester, la cual permite encontrar los problemas más importantes, buscando identificar los más prioritarios con los que tiene que empezar a trabajar con planes de mejora para buscar revertirlos.

La matriz Vester utiliza una calificación de 0 a 3 buscando tener un grado de influencia de un problema A sobre un problema B.

FIGURA N° 07. Clasificación matriz Vester

CLASIFICACIÓN	INFLUENCIA
0	NO CAUSAL (Problema sin vínculo alguno)
1	CAUSA DÉBIL (Influencia no directa entre problemas)
2	CAUSA MEDIA (Baja influencia entre problemas)
3	CAUSA FUERTE (Alta influencia entre los problemas)

Fuente: <https://www.ingenioempresa.com/matriz-de-vester/>

Con esta clasificación después de evaluar la causa y efecto del problema A con el problema B se irán posicionando en un cuadro de coordenadas del cual se darán prioridad al cuadrante de los críticos.

FIGURA N° 08. Cuadrantes de matriz Vester

(PASIVOS) EJE Y	PASIVOS II	CRÍTICOS I
	INDIFERENTES III	ACTIVOS IV
	EJE X (ACTIVOS)	

Fuente: <https://www.ingenioempresa.com/matriz-de-vester/>

Cuadrante I (críticos): Corresponde a los problemas que provocan otros problemas, son los de mayor prioridad.

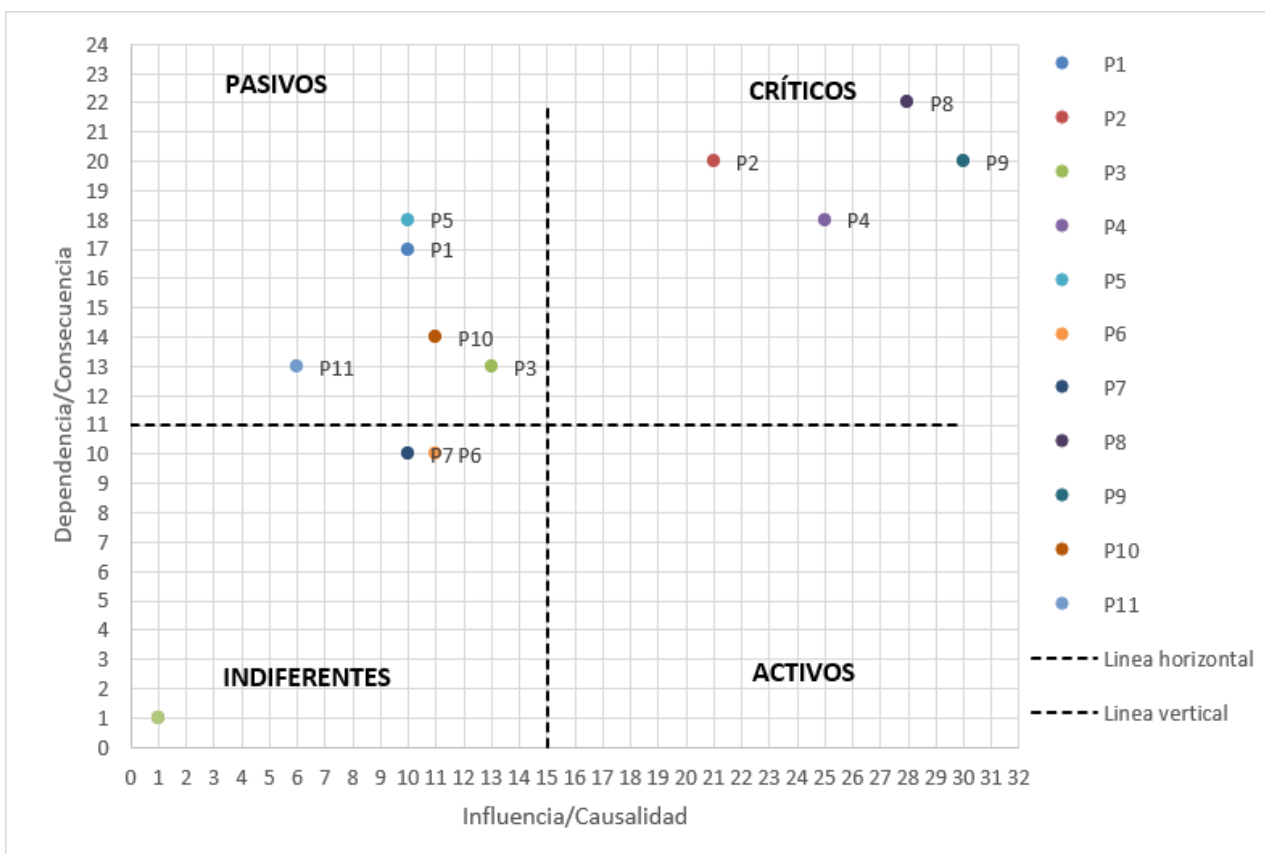
Cuadrante II (pasivos): Problemas que poseen baja influencia, pero dependen de otros problemas.

Cuadrante III (indiferentes): Problemas con bajo pasivo y bajo activo, quiere decir que no influyen ni son influenciados.

Cuadrante IV (activos): Problemas con bajo pasivo y alto activo, pero no son afectados por los demás problemas.

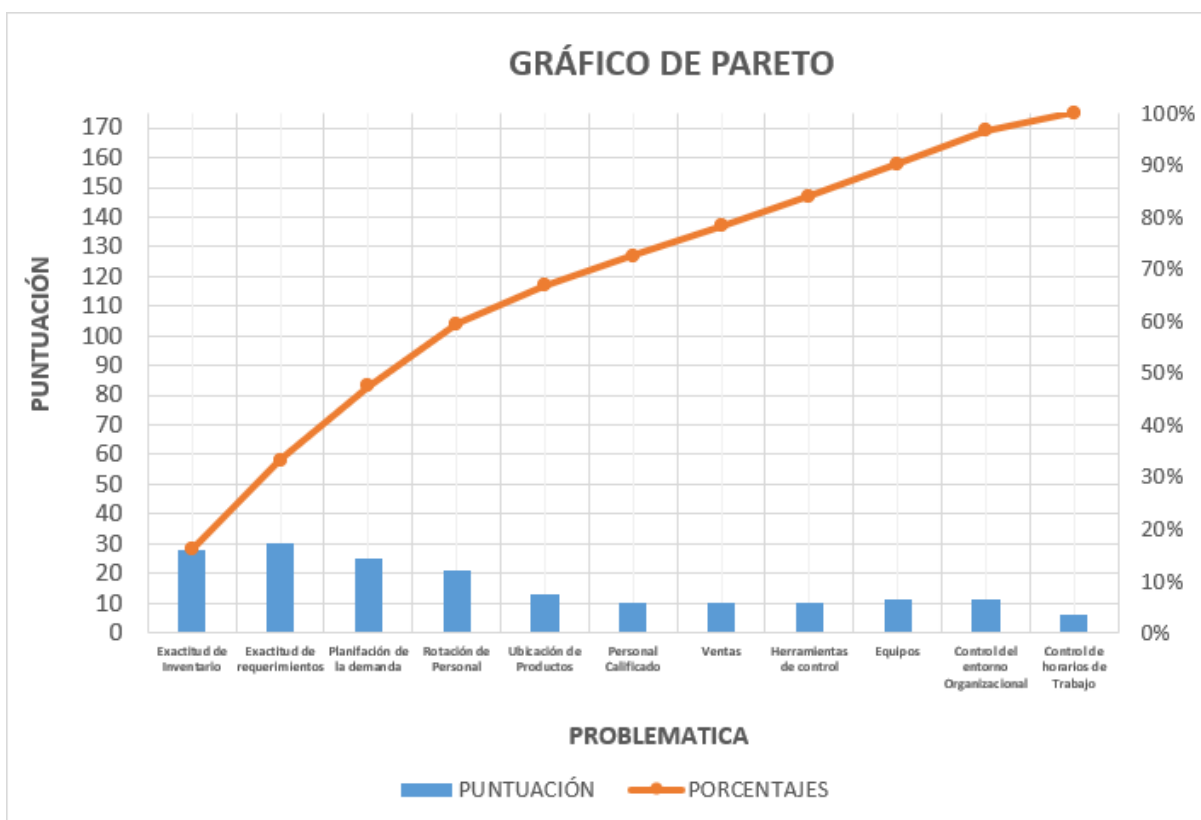
Obteniendo con ello los siguientes resultados, permitiendo conocer cuáles son las principales carencias identificada por los colaboradores de la empresa Coral.

FIGURA N° 09. Análisis de problemática Ishikawa – matriz de Vester



Fuente: Elaboración propia

FIGURA N° 10. Gráfico de Pareto - Ishikawa



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

En el análisis realizado de Ishikawa, tenemos como una primera impresión que los procedimientos no son adecuados, indican que no se tiene un sistema integrado que permita tener identificado las problemáticas pudiendo buscar mejoras en ellas y tener mejores resultados, según la matriz de Vester y el gráfico de Pareto tenemos 7 indicadores representan el 80% de la problemática y de las cuales se trabajarán con las 4 más importantes que son las variables ubicadas en el cuadrante de críticos de la matriz de Vester, a las cuales se medirán mediante un plan de mejora, las variables son la Exactitud de inventario, exactitud de requerimientos, planificación de demanda, y rotación de personal. Cabe resaltar que la matriz Vester nos permite relacionar las causas identificadas.

TABLA N° 02. Identificación de los 5 porque

Problema identificado	Porque 1	Porque 2	Porque 3	Porque 4	Porque 5	Solución
Planeación de la demanda	No se tiene histórico de productos con mayor volumen de venta.	Porque nunca se trabajó con un sistema para almacenar la información de venta diaria.	Por la falta de interés de implementación de sistemas logísticos.	Por los costos de implementación, considerando que son elevados.	Por el poco interés de invertir y mejorar sus resultados de ventas, implementando una adecuada cadena de suministros.	Implementación de pronósticos de productos - clasificación ABC.
Exactitud de Inventario	Por la cantidad de productos que se tiene en almacén y no tener un orden de productos más vendidos.	Porque no se tiene un sistema correcto de codificación de los artículos de tienda.	Por no tener personal con mínimo de requisito de experiencia en logística y ventas.	Por la falta de capacitación del personal encargado de logística.	El desinterés de la empresa en implementar adecuados sistemas logísticos.	Implementación de codificación de artículos y programación de Inventarios semanales y mensuales.
Exactitud de requerimientos	Por no tener un control de los productos con mayor demanda y mejor margen.	Por no tener registrado las ventas de meses anteriores y poder pronosticar las compras a futuro.	Porque se realizaba los pedidos de manera empírica y se tenía costos elevados de almacenamiento.	Porque el encargado de compras quiere cumplir el requerimiento de los clientes de manera empírica.	Porque se tiene la idea de que si se tiene todos los productos se tendrá mayor ganancia.	Implementación de pronósticos de productos - clasificación ABC.
Rotación de Personal	Porque el personal se siente abrumado con las tareas asignadas y no se respeta el horario establecido.	Por no tener claro las funciones de cada puesto de trabajo y sus responsabilidades.	No se tiene una adecuada capacitación del personal nuevo en tienda.	El no tener personal con un adecuado perfil para el puesto que se necesita cubrir.	Porque el personal con experiencia busca un sueldo mayor al del mercado.	Realizar capacitaciones, preparando manuales de trabajo.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Luego de tener identificadas las 4 causas más importantes del Ishikawa se realizó una evaluación de los 5 porque para complementar con soluciones a las herramientas utilizadas en el desarrollo del informe, teniendo como resultado a la clasificación de productos ABC y programa de inventarios, a los que se incluirá en nuestros planes de mejora.

4.3 Objetivo específico 3: Recopilar datos sobre la demanda actual, mediante histórico de meses, y de los principales productos (KVI)

Para poder recopilar datos sobre la demanda actual, se tomó la información de cuadernos y hojas en las cuales apuntaban las ventas anteriormente, se revisó dicha información y resultó inviable usarla pues no era confiable, no estaba estandarizada, ni completa, en los cuatro puntos de venta que cuenta la empresa, para eso se planeó realizar el trabajo en dos etapas: en la primera etapa se codificó, etiquetó e inventarió los productos, para poder tener una información confiable para poder ser procesada.

La información se separó en dos periodos:

El primer periodo **(P1)** comprendiendo los meses de diciembre, enero y febrero, el segundo periodo **(P2)** comprendiendo los meses de marzo, abril y mayo.

La información recopilada fue la siguiente: Precio de Costo Unitario **(PCU)** a la fecha de recojo de la información, Precio de Venta Unitario **(PVU)** a la fecha de recojo de la información, Stock del sistema al inicio y fin de cada periodo, Cantidad de Ventas Mensuales y por Periodo, Cantidad de Compras Mensuales y por Periodo, Catálogo de los suministros de la empresa.

El instrumento usado para recopilar y procesar esta información es el instrumento de análisis documentario.

Para definir los principales productos se realizó una clasificación ABC la cual detallaremos más adelante, siendo la variable de decisión para dicha clasificación las utilidades en ventas como segundo punto su rotación.

TABLA N° 03. Recopilación de productos clasificación A

CANT. DE ARTÍCULOS	VOLUMEN DE EXISTENCIAS
3611	S/. 35628.75

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Dentro este estudio se procesó 3611 artículos del catálogo de productos de la empresa, los cuales eran los que tenían stock en algún punto de la investigación, estos productos representaban un volumen de existencias de 35,628.75 unidades.

4.4 Objetivo específico 4: Diseño de propuesta integral para optimizar el desempeño de la cadena de suministros en las áreas identificadas y lograr cumplir con la demanda.

Para realizar una adecuada propuesta de mejora se realiza el cuadro de correlación de instrumentos trabajados en el desarrollo del proyecto

TABLA N° 04. Cuadro de relación de herramientas utilizadas

Resultados de Check list	Resultados de Ishikawa	Mejoras a implementar	Actividades para la mejora
Planificación y abastecimiento	Planificación de la demanda	Aplicar método de pronósticos para mejora de demanda	* Evaluar modelo de pronóstico en Minitab. * Seleccionar y calcular el mejor pronóstico. * Realizar pronósticos de la demanda.
Inventarios	Exactitud de Inventarios	Proveedores	* Implementación de codificación de artículos * Selección de proveedores
	Exactitud de requerimientos	Compras	* Gestión de compras. * Manual de procedimiento y políticas de compras. * Implementación ABC y propuesta de Inventario.
	Rotación de personal	Capacitaciones	* Manual de procedimientos (Funcionamiento de stock, normas para almacenamiento, disciplina de trabajo, compensación e incentivos).

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

PLANIFICACIÓN Y ABASTECIMIENTO

Modelos de pronóstico:

El pronóstico es un instrumento de importancia para la compañía y que proporciona valores para una correcta planificación de proveedores y compras permitiendo tener una programación que no afecte la parte financiera de Coral importaciones, estos pronósticos permitirá tener stock

necesario para cumplir con la demanda solicitada por los clientes.

La técnica para realizar los pronósticos se da mediante datos históricos, y para la situación de Coral, trabajaremos con 3 periodos a pronosticar, para esta evaluación se utilizó la aplicación MINITAB, los datos fueron procesados en los siguientes métodos:

Análisis de tendencia: dentro de este análisis tenemos 4 métodos que son:

Lineal: Su fórmula es

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 t + e_t$$

Notación

Término	descripción
β_0	constante
β_1	cambio de promedio de un periodo siguiente
t	valor de unidad de tiempo
e_t	termino de error

Cuadrático: Su fórmula es

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 t + e_t + \beta_2 t^2 + e_t$$

Notación

Término	descripción
β_0	constante
β_1 y β_2	coeficientes
t	valor de unidad de tiempo
e_t	termino de error

Crecimiento Exponencial: Su fórmula es

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 t + e_t$$

Notación

Término	descripción
β_0	constante
β_1	coeficiente
t	valor de unidad de tiempo
e_t	termino de erros

Curva S: Su fórmula es

$$Y_t = \frac{10^a}{\beta_0 + \beta_1 t + \beta_2 t^2}$$

Notación

Término	descripción
β_0	constante
β_1	coeficiente
t	valor de unidad de tiempo

Método de descomposición: Se tiene dos métodos

Multiplicativo: Su fórmula es

$$Y_t = \text{tendencia} \times \text{estacional} \times \text{error}$$

Notación

Término	descripción
Y_t	observación de tiempo t

Aditivo: Su fórmula es

$$Y_t = \text{tendencia} + \text{estacional} + \text{error}$$

Notación

Término	descripción
Y_t	observación de tiempo t

Método de promedio móvil: Modelo que sirve para patrones de demanda con poca información o sin tendencia, su fórmula es

$$F_{t+1} = \frac{1}{n} + \sum_{i=(t-n+1)}^t A_i$$

Notación

Término	descripción
t	número de periodos
F_{t+1}	pronóstico de demanda próximo periodo
\sum	sumatoria
A_i	demanda real en el periodo i
N	número de periodos de demanda a incluir

Método de suavización exponencial simple: Su fórmula es

$$F_t = F_{t-1} + a (A_{t-1} - F_{t-1})$$

Notación

Término	descripción
a	constante de suavización

Método de suavización exponencial doble: Su fórmula es

$$A_t = a D_t + (1-a)(A_{t-1} + T_{t-1})$$

$$T_t = \beta(A_t - A_{t-1}) + (1 - \beta)T_{t-1}$$

$$F_{t+1} = A_t + T_t$$

Notación

Término	descripción
A_t	Promedio suavizado exponencialmente de la serie en el periodo t.
T_t	Promedio suavizado exponencialmente de la tendencia en el periodo t.
α	parámetro de suavizado para el promedio, valor entre 0 y 1.
β	Parámetro de suavizamiento para la tendencia, valor entre 0 y 1.
F_{t+1}	Pronostico para el periodo +1

Método de Winters: En este método utilizado en Minitab, se tenía datos en el método aditivo, su fórmula es

- $L_t = \alpha (Y_t - S_{t-p}) + (1-\alpha)[L_{t-1} + T_{t-1}]$
- $T_t = \gamma [L_t - L_{t-1}] + (1 - \gamma)T_{t-1}$
- $S_t = \delta(Y_t - L_t) + (1 - \delta)S_{t-p}$
- $\hat{Y}_t = L_{t-1} + T_{t-1} + S_{t-p}$

Notación

Término	descripción
L_t	Nivel en el tiempo t_1 α es la ponderación para el nivel
T_t	La tendencia en el tiempo t_1
γ	La ponderación para la tendencia

S_t	componente estacional en el tiempo t
δ	ponderación para el componente estacional
P	periodo estacional
Y_t	valor de datos en el tiempo t
\hat{Y}_t	valor ajustado o pronostico en un periodo adelante,
	en el tiempo t

Selección y cálculo del mejor pronóstico

Teniendo en cuenta los métodos de pronósticos de Minitab, se realiza una muestra de la demanda de los 10 principales productos de clasificación A con la finalidad de identificar cual de estos métodos es el que tiene menos error, así como analizando las gráficas determinar el más adecuado buscando con ello trabajar la demanda de los siguientes 50 productos con la misma clasificación A.

TABLA N° 05. Pronóstico de los 10 principales productos de clasificación A

Meses	MÁQUINA CORTADORA CABELLO INALÁMBRICA DISEÑO KM-735 KEMEI 5W	LÁMPARA SEISA SUN X5	TRIMMER SLIMLINE PRO GTX D-8 ANDIS	SET 2 EN 1 MAQUINA CORTADORA + TRIMMER KM-2011 KEMEI 5W	MÁQUINA CORTADORA PET INALÁMBRICA NATIONAL PRO	MÁQUINA CORTADORA KM-1986 KEMEI DVZ	CAPA DISEÑO CLIP	CEPILLO MADERA SINTÉTICO MEDIANO	KIT NANOTITANIUM 450 °F LEXT	DRILL PORTÁTIL 35000 RPM SML
DICIEMBRE	5	6	3	2	3	3	17	10	2	2
ENERO	5	19	5	3	2	2	17	22	3	3
FEBRERO	8	29	4	4	4	2	15	35	9	0
MARZO	3	2	6	0	0	0	10	12	0	0
ABRIL	2	1	2	0	2	0	17	6	2	0
MAYO	1	3	2	2	2	0	14	9	3	1
JUNIO	2	8	3	2	2	1	15	14	4	0
JULIO	4	12	5	3	3	3	17	30	7	1
AGOSTO	6	25	6	4	3	4	20	20	7	3

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Los datos históricos de las ventas de diciembre del 2021 a mayo del 2022 de cada producto fueron evaluados en Minitab, permitiendo identificar como el método más adecuado del promedio de los 10 productos evaluados al de Método de suavización exponencial simple, por tener el más bajo error valor reflejado por el MAPE (error porcentual absoluto medio), que nos permite tener un pronóstico más acertado a una serie de valores en un tiempo determinado (Anexo N° 10).

Pronóstico de demanda

Luego de la identificación de método de pronóstico con menor error, el cual fue Método de suavización exponencial simple, se procedió a realizar el pronóstico de la demanda para los 50 artículos de clasificación A.

Los pronósticos se realizaron para los 3 siguientes meses; junio, julio, agosto (Anexo N° 11).

TABLA N° 06. Pronóstico de 50 principales artículos clasificación A

MESES	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
MÁQUINA CORTADORA CABELLO INALÁMBRICA DISEÑO KM-735 KEMEI 5W	5	5	8	3	2	1	2	4	6
LÁMPARA SEISA SUN X5	6	19	29	2	1	3	8	12	25
TRIMMER SLIMLINE PRO GTX D-8 ANDIS	3	5	4	6	2	2	3	5	6
SET 2 EN 1 MAQUINA CORTADORA + TRIMMER KM-2011 KEMEI 5W	2	3	4	0	0	2	2	3	4
MÁQUINA CORTADORA PET INALÁMBRICA NATIONAL PRO	3	2	4	0	2	2	2	3	3
MÁQUINA CORTADORA KM-1986 KEMEI DVZ	3	2	2	0	0	0	1	3	4
CAPA DISEÑO CLIP	17	17	15	10	17	14	15	17	20
CEPILLO MADERA SINTÉTICO MEDIANO	10	22	35	12	6	9	14	30	20
KIT NANOTITANIUM 450°F LEXT	2	3	9	0	2	3	4	7	7
DRILL PORTÁTIL 35000 RPM SML	2	3	0	0	0	1	0	1	3
MÁQUINA CORTADORA CABELLO A5 3 EN 1 REVE´L 3 W	5	7	10	1	5	7	5	8	9
DRILL MERCEDES2000 12 W 25000 RPM	2	4	4	0	3	4	3	5	5
TRIMMER INALÁMBRICO KM-050 KEMEI 5 W DVZ	3	2	3	0	0	1	1	2	3
PLANCHA HQ7662 HAOQI 360°	2	4	6	20	13	0	10	11	11
PLANCHA OPTIMA 3000 BABYLISS BABSS3000TPE	2	1	2	1	2	0	1	2	3
CAPA DISEÑO BROCHE DVZ	15	13	18	45	23	5	25	30	40
LÁMPARA SUN UV/LED 200W	2	4	5	0	0	1	3	2	2
MÁQUINA CORTADORA CABELLO KM-1969-PG KEMEI 5W	0	2	3	3	0	0	2	3	3
SET 3 PINCELES LINER COLA SIRENA	13	7	19	5	6	16	11	19	22
MALETÍN GRANDE ALUMINIO + ESPEJO LED	0	3	2	1	0	0	1	1	3
TRIMMER INALÁMBRICO KM-3708 KEMEI 10W DVZ	0	3	2	1	0	0	1	2	3
MÁQUINA CORTADORA CABELLO DISEÑO KM-2618 KEMEI 5W DVZ	2	1	1	8	2	0	2	5	7
SET 7 BROCAS	2	2	4	6	1	3	3	5	6
MÁQUINA SHAVER KM-2024 KEMEI DVZ	3	3	7	8	2	0	3	7	10
SECADORA HD1850 IMACO	2	5	3	3	3	0	2	3	4
FOIL 10 PCS	14	16	15	100	51	18	30	60	100
DRILL MANICURE Y PEDICURE SAMVI XW-022 20000 RPM	2	5	6	11	7	6	6	7	10
MÁQUINA SHAVER KM-3382 KEMEI	0	0	6	5	1	0	2	3	7
MÁQUINA CORTADORA CABELLO KM-1998 KEMEI 5W	0	0	3	6	0	0	1	3	7
LÁMPARA 2 EN 1 UV/LED 96W	0	3	2	1	4	2	2	3	5
TIJERA DULCEFILO TORNASOL VEPA	4	7	6	0	1	4	3	5	9

MESES	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
KIT TIJERAS PET LAITESI DVZ	2	2	2	2	0	0	1	2	2
SET 10 PEINETAS REFORZADAS	1	3	2	0	0	0	3	3	2
MUESTRARIO LLAVERO COFFIN NATURAL X PKG	8	20	11	17	4	0	10	15	22
TIJERA DULCEFILO PERNO ZINGER	2	6	10	0	0	2	3	5	9
SET MANICURE 6PCS	4	4	2	0	1	0	2	2	2
TIJERA ENTRESACADORA VEPA	6	4	8	7	5	9	6	7	10
ESMALTE MIX GLEE 14 ML	73	80	74	79	135	125	130	150	150
PALETA MADERA PEQUEÑO PARA PIE	95	91	44	30	35	71	90	100	120
ROLLO 5 PAPEL CUELLERO BLANCO BANDIDO	7	12	8	2	3	11	7	9	15
TIJERA DULCEFILO VEPA	7	2	8	0	2	2	3	6	9
SET TIJERAS TORNASOL DRAGON	0	1	3	3	0	0	1	3	4
PEINE METAL DORADO GRANDE	7	17	11	6	9	12	10	12	15
PEINE ESQUELETO CERDAS PLÁSTICO	4	19	16	10	3	15	15	20	25
BASE COAT CHERIMOYA 15 ML	9	22	19	2	5	6	10	17	25
SET TIJERAS + NAVAJERO TORNASOL	2	2	0	0	1	3	4	5	6
DRILL MM-25000 12 W	2	1	1	3	4	1	3	4	5
KIT 3 TIJERAS + PEINE TORNASOL	1	1	1	2	1	0	2	2	2
DECORACIÓN 12PCS SMITH	2	10	19	20	30	39	40	45	50
MÁQUINA CORTADORA PET INALÁMBRICA PANTALLA LED NATIONAL PRO	2	0	0	0	0	0	1	1	1

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

INVENTARIOS

Implementación de codificación de artículos y clasificación de familia de productos

El desarrollo de la implementación de las codificaciones tiene una serie de secuencias, con la finalidad de poder tener una correcta identificación de los artículos de tienda

Orden y limpieza: Lo primero a trabajar es el orden y limpiar la zona donde estarán almacenados los artículos, ordenando por familias, cantidades y tamaño, que nos ayuda a realizar una correcta segmentación.

Creación de la codificación de los materiales: Se realiza teniendo en cuenta la siguiente estructura:

- Denominación:
Producto + característica principal + marca + presentación (Kg., Pieza, gr., etc.)
- Característica:
Nombre corto
Sin conectores

Todo en mayúsculas

Si el producto cuenta con medidas, se considera al final, como por ejemplo 30 x 35 cm.

En el caso de que el producto tenga variedad de tamaños y modelos diferentes, al inicio de la descripción debería colocar la palabra JUEGO.

Si el producto cuenta con varias unidades del mismo producto la denominación debe ser SET.

En caso el producto tenga componentes complementarios se debe denominar la frase KIT.

- Las abreviaturas para las diferentes unidades de medidas se indican en el siguiente cuadro.
- Para la organización de las familias se decidió trabajar con un orden para las familias y subfamilias. (Anexo N° 16)

FIGURA N° 11. Abreviatura de unid. medida

UNIDAD DE MEDIDA	ABREVIATURA
KIT	KIT
KILOGRAMO	KG
METRO	MT
PACK	PACK
UNIDAD	UNID.
PIEZA	PZA.
GRAMOS	GR
MILÍMETROS	ML
LITROS	LT.
JUEGO	JGO

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Selección de proveedores

Teniendo en cuenta la situación actual de la empresa coral en la investigación, se determinó mejorar el proceso de la gestión de compras teniendo en cuenta la reducción de costos, mejorando la entrega de los productos que permite incrementar la demanda de los clientes, y que viene de la mano con una selección adecuada de proveedores que permita tener

una negociación certera y eficiente para la empresa.

- Evaluación de nuevos proveedores: Actualmente no se tiene una evaluación para el ingreso de nuevos proveedores con productos innovadores o nuevos en el mercado, se realizan las compras a base de la experiencia y propuesta de los clientes sin realizar un seguimiento en donde no se consideran ni tiempo y fecha de llegada de un producto.

Una correcta evaluación de proveedores permite conseguir beneficios como: la reducción de costos controlando un correcto stock, conseguir una cartera de proveedores que nos permita mantener un nivel de servicio adecuado y lograr el incremento de la demanda, la de poder verificar que nuestros proveedores cuenten con los recursos necesarios para el cumplimiento de la entrega de lo requerido por la empresa.

El encargado de compras, no puede solicitar pedidos a proveedores que no estén inscritos en la empresa, de igual manera el encargado de compras tampoco tiene la obligación de realizar compra a los proveedores inscritos, se tiene que realizar en el momento necesario y trabajando de la mano con un inventario.

Se establece que el tiempo adecuado para el registro de un proveedor en la empresa debe ser mínimo de un mes y que cumplan los mínimos requisitos detallados a continuación: Solidez financiera, garantía de cumplimiento acordado, estabilidad económica por parte del proveedor, confidencialidad, compromiso de mejora y capacitaciones al personal de la empresa coral.

La evaluación se realizará mediante el siguiente ciclo: Búsqueda de proveedor, selección del proveedor, registro de proveedor en el sistema, evaluación del proveedor.

- Test de productos: Va dirigido a proveedores nuevos y a los existentes en la empresa, el responsable de compra solicitará una muestra del producto a solicitar y será evaluado en promedio dos semanas y tener claro la calidad del producto, esto principalmente para productos de mayor valor y tecnológicos.

- Matriz de evaluación de proveedores: Se elabora una matriz que permita tener una comparación de los diferentes proveedores y realizar una comparación que permita encontrar al más óptimo, en la matriz plasmamos las interrogantes más importantes como el precio, calidad, cumplimiento de la entrega del producto, especificaciones técnicas de los productos, documentación de la empresa proveedora, servicio de post venta, y el crédito que nos permite darle un valor agregado al proveedor pero no sumar a la puntuación; esta matriz será enviada a los diferentes proveedores con la finalidad que tengan claro los requerimientos que solicita la empresa para la compra de sus productos, estos parámetros pueden ser modificados de acuerdo a la necesidad de los productos solicitados o nuevos indicadores que necesita cumplir la empresa Coral.
- Ventajas de la evaluación de proveedores: Las más importantes de estas ventajas son: tener productos de mayor calidad, reducir el tiempo de entrega de los productos, mejorar los precios de compra e implementar más adelante ofertas de productos permitiendo ser competitivo, además de reducir los riesgos ante un mal servicio que se pudo haber dado anteriormente. (Anexo N° 12).

En la evaluación de los proveedores se tomarán en cuenta la ponderación de las variables establecidas permitiendo con ello poder escoger al ideal, los valores de puntuación se manejan de la siguiente manera

FIGURA N° 12. Puntuación para proveedores

	PUNTAJE	RESULTADO
CRITERIO DE SELECCIÓN	4 - 5	Confiable y recomendado
	3 - 4	Poco confiable
	0 - 2	No confiable

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Mejora de los procesos de gestión de compra

Luego del análisis actual de la empresa Coral, se plantea la implementación de proceso de compras que permita tener una gestión adecuada teniendo en cuenta la demanda de los clientes, mejores

ofertas, control adecuado de abastecimiento de productos clasificados de mayor importancia e impacto en margen de utilidad, además de realizar un seguimiento de la efectividad de los pronósticos realizados de los productos con clasificación A.

Las herramientas que se realizan son:

- Manual de procedimientos de compras

Objetivo: Realizar una evaluación y selección adecuada de los principales proveedores que incluya buenos precios, calidad de sus productos y ofrezca la garantía para evitar futuros inconvenientes.

Responsabilidad: El encargado de compras se hace responsable de:

- Realizar el seguimiento de la selección y evaluación del proveedor comparando las diferentes cotizaciones solicitadas.
- Realizar la validación del cumplimiento de las especificaciones técnicas que se solicita la empresa a los proveedores y dar su conformidad.
- Informar a gerencia de los resultados a las evaluaciones de productos de muestras que envían los proveedores, así como el reporte de inconsistencia de los productos.

Definiciones

- Proveedores: Empresas que abastecen de productos a comercializar.
- Especificaciones técnicas: Características mínimas de los productos para concretar una compra.
- Conformidad: Resultado de una evaluación imparcial de un producto y sea de uso adecuado para el público.

Documentos de referencia:

- Documentos de recepción de mercadería. (Anexo N° 13)
- Formato de evaluación de proveedores. (Anexo N° 12)
- Formatos de compras. (Anexo N° 18)

- Realizar el flujograma del área de compras
Actualmente la empresa no tiene un flujograma del proceso de compras, para lo que se pretende estandarizar e integrar a las diferentes áreas que participen directamente con dicha gestión, este flujograma permite tener un control del proceso y poder detectar algunas deficiencias y permita corregir inmediatamente la gestión. (Anexo N° 15)
- Formatos de solicitud de cotización además de presupuestos a proveedores
Los formatos permiten identificar las mejores ofertas que nos entregan los diferentes proveedores existentes además de realizar nuevas negociaciones con los proveedores, los formatos permitirán a la vez encontrar nuevos proveedores teniendo nuevas ofertas y opciones de productos de interés para la empresa Coral e incrementar su surtido de productos de alta rotación y margen de ganancia. (Anexo N° 14)
- Las políticas del proceso de compras
Tener implementado una política de compra es importante para el correcto funcionamiento de los procesos de la empresa, permitiendo tener un control y orden de la gestión a realizar.
 - Las compras serán realizadas evaluando los pronósticos entregados por el gerente y se realicen en los programas de abastecimientos establecidos por la empresa.
 - La ejecución de las compras es realizada únicamente con el encargado del área siendo responsable directo del presupuesto entregado.
 - Para tomar la decisión de una compra se debe de tener mínimo tres cotizaciones de distintos proveedores, que permita escoger al mejor de ellos teniendo el mejor beneficio para la compañía.
 - Implementar evaluaciones frecuentes de las ofertas de

proveedores y analizando si la decisión del comprador fue la adecuada en su momento.

- Evaluar ingreso de nuevos productos solicitando cotizaciones mensuales a nuevos proveedores para la implementación de productos innovadores.

De tener situaciones de emergencia por falla de algún proveedor se debe proceder de la siguiente manera:

- Realizar consulta con las demás tiendas de la compañía y consultar el stock en almacén

Después de esta consulta y no tener stock, proceder de la siguiente manera:

- Buscar en proveedores inscritos como habilitados para la consulta si cuenta con el producto solicitado.
- Solicitar las fichas técnicas, documentos necesarios, evaluando de manera rápida si cumple con los requerimientos solicitados.
- Realizar la compra de cumplir con las especificaciones de los proveedores.
- Realizar el ingreso a almacén para realizar la venta del producto solicitado.

Para mejorar los procesos de compra se debe tener en cuenta los pronósticos de los productos A realizados para los próximos 3 meses, se realizará el seguimiento para la mejora de la validez y mejora del pronóstico en meses siguientes.

IMPLEMENTACIÓN ABC Y PROPUESTA DE INVENTARIOS

Para la implementación de clasificación ABC se procesó la información recolectada anteriormente obteniendo como resultado la utilidad en ventas y la rotación de inventarios, siendo la variable de decisión la utilidad de las ventas. Cabe recalcar que la información usada fue al correspondiente a los meses de diciembre, enero y febrero; denominado periodo 1.

Para la utilidad de las ventas se usó la siguiente fórmula:

$$\text{Utilidad en Ventas} = ((\text{PVU} - \text{PCU}) * V)$$

Donde:

PVU = Precio de venta unitario

PCU = Precio de Compra unitario

V= Ventas en determinado periodo

Para la Rotación se usó las siguientes fórmulas:

$$\text{Inventario promedio (IP)} = (\text{Ii} + \text{If}) / 2$$

Donde:

Ii = Inventario inicial

If = Inventario Final

$$\text{Rotación de Inventario RI} = \text{CoV} / \text{IP}$$

Donde:

CoV = Costo de ventas

IP= Inventario Promedio

$$\text{Días Inventario (DI)} = 92 / \text{RI}$$

Donde:

91 = Días en un periodo de 3 meses

RI = Rotación de inventario

Teniendo esta información se procedió a ordenar los productos en función a la utilidad en ventas, ubicándolos de mayor a menor para poder hallar el porcentaje de participación el cual es la utilidad de ventas de un producto entre la sumatoria de todas las utilidades de todos los productos. Con esta información se estableció los acumulados en porcentaje, colocándoles la clasificación A, B y C; en los siguientes parámetros:

FIGURA N° 13. Participación clasificación ABC

CLASIFICACIÓN	% PART.	% ACUM. PART.
A	80%	0% a 80%
B	15%	80% a 95%
C	5%	95% a 100%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Teniendo como resultado el siguiente cuadro resumen.

TABLA N° 07. Pareto clasificación ABC

APLICACIÓN DE PARETO EN EL MÉTODO ABC					
CLASIFICACIÓN	CANTIDAD DE ARTÍCULOS	% DE ART.	UTILIDADES EN VENTAS	% PART.	% ACUM. PART.
A	502	14%	S/. 76,039.91	80%	80%
B	572	16%	S/. 14,259.95	15%	95%
C	2537	70%	S/. 4,764.83	5%	100%
TOTALES	3611	100%	S/. 95064.69	100%	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

De lo que podemos inferir que la venta de 502 diferentes artículos que son el 14% de los artículos totales, representan un 80% de utilidades en ventas que en dinero es S/ 76, 039.91; podemos inferir también que de la venta de 572 diferentes artículos que son el 16% de los artículos totales, representan un 15% de utilidades en ventas que en dinero es S/ 14, 259.95; finalmente podemos inferir que de la venta de 2537 diferentes artículos que son el 70% de los artículos totales, representan un 5% de utilidades en ventas que en dinero es S/ 4, 764.83. Teniendo como universo 3611 artículos, teniendo utilidades de ventas totales de S/ 95, 064.69.

Con esta información se prestó especial atención a los productos clasificados como A, que son los que de acuerdo a la infraestructura de la empresa se van a prestar especial cuidado la lista de estos productos se encuentran en el (Anexo 17). Para la programación de los inventarios de la empresa se generó la siguiente programación.

EMPRESA IMPORTACIONES CORAL E.I.R.L.

PROGRAMA ANUAL DE INVENTARIO

N° PERSONAS: 4

HORARIO: 9 am a 8 pm - PROGRAMACIÓN ANUAL

TABLA N° 08. Programación de Inventarios

N°	Nombre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
1	Tienda Coral Store	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	ACTUALIZACIÓN DEL ABC	INVENTARIO ANUAL
2	Tienda Cosméticos Trujillo	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50		
3	Tienda Coral Barber	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50		
4	Tienda Coral Nails	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50		
5	Almacén Central	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50		
PERSONAL REQUERIDO		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4

50 inventario de 50* Productos de clasificación A en las 4 tiendas y almacén central

50 Inventario anual realizado por empresa externa

* Proporción del total de productos A dividido entre 10 meses

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Los productos clasificados como A se inventariarán aleatoriamente en grupos de 50 productos por tienda a lo largo de 10 meses, en el 11° mes se actualizará la clasificación de los productos y el 12° mes del año se realizará el inventario anual de la empresa el cual se realizará con personal externo a la empresa con apoyo y compromiso del personal logístico y de almacén de la empresa. Los mismos productos se inventariarán en los distintos puntos de la empresa, de no venderse esos productos en dicho punto colocarán como stock no corresponde. (Anexo N° 17).

ROTACIÓN DE PERSONAL

Normas para el correcto funcionamiento de control de stock en el sistema

Recepción: Verificación física de los productos

Durante la descarga de los productos provenientes de diferentes lugares, el personal continuará realizando sus actividades diarias asignadas, sin descuidar ninguna de sus actividades y responsabilidades asignadas.

El responsable de almacén se encuentra a cargo de la verificación y custodia de los productos.

Verificar que, el producto esté debidamente codificado, de no estarlo será codificado por el Asistente de Logística, considerando la unidad mínima de venta como factor base del producto.

El producto debe cumplir los requerimientos de compras (que estén en condiciones, cantidades y presentaciones requeridas)

La documentación relacionada al producto, se encuentre conforme (Guía, Factura, cotización u orden de compra)

Almacenamiento: Descargar los productos en el almacén, de preferencia agrupados.

Ubicar los productos de manera adecuada, para evitar cualquier deterioro de los mismos (roturas, aplastamientos, etc.), de especial cuidado los productos frágiles de alto valor (vasos, platos, ollas, electrodomésticos y relacionados).

No permitir el ingreso de personas no autorizadas al almacén, todo permiso debe de ser aprobado por el responsable de almacén, bajo amonestación de incumplirlo.

Aprobar los trasposos respectivos inmediatamente después de verificar los productos recepcionados, de no ser conforme informar inmediatamente a logística para las acciones correctivas pertinentes.

De detectarse productos dañados o defectuosos, el encargado del Almacén, deberá determinar los motivos por los cuales se encuentran en ese estado, elevar esa observación a Administración para aplicar amonestaciones si corresponda y dar salida al producto por Nota de salida.

Al identificar diferencias de stock de productos en los almacenes, el jefe de Almacén deberá determinar el motivo de la diferencia, elevar a Administración dicho suceso, asignar responsabilidades y realizar el ajuste respectivo.

En el caso de los productos a granel se establece una merma aceptable del 3% sobre el producto, por motivos de manipulación y degradación de los mismos.

En general en el almacén se considera que cuenta con un control eficiente si cuentan con un ERI de 95% (ERI: Exactitud de Registro de inventario) $ERI = \frac{\text{Número de conteos errados} \times 100}{\text{Número de conteos efectuados}}$
Resultado esperado: $ERI \geq 95\%$

Despacho: Realizar la preparación de los productos en línea (orden de llegada)

Todo despacho debe de ser aprobado por el asistente logístico.

Todos los productos a despachar, deben estar bien registrados en la hoja de trasposos o cotizaciones, no se aceptan ningún tipo de traspaso fuera de los citados procedimientos, bajo la amonestación respectiva de incumplirlo.

No se llevará acabo ningún despacho sin que el documento digital del mismo haya sido procesado y aprobado.

Las vendedoras, solo deben despachar el producto al cual hacen referencia, bajo ningún término deben de pasar un producto con el código de otro producto, de haber problemas con la lectura de códigos o cualquier otro que afecte la ejecución habitual de sus actividades, debe de comunicar a administración mediante el reporte de incidencia. De incumplir esta actividad, se aplicará las sanciones correspondientes.

Asimismo, debe revisar a detalle todos los documentos de Control Interno, de incumplir esta actividad, se aplicará las sanciones correspondientes.

Normas para almacenamiento de productos

PRODUCTOS EN GENERAL Y MATERIALES

Ubicación, Identificación y Orden

- a) Señalar la ubicación de cada material o producto de manera visible.
- b) Mantener limpia la zona de almacenamiento con la finalidad de asegurar la protección de los materiales o productos y prevenir la corrosión de los mismos.
- c) Señalizar las zonas de almacenamiento de materiales o productos considerados de riesgo como, por ejemplo: Productos Inflamables, Gases, etc.
- d) Ordenar los materiales o productos en los andamios según corresponda, teniendo en cuenta: Tipo de material, tamaño y volumen
- e) Para el ordenamiento de los materiales o productos se debe tener en cuenta la optimización en el uso del espacio disponible, dejando acceso para su manipulación y despacho.
- f) Los productos químicos no se deben cruzar con otro tipo de productos.
- g) Realizar inventarios cíclicos aleatorios mensuales entre los productos de más alta rotación.
- h) Realizar inventarios en el momento en el cual se tenga inseguridad de la custodia de los bienes.
- i) Realizar inventarios totales semestrales.

Protección y Manipulación

- a) Los materiales o productos almacenados deben ser protegidos para evitar su deterioro (corrosión). Dependiendo del tipo de material o producto se utilizará: stretch film, bolsas plásticas, cajas de madera, etc.
- b) La verificación y control del estado de los materiales o productos debe ser constantes para prevenir las posibilidades de pérdida o deterioro.
- c) En la manipulación de los materiales o productos frágiles durante su ingreso o salida de los almacenes se debe tomar las precauciones tanto en equipo, espacio y personal necesario con el fin de evitar deterioros y/o pérdidas.

PRODUCTOS QUÍMICOS

De la Ubicación, Identificación y Orden

- a) Los productos químicos según sea el tipo y la formulación, son almacenados en el almacén y anaquel designado para ese tipo de productos.
- b) Los productos químicos que ingresen a los almacenes de la empresa deberán contar con su respectiva ficha técnica y/o seguridad.

De la Protección y Manipulación

- a) Los productos químicos almacenados deben ser protegidos para evitar su deterioro, según sea su necesidad.
- b) Los productos químicos deben conservar su envase original hasta el momento de su despachado.
- c) Mantener la verificación y control constante para prevenir las posibles pérdidas o deterioros del contenido y/o envase de los productos químicos.
- d) Los productos químicos que pasen los tiempos recomendables de almacenamiento y/o muestren signos de deterioro deben ser identificados y puestos a disposición para posterior tratamiento.

LUBRICANTES Y COMBUSTIBLES

Ubicación, Identificación y Orden

- a) Los lubricantes deben almacenarse en zona cubierta, a temperatura ambiente.
- b) Mantener el ambiente de almacenamiento limpio.

Protección y Manipulación

- a) Revisiones de las condiciones de los envases. Se deben efectuar revisiones periódicas para identificar señales de corrosión, oscurecimiento de marcas de identificación y evidencia de sellos debilitados.

NORMAS GENERALES:

- No dejar basura, o desperdicios en los almacenes o en ninguno de los ambientes del grupo comercial, bajo pena de amonestación al responsable del ambiente
- Prohibir el ingreso al almacén a personas no autorizadas.
- Está terminantemente prohibido el ingreso de mochilas a cualquiera de los almacenes de la tienda.

Disciplina de trabajo

Coral Store debe tomar las siguientes correcciones para mejorar su sistema de disciplina dentro de las actividades de la empresa:

El área administrativa debe hacer un seguimiento y conocer las faltas más recurrentes de los colaboradores y establecer soluciones para solucionar los conflictos.

Las normas de convivencia deben estar enumeradas según su gravedad con sus respectivas sanciones de manera clara y precisa.

Se debe disponer dentro de ambiente de trabajo un lugar visible donde estén publicadas las normas de convivencia para que todos los colaboradores las conozcan. Además, de utilizar los medios digitales de su difusión como ya se hace actualmente.

Todas estas correcciones deben estar acompañadas de un continuo y potente comunicación interna para que permita a los colaboradores conocer con claridad sus obligaciones y deberes.

A los nuevos ingresos, se les hará entrega de los manuales lo cual les permitirá tener una guía de cuáles son sus funciones y responsabilidades, se realiza también inducción con una secuencia establecida por parte del encargado de RR.HH.

Proceso De Inducción En Coral Store

Dado que el proceso actual de inducción de Coral Store, no genera un ambiente de confianza y a la vez es limitado el número de días para que el nuevo colaborador se adapte a sus labores o funciones, se propone lo siguiente:

- * Recepción por parte del gerente de Coral Store o su supervisor

directo.

- * Visita a las diversas tiendas e instalaciones de la empresa.
- * Presentación de los compañeros de trabajo.
- * Información sobre la empresa: historia, misión, visión, valores, organigrama, objetivos, entre otros.
- * Información sobre los productos y servicios que se realiza en Coral Store.
- * Información sobre las políticas de la empresa.
- * Ubicación en el puesto de trabajo
- * Semana de inducción y capacitación.
- * Entrega de manual de Acogido a Coral Store: Este manual permitirá que el nuevo colaborador comprenda en toda su amplitud la estrategia, valores y actividades de la empresa como de su puesto de trabajo. (Colocar tabla de manual de acogida) – (INFORME - DIAGNÓSTICO DE RECURSOS HUMANOS DE LA EMPRESA CORAL STORE)

COMPENSACIÓN E INCENTIVOS

Implementar nuevos criterios en su programa de incentivos: La empresa Coral Store desarrolla un programa de incentivos que va acorde con la actividad económica que realiza y el tipo de trabajadores que tiene, sin embargo, es necesario que implemente otros criterios y no solo de base en el nivel de ventas para otorgar incentivos.

Si la empresa cuenta con un plan de incentivos adecuado y bien planificado, ello permitirá que sus ventas aumenten y obtengan beneficios a comparación con otras empresas.

Definir porcentajes diferentes según la línea de producto: Esto quiere decir que se le otorgue un mayor porcentaje a la línea de productos que es más difícil de vender, ello ayudará a que al final todos los productos en stock sean vendidos, ya que este incentivo impulsará a los vendedores a promover la venta de aquellos productos que tienen mayor porcentaje de ganancia.

Considerar otras variables de comisión: Varía el porcentaje de comisión de

acuerdo con el lugar en donde se realiza la venta, también se tiene la variable puntualidad y ausencias no justificadas.

Estipular porcentajes mayores si supera la venta: Esto ayudará a que el vendedor no se frene luego de haber alcanzado su meta, de modo que, si supera su meta en un porcentaje, obtenga mayor comisión y así se le impulse a mejorar su desempeño.

Ofrecer bonus por calificación del cliente: esto significa que, si la empresa recibe felicitaciones por su vendedor, o una calificación de atención considerable, se le pueda otorgar un bono extra.

4.5 Objetivo específico 5: Determinar el cubrimiento de la demanda de la cadena de suministros luego de la aplicación del modelo de gestión SCOR comparando con la demanda inicial

Para este análisis se tomó dos periodos de 3 meses cada uno, el primero corresponde a los meses de diciembre, enero y febrero nombrado como P1, el segundo correspondiente a los meses de marzo, abril y mayo nombrado como P2.

Como resultado de este análisis se obtuvo los siguientes valores:

TABLA N° 09. Comparación de demanda P1 vs P2

COMPARACIÓN DE LA DEMANDA			
INDICADOR	PERIODO		% EN FUNCIÓN A P1
	P1	P2	
ROT. INVENTARIO	0.32	0.34	6%
DÍAS INVENTARIO	290	211	-27%
INV. PROMEDIO	413,080.64	383,390.85	-7%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

PRESUPUESTO
TABLA N° 10. Presupuesto del proyecto

ÍTEM	GASTO PRESUPUESTARIO	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO	
					UNITARIO (S/.)	TOTAL (S/.)
1	PLANIFICACIÓN Y EJECUCIÓN	Plumones de colores	Unidad	5	S/ 3.20	S/ 16.00
		Lapiceros azules	Unidad	10	S/ 0.50	S/ 5.00
		Memoria USB 16 gigas	Unidad	2	S/ 18.00	S/ 36.00
		Laptops	Unidad	1	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00
		Archivadores A4	Unidad	5	S/ 6.00	S/ 30.00
		Tableros de madera	Unidad	3	S/ 3.00	S/ 9.00
		wincha	Unidad	4	S/ 3.00	S/ 12.00
		Lapiceros tina liquida	Unidad	3	S/ 3.50	S/ 10.50
		Calculadora	Unidad	5	S/ 4.50	S/ 22.50
		Corrector	Unidad	5	S/ 1.00	S/ 5.00
		Resaltador	Unidad	6	S/ 1.50	S/ 9.00
		Cinta Masking tape 44 mm	Unidad	3	S/ 17.00	S/ 51.00
		Cinta de embalaje 2 x110 yds	Unidad	3	S/ 6.50	S/ 19.50
		Escáner Código de barras	Unidad	3	S/ 245.00	S/ 735.00
		Papel A4-80 gramos	Paquete	1	S/ 12.99	S/ 12.99
2	SERVICIOS (6 MESES)	Uso de datos (internet)	Megas/mes	6	S/ 15.00	S/ 90.00
		Telefonía	Mes	12	S/ 20.00	S/ 240.00
		Refrigerios	Unidad	12	S/ 10.00	S/ 120.00
		Software	Unidad	1	S/ 2,960.00	S/ 2,960.00
		Viáticos	Día	12	S/ 15.00	S/ 180.00
3	RECURSOS HUMANOS	Honorario mano de obra	hora	256	S/ 6.87	S/ 1,758.72
		Soporte Logístico	Proyecto	1	S/ 500.00	S/ 500.00
Total						S/ 8,022.21

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Para la ejecución del proyecto se costeo S/ 8,022.21

Resumen:

TABLA N° 11. Resumen del presupuesto del proyecto


PRESUPUESTO TOTAL		
N°	GASTO PRESUPUESTARIO	S/
1	PLANIFICACIÓN Y EJECUCIÓN	S/ 2,173.49
2	SERVICIOS	S/ 3,590.00
3	RECURSOS HUMANOS	S/ 2,258.72
TOTAL		S/ 8,022.21

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

TABLA N° 12. Cronograma de actividades

MES	OCT		NOV		DIC		ENE		FEB		MAR		ABR		MAY		JUN		JUL	
ETAPA O ACTIVIDADES	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Elaboración del proyecto	■	■	■	■	■															
Recolección de datos						■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■		
Análisis estadístico																	■	■		
Elaboración y revisión del informe																	■	■	■	
Sustentación del informe																			■	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

 Días de Ejecución

V. DISCUSIÓN

Buscando dar solución al primer objetivo específico, se trabaja con un check list que permita identificar las principales problemáticas de la empresa con su actual proceso de cadena de suministros; detectando que la empresa no cuenta con una adecuada gestión de cadena de suministros, no tiene un adecuado control de pedido e ingreso de mercadería, únicamente se realizan planificaciones de compras empíricamente que ocasiona sobre stock en almacén reflejándose en elevados costos para la empresa, con ello refleja la falta de programación de nuevos productos con alta demanda por los clientes teniendo muchas veces que solicitar al proveedor sin llegar a una negociación en precios para tener competitividad, otra consecuencia que se tiene al solicitar al proveedor con premura repercute en que la mercadería no llegue en las fechas acordadas ni las cantidades que se solicita. Se observa que el personal de recepción no verifica el estado de la mercadería que ingresa, teniendo mucha mercadería con averías, la cual tampoco se tiene un control de devoluciones o reclamos por parte de los clientes que permita renegociar con los proveedores evitando mermas para la empresa, existe ausencia de planificación de inventarios y una calificación adecuada de la mercadería mediante un ABC lo cual permitiría a la empresa enfocarse en abastecer de productos con mayor rotación y margen planificando compras más asertivas, estos resultados obtenidos mediante el check list inicial se sustentan según (Macías Acosta 2019) indica que se tiene una relación entre los productos así como la vida útil de la mercadería y el volumen de ventas en la compañía, que se tiene que analizar los factores como la planificación de la logística, el espacio en almacén, rotación e inventario y la clasificación ABC permite conocer los productos importantes de la empresa del cual debemos tener un mejor control logrando ser competitivos en cuanto a precio y de tener la mercadería necesaria evitando almacenamiento innecesario, buscamos la mejora en los procesos de la cadena de suministro enfocándonos en la investigación (Rafael Nogales González 2007) sobre la importancia de una gestión adecuada de compras, mediante pronósticos y estrategias que permitan manejar una cadena de suministros optima, siempre se debe tener un sistema integrado con una anticipación de requerimiento de

mercadería, el monitoreo de la rotación de productos para lograr una buena negociación con los proveedores buscando reducir los costos logísticos (fletes), como el control de los inventarios correcto, que mejora la competitividad teniendo una mejor posición con la competencia, reflejándose en el incremento de rentabilidad para la compañía.

Respecto al segundo objetivo específico, analizamos los problemas más importantes que se detectaron con el análisis de Ishikawa apoyándonos con la ponderación con la herramienta de Vester que permitió encontrar a 4 problemáticas que eran las que sus consecuencias generan otros problemas, a lo que se planteó proponer planes de mejora para un mejor desarrollo de los indicadores de la empresa, estos planes fueron relacionados directamente con la evaluación de check list encontrando coincidencia en ambas herramientas, para esto se buscó tener una relación de Pareto e identificar su coincidencia, lo que permitió tener mayor confianza con los 4 problemas identificados anteriormente, llevando estas variables a una tabla de los 5 porqués, identificando las principales mejoras para el desarrollo del proyecto. Este estudio coincide con investigación de (Javier Morales Grande 2017) que demuestra la importancia en la implementación de las herramientas de gestión en los diferentes procesos de la empresa y que tiene como la finalidad mejorar la rentabilidad y actividades diversas de la empresa y mejorar la relación con el cliente.

En cuanto a nuestro tercer objetivo específico, se busca la recopilación de la información generada en los meses de diciembre 2021 a febrero 2022 para considerando las ventas, stock inicial, compras, utilidades; buscando relacionar estas variables para la clasificación de productos A, esta información nos facilitara trabajar los productos más impactantes y evaluar los pronósticos adecuados para los próximos 3 meses, en el primer periodo tenemos un inventario de S/. 35628 en 3611 artículos, la recopilación de datos se manejó como indicador inicial, y poder comparar con el segundo trimestre que va de marzo a mayo del 2022, identificando que los productos A del primer periodo no necesariamente serán los mismos de los siguientes periodos, esto por la estacionalidad de algunos productos identificados en el desarrollo de la investigación, el cual ayuda también a tener un control en el

pedido y almacenamiento de estos productos contactando con proveedores y solicitando con anticipación logrando negociar con los mejores precios y exclusividad para la empresa. (Luís Alberto Torres Cabanillas 2019) Indica que para un adecuado pronóstico de ventas debe realizarse con información histórica cuantitativa y la de evaluar 2 momentos que son el antes y después de una implementación de mejora, lo mismo indica (Dong, Huang, Sinha y Xu 2014), que un intercambio de información verdadera y certera ayuda a realizar una inteligencia comercial con altos beneficios.

Para nuestro cuarto objetivo específico, donde se desarrolla la propuesta para mejorar los indicadores de la empresa realizamos una tabla con las problemáticas y planteamos las actividades a desarrollar, desarrollando como primera alternativa la evaluación de un pronóstico adecuado en Minitab, buscando al que menos error tenga en su MAPE con una muestra de los 10 productos más importantes de la clasificación A, logrando encontrar el método adecuado al de suavización exponencial simple, después de esta elección se procede a realizar el pronóstico de demanda de los 50 productos principales y realizar el reporte para entregar a gerencia las cantidades de compra para los siguientes 3 meses (Luís Alberto Torres Cabanillas 2019) que indica que pronósticos de venta es importante para predecir con bastante exactitud de las ventas futuras con la finalidad de hacer crecer sus negocios y tener productos de mejor calidad.

Se realizó la implementación de codificación de los artículos con el propósito de tener mapeado y agrupados por familias, tal como implementar estándares para una selección de proveedores que nos permita tener un abanico de proveedores e identificar al que cumpla con las condiciones requeridas por la compañía para realizar las compras necesarias teniendo en cuenta las posibles casuísticas que afecten a la operatividad y adelantarse a buscar nuevas alternativas que permita no disminuir el stock de productos que buscan los cliente, (Luís Alberto Núñez Lira 2017) en su investigación demostró que el incremento de pedidos correctamente fue eficiente incrementando en un 26.8% de entregas a tiempo, dando como resultado una mejora en su rentabilidad y mejorando también el stock de su inventario.

Se realizó la implementación de clasificación ABC, encontrando en el análisis que 502 artículos están considerados en la clasificación A con una utilidad de S/. 76,039,91; seguido de 572 artículos en la clasificación B con una utilidad de S/. 14,259.95; finalmente en la clasificación C con S/. 4764.83; lo que se considera que la parte importante está en los productos de clasificación A, y se tiene que dar prioridad en cuanto a las compras que será apoyado con los pronósticos entregados, con esta información se propone realizar una programación de inventarios que permita tener histórico para que en el año buscando integrar nuevas herramientas e ir corrigiendo la cadena de suministros. El estudio concuerda con la investigación Daniel Ricardo Silva Siu 2017) que demuestra la mejora en la eficiencia en el área de almacén la metodología ABC del stock total de la empresa y se tiene un mejor control de abastecimiento.

En nuestro quinto objetivo específico, para hallar nuestros resultados, comparamos los dos trimestres evaluados, donde vemos la mejora del segundo trimestre con un 7% de disminución de inventario promedio permitiendo un ahorro de S/. 29 mil soles en promedio además de tener el almacén con el stock necesario evitando sobre costos de productos sin rotación, con respecto a la rotación se evidenció un crecimiento de la misma de 6% con respecto al periodo 1 (diciembre 2021, enero y febrero 2022) lo que en días de permanencia de inventario promedio representan una reducción de 290 días a 211 días lo que representa en porcentaje 27% menos de días en almacén , también buscamos demostrar que mientras más sincerada esta la información de la demanda tendremos mayor certeza en los pronósticos permitiendo con esto concentrarnos en tener productos de alta rotación y que permita generar mayor rentabilidad.

VI. CONCLUSIONES

- Se concluye que es importante realizar pronósticos y tener una información histórica, permite que podamos tener un mejor proyectado en ventas lo que permite tomar acciones anticipadas generando mejor rentabilidad en la compañía y logrando cumplir con el cumplimiento de demanda para los clientes.
- Queda comprobado que la implementación de clasificación ABC identifica los productos con mayor rotación y utilidad, de igual forma la mejora de inventario. Gracias a la clasificación realizada identificamos que el 14% de los artículos que tiene la empresa son los de mayor demanda y rentabilidad, siendo estos a los que analizamos para los pronósticos a los 3 meses siguientes, teniendo mayor enfoque y resultado.
- Se concluye que es muy importante tener mapeado a nuestros proveedores, realizando una evaluación y clasificarlos, con esto nos permite buscar alternativas ante posibles inconvenientes logrando con esto un incremento de 6% de rotación de inventario, significando con ello que las ventas de incrementa la utilidad porque no se tiene mercadería estancada incrementando los costos de almacenamiento.
- La gestión de compras es muy importante y tiene que estar bien engranada al resto de la cadena de suministros tomando especial atención a la selección de proveedores, permitiendo tener alternativas que puedan dar solución a problemas inesperados que afecten en la demanda teniendo como consecuencia venta perdida y estancamiento.
- Tener un control de los inventarios de los 50 top productos de la clasificación ABC mensualmente facilita a realizar pedidos con anticipación a nuestros proveedores seleccionados buscando tener una negociación además de seleccionar productos de mejor calidad.

- Se concluye que tener controlados los stocks de la empresa con un eficiente programa de inventarios, capacitación constante y estandarización de empresa permite una mejor toma de decisiones en la organización
- Finalmente, afirmar que realizar un plan de mejora a la cadena de suministro permitió tener un ahorro de S/. 29,689.79 en inventario y que representa una disminución de 7% en comparación con el primer trimestre, esto en base a los resultados obtenidos en el desarrollo de nuestro proyecto.

VII RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la empresa a dar seguimiento a los planes de mejoras e ir implementando nuevos planes buscando asegurar el cumplimiento del uso de las propuestas y continuar con cumplir la demanda futura de los clientes potenciales.
- Se sugiere realizar capacitaciones constantes al personal encargado de compras sobre la clasificación ABC con la finalidad de involucrar al personal con este método y también aporte ideas que permita realizar mejoras en la empresa.
- Se recomienda llevar un mejor control de los principales productos de clasificación A, mejorando la constancia y calidad de inventarios en almacén, se propone inventariar los productos A de manera mensual, a los productos B cada 45 días y a los productos C cada 60 días y revisar la clasificación de los productos anualmente para actualizar los nuevos productos ABC según mande la tendencia de compra y realizar auditorías para evaluar la sostenibilidad de la herramienta utilizada.
- Se recomienda a los futuros tesisistas evaluar propuestas como la de identificar a nuestros clientes potenciales segmentándolo por tipos de negocio, que permita conocer su comportamiento de compra y principales productos para entregar un catálogo especial con ofertas buscando fidelizar creando con esto una cartera de clientes buscando el crecimiento de la empresa.
- Se sugiere ampliar la información vertida en el sistema para que el sistema sea más completo, incluyendo información como: precios mínimos, imágenes de productos, fechas de vencimiento y stocks mínimos de productos.

- Se recomienda realizar inventarios totales anuales, realizados por una empresa externa debidamente acreditada, para asegurar la transparencia de la información del sistema.
- Se recomienda evaluar constantemente el sistema ERP que usa para poder realizar mejoras en el mismo de acuerdo a su necesidad, teniendo en cuenta que su proveedor cuenta con área de desarrollo, o en peor de los casos migrar a otro proveedor de sistemas que cubra mejor sus necesidades.
- Se recomienda ampliar sucursales en ciudades cerca a Trujillo, teniendo en cuenta que en muchas provincias no cuentan con locales de ventas de productos y equipos de belleza, barbería, etc. Considerando el incremento acelerado de este tipo de negocios, que permita cumplir parte de la visión de la compañía.

REFERENCIAS

- AFANA MANAR, 2014. *Rediseño de procesos para la gestión de la cadena de suministro de una embotelladora de bebidas mediante la aplicación de los modelos BPM y mapas de flujo de valor*. S.l.: s.n.
- APOLINARIO, RAFAEL E. Y GUEVARA, DANIEL E. *El efecto mediador de la capacidad ejecutiva para la innovación entre la gestión del conocimiento y el rendimiento de la cadena de suministros*. Inf. tecnol. [online]. 2021, vol.32, n.1 [citado 2022-07-04], pp.151-168. Disponible en: <http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-07642021000100151&lng=es&nrm=iso>. ISSN 0718-0764. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642021000100151>.
- AQUINO FRANCISCO ZARA LUCY, 2018. *Lean Manufacturing y productividad en la empresa RJ confecciones*, San Martín de Porres, S.l.: s.n.
- ASMAT CRUZ DIEGO, LAMA FLORES, ALDO, PADILLA GARCÍA, DANIEL, 2018. *Diagnóstico, análisis y propuesta de mejora en la gestión de cadena de suministros. Estudio de caso de la empresa COPERINSA*. Disponible en: http://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/URP/3077/IND-T030_47608981_T%20%20%20TUESTA%20VELARDE%20PATRICK%20MARIO%20JUNIOR.pdf?sequence=1
- BERNARDO, H., GÓMEZ, D., GUILLERMO, R., CÁCERES, G. and PORCELL MANCILLA, N., 2008. Las Pymes: Costos en la cadena de abastecimiento. pp. 5–21.
- BONILLA ENRIQUE, VÍCTOR CHÁVEZ AMARILLO YULIETH, AND CALDERÓN ARMANDO, J., 2020. *El valor agregado de la planificación estratégica en la cadena de suministro*. Journal of business and entrepreneurial studies [en línea], vol. 4. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=573667939001>.
- BORJAS, CARLOS *La administración de compras en las empresas distribuidoras de combustible de Maracaibo*. Telos [en línea]. 2007, 9(1), 70-79 [fecha de Consulta 4 de Julio de 2022]. ISSN: 1317-0570. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99314566005>

- BURGOS MARRERO, M.I. AND GONZÁLEZ MEOLA, S., 2010. *Mejora de los procesos logísticos de planeación, aprovisionamiento, almacenamiento y distribución de materia prima agregados de una empresa cementera venezolana*. S.l.: s.n.
- BALLOU, Ronald. *Logística. Administración de la cadena de suministros*. Pearson Education. Quinta edición México 2004.,. pp. 350-565.
- CAMPOS NARANJO, J.I., 2019. *Desempeño de las cadenas de suministro en un contexto de red*. *Entramado*, vol. 15, no. 1, pp. 330–344. ISSN 1900-3803. DOI 10.18041/1900-3803/entramado.1.5431.
- CANO, JOSÉ ALEJANDRO; PANIZO, CESAR AUGUSTO; GARCÍA, FABIO HUMBERTO AND RODRÍGUEZ, JORGE ENRIQUE. *Estrategias para el mejoramiento la cadena de suministro del carbón en Norte de Santander, Colombia*. *Bol. cienc. tierra* [online]. 2015, n. 38, pp. 65-74. ISSN 0120-3630. <https://doi.org/10.15446/rbct.n38.49572>.
- CANO OLIVOS, PATRICIA et al. *Modelo de gestión logística para pequeñas y medianas empresas en México*. *Contad. Adm* [online]. 2015, vol. 60, n. 1 [citado 2022-07-04], pp. 181-203. Disponible en: <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422015000100008&lng=es&nrm=iso>. ISSN 0186-1042.
- CASA TOMAYLLA YOLANDA TERESA, 2018. *Aplicación del ciclo PHVA en el proceso de despacho para incrementar la productividad en el área de almacén de la empresa CIDELSA*. S.l.: s.n.
- COGOLLO FLÓREZ, JUAN MIGUEL, RUIZ VÁSQUEZ, CAMILO *Prácticas de responsabilidad sostenible de cadenas de suministro: Revisión y propuesta*. *Revista Venezolana de Gerencia* [en línea]. 2019, 24(87), 668-683[fecha de Consulta 23 de junio de 2022]. ISSN: 1315-9984. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29060499004>
- CORREA ESPINAL, ALEXANDER, GÓMEZ MONTOYA, RODRIGO ANDRÉS *tecnologías de la información en la cadena de suministro*. *Dyna* [en línea]. 2009, 76(157), 37-48[fecha de Consulta 24 de abril de 2022]. ISSN: 0012-7353. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=49611942004>

- DE ABREU, ANDRÉIA, CHICARELLI ALCÂNTARA, ROSANE LÚCIA *supply chain managers: professional profile and the role in the cross-functional integration of supply chain management*. Independent Journal of Management & Production [en línea]. 2015, 6(1), 44-63[fecha de Consulta 4 de Julio de 2022].ISSN: Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=449544329004>
- DONG YAN, HUANG XIAOWEN, SINHA KINGSHUK, AND XU KEFENG *Supply Chain and Operations* Disponible en: <https://www.researchgate.net/publication/273339697>
- GAMBOA BERNAL, JANNA PAOLA, ORJUELA CASTRO, JAVIER ARTURO, MORENO MANTILLA, CARLOS EDUARDO *The Sustainable Supply Chain: Concepts, Optimization and Simulation Models, and Trends* S.l.: s.n.
- GARCÍA ALCARAZ, JORGE LUIS, MALDONADO MACÍAS, AIDÉ ARACELI, ALVARADO INIESTA, ALEJANDRO *Selección de proveedores basada en análisis dimensional*. *Contaduría y Administración* [en línea]. 2013, 58(3), 249-278[fecha de Consulta 12 de mayo de 2022]. ISSN: 0186-1042. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39527853011>
- GÓMEZ ZULUAGA, C.M., 2018. *Diseño de un modelo de gestión de compras basado en dinámica de sistema para cadena de abastecimiento de una empresa comercializadora*. S.l.: s.n.
- GONZALES PRADO, J.E. and TUESTA VELARDE, P.J., 2019. *Diagnóstico y propuesta de mejora en la cadena de suministro en un centro de distribución logística aplicado el modelo SCOR*. S.l.: s.n.
- GEORGE, J. Y ZHOU, J. (2007). *Dual tuning in a supportive context: Joint contribution of positive SCOR*. S.l.: s.n.
- GUIBOVICH ARROYO TANIA (2018). Pronóstico de demanda para determinar la cantidad de efectivo en el área de operaciones del Banco de Crédito del Perú.
- HERNANDEZ LAMPREA, EILEEN JULIETH; CAMARGO CARRENO, ZULIETH MELISSA Y MARTINEZ SANCHEZ, PALOMA MARÍA TERESA. *Impact of 5S on productivity, quality, organizational climate and industrial safety in Caucho Metal Ltda*. *Ingeniare. Rev. chil. ing.* [online]. 2015, vol. 23, n. 1 [citado 2022-07-04], pp. 107-117. Disponible en:

<http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-33052015000100013&lng=es&nrm=iso>. ISSN 0718-3305.
<http://dx.doi.org/10.4067/S0718-33052015000100013>.

JASSIR UFRE, DOMÍNGUEZ SANTIAGO, M., PATERNINA-ARBOLEDA AND HENRÍQUEZ FUENTES, 2018. Impact of scor model indicators for the improvement of the supply chain of one steel company based on the cash to cash cycle. *Innovar*, vol. 28, no. 70, pp. 147–161. ISSN 22486968. DOI 10.15446/innovar.v28n70.74454.

KNUDSEN GONZÁLEZ, JOSÉ ALBERTO, ALCOCER QUINTEROS, PATRICIO RUBÉN *Desempeño integral de los procesos logísticos en una cadena de suministro. Ingeniería Industrial* [en línea]. 2019, XL (1), 78-87[fecha de Consulta 4 de Julio de 2022]. ISSN: 0258-5960. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360458834010>

LI LOO FRANCISCO FERNANDO, 2019. *Inteligencia de negocios en el pronóstico de ventas, Centro Nacional de servicios, Lima S.l.: s.n.*

LUJAN ZURITA, MÁLAGA ROZAS POYEL EDDY and NEIRA ESTELA LUIS RONALD, 2021. “*Formulación de estrategia de la cadena de suministro para distribuidora maclabis.*” S.l.: s.n.

LUYO SERRANO JOSEPH STEVEN, 2018. *Costos logísticos y su impacto de la cadena de suministros en la empresa del sector cosmético de Lima metropolitana.* S.l.: s.n.

MACÍAS ACOSTA, 2019. *Análisis de la cadena de suministro por clasificación ABC: el caso de una empresa mexicana. Revista Academia & Negocio* [en línea], vol. 4, pp. 83–94. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=560859050001>.

MERCADO AYALA CINTHYA LISHET, 2017. *Aplicación de la metodología de investigación ABC para mejorar la productividad en el área de almacén de una empresa electromecánica, Lima.* S.l.: s.n

MÉNDEZ GIRALDO, GERMÁN ANDRÉS AND LÓPEZ SANTANA, EDUYN RAMIRO. *Methodology to demand forecasting under multiproduct environments and high variability.* *Tecnura* [online]. 2014, vol. 18 n. 40, pp. 89-102. ISSN

0123-921 X.

MIGUEL COGOLLO FLÓREZ, J. and RUIZ VÁSQUEZ, C., 2019. *Prácticas de responsabilidad sostenible de cadenas de suministro: Revisión y propuesta*. *Revista Venezolana de Gerencia [en línea]*, vol. 24, pp. 668–680. ISSN 1315-9984. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa>

MORALES GONZÁLEZ, ÁNGEL, HERNÁNDEZ SIMÓN, LUIS MANUEL, ROJAS RAMÍREZ, JORGE, RODRÍGUEZ SÁNCHEZ, SARA, MORALES VARELA, ALBERTO, PÉREZ ROJAS, AURORA *Modelación de la cadena de suministro evaluada con el paradigma de manufactura esbelta utilizando simulación*. *Científica [en línea]*. 2013, 17(3), 133-142[fecha de Consulta 19 de enero de 2022]. ISSN: 1665-0654. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=61436206004>

NOGALES GONZÁLEZ, RAFAEL *Cambio de concepto de Compras a Cadena de Suministros*. *Ciencias Holguín [en línea]*. 2007, XIII (1), 1-12[fecha de Consulta 20 de febrero de 2022]. ISSN:. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=181517922006>

NUGENT, M., LUIS, M.A., QUISPE, T., LLAVE, T., MARCELINO, A., NUGENT, M. and LUIS, M.A., 2019. *Gestión de cadena de suministro: una mirada desde la perspectiva teórica*. *Revista Venezolana de Gerencia*, vol. 24. ISSN 1315-9984. DOI 10.37960/revista.v24i88.30168.

OCAMPO VÉLEZ, PABLO CÉSAR *Gerencia logística y global*. *Revista Escuela de Administración de Negocios [en línea]*. 2009, (66), 113-136[fecha de Consulta 4 de mayo de 2022]. ISSN: 0120-8160. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20620269006>

OTERO PINEDA, 2012. *Diseño de una propuesta de gestión de abastecimiento e inventarios para un astillero en Colombia*. S.I.:

SABLON COSSIO, NAYFE et al. *Matriz de selección de estrategias de integración en las cadenas de suministro*. *Ing. [online]*. 2017, vol. 38, n. 3 [citado 2022-07-04], pp. 333-344. Disponible en: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362017000300011&lng=es&nrm=iso ISSN 1815-5936.

- PARDILLO BAEZ, YINEF Y GOMEZ ACOSTA, MARTHA INÉS. *Modelo de diseño de nodos de integración en las cadenas de suministro*. Ing. Ind. [online]. 2013, vol. 34, n. 1 [citado 2022-07-04], pp. 96-107. Disponible en: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362013000100010&lng=es&nrm=iso ISSN 1815-5936.
- RAFAEL NOGALES GONZÁLEZ, 2007. *Changing concept from Purchasing to Supply Management*. *Ciencia Holguín*, vol. XIII, pp. 1–12.
- REYNAGA REYNAGA MIGUEL ÁNGEL, 2019. *Reducción de órdenes de compra rezagadas en el suministro aeroespacial aplicando KPI y competencia para compradores*. S.l.: s.n.
- RODRÍGUEZ MAÑAY LUÍS, GUAITA PRADA INMACULADA, MÁRQUEZ PÉREZ INMACULADA, 2019. *Análisis comparativo de los modelos de la cadena de suministro: ABC, BSC y SCOR*. [fecha de Consulta 16 de marzo de 2022] disponible en: [https://www.researchgate.net/publication/344362967 Analisis comparativo de los modelos de la cadena de suministro ABC BSC Y SCOR](https://www.researchgate.net/publication/344362967_Analisis_comparativo_de_los_modelos_de_la_cadena_de_suministro_ABC_BSC_Y_SCOR)
- TERRADO, A. A. (2017). *La cadena de suministro*. Buenos Aires: El Cid Editor.
- VALENCIA LOZANO DAVID FERNANDO, 2019. *Propuesta de modelo de planificación de las operaciones con el MRP en una cadena de suministro interna de Colombia*. S.l.: s.n.
- VIVANCO JARAMILLO EDGAR GIOVANNY, 2014. *Estudio de la cadena de abastecimiento y su incidencia en la rentabilidad de la empresa "ocean product" en la ciudad de arenillas para el 2014*. S.l.: s.n.

ANEXOS

Anexo 1. Autorización de la empresa

Ciudad de Trujillo, 20 de Julio de 2021

Señora:
CORZO RIVERA ELIANE BELÉN
GERENTE GENERAL
IMPORTACIONES CORAL STORE E.I.R.L.

Presente.-

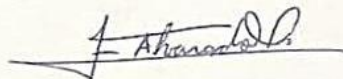
Es grato dirigimos a usted para saludarla, y a la vez manifestarle que, dentro nuestra formación académica en la experiencia curricular de investigación de los ciclos noveno y décimo, se contempla la realización de una investigación con fines de obtención de nuestro título profesional al finalizar la carrera.

En tal sentido, considerando la relevancia de su organización, solicitamos su colaboración, para que pueda realizar nuestra investigación en su representada y obtener la información necesaria para poder desarrollar la investigación titulada: **"MEJORA DE LOS PROCESOS DE CADENA DE SUMINISTRO DE LA EMPRESA IMPORTACIONES CORAL STORE PARA CUMPLIR CON LA DEMANDA"**. En dicha investigación nos comprometemos a mantener en reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa, salvo que se crea a bien su socialización.

Se adjunta la carta de autorización de uso de información y publicación, en caso que se considere la aceptación de esta solicitud para ser llenada por el representante de la empresa.

Agradeciéndole anticipadamente por vuestro apoyo en favor de mi formación profesional, hago propicia la oportunidad para expresar las muestras de nuestra especial consideración.

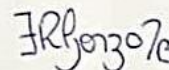
Atentamente,



Elvis Enrique Alvarado Villacorta
DNI: 70653434



Carlos Emiliano García Galicia
DNI: 19096378



Eliane Belén Corzo Rivera
GERENTE TITULAR
Importaciones Coral Store E.I.R.L.

Anexo 1. Autorización de la empresa

AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA

Yo **ELIANE BELÉN CORZO RIVERA** identificada con DNI 70372698, en mi calidad de **GERENTE GENERAL** de la empresa **IMPORTACIONES CORAL STORE E.I.R.L.** con R.U.C. N° 20608472018, ubicada en la ciudad de **TRUJILLO**.

OTORGO LA AUTORIZACIÓN,

A los señores **ELVIS ENRIQUE ALVARADO VILLACORTA**, **CARLOS EMILIANO GARCIA GALICIA**, identificados con **DNI N° 70653434** y **19096378** respectivamente, de la **Carrera Profesional Ingeniería Industrial**, para que utilice la siguiente información de la empresa: Stocks de productos, ventas, compras, precios, catálogos de productos, organización de la empresa, dicha información concerniente a los meses de diciembre 2021, enero, febrero, marzo, abril y mayo 2022, con la finalidad de que puedan desarrollar su Tesis para optar el Título Profesional.

Publique los resultados de la investigación en el repositorio Institucional de la UCV.
Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada.

Mantener en reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o
 Mencionar el nombre de la empresa.



Eliane Belén Corzo Rivera
GERENTE TITULAR
Importaciones Coral Store E.I.R.L.

Eliane Belén Corzo Rivera

DNI: 70372698

Los Estudiantes declaran que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Investigación, en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, los Estudiantes serán sometidos al inicio del procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirán toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.



Elvis Enrique Alvarado Villacorta

DNI: 70653434



Carlos Emiliano García Galicia

DNI: 19096378

Anexo 2. Evidencia antes de implementación

Lista de precios (top left):

- Shampoo Morley
- Imaca Branda
- Marta (Cajamarca)
- Maqui
- Plancha Tritonio
- Colchonera
- Corbata Nava Bieffe
- Sacapunta - Perma
- Amolador con 4 bujes
- Barbillos Plancha - 50
- Cremas para la cara - 20
- Maquina Revel - 35
- Masajeador - 45
- Paños Mini Hacer - 75
- Spray para el pelo - 30.00
- Spray para el pelo - 25.00
- Paños para el pelo - 20.00

Receipt (middle left):

Nota de Venta
 N° 0010495
 Selma Lora
 972426379
 97273916

Maquina Revel	44.90
Maquina Revel	44.90
Maquina Revel	26.90
Maquina Revel	39.90

Notebook page (middle right):

Material de oficina

Pink notebook page (right):

* Dedo de Practica
 * Desodorantes - blondon 7.50
 * Shampoo Azul - blondy 9.90
 Toalla Blanca - BNT
 Navajera
 * Wal de mano
 Depilador de nariz - P 30, YZ 10, L 401
 Oxigena - 30
 Extirpador de Espinilla - 40, 401
 Dremil d 50
 Plancha Britech (P)
 Bisadora de 35
 Parches de 2.50
 Godele de Acero
 Organizador de Piedra
 Piedra I man
 Algodonera
 * Papel Aluminio
 Wap Wipes Sin Pelusa - Mio Secret
 Pinza de Pestañas
 Pestañas Magneticas
 Atomizador de Aluminio
 * Bota pelo de 10
 * Recamento Ardell
 Dona
 Kit de Sombra Revel de 25
 Polvo Victoria
 Rimel de 10
 * Rizador de Pestañas de 50

Anexo 3. Matriz de Operacionalización de variables

VARIABLE	OPERACIONALIZACIÓN		DIMENSIONES (SUB-VARIABLES)	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL			
Gestión de la cadena de suministro	Sierra (2015), denotan que la cadena de abastecimiento es la conjunción de actantes organizacionales, ejecutores de todas las funciones necesarias para lograr que llegue un producto a un cliente final, dentro de esta cadena también se involucran otros actantes denominados facilitadores.	La Gestión de la cadena de la cadena de suministro parte del proveedor teniendo en cuenta un horizonte de tiempo, un patrón de comportamiento, un pronóstico de abastecimiento, hasta gestionandola rotación del inventario.	Gestión de proveedores y suministros en la logística de entrada	<ul style="list-style-type: none"> * Selección y evaluación de proveedores tácticos. * Planificación y compras estratégicas * Clasificación ABC 	Likert
Cumplimiento de la demanda	Diego (2015) para lograr un cumplimiento de la demanda adecuada, después de ser esta atendida debemos tener en nuestros almacenes un stock mínimo, se entiende como cumplimiento de la demanda al proceso de atender un pedido de manera completa y sin ninguna demora ni retraso.	No cumplir con la demanda implica una rotura de stock, un desabastecimiento, dicho cumplimiento se mide sacando el porcentaje de precisión de la demanda, también las entregas a tiempo nos ayudan a saber el día de abastecimiento sacando un diferencial entre la recepción y la emisión del pedido.	Gestión en la logística de procesos de salida.	<ul style="list-style-type: none"> * Rotación de Inventarios * Inventario Promedio * Días de Inventario 	Tasa / Razón

Anexo 4. Matriz de consistencia

	PREGUNTA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	VARIABLE	POBLACIÓN	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN
” MEJORA DE LOS PROCESOS DE CADENA DE SUMINISTRO DE LA EMPRESA IMPORTACIONES CORAL STORE PARA CUMPLIR CON LA DEMANDA”	¿Qué beneficios traería para la empresa la Optimizar los procesos de la cadena de suministro en la empresa Importaciones Coral Store a partir de un análisis para cumplir con la demanda?	Optimizar los procesos de la cadena de suministro en la empresa Importaciones Coral Store a partir de un análisis para cumplir con la demanda	Gestión de Almacén	La población consiste en los 3600 materiales que componen el listado de existencias del Almacén	Técnicas de recolección de datos: análisis documental y Observación.
	PREGUNTAS ESPECÍFICAS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS			
	¿Cómo Determinar y examinar los métodos actuales de la cadena de suministro mediante el cuestionario estándar del modelo de gestión SCOR?	Determinar y examinar los métodos actuales de la cadena de suministro mediante el cuestionario estándar del modelo de gestión SCOR.			
	¿Cómo Analizar el incumplimiento de la demanda actual mediante un análisis de causa – raíz?	Analizar el incumplimiento de la demanda actual mediante un análisis de causa – raíz.			
	¿Cómo Recopilar datos sobre la demanda actual, mediante histórico de meses, y de los principales productos (KVI)?	Recopilar datos sobre la demanda actual, mediante histórico de meses, y de los principales productos (KVI).			
	¿Cómo Diseñar una propuesta para optimizar el desempeño de la cadena de suministro y lograr cumplir con la demanda?	Diseñar una propuesta para optimizar el desempeño de la cadena de suministro y lograr cumplir con la demanda.			
	¿Cómo Determinar el cubrimiento de la demanda de los procesos de la cadena de suministro comparando con la demanda inicial?	Determinar el cubrimiento de la demanda de los procesos de la cadena de suministro comparando con la demanda inicial.			

Anexo 5. Matriz de procedimientos

MATRIZ DE PROCEDIMIENTOS							
TÍTULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN		OBJETIVOS ESPECÍFICOS				
			Determinar y examinar los métodos actuales de la cadena de suministro mediante el cuestionario estándar del modelo de gestión SCOR.	Analizar el incumplimiento de la demanda actual mediante un análisis de causa – raíz.	Recopilar datos sobre la demanda actual, mediante histórico de meses, y de los principales productos (KVI).	Diseñar una propuesta para optimizar el desempeño de la cadena de suministro y lograr cumplir con la demanda.	Determinar el cubrimiento de la demanda de los procesos de la cadena de suministro comparando con la demanda inicial.
“MEJORA DE LOS PROCESOS DE CADENA DE SUMINISTRO DE LA EMPRESA IMPORTACIONES CORAL STORE PARA CUMPLIR CON LA DEMANDA”	Guía de Análisis documental	Ficha de Registro Documental	x	x	x	x	x
	Guía de Observación	Planilla de stock de productos con rotación en los meses de diciembre 2021 a mayo 2022	x		x	x	

Anexo 6. Análisis documentario



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Escuela Profesional de Ingeniería Industrial

GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

Ficha de Registro Documental

Objetivo: Recopilar información de los productos presentes en el Almacén
Presentación

Buenos días como parte de nuestro trabajo de investigación en la Universidad Cesar Vallejo escuela profesional de Ingeniería Industrial, estamos realizando un estudio de cuál es la situación actual de la demanda de productos de la empresa. Esta información que preciso es de carácter confidencial y únicamente será tomada para fines de mejora continua de la empresa.

Agradezco de antemano, su apoyo con el proyecto.

I. Datos Informativos

Empresa: IMPORTACIONES CORAL STORE E.I.R.L.

Fecha: 01/09/2021

CÓDIGO DE BARRAS	NOMBRE	COSTO	PRECIO VENTA	INV. INICIAL	COMP. P1	VENTA P 1	INV. FINAL P1	COMP. P2	VENTAS P2	INV. FINAL AL 31/04/2022	INV. PROM P1	INV. PROM P2	ROT. P1	ROT. P2	DÍAS INVENT P1	DÍAS INVENT P2
7805250070048	Gel construcción uv/led nude rosa cherimoya 15 ml	10.00	20.00	1.00	0.00	0.00	1.00	24.00	24.00	1.00	10.00	10.00	0.00	24.00	0.00	3.83
4288	Alicate corta cutículas tornasol k'bell's secret	10.00	18.00	15.00	0.00	12.00	3.00	18.00	20.00	1.00	90.00	20.00	1.33	10.00	69.00	9.20
8681863080617	Aceite lubricante 6 en 1 bandido 200 ml	12.00	25.00	0.00	24.00	22.00	2.00	24.00	23.00	3.00	12.00	30.00	22.00	9.20	4.18	10.00
7707773834230	Esmalte decoración plateado masglo 13.5ml	9.89	12.00	1.00	0.00	1.00	0.00	5.00	4.00	1.00	4.94	4.94	2.00	8.00	46.00	11.50
043917004044	Máquina cortador cabello detailer 5 star wahl	357.00	510.00	1.00	0.00	0.00	1.00	3.00	4.00	0.00	357.00	178.50	0.00	8.00	0.00	11.50
811901018038	Set 5 liner mia secret nb-5p	58.40	95.00	2.00	0.00	0.00	2.00	6.00	8.00	0.00	116.80	58.40	0.00	8.00	0.00	11.50
7702113035933	Salon in long lasting spray 245ml	20.63	30.00	1.00	0.00	0.00	1.00	12.00	11.00	2.00	20.63	30.95	0.00	7.33	0.00	12.55
5572	Panetón	21.71	21.70	1.00	0.00	0.00	1.00	7.00	7.00	1.00	21.71	21.71	0.00	7.00	0.00	13.14

Anexo 7: Guía de Observación



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Escuela Profesional de Ingeniería Industrial

GUÍA DE OBSERVACIÓN

Objetivo: Con el uso de esta guía se recopilará los stocks y venta de los principales 50 productos de la clasificación A y su valor de dichos productos en almacén durante el periodo diciembre 2021, enero, febrero, marzo, abril, mayo 2022.

Presentación

Buenos días como parte de nuestro trabajo de investigación en la Universidad Cesar Vallejo escuela profesional de Ingeniería Industrial, estamos realizando un estudio de cuál la demanda actual. Esta información que preciso es de carácter confidencial y únicamente será tomada para fines de mejora continua de la empresa.

Agradezco de antemano, su apoyo con el proyecto.

I. Datos Informativos

Empresa: IMPORTACIONES CORAL STORE E.I.R.L.

Fecha: 01/09/2021

	CÓDIGO DE BARRAS	NOMBRE	C. UNIT.	P. VEN. UNIT.	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY
1	6955549307353	Máquina cortadora cabello inalámbrica diseño km-735 kemei 5w	30.00	150.00	5.00	5.00	8.00	3.00	2.00	1.00
2	5861 6290132572030	Lámpara seisa sun x5	30.00	65.00	6.00	19.00	29.00	2.00	1.00	3.00
3	040102326950	Trimmer slimline pro gtx d-8 andis	300.00	420.00	3.00	5.00	4.00	6.00	2.00	2.00
4	6955549320116	Set 2 en 1 maquina cortadora + trimmer km-2011 kemei 5w	190.00	320.00	2.00	3.00	4.00	0.00	0.00	2.00
5	2512	Máquina cortadora pet inalámbrica nacional pro	15.00	129.90	3.00	2.00	4.00	0.00	2.00	2.00
6	6955549319868	Máquina cortadora km-1986 kemei dvz	140.00	280.00	3.00	2.00	2.00	0.00	0.00	0.00
7	2563	Capa diseño clip	7.33	25.00	17.00	17.00	15.00	10.00	17.00	14.00
8	2520	Cepillo madera sintético mediano	6.00	18.00	10.00	22.00	35.00	12.00	6.00	9.00
9	3081	Kit nanotitanium 450°f lext	46.00	100.00	2.00	3.00	9.00	0.00	2.00	3.00
10	4091	Drill portátil 35000 rpm sml	185.00	320.00	2.00	3.00	0.00	0.00	0.00	1.00
11	A5	Máquina cortadora cabello a5 3 en 1 reve' l 3 w	30.00	60.00	5.00	7.00	10.00	1.00	5.00	7.00
12	2157	Drill mercedes2000 12 w 25000 rpm	38.00	100.00	2.00	4.00	4.00	1.00	3.00	4.00
13	6955549330504	Trimmer inalámbrico km-050 kemei 5 w dvz	43.00	120.00	3.00	2.00	3.00	0.00	0.00	1.00
14	6973422980110	Plancha hq7662 haoqi 360°	34.00	85.00	2.00	4.00	6.00	10.00	13.00	10.00
15	074108353078	Plancha optima 3000 babyliiss babss3000tpe	530.00	650.00	2.00	1.00	2.00	1.00	2.00	0.00
16	2564	Capa diseño broche dvz	17.00	30.00	15.00	13.00	18.00	25.00	23.00	25.00
17	5730	Lámpara sun uv/led 200w	46.00	100.00	2.00	4.00	5.00	0.00	0.00	1.00
18	6955549319691	Máquina cortadora cabello km-1969-pg kemei 5w	120.00	230.00	0.00	2.00	3.00	3.00	0.00	0.00
19	2288	Set 3 pinceles liner cola sirena	7.00	20.00	13.00	7.00	19.00	5.00	6.00	16.00
20	5917	Maletín grande aluminio + espejo led	180.00	280.00	0.00	3.00	2.00	1.00	0.00	0.00
21	6955549337084	Trimmer inalámbrico km-3708 kemei 10w dvz	80.00	180.00	0.00	3.00	2.00	1.00	0.00	0.00
22	6955549326187	Máquina cortadora cabello diseño km-2618 kemei 5w dvz	95.00	220.00	2.00	1.00	1.00	6.00	2.00	2.00
23	5683	Set 7 brocas	19.00	80.00	2.00	2.00	4.00	5.00	1.00	4.00
24	6955549320246	Máquina shaver km-2024 kemei dvz	84.00	120.00	3.00	3.00	7.00	5.00	2.00	3.00
25	7756528004374	Secadora hd1850 imaco	65.00	110.00	2.00	5.00	3.00	3.00	3.00	0.00
26	2194	Foil 10 pcs	5.00	15.00	14.00	16.00	15.00	60.00	51.00	58.00
27	2156 3501662980039 6902636400732	Drill manicure y pedicure samvi xw-022 20000 rpm	18.00	50.00	2.00	5.00	6.00	9.00	7.00	8.00
28	6955549333826	Máquina shaver km-3382 kemei	35.00	100.00	0.00	0.00	6.00	5.00	1.00	0.00
29	6955549319981	Máquina cortadora cabello km-1998 kemei 5w	93.00	220.00	0.00	0.00	3.00	6.00	0.00	0.00
30	3004	Lámpara 2 en 1 uv/led 96w	35.00	110.00	0.00	3.00	2.00	1.00	4.00	2.00
31	2654	Tijera dulcefilo tornasol vepa	16.00	38.00	4.00	7.00	6.00	0.00	1.00	4.00
32	2513	Kit tijeras pet laitesi dvz	23.00	85.00	2.00	2.00	2.00	2.00	0.00	0.00
33	5909	Set 10 peinetas reforzadas	68.00	130.00	1.00	3.00	2.00	0.00	0.00	0.00
34	5883	Muestrario llavero coffin natural x pkg	5.50	15.00	8.00	20.00	11.00	10.00	4.00	7.00
35	2658	Tijera dulcefilo perno zinger	20.00	40.00	2.00	6.00	10.00	0.00	0.00	2.00
36	5689	Set manicure 6pcs	30.00	65.00	4.00	4.00	2.00	0.00	1.00	0.00
37	6921082400615	Tijera entresacadora vepa	11.00	30.00	6.00	4.00	8.00	7.00	5.00	9.00
38	2363	Esmalte mix glee 14 ml	2.50	4.00	73.00	80.00	74.00	79.00	135.00	125.00

	CÓDIGO DE BARRAS	NOMBRE	C. UNIT.	P. VEN. UNIT.	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY
39	2332	Paleta madera pequeño para pie	0.58	2.00	95.00	91.00	44.00	30.00	35.00	71.00
40	2649 8681065803700	Rollo 5 papel cuellero blanco bandido	13.00	25.00	7.00	12.00	8.00	2.00	3.00	11.00
41	6921082400608	Tijera dulcefilo vepa	11.00	30.00	7.00	2.00	8.00	0.00	2.00	2.00
42	3080	Set tijeras tornasol dragon	80.00	90.00	0.00	1.00	3.00	3.00	0.00	0.00
43	2600	Peine metal dorado grande	9.00	18.00	7.00	17.00	11.00	6.00	9.00	12.00
44	5609	Peine esqueleto cerdas plástico	7.00	15.00	4.00	19.00	16.00	10.00	3.00	15.00
45	7805250370018	Base coat cherimoya 15 ml	12.00	18.00	9.00	22.00	19.00	2.00	5.00	6.00
46	2847	Set tijeras + navajero tornasol	75.00	150.00	2.00	2.00	0.00	0.00	1.00	3.00
47	2158	Drill mm-25000 12 w	75.00	150.00	2.00	1.00	1.00	3.00	4.00	1.00
48	3377	Kit 3 tijeras + peine tornasol	120.00	220.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	0.00
49	6019	Decoración 12pcs smth	5.60	15.00	2.00	10.00	19.00	20.00	30.00	39.00
50	2509	Máquina cortadora pet inalámbrica pantalla led national pro	15.00	160.00	2.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Anexo 8. Validación de Instrumentos
ANEXO VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

CARTA DE PRESENTACIÓN

Presente: Mg. Herrera Uchalin Fressia Johanny

ASUNTO: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiantes del programa para adultos de la carrera Ingeniería Industrial de la UCV en la sede Trujillo, promoción 2022, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación y con la cual optaremos el grado de Magíster.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene: Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente. Atentamente.

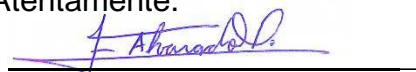
SEÑORES: El título nombre de nuestro proyecto de investigación es: **“Mejora de la gestión de procesos de cadena de suministros para cubrir la demanda de la empresa Importaciones Coral Store”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.


Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Alvarado Villacorta, Elvis Enrique

D.N.I.: 70653434



García Galicia, Carlos Emiliano

D.N.I. 19096378

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

Nº	VARIABLE/DIMENSIONES / INDICADORES	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE: Gestión de la cadena de suministro	Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSION: Gestión de proveedores y suministros en la logística de entrada	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Selección de proveedores tácticos.	X		X		X		
2	Evaluación del proveedor	X		X		X		
3	Planificación y gestión compras estratégicas	X		X		X		
4	Gestión de ingresos de mercadería	X		X		X		
5	Tamaños de lote y ciclos de tiempo	X		X		X		
6	Coordinación de la distribución total	X		X		X		
7	Tamaños de lote y ciclos de tiempo	X		X		X		
	VARIABLE DEPENDIENTE: Cumplimiento de la demanda	X		X		X		
	DIMENSION: Gestión en la logística de procesos de salida.	Si	No	Si	No	Si	No	
8	Rotación de inventarios	X		X		X		
9	Duración de los productos en stock	X		X		X		
10	Demora en la entrega de pedidos	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia)

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: **Herrera Uchalin Fressia Johanny**

DNI: **72078349**

Especialidad del validador: **jefe de Logística**

02 de noviembre del 2021

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

³**Claridad:** 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



HERRERA UCHALIN FRESSIA JOHANNY
INGENIERO INDUSTRIAL
CIP N° 217656

FIRMA DE EXPERTO

CARTA DE PRESENTACIÓN

Presente

Mg. Vásquez Ortiz Juan Pablo

ASUNTO: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiantes del programa para adultos de la carrera Ingeniería Industrial de la UCV, en la sede Trujillo, promoción 2021, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación y con la cual optaremos el grado de Magíster.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene: Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente. Atentamente.

SEÑORES: El título nombre de nuestro proyecto de investigación es: “Mejora de la gestión de procesos de cadena de suministros para cubrir la demanda de la empresa Importaciones Coral Store” y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Alvarado Villacorta, Elvis Enrique

D.N.I. 70653434



García Galicia, Carlos Emiliano

D.N.I. 19096378

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

Nº	VARIABLE/DIMENSIONES / INDICADORES	Pertinencia		Relevancia		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE: Gestión de la cadena de suministro							
	DIMENSION: Gestión de proveedores y suministros en la logística de entrada							
1	Selección de proveedores tácticos.	X		X		X		
2	Evaluación del proveedor	X		X		X		
3	Planificación y gestión compras estratégicas	X		X		X		
4	Gestión de ingresos de mercadería	X		X		X		
5	Tamaños de lote y ciclos de tiempo	X		X		X		
6	Coordinación de la distribución total	X		X		X		
7	Tamaños de lote y ciclos de tiempo	X		X		X		
	VARIABLE DEPENDIENTE: Cumplimiento de la demanda							
	DIMENSION: Gestión en la logística de procesos de salida.							
8	Rotación de inventarios	X		X		X		
9	Duración de los productos en stock	X		X		X		
10	Demora en la entrega de pedidos	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia)

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: **V á s q u e z O r t i z J u a n P a b l o**

DNI: 18206763

Especialidad del validador: Gerente de Operaciones

02 de noviembre del 2021

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

³**Claridad:** 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 DE EXPERTO

CARTA DE PRESENTACIÓN

Presente

Mg. Meléndez Jaramillo Andrés Humberto

ASUNTO: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiantes del programa para adultos de la carrera Ingeniería Industrial de la UCV, en la sede Trujillo, promoción 2021, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación y con la cual optaremos el grado de Magíster.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene: Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente. Atentamente.

SEÑORES: El título nombre de nuestro proyecto de investigación es: “Mejora de la gestión de procesos de cadena de suministros para cubrir la demanda de la empresa Importaciones Coral Store” y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Alvarado Villacorta, Elvis Enrique

D.N.I. 70653434



García Galicia, Carlos Emiliano

D.N.I. 19096378

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

Nº	VARIABLE/DIMENSIONES / INDICADORES	Pertinencia		Relevancia		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE: Gestión de la cadena de suministro							
	DIMENSION: Gestión de proveedores y suministros en la logística de entrada	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Selección de proveedores tácticos.	X		X		X		
2	Evaluación del proveedor	X		X		X		
3	Planificación y gestión compras estratégicas	X		X		X		
4	Gestión de ingresos de mercadería	X		X		X		
5	Tamaños de lote y ciclos de tiempo	X		X		X		
6	Coordinación de la distribución total	X		X		X		
7	Tamaños de lote y ciclos de tiempo	X		X		X		
	VARIABLE DEPENDIENTE: Cumplimiento de la demanda	X		X		X		
	DIMENSION: Gestión en la logística de procesos de salida.	Si	No	Si	No	Si	No	
8	Rotación de inventarios	X		X		X		
9	Duración de los productos en stock	X		X		X		
10	Demora en la entrega de pedidos	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia)

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Andrés Humberto Meléndez Jaramillo

DNI: 43632932

Especialidad del validador: Gerente de Operaciones

02 de noviembre del 2021

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

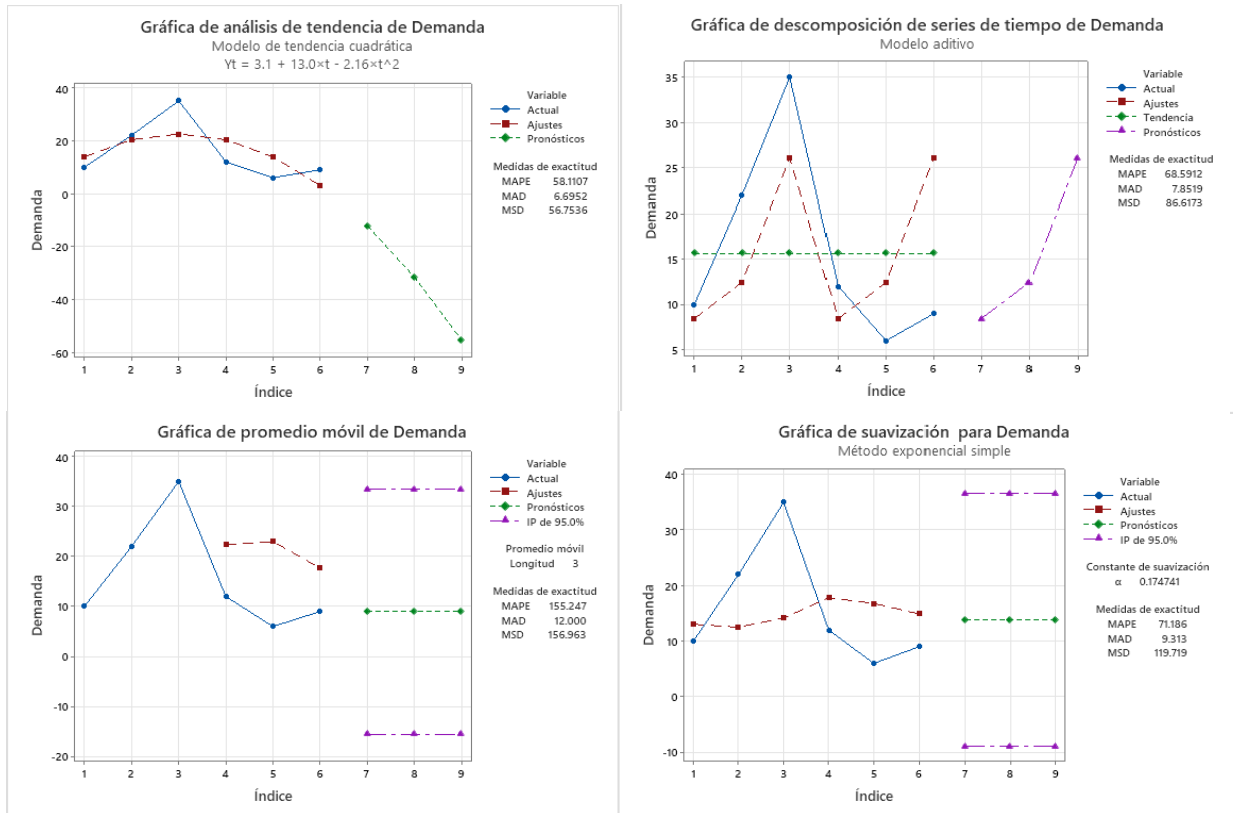
Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Andrés H. Meléndez Jaramillo
INGENIERO INDUSTRIAL
CIP 173106

FIRMA DE EXPERTO

Anexo 10. Selección y Cálculo del mejor pronóstico



Anexo 12. Selección de Proveedores



EVALUACIÓN DE PROVEEDORES - EMPRESA CORAL

Código:
Página: 1 de 1
Vigencia:

RUC: _____ PUNTAJE TOTAL: _____
 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL PROVEEDOR: _____
 LUGAR DE EVALUACIÓN: _____
 N° CONTRATO: _____

CARACTERÍSTICAS	PUNTAJE	CRITERIOS	CALIFICACIÓN
CUMPLIMIENTO Y ENTREGA	Entre 4 - 5	EXCELENTE: El contrato se entrega antes de la fecha estipulada.	
	Entre 3 - 4	REGULAR: Contrato se entrega después de la fecha pactada, pero excede 3 días hábiles.	
CALIDAD Y CUMPLIMIENTO DE ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	Entre 0 - 2	NO CUMPLE: Contrato se entrega después de fecha pactada, excediendo 7 días hábiles.	
	Entre 4 - 5	EXCELENTE: Proveedor supera y mejora las especificaciones técnicas establecidas indicadas por la empresa	
	Entre 3 - 4	REGULAR: Proveedor tiene deficiencias en algunos requisitos de calidad, pero subsana las fallas evitando inconvenientes a la empresa	
DOCUMENTACIÓN	Entre 0 - 2	NO CUMPLE: Proveedor presenta inconformidades graves de calidad y no cumple con las especificaciones técnicas exigidas.	
	Entre 4 - 5	EXCELENTE: Proveedor presenta la documentación solicitada por la empresa antes de la suscripción del contrato.	
	Entre 3 - 4	REGULAR: Proveedor demora en actualizar documentación solicitada por la empresa, después de la fecha pactada del contrato.	
PRECIO	Entre 0 - 2	NO CUMPLE: Proveedor no cuenta con documentos solicitados por la empresa, y no presenta las garantías requeridas.	
	Entre 4 - 5	EXCELENTE: El precio es competitivo	
SERVICIO DE POST VENTA	Entre 0 - 3	NO CUMPLE: Precios ofrecido por proveedor no son competitivos	
	Entre 4 - 5	EXCELENTE: Proveedor lleva un control adecuado de los reclamos de fallas de los productos y soluciona a la brevedad el inconveniente	
	Entre 3 - 4	REGULAR: Proveedor demora en atender los reclamos de fallas de los equipos reportados por los clientes.	
	Entre 0 - 2	NO CUMPLE: Proveedor no atiende las devoluciones de los con fallas de los clientes.	

	PUNTAJE	RESULTADO	PROVEEDOR OTORGA CRÉDITO
CRITERIO DE SELECCIÓN	4 - 5	Confiable y recomendado	SI
	3 - 4	Poco confiable	NO
	0 - 2	No confiable	

GERENTE

LOGISTICA

Anexo 13. Recepción de mercadería

TÍTULO: RECEPCIÓN DE MERCADERÍA	CÓDIGO: R01-AD-PR04	VERSIÓN: 01	PAGINA: 1/1
--	--------------------------------------	------------------------------	------------------------------



Almacén	Área	Familia	Sub. Familia	Unid. medida	Cantidad	Observaciones
Coral Store						
Cosméticos Trujillo						
Coral Barber						
Coral Nails						
Almacén Central						

Elaborado por:

Coordinador de Dpto.

Autorizado:

Gerente General

Aprobado:

Administrador

Procesado:

Fecha: ____/____/____

Anexo 14. Solicitud de cotización

TÍTULO: <i>SOLICITUD DE COTIZACIÓN</i>	CÓDIGO: R 01 – AD – PR 01	VERSIÓN: 01	PAGINA: 1/1
--	-------------------------------------	-----------------------	-----------------------

IMPORTACIONES CORAL STORE E.I.R.L.

Trujillo, / /
Sres:
Atención:
Referencia:



COTIZACIÓN N° 0000

<i>ÍTEM</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>UNI D</i>	<i>CANT</i>	<i>PRECIO U.</i>	<i>TOTAL</i>
1					
2					
3					
				TOTAL INC. IGV	

Facturar a: IMPORTACIONES CORAL STORE E.I.R.L.
Dirección: Centro Comercial Plaza de Toros, Stand F10 (Coral Store)

Atentamente,

Área de Logística

Elaborado por:

Aprobado:

Coordinador de Dpto.

Administrador

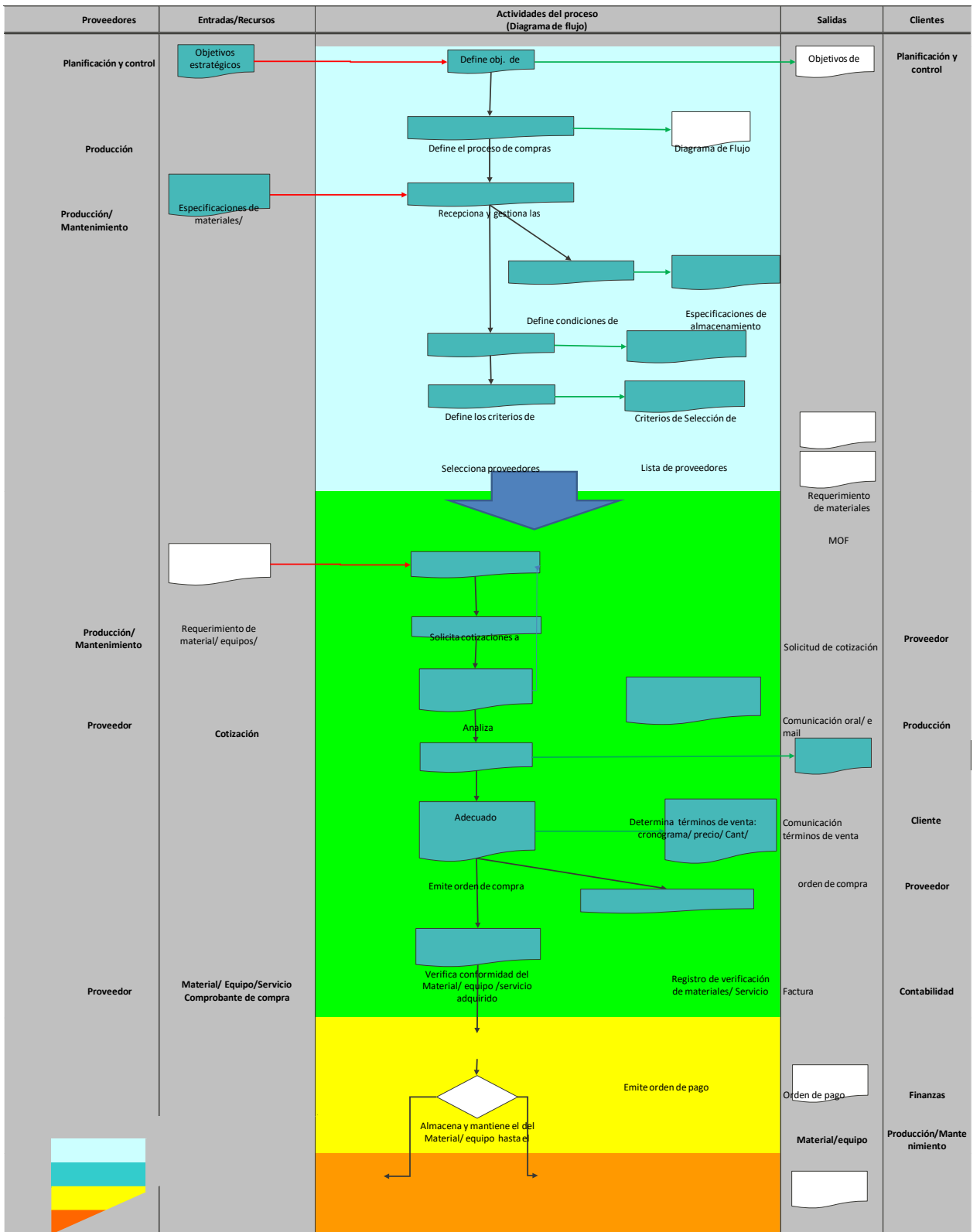
Autorizado:

Procesado:

Fecha: ____/____/____

Gerente General

Anexo 15. Flujoograma de compras



Revisión de resultados

NO Conform SÍ

Resultados Planificación y Control

Legenda de colores

Plani

Acciones correctivas

Mantener o mejorar los

Solicitud de AC/AP/PM

Planificación y Control

Anexo 16. Árbol de productos

FAMILIA	CATEGORÍAS
BARBERÍA Y PELUQUERÍA	ACEITES
	ACONDICIONADORES
	AGUJAS
	ALISADOS
	AMPOLLAS
	ATOMIZADORES
	BABEROS
	BÁLSAMOS
	BANDAS ANTIDESLIZANTES
	BIGUDÍES
	BOTAPELOS
	BROCHAS
	CABEZALES
	CAPAS
	CEPILLOS
	CERAS
	COLLARES
	CREMA PELO
	CUCHILLAS
	CUELLEROS
	DELANTALES
	DONAS
	EXTENSIONES
	FIBRAS
	FÍGAROS
	GANCHOS
	GELES BARBA
	GELES CABELLO
	GELES REDUCTORES
	GORROS
	HOJILLAS
	LACAS
LENTES	
LIGAS	
LIMPIADORES M	
MALLAS	
MANDILES	
NAVAJEROS	
OXIGENTAS	

FAMILIA	CATEGORÍAS
	PEINES
	PEINETAS
	PELUQUERIAS
	PERFILADORES
	PERFUMES
	POLES
	POLVOS TEXTURIZADORES
	PORTANAVAJAS
	PROTECTORES
	ROLLOS
	RULEROS
	SHAMPOOS
	SHAVINGS
	TALCOS
	TETERAS
	TIARAS
	TIJERAS
	TINTES
	TÓNICOS
	TRENZAS
TRU	
VINCHAS	
DERMO Y CUIDADO CAPILAR	ACEITE PELO
	BLOQUEADORES
	CAPILARES
	CREMA CORPORAL
	DEPILADORES
	DESODORANTES
	EXFOLIANTES
	JABONES
	KERATINAS
	LIMPIADORES
	LOCIONES
	MASCARILLAS
	MICELARES
TRATAMIENTOS CABELLO	
ELECTROBELLEZA	BALANZAS
	BRUSHS
	CORTADORAS PUNTAS
	ESTERILIZADORES

FAMILIA	CATEGORÍAS
	MÁQUINAS CORTADORAS
	MASAJEADORES
	PLANCHAS
	RIZADORES
	SECADORAS
	SHAVERS
	SUCCIONADORES
	TRIMMERS
	VAPORIZADORES
	VENTILADORES
MANICURE Y PEDICURE	ACEITE U
	ALGODONES
	ALICATES
	ANILLOS
	APLICADORES
	BANDEJAS
	BASES
	BLEDOS
	BRILLOS
	BROCAS
	BUFFERS
	CONSTRUCTORES
	CORTADORES
	CORTAUÑAS
	COVERS
	CREDOS
	CREMAS
	DAPPENS
	DECORACIONES
	DEPOSITOS
	DESHIDRATADORES
	DESINFECTANTES
	DIFUMINADORES
	DILUYENTES
	DIPPING
	DISPENSADORES
	DRILLS
	EDUCACIÓN
	ESMALTES
	ESTAMPADO

FAMILIA	CATEGORÍAS
	FINALIZADORES
	GELES
	GLITTERS
	GODETTES
	HERRAMIENTAS
	LÁMPARAS
	LIMAS
	LIMPIADORES P
	LIMPIEZA
	LLAVEROS
	MALETAS
	MOLDES
	MONÓMEROS
	MUESTRARIOS
	ORGANIZADORES
	PAÑOS
	PAPELES
	PEDRERÍAS
	PEGAMENTOS U
	PEGATINAS
	PIGMENTOS
	PINCELES
	PINZAS
	POLVOS
	POLVOS ACRÍLICOS
	POLY GELES
	POSAMANOS
	PREPARADORES
	PRIMERS
	PUNZONES
	RECUPERADORES
	REMOVEDORES
	REMOVEDORES U
	REPUESTOS
	REPUJADORES
	SANDALIAS
	SANITIZANTES
	SEPARADORES
	STICKERS
	TIPS

FAMILIA	CATEGORÍAS
	TOALLITAS
	TRATAMIENTOS
	ULTRABONDS
	UÑAS
	XTRABONDS
MAQUILLAJE Y BROCHAS	BANDAS
	BASES F
	BROCHAS M
	CEJAS C
	CORRECTORES R
	DELINEADORES R
	DESMAQUILLANTES
	ESPONJAS
	GEMAS
	ILUMINADORES
	LABIALES
	LAPICES
	MAQUILLAJE
	NECESERES
	PALETAS
	PARCHES
	PARCHES OJOS
	PEGAMENTOS
	PESTAÑAS
	PLANTILLAS
	POLVOS COMPACTOS
	POLVOS MAQ
	POMADAS
PRIMER F	
RUBORES	
SELLADORES	
SOMBRAS	
TAJADORES	
MASCOTAS	CORTADORAS PET
	QUITAPELUSAS PET
OTROS	EMBALAJES
	GUANTES
	MERCHANDISING
	OFERTAS
	SIN CLASIFICACIÓN

FAMILIA	CATEGORÍAS
TECNOLOGÍA	AROS
	AUDÍFONOS
	CABLES
	CARGADORES
	ESPEJOS
	LICUADORAS
	LONCHERAS
	MANDOS
	MANGUERAS
	MAQUINAS DE COSER
	MICRÓFONOS
	MOUSES
	PARLANTES
	PIZARRAS
	SELFIE STICKS
	TECLADOS
USBS	

Anexo 17. Productos A de clasificación ABC

Código de barras	Nombre	Ventas	Cost Unit.	P. Vent.	Inv Ini	Comp P1	Inv Final P1	Pv1	Rot p1	Util. Vent	% de part	Val. Acum.	Clas
6955549307353	Máquina cortadora cabello inalámbrica diseño km-735 kemei 5w	18.00	30.00	150.00	28.00	0.00	10.00	540.00	0.95	2,160.00	0.02	2.27%	A
5861 6290132572030	Lámpara seisa sun x5	54.00	30.00	65.00	63.00	0.00	9.00	1,620.00	1.50	1,890.00	0.02	4.26%	A
040102326950	Trimmer slimline pro gtx d-8 andis	12.00	300.00	420.00	0.00	12.00	0.00	3,600.00	0.00	1,440.00	0.02	5.78%	A
6955549320116	Set 2 en 1 maquina cortadora + trimmer km-2011 kemei 5w	9.00	190.00	320.00	12.00	0.00	3.00	1,710.00	1.20	1,170.00	0.01	7.01%	A
2512	Máquina cortadora pet inalámbrica national pro	9.00	15.00	129.90	27.00	0.00	18.00	135.00	0.40	1,034.10	0.01	8.09%	A
6955549319868	Máquina cortadora km-1986 kemei dvz	7.00	140.00	280.00	7.00	0.00	0.00	980.00	2.00	980.00	0.01	9.12%	A
2563	Capa diseño clip	49.00	7.33	25.00	81.00	60.00	92.00	359.17	0.57	865.83	0.01	10.04%	A
2520	Cepillo madera sintético mediano	67.00	6.00	18.00	72.00	36.00	41.00	402.00	1.19	804.00	0.01	10.88%	A
3081	Kit nanotitanium 450°f lext	14.00	46.00	100.00	28.00	12.00	26.00	644.00	0.52	756.00	0.01	11.68%	A
4091	Drill portátil 35000 rpm sml	5.00	185.00	320.00	4.00	6.00	5.00	925.00	1.11	675.00	0.01	12.39%	A
A5	Máquina cortadora cabello a5 3 en 1 reve'l 3 w	22.00	30.00	60.00	63.00	0.00	41.00	660.00	0.42	660.00	0.01	13.08%	A
2157	Drill mercedes2000 12 w 25000 rpm	10.00	38.00	100.00	22.00	11.00	23.00	380.00	0.44	620.00	0.01	13.73%	A
6955549330504	Trimmer inalámbrico km-050 kemei 5 w dvz	8.00	43.00	120.00	9.00	0.00	1.00	344.00	1.60	616.00	0.01	14.38%	A
6973422980110	Plancha hq7662 haoqi 360°	12.00	34.00	85.00	57.00	0.00	45.00	408.00	0.24	612.00	0.01	15.02%	A
074108353078	Plancha optima 3000 babylliss babss3000tpe	5.00	530.00	650.00	3.00	6.00	4.00	2,650.00	1.43	600.00	0.01	15.66%	A
2564	Capa diseño broche dvz	46.00	17.00	30.00	59.00	24.00	37.00	782.00	0.96	598.00	0.01	16.28%	A
5730	Lámpara sun uv/led 200w	11.00	46.00	100.00	12.00	0.00	1.00	506.00	1.69	594.00	0.01	16.91%	A
6955549319691	Máquina cortadora cabello km-1969-pg kemei 5w	5.00	120.00	230.00	0.00	8.00	3.00	600.00	3.33	550.00	0.01	17.49%	A
2288	Set 3 pinceles liner cola sirena	39.00	7.00	20.00	27.00	24.00	12.00	273.00	2.00	507.00	0.01	18.02%	A
5917	Maletín grande aluminio + espejo led	5.00	180.00	280.00	0.00	6.00	1.00	900.00	10.00	500.00	0.01	18.55%	A
6955549337084	Trimmer inalámbrico km-3708 kemei 10w dvz	5.00	80.00	180.00	0.00	6.00	1.00	400.00	10.00	500.00	0.01	19.07%	A
6955549326187	Máquina cortadora cabello diseño km-2618 kemei 5w dvz	4.00	95.00	220.00	11.00	3.00	10.00	380.00	0.38	500.00	0.01	19.60%	A
5683	Set 7 brocas	8.00	19.00	80.00	9.00	0.00	1.00	152.00	1.60	488.00	0.01	20.11%	A
6955549320246	Máquina shaver km-2024 kemei dvz	13.00	84.00	120.00	23.00	0.00	10.00	1,092.00	0.79	468.00	0.00	20.60%	A
7756528004374	Secadora hd1850 imaco	10.00	65.00	110.00	14.00	0.00	4.00	650.00	1.11	450.00	0.00	21.08%	A
2194	Foil 10 pcs	45.00	5.00	15.00	42.00	64.00	61.00	225.00	0.87	450.00	0.00	21.55%	A
3501662980039 6902636400732	Drill manicure y pedicure samvi xw-022 20000 rpm	13.00	18.00	50.00	13.00	24.00	24.00	234.00	0.70	416.00	0.00	21.99%	A
6955549333826	Máquina shaver km-3382 kemei	6.00	35.00	100.00	0.00	12.00	6.00	210.00	2.00	390.00	0.00	22.40%	A
6955549319981	Máquina cortadora cabello km-1998 kemei 5w	3.00	93.00	220.00	0.00	9.00	6.00	279.00	1.00	381.00	0.00	22.80%	A
3004	Lámpara 2 en 1 uv/led 96w	5.00	35.00	110.00	11.00	10.00	16.00	175.00	0.37	375.00	0.00	23.19%	A
2654	Tijera dulcefilo tornasol vepa	17.00	16.00	38.00	27.00	12.00	22.00	272.00	0.69	374.00	0.00	23.59%	A
2513	Kit tijeras pet laitesi dvz	6.00	23.00	85.00	5.00	3.00	2.00	138.00	1.71	372.00	0.00	23.98%	A
5909	Set 10 peinetas reforzadas	6.00	68.00	130.00	0.00	6.00	0.00	408.00	0.00	372.00	0.00	24.37%	A

Código de barras	Nombre	Ventas	Cost Unit.	P. Vent.	Inv Ini	Comp P1	Inv Final P1	Pv1	Rot p1	Util. Vent	% de part	Val. Acum.	Clas
5883	Muestrario llavero coffin natural x pkg	39.00	5.50	15.00	0.00	60.00	21.00	214.50	3.71	370.50	0.00	24.76%	A
2658	Tijera dulcefilo perno zinger	18.00	20.00	40.00	14.00	12.00	8.00	360.00	1.64	360.00	0.00	25.14%	A
5689	Set manicure 6pcs	10.00	30.00	65.00	12.00	0.00	2.00	300.00	1.43	350.00	0.00	25.51%	A
6921082400615	Tijera entresacadora vepa	18.00	11.00	30.00	47.00	12.00	41.00	198.00	0.41	342.00	0.00	25.87%	A
2363	Esmalte mix glee 14 ml	227.00	2.50	4.00	5.00	288.00	66.00	567.50	6.39	340.50	0.00	26.23%	A
2332	Paleta madera pequeño para pie	230.00	0.58	2.00	240.00	234.00	244.00	133.40	0.95	326.60	0.00	26.57%	A
26498681065803700	Rollo 5 papel cuellero blanco bandido	27.00	13.00	25.00	6.00	40.00	19.00	351.00	2.16	324.00	0.00	26.91%	A
6921082400608	Tijera dulcefilo vepa	17.00	11.00	30.00	36.00	6.00	25.00	187.00	0.56	323.00	0.00	27.25%	A
3080	Set tijeras tornasol dragon	4.00	80.00	160.00	2.00	5.00	3.00	320.00	1.60	320.00	0.00	27.59%	A
2600	Peine metal dorado grande	35.00	9.00	18.00	2.00	48.00	15.00	315.00	4.12	315.00	0.00	27.92%	A
5609	Peine esqueleto cerdas plástico	39.00	7.00	15.00	23.00	50.00	34.00	273.00	1.37	312.00	0.00	28.25%	A
7805250370018	Base coat cherimoya 15 ml	50.00	12.00	18.00	25.00	60.00	35.00	600.00	1.67	300.00	0.00	28.56%	A
2847	Set tijeras + navajero tornasol	4.00	75.00	150.00	12.00	6.00	14.00	300.00	0.31	300.00	0.00	28.88%	A
2158	Drill mm-25000 12 w	4.00	75.00	150.00	13.00	6.00	15.00	300.00	0.29	300.00	0.00	29.19%	A
3377	Kit 3 tijeras + peine tornasol	3.00	120.00	220.00	6.00	2.00	5.00	360.00	0.55	300.00	0.00	29.51%	A
6019	Decoración 12pcs smth	31.00	5.60	15.00	0.00	120.00	89.00	173.60	0.70	291.40	0.00	29.81%	A
2509	Máquina cortadora pet inalámbrica pantalla led national pro	2.00	15.00	160.00	14.00	0.00	12.00	30.00	0.15	290.00	0.00	30.12%	A
2483	Maleta cosméticos 4 cuerpos	1.00	360.00	650.00	2.00	2.00	3.00	360.00	0.40	290.00	0.00	30.42%	A
811901015068	Pincel kolinsky acrílico rosado mia secret #8 knb-8or	3.00	114.30	210.00	6.00	0.00	3.00	342.90	0.67	287.10	0.00	30.73%	A
8681863080617	Aceite lubricante 6 en 1 bandido 200 ml	22.00	12.00	25.00	0.00	24.00	2.00	264.00	22.00	286.00	0.00	31.03%	A
15196154417071796	Stickers mariposas colores nail art	79.00	1.40	5.00	143.00	144.00	208.00	110.60	0.45	284.40	0.00	31.33%	A
6173	Pedrería diamante sobre p&w mk-1901	37.00	2.33	10.00	0.00	108.00	71.00	86.21	1.04	283.79	0.00	31.63%	A
5795	Tijera tornasol pulidora besi	20.00	24.00	38.00	24.00	0.00	4.00	480.00	1.43	280.00	0.00	31.92%	A
5992	Pedrería diamante sobre 5 pcs	31.00	6.00	15.00	0.00	96.00	65.00	186.00	0.95	279.00	0.00	32.21%	A
5488	Máquina cortadora cabello waer wa-08161	5.00	65.00	120.00	12.00	0.00	7.00	325.00	0.53	275.00	0.00	32.50%	A
23926973726258502	Pincel poly gel espatula	21.00	5.00	18.00	24.00	24.00	27.00	105.00	0.82	273.00	0.00	32.79%	A
6937779600053	Afeitador big rog	16.00	3.00	20.00	12.00	24.00	20.00	48.00	1.00	272.00	0.00	33.08%	A
6957952262274	Trimmer inalámbrico gm-6227 geemy 5 w	3.00	60.00	150.00	11.00	0.00	8.00	180.00	0.32	270.00	0.00	33.36%	A
5884	Muestrario llavero coffin transparente x pkg	28.00	5.50	15.00	0.00	48.00	20.00	154.00	2.80	266.00	0.00	33.64%	A
7805250690000	Top coat velvet uv/led cherimoya 15 ml	24.00	15.00	26.00	48.00	24.00	48.00	360.00	0.50	264.00	0.00	33.92%	A
631881116315	Pegamento tips adoro 3 g	62.00	3.75	8.00	21.00	144.00	103.00	232.50	1.00	263.50	0.00	34.19%	A
2888	Lámpara 2 en 1 uv/led 72 w	10.00	78.75	105.00	14.00	0.00	4.00	787.50	1.11	262.50	0.00	34.47%	A
1987	Tips coffi transparente 500pcs	18.00	13.50	28.00	20.00	0.00	2.00	243.00	1.64	261.00	0.00	34.74%	A
24709003160676895	Broca tungsteno	20.00	5.00	18.00	82.00	7.00	69.00	100.00	0.26	260.00	0.00	35.02%	A
6955549300323	Máquina cortadora cabello km-32s kemei 8w	2.00	170.00	300.00	0.00	3.00	1.00	340.00	4.00	260.00	0.00	35.29%	A
6973429821515	Rizador haoqi 2 en 1 hq-7640	7.00	12.00	49.00	16.00	0.00	9.00	84.00	0.56	259.00	0.00	35.56%	A

Código de barras	Nombre	Ventas	Cost Unit.	P. Vent.	Inv Ini	Comp P1	Inv Final P1	Pv1	Rot p1	Util. Vent	% de part	Val. Acum.	Clas
3191	Sticker nail mix sobre	94.00	1.25	4.00	255.00	144.00	305.00	117.50	0.34	258.50	0.00	35.84%	A
6955549300019	Máquina shaver km-tx1 kemei	3.00	135.00	220.00	0.00	3.00	0.00	405.00	0.00	255.00	0.00	36.10%	A
6260	Maleta grande iccho	3.00	110.00	195.00	6.00	0.00	3.00	330.00	0.67	255.00	0.00	36.37%	A
2714	Máquina cortadora barba mr-1001 reve'l 9 w	10.00	25.00	50.00	51.00	0.00	41.00	250.00	0.22	250.00	0.00	36.64%	A
7805250050019	Poly gel 001 cherimoya 50 ml	19.00	22.00	35.00	12.00	24.00	17.00	418.00	1.31	247.00	0.00	36.90%	A
7862100858423	Removedor uñas acrílicas 120ml	41.00	19.00	25.00	12.00	48.00	19.00	779.00	2.65	246.00	0.00	37.15%	A
6902636400534	Lámpara sun c4plus uv/led 256w	7.00	60.00	95.00	0.00	9.00	2.00	420.00	7.00	245.00	0.00	37.41%	A
6931848004636	Molde estructural mariposa 100pcs	26.00	5.60	15.00	40.00	0.00	14.00	145.60	0.96	244.40	0.00	37.67%	A
842342110166	Pincel kolinsky acrílico studio mia secret #8 snb-8or	4.00	89.70	150.00	11.00	5.00	12.00	358.80	0.35	241.20	0.00	37.92%	A
7805250310007	Diluyente poly gel cherimoya 110 ml	16.00	10.00	25.00	11.00	12.00	7.00	160.00	1.78	240.00	0.00	38.18%	A
5721	Polvo acrílico clear mystyle 60 g	24.00	18.00	28.00	34.00	0.00	10.00	432.00	1.09	240.00	0.00	38.43%	A
649674008518	Tinte barba kiss express k98 black	7.00	45.00	79.00	2.00	12.00	7.00	315.00	1.56	238.00	0.00	38.68%	A
6842137461620	Tijera tornasol entresacadora besi	13.00	20.00	38.00	24.00	0.00	11.00	260.00	0.74	234.00	0.00	38.92%	A
3260	Pincel goma mix mango pedrería	22.00	1.40	12.00	76.00	24.00	78.00	30.80	0.29	233.20	0.00	39.17%	A
6955549319493	Trimmer inalámbrico 70th aniversario edition km-1949 kemei 5w	2.00	165.00	280.00	5.00	0.00	3.00	330.00	0.50	230.00	0.00	39.41%	A
2466	Dappen sin tapa	59.00	1.17	5.00	60.00	48.00	49.00	69.03	1.08	225.97	0.00	39.65%	A
2626 4603299281628	Set 10 peines plástico negro	39.00	4.33	10.00	17.00	72.00	50.00	168.87	1.16	221.13	0.00	39.88%	A
5027	Lápiz cera + punzón	23.00	5.50	15.00	7.00	42.00	26.00	126.50	1.39	218.50	0.00	40.11%	A
8801038200026	Hojilla 5 hojas st300r dorco	181.25	0.80	2.00	952.00	0.00	770.75	145.00	0.21	217.50	0.00	40.34%	A
6930249931138	Kit maquillaje reve'l professional	5.00	66.50	110.00	0.00	24.00	19.00	332.50	0.53	217.50	0.00	40.57%	A
2468	Broca cerámica	18.00	5.00	17.00	12.00	43.00	37.00	90.00	0.73	216.00	0.00	40.80%	A
6041	Alicata corta cutículas dorado beifa	16.00	6.67	20.00	11.00	61.00	56.00	106.72	0.48	213.28	0.00	41.02%	A
1411	Decoración flores secas pastillero 12 pcs	25.00	6.50	15.00	20.00	24.00	19.00	162.50	1.28	212.50	0.00	41.24%	A
1302	Buffer grueso morado-naranja-blanco	85.00	1.00	3.50	241.00	0.00	156.00	85.00	0.43	212.50	0.00	41.47%	A
811901011510	Líquido monómero mia secret 8oz lm240	7.00	98.70	129.00	4.00	6.00	3.00	690.90	2.00	212.10	0.00	41.69%	A
3429	Esmaltes marcas varias mix	212.00	1.00	2.00	460.00	0.00	248.00	212.00	0.60	212.00	0.00	41.91%	A
811901012623	Líquido monómero mia secret 16oz lm245	4.00	171.20	224.00	4.00	2.00	2.00	684.80	1.33	211.20	0.00	42.14%	A
1400	Decoración efecto espejo 6pcs	35.00	12.00	18.00	5.00	60.00	30.00	420.00	2.00	210.00	0.00	42.36%	A
5792	Set manicure tornasol 4pcs	14.00	20.00	35.00	12.00	12.00	10.00	280.00	1.27	210.00	0.00	42.58%	A
6022	Pedrería diseños mix 12 pcs smth	28.00	7.50	15.00	0.00	72.00	44.00	210.00	1.27	210.00	0.00	42.80%	A
2229	Muestrario llavero estileto transparente x pkg	19.00	4.00	15.00	13.00	36.00	30.00	76.00	0.88	209.00	0.00	43.02%	A
2793	Atomizador continuo blanco grande	14.00	15.42	30.00	13.00	24.00	23.00	215.88	0.78	204.12	0.00	43.23%	A

Código de barras	Nombre	Ventas	Cost Unit.	P. Vent.	Inv Ini	Comp P1	Inv Final P1	Pv1	Rot p1	Util. Vent	% de part	Val. Acum.	Clas
5444	Kit maquillaje piano p&w 8566a-m	4.00	80.00	130.00	5.00	12.00	13.00	320.00	0.44	200.00	0.00	43.44%	A
5686	Tijera entresacadora perno zinger	10.00	20.00	40.00	11.00	24.00	25.00	200.00	0.56	200.00	0.00	43.65%	A
3180	Pedrería diamante sobre 6 pcs	25.00	7.00	15.00	40.00	37.00	52.00	175.00	0.54	200.00	0.00	43.86%	A
1520	Sticker marcas mix sobre	50.00	2.00	6.00	105.00	354.00	409.00	100.00	0.19	200.00	0.00	44.08%	A
6973020673032	Aceite nutritivo cutícula flower secret	34.00	2.25	8.00	61.00	24.00	51.00	76.50	0.61	195.50	0.00	44.28%	A
5775	Almohadilla c/tapete	13.00	20.00	35.00	24.00	0.00	11.00	260.00	0.74	195.00	0.00	44.49%	A
2659	Tijera dorada dulcefilo zinger	13.00	10.00	25.00	33.00	24.00	44.00	130.00	0.34	195.00	0.00	44.69%	A
2465	Dappen con tapa	41.00	3.25	8.00	76.00	96.00	131.00	133.25	0.40	194.75	0.00	44.90%	A
2256	Muestrario gema nails	16.00	6.00	18.00	34.00	0.00	18.00	96.00	0.62	192.00	0.00	45.10%	A
6955549319837	Máquina cortadora cabello professional km-1983+pg kemei	1.00	60.00	250.00	10.00	0.00	9.00	60.00	0.11	190.00	0.00	45.30%	A
3379	Duo alisado japones	2.00	85.00	180.00	3.00	6.00	7.00	170.00	0.40	190.00	0.00	45.50%	A
6154410000199	Sello metalizado	19.00	5.00	15.00	35.00	30.00	46.00	95.00	0.47	190.00	0.00	45.70%	A
2443	Lapiz cera mix	63.00	2.00	5.00	125.00	24.00	86.00	126.00	0.60	189.00	0.00	45.90%	A
6225	Plancha 450°f nanotitanium v08480	5.00	32.00	69.00	0.00	6.00	1.00	160.00	10.00	185.00	0.00	46.09%	A
5720	Limpiador pincel mystyle 110 ml	13.00	11.00	25.00	21.00	24.00	32.00	143.00	0.49	182.00	0.00	46.28%	A
7752050302131	Polvo acrílico nude pink 28 g	14.00	15.00	28.00	0.00	24.00	10.00	210.00	2.80	182.00	0.00	46.47%	A
2189	Guante vinil descartable x 2 pcs	143.00	0.74	2.00	481.00	0.00	338.00	105.82	0.35	180.18	0.00	46.66%	A
2232 9001095676898	Muestrario llavero cuadrado transparente x pkg	30.00	4.00	10.00	44.00	24.00	38.00	120.00	0.73	180.00	0.00	46.85%	A
5863	Polvo acrílico importado 30g	20.00	11.00	20.00	84.00	0.00	64.00	220.00	0.27	180.00	0.00	47.04%	A
6030	Maletín mediano aluminio	3.00	120.00	180.00	0.00	3.00	0.00	360.00	0.00	180.00	0.00	47.23%	A
2050	Tips curva c transparente 500 pcs	17.00	15.00	25.00	31.00	24.00	38.00	255.00	0.49	170.00	0.00	47.41%	A
2211	Tina pie	28.00	12.00	18.00	16.00	36.00	24.00	336.00	1.40	168.00	0.00	47.59%	A
2402811901015440	Pincel kolinsky acrílico rosado mia secret #10 knb-10or	3.00	194.10	250.00	2.00	9.00	8.00	582.30	0.60	167.70	0.00	47.76%	A
2684	Portanavaja acero 3 c plateado	15.00	7.00	18.00	57.00	0.00	42.00	105.00	0.30	165.00	0.00	47.94%	A
2434 6973020679065	Pincel acrílico mango neón #10	12.00	1.41	15.00	14.00	24.00	26.00	16.92	0.60	163.08	0.00	48.11%	A
2313	Repujador 2 en 1 tornasol besi	25.00	3.50	10.00	81.00	72.00	128.00	87.50	0.24	162.50	0.00	48.28%	A
6978650078547 6973422982213	Máquina cortadora pet leading dog 12 w	3.00	36.00	90.00	10.00	4.00	11.00	108.00	0.29	162.00	0.00	48.45%	A
2621	Cepillo alisar madera	9.00	12.00	30.00	52.00	0.00	43.00	108.00	0.19	162.00	0.00	48.62%	A
6958210760228	Máquina cortadora 3 en 1 sonar	4.00	30.00	70.00	6.00	0.00	2.00	120.00	1.00	160.00	0.00	48.79%	A
7752020124503	Drill básico manicure	8.00	10.00	30.00	15.00	6.00	13.00	80.00	0.57	160.00	0.00	48.96%	A
6948178103281	Máquina shaver sk-328 mystyle	4.00	45.00	85.00	27.00	0.00	23.00	180.00	0.16	160.00	0.00	49.13%	A
1690	Polvo acrílico importado colores varios 10 g	53.00	7.00	10.00	688.00	0.00	635.00	371.00	0.08	159.00	0.00	49.29%	A
811901011565	Polvo acrílico white mia secret 1/2 oz pl410w	17.00	30.20	39.50	8.00	18.00	9.00	513.40	2.00	158.10	0.00	49.46%	A
3069	Capa supreme	15.00	24.50	35.00	49.00	0.00	34.00	367.50	0.36	157.50	0.00	49.62%	A

Código de barras	Nombre	Ventas	Cost Unit.	P. Vent.	Inv Ini	Comp P1	Inv Final P1	Pv1	Rot p1	Util. Vent	% de part	Val. Acum.	Clas
5712	Kit manicure dorado 17pcs	7.00	12.50	35.00	48.00	0.00	41.00	87.50	0.16	157.50	0.00	49.79%	A
2879	Polvo acrílico white cherimoya 30g	13.00	18.00	30.00	19.00	0.00	6.00	234.00	1.04	156.00	0.00	49.95%	A
3056 6973020678556	Repujador acero 2 en 1	62.00	2.50	5.00	36.00	240.00	214.00	155.00	0.50	155.00	0.00	50.12%	A
2164	Kit manicure plateado 12pcs	11.00	11.00	25.00	6.00	12.00	7.00	121.00	1.69	154.00	0.00	50.28%	A
2866 4002305568885	Alicate corta cutículas acero zinger	34.00	10.50	15.00	55.00	0.00	21.00	357.00	0.89	153.00	0.00	50.44%	A
6973020672844	Líquido monómero flower secret 60 ml	17.00	6.00	15.00	29.00	24.00	36.00	102.00	0.52	153.00	0.00	50.60%	A
8681863080822	Cera aqua wax 6 bandido 125ml	16.00	10.50	20.00	2.00	30.00	16.00	168.00	1.78	152.00	0.00	50.76%	A
5612	Tijera dulcefilo dorado	6.00	10.00	35.00	6.00	2.00	2.00	60.00	1.50	150.00	0.00	50.92%	A
8681863080716 8681863081379	Laca extra volume bandido 400 ml	15.00	12.00	22.00	18.00	24.00	27.00	180.00	0.67	150.00	0.00	51.08%	A
5543 6154410027042	Dedo práctico articulado	10.00	20.00	35.00	0.00	18.00	8.00	200.00	2.50	150.00	0.00	51.23%	A
13001010	Tinte henna 10 g	6.00	10.00	35.00	16.00	12.00	22.00	60.00	0.32	150.00	0.00	51.39%	A
2781 6925341512057	Set 8 peinetas reforzadas	2.00	45.00	120.00	2.00	0.00	0.00	90.00	2.00	150.00	0.00	51.55%	A
5438	Pole barbero grande	1.00	250.00	399.90	0.00	2.00	1.00	250.00	2.00	149.90	0.00	51.71%	A
2787	Atomizador metal barber	21.00	5.00	12.00	24.00	24.00	27.00	105.00	0.82	147.00	0.00	51.86%	A
7757302068032	Pegamento mystyle 10ml	36.00	4.00	8.00	2.00	36.00	2.00	144.00	18.00	144.00	0.00	52.01%	A
5870	Pincel poly gel espatula cherimoya	18.00	10.00	18.00	6.00	12.00	0.00	180.00	6.00	144.00	0.00	52.17%	A
811901016034	Cover pink mia secret 1 oz pl420-cp	11.00	42.50	55.50	6.00	10.00	5.00	467.50	2.00	143.00	0.00	52.32%	A
2788	Atomizador calavera	19.00	7.50	15.00	33.00	12.00	26.00	142.50	0.64	142.50	0.00	52.47%	A
2474	Set 10 brocas	7.00	15.00	35.00	12.00	6.00	11.00	105.00	0.61	140.00	0.00	52.61%	A
4204 3501662920936	Cera depilatoria perlas beauty 400g	7.00	15.00	35.00	11.00	12.00	16.00	105.00	0.52	140.00	0.00	52.76%	A
1722	Esmalte colores mix flower secret 8ml	28.00	5.00	10.00	65.00	0.00	37.00	140.00	0.55	140.00	0.00	52.91%	A
3424	Portanavaja acero 3 c negro	17.00	10.00	18.00	14.00	21.00	18.00	170.00	1.06	136.00	0.00	53.05%	A
1245786953242	Pedrería diamante mia secret	27.00	10.00	15.00	70.00	0.00	43.00	270.00	0.48	135.00	0.00	53.19%	A
2353	Toalla blanca pequeña	30.00	5.50	10.00	67.00	48.00	85.00	165.00	0.39	135.00	0.00	53.33%	A
42878865798575 282	Plancha 450°f nanotitanium-qm80017	6.00	52.50	75.00	17.00	0.00	11.00	315.00	0.43	135.00	0.00	53.48%	A
8667832026015	Kit manicure rosado galante 18pcs	5.00	18.00	45.00	13.00	0.00	8.00	90.00	0.48	135.00	0.00	53.62%	A
8681701007400	Polvo texturizador hair styling ossion 20 g	15.00	24.00	33.00	1.00	24.00	10.00	360.00	2.73	135.00	0.00	53.76%	A
6017	Removedor acrílico mystyle 110ml	15.00	11.00	20.00	0.00	36.00	21.00	165.00	1.43	135.00	0.00	53.90%	A
7891060680768	Tijera microdentada mundial	19.00	11.00	18.00	18.00	24.00	23.00	209.00	0.93	133.00	0.00	54.04%	A
811901014719	Polvo acrílico white mia secret 1 oz pl420w	10.00	42.50	55.50	7.00	8.00	5.00	425.00	1.67	130.00	0.00	54.18%	A
9003166676899	Pinza curva c cherimoya	13.00	15.00	25.00	24.00	12.00	23.00	195.00	0.55	130.00	0.00	54.32%	A
4016188545093	Rollo 5 papel cuellero blanco halsschutzkrause	10.00	12.00	25.00	27.00	20.00	37.00	120.00	0.31	130.00	0.00	54.45%	A
2846	Set tijeras + navajero dorado	2.00	85.00	150.00	7.00	2.00	7.00	170.00	0.29	130.00	0.00	54.59%	A
6955549319332	Máquina cortadora cabello km-1933 kemei	1.00	70.00	200.00	16.00	0.00	15.00	70.00	0.06	130.00	0.00	54.73%	A
811901011121	Xtrabond primer mia secret 1 oz pr110	16.00	41.94	50.00	6.00	24.00	14.00	671.04	1.60	128.96	0.00	54.86%	A

Código de barras	Nombre	Ventas	Cost Unit.	P. Vent.	Inv Ini	Comp P1	Inv Final P1	Pv1	Rot p1	Util. Vent	% de part	Val. Acum.	Clas
2857	Minoxidil 60 ml	8.00	35.00	51.00	24.00	0.00	16.00	280.00	0.40	128.00	0.00	55.00%	A
811901011053	Líquido monómero mia secret 1 oz lm210	15.00	27.50	36.00	7.00	22.00	14.00	412.50	1.43	127.50	0.00	55.13%	A
5932	Lima curva 150/150 opi	63.00	1.00	3.00	35.00	90.00	62.00	63.00	1.30	126.00	0.00	55.26%	A
4242	Mascarilla facial aloe p&w 30g	31.00	1.00	5.00	62.00	0.00	31.00	31.00	0.67	124.00	0.00	55.39%	A
7707342224103 7707342224127	Gel afeitado rolda 500g	12.00	19.80	29.90	11.00	12.00	11.00	237.60	1.09	121.20	0.00	55.52%	A
811901013378	Removedor cutícula mia secret 6 oz cr06	17.00	17.89	25.00	1.00	24.00	8.00	304.13	3.78	120.87	0.00	55.65%	A
2791	Atomizador diseño botella whisky	15.00	7.00	15.00	5.00	12.00	2.00	105.00	4.29	120.00	0.00	55.77%	A
6948187107553	Trimmer inalámbrico sk-755 surker	1.00	100.00	220.00	6.00	0.00	5.00	100.00	0.18	120.00	0.00	55.90%	A
1747	Molde estructural mariposa 300 pcs	8.00	15.00	30.00	22.00	10.00	24.00	120.00	0.35	120.00	0.00	56.03%	A
3105	Pedrería diamante sobre	32.00	11.25	15.00	184.00	0.00	152.00	360.00	0.19	120.00	0.00	56.15%	A
5592	Decoración sobre 6pcs	20.00	9.00	15.00	72.00	0.00	52.00	180.00	0.32	120.00	0.00	56.28%	A
7805250170069	4d gel plastilina 006 cherimoya 5g	8.00	10.00	25.00	0.00	12.00	4.00	80.00	4.00	120.00	0.00	56.41%	A
842342107593	Nail prep mia secret 1/4 oz np-30-m	24.00	16.50	21.50	0.00	36.00	12.00	396.00	4.00	120.00	0.00	56.53%	A
5937	Kit punzón c/cristales tornasol	2.00	60.00	120.00	0.00	12.00	10.00	120.00	0.40	120.00	0.00	56.66%	A
6031	Broca tungsteno 5 en 1 carvalho	4.00	30.00	60.00	0.00	36.00	32.00	120.00	0.25	120.00	0.00	56.78%	A
2191	Pegamento foil mix 16 ml	10.00	4.10	16.00	35.00	0.00	25.00	41.00	0.33	119.00	0.00	56.91%	A
5632	Lámpara sun 120w	2.00	42.00	100.00	6.00	2.00	6.00	84.00	0.33	116.00	0.00	57.03%	A
2570 8681701004317	Gel cabello ossion 300 ml	17.00	11.20	18.00	39.00	24.00	46.00	190.40	0.40	115.60	0.00	57.15%	A
5687	Tijera dulcefilo tornasol zinger	7.00	38.50	55.00	12.00	0.00	5.00	269.50	0.82	115.50	0.00	57.27%	A
8681701004881	Aceite limpiador clipper 5 en 1 ossion 300 ml	8.00	20.50	34.90	19.00	24.00	35.00	164.00	0.30	115.20	0.00	57.40%	A
2657	Tijera entresacadora perno k'bell's secret	5.00	15.00	38.00	9.00	24.00	28.00	75.00	0.27	115.00	0.00	57.52%	A
5789	Lima sponge media luna 100/180 besi	41.00	1.20	4.00	120.00	0.00	79.00	49.20	0.41	114.80	0.00	57.64%	A
6955549309296	Trimmer inalámbrico km-929 kemei 5w	1.00	47.00	160.00	0.00	3.00	2.00	47.00	1.00	113.00	0.00	57.76%	A
3409	Alicate corta cutículas dorado	14.00	12.00	20.00	7.00	12.00	5.00	168.00	2.33	112.00	0.00	57.87%	A
6190693650	Uñas presión jarusa 24pcs	16.00	8.00	15.00	0.00	36.00	20.00	128.00	1.60	112.00	0.00	57.99%	A
842342110234	Polvo acrílico frosted pink mia secret 1/2 oz pl410-fp	12.00	30.20	39.50	7.00	16.00	11.00	362.40	1.33	111.60	0.00	58.11%	A
3298	Maletín negro	2.00	115.00	170.00	5.00	4.00	7.00	230.00	0.33	110.00	0.00	58.22%	A
5889	Muestrario exhibidor cuadrado transparente	5.00	18.00	40.00	0.00	12.00	7.00	90.00	1.43	110.00	0.00	58.34%	A
043917021133	Máquina cortadora cabello amarillo wahl	2.00	126.00	180.00	19.00	0.00	17.00	252.00	0.11	108.00	0.00	58.45%	A
760412891138	Lipo cream fosfatidilcolina 500 g	4.00	8.00	35.00	14.00	0.00	10.00	32.00	0.33	108.00	0.00	58.57%	A
6087	Alicate corta cutículas tornasol besi	12.00	9.00	18.00	0.00	12.00	0.00	108.00	0.00	108.00	0.00	58.68%	A
6973726254603	Botox c/keratina flower secret 1l	5.00	13.50	35.00	12.00	0.00	7.00	67.50	0.53	107.50	0.00	58.79%	A
6251	Pestañas 1x1 italia	22.00	5.17	10.00	33.00	111.00	122.00	113.74	0.28	106.26	0.00	58.91%	A
2549	Botapelo negro mango maderal metal	17.00	18.75	25.00	39.00	0.00	22.00	318.75	0.56	106.25	0.00	59.02%	A

Código de barras	Nombre	Ventas	Cost Unit.	P. Vent.	Inv Ini	Comp P1	Inv Final P1	Pv1	Rot p1	Util. Vent	% de part	Val. Acum.	Clas
811901014412	Formagel clear mia secret 1/2oz bg-05	7.00	47.90	63.00	5.00	8.00	6.00	335.30	1.27	105.70	0.00	59.13%	A
5778	Vaso dappen flor	9.00	23.33	35.00	12.00	6.00	9.00	209.97	0.86	105.03	0.00	59.24%	A
6970869670185	Corta tips dispensador triple cut paie	15.00	8.00	15.00	25.00	0.00	10.00	120.00	0.86	105.00	0.00	59.35%	A
3333316803964	Removedor callos 1 find back	5.00	14.10	35.00	12.00	0.00	7.00	70.50	0.53	104.50	0.00	59.46%	A
811901011046	Líquido monómero mia secret 1/2 oz lm200	17.00	19.90	26.00	13.00	21.00	17.00	338.30	1.13	103.70	0.00	59.57%	A
7805250040072	Poly gel 007 cherimoya 30 g	5.00	7.50	28.00	5.00	0.00	0.00	37.50	2.00	102.50	0.00	59.68%	A
3398	Molde dual transparente 100 pcs	17.00	6.00	12.00	47.00	0.00	30.00	102.00	0.44	102.00	0.00	59.78%	A
5723	Top coat mystyle 15ml	17.00	10.00	16.00	12.00	24.00	19.00	170.00	1.10	102.00	0.00	59.89%	A
5832 6973020678129	Foil gel flower secret 8ml	15.00	5.25	12.00	12.00	36.00	33.00	78.75	0.67	101.25	0.00	60.00%	A
2865	Alicate corta cutículas acero beifa	28.00	8.40	12.00	22.00	13.00	7.00	235.20	1.93	100.80	0.00	60.10%	A
6213	Pegamento foil d'nail 20ml	8.00	2.40	15.00	0.00	20.00	12.00	19.20	1.33	100.80	0.00	60.21%	A
2656	Tijera dulcefilo perno k'bell's secret	6.00	21.33	38.00	7.00	24.00	25.00	127.98	0.38	100.02	0.00	60.32%	A
074108271372	Plancha nanotitanium 32mm babylls babnt2091tpe	1.00	420.00	520.00	2.00	3.00	4.00	420.00	0.33	100.00	0.00	60.42%	A
3376	Kit 3 tijeras + peine azul	1.00	120.00	220.00	2.00	2.00	3.00	120.00	0.40	100.00	0.00	60.53%	A
3396	Set 6 brocas tornasol	5.00	10.00	30.00	12.00	12.00	19.00	50.00	0.32	100.00	0.00	60.63%	A
5679	Lima media luna 240/240 mystyle	50.00	1.50	3.50	144.00	0.00	94.00	75.00	0.42	100.00	0.00	60.74%	A
7805250080016	Gel construcción uv/led 001 cristal cherimoya 30ml	10.00	20.00	30.00	0.00	12.00	2.00	200.00	10.00	100.00	0.00	60.84%	A
7752999002574	Protector térmico lanosterín 250ml	14.00	15.94	23.00	2.00	24.00	12.00	223.16	2.00	98.84	0.00	60.95%	A
5600	Lápiz delineador ojos	74.00	0.67	2.00	131.00	150.00	207.00	49.58	0.44	98.42	0.00	61.05%	A
2542	Brush metalizado	7.00	4.00	18.00	17.00	36.00	46.00	28.00	0.22	98.00	0.00	61.15%	A
811901011138	Limpiador pincel mia secret 1 oz bc-50	9.00	25.20	36.00	11.00	18.00	20.00	226.80	0.58	97.20	0.00	61.25%	A
842342100679	Gel cleanser mia secret 8 oz gc-08	5.00	61.69	81.00	7.00	24.00	26.00	308.45	0.30	96.55	0.00	61.36%	A
1866	Lima zebra curva 180/180 mia secret z06c180	37.00	7.40	10.00	13.00	30.00	6.00	273.80	3.89	96.20	0.00	61.46%	A
4288	Alicate corta cutículas tornasol k'bell's secret	12.00	10.00	18.00	15.00	0.00	3.00	120.00	1.33	96.00	0.00	61.56%	A
2743	Limpiador facial 5 in 1 ae-8782	6.00	9.00	25.00	16.00	6.00	16.00	54.00	0.38	96.00	0.00	61.66%	A
5888	Paleta efecto espejo 1 pcs	16.00	4.00	10.00	0.00	24.00	8.00	64.00	4.00	96.00	0.00	61.76%	A
6103	Decoración 12pcs besi	12.00	7.00	15.00	0.00	24.00	12.00	84.00	2.00	96.00	0.00	61.86%	A
6032	Pole led barbero pequeño	1.00	224.00	320.00	0.00	1.00	0.00	224.00	0.00	96.00	0.00	61.96%	A
2314	Pata cabra con repujador premium	41.00	1.17	3.50	104.00	14.00	77.00	47.97	0.45	95.53	0.00	62.06%	A
7752999002215	Permanente al huevo + neutralizante lanosterín 500ml	10.00	15.48	25.00	0.00	18.00	8.00	154.80	2.50	95.20	0.00	62.16%	A
2891	Drill tgr-108 30000 rpm	1.00	195.00	290.00	5.00	0.00	4.00	195.00	0.22	95.00	0.00	62.26%	A
040102172250	Máquina shaver profoil lithium ts-1 andis	1.00	295.00	390.00	0.00	12.00	11.00	295.00	0.18	95.00	0.00	62.36%	A
842342110708	Cover acrílico golden mia secret 1/2oz pl410-gd	7.00	26.00	39.50	9.00	6.00	8.00	182.00	0.82	94.50	0.00	62.46%	A
842342105506	Sanitizante manos mia secret 2 oz hs-20	14.00	21.30	28.00	1.00	16.00	3.00	298.20	7.00	93.80	0.00	62.56%	A
811901011060	Líquido monómero mia secret 2 oz lm220	7.00	42.60	56.00	13.00	14.00	20.00	298.20	0.42	93.80	0.00	62.66%	A

Código de barras	Nombre	Ventas	Cost Unit.	P. Vent.	Inv Ini	Comp P1	Inv Final P1	Pv1	Rot p1	Util. Vent	% de part	Val. Acum.	Clas
6971072790011	Cera depiladora roll-on	6.00	4.50	20.00	23.00	6.00	23.00	27.00	0.26	93.00	0.00	62.76%	A
811901011558	Polvo acrílico clear mia secret 8 oz pl450c	2.00	150.70	197.00	3.00	3.00	4.00	301.40	0.57	92.60	0.00	62.85%	A
1577 7805250740002	Removedor cutícula cherimoya 15 ml	8.00	3.50	15.00	15.00	0.00	7.00	28.00	0.73	92.00	0.00	62.95%	A
6145	Peine esqueleto cuadrado p&w	16.00	4.25	10.00	3.00	21.00	8.00	68.00	2.91	92.00	0.00	63.05%	A
6948187106136	Máquina cortadora inalámbtrica sk-613 surker 5v	1.00	118.00	210.00	0.00	6.00	5.00	118.00	0.40	92.00	0.00	63.14%	A
3765	Adornos trenzas africanas mix	8.00	3.50	15.00	0.00	48.00	40.00	28.00	0.40	92.00	0.00	63.24%	A
811901010872	Pincel gel cerda punta plana mia secret #6 gnb-06	7.00	15.00	28.00	6.00	9.00	8.00	105.00	1.00	91.00	0.00	63.34%	A
2447	Lecrón solingen	14.00	3.50	10.00	8.00	24.00	18.00	49.00	1.08	91.00	0.00	63.43%	A
3903	Gorro termico plástico	26.00	1.50	5.00	21.00	36.00	31.00	39.00	1.00	91.00	0.00	63.53%	A
5887	Sello estampado mango pedrería	7.00	7.00	20.00	0.00	24.00	17.00	49.00	0.82	91.00	0.00	63.62%	A
5786	Lima media luna 100/100 besi	33.00	0.75	3.50	71.00	0.00	38.00	24.75	0.61	90.75	0.00	63.72%	A
6155	Peine pegaso paleta p&w mk-1651	16.00	2.33	8.00	0.00	36.00	20.00	37.28	1.60	90.72	0.00	63.82%	A
3924	Lima media luna 100/180 p&w	54.00	0.83	2.50	77.00	0.00	23.00	45.00	1.08	90.00	0.00	63.91%	A
4024	Set 12 brochas estuche colores varios bh cosmetics	6.00	45.00	60.00	16.00	0.00	10.00	270.00	0.46	90.00	0.00	64.00%	A
656497808881	Estirpador espinillas plástico xdl	30.00	2.00	5.00	73.00	0.00	43.00	60.00	0.52	90.00	0.00	64.10%	A
2683	Portanavaja acero 3 c barbería	9.00	8.00	18.00	27.00	12.00	30.00	72.00	0.32	90.00	0.00	64.19%	A
1594	Polvo acrílico beauty tan cherimoya 15 g	9.00	12.00	22.00	51.00	0.00	42.00	108.00	0.19	90.00	0.00	64.29%	A
2665	Tijera dulcefilo zinger	12.00	17.50	25.00	15.00	0.00	3.00	210.00	1.33	90.00	0.00	64.38%	A
5947 641018311971	Aplicador esponja maquillaje beifa	27.00	1.67	5.00	11.00	25.00	9.00	45.09	2.70	89.91	0.00	64.48%	A
6931848003721	Sticker flower secret	32.00	1.20	4.00	124.00	0.00	92.00	38.40	0.30	89.60	0.00	64.57%	A
2046	Tips curva c transparente 100 pcs	25.00	4.50	8.00	43.00	24.00	42.00	112.50	0.59	87.50	0.00	64.66%	A
6049	Exhibidor prisma hexagonal	6.00	30.50	45.00	0.00	6.00	0.00	183.00	0.00	87.00	0.00	64.76%	A
6161	Peine pegaso barse p&w mk-1648	13.00	1.42	8.00	0.00	36.00	23.00	18.46	1.13	85.54	0.00	64.85%	A
1292	Set 12 limas recta cartón p&w	51.00	0.83	2.50	126.00	45.00	120.00	42.33	0.41	85.17	0.00	64.94%	A
6954480201683 6514359120172	Espejo led 16/22 luces	5.00	18.00	35.00	1.00	6.00	2.00	90.00	3.33	85.00	0.00	65.02%	A
2445	Gubia	13.00	3.50	10.00	10.00	36.00	33.00	45.50	0.60	84.50	0.00	65.11%	A
2685	Portanavaja acero 3 c dorado	12.00	11.00	18.00	28.00	15.00	31.00	132.00	0.41	84.00	0.00	65.20%	A
2724 6973020679379	Olla calentador cera	3.00	22.00	50.00	11.00	2.00	10.00	66.00	0.29	84.00	0.00	65.29%	A
2231 2587654326871	Muestrario llavero cuadrado natural x pkg	12.00	3.00	10.00	24.00	10.00	22.00	36.00	0.52	84.00	0.00	65.38%	A
2284	Set 5 pinceles liner colores variados	21.00	4.00	8.00	34.00	36.00	49.00	84.00	0.51	84.00	0.00	65.47%	A
6080	Cepillo madera jabalí oscuro grande besi	8.00	17.50	28.00	0.00	12.00	4.00	140.00	4.00	84.00	0.00	65.56%	A
016455299302	Pigmento acrílico rojo primario decoart americana	21.00	8.00	12.00	0.00	36.00	15.00	168.00	2.80	84.00	0.00	65.64%	A
5684	Decoración glitter 12pcs	3.00	22.00	49.90	15.00	12.00	24.00	66.00	0.15	83.70	0.00	65.73%	A

Código de barras	Nombre	Ventas	Cost Unit.	P. Vent.	Inv Ini	Comp P1	Inv Final P1	Pv1	Rot p1	Util. Vent	% de part	Val. Acum.	Clas
6099	Tijerita manicure punta curva tornasol besi tbt-20c	11.00	2.50	10.00	0.00	24.00	13.00	27.50	1.69	82.50	0.00	65.82%	A
5690	Kit manicure negro 21pcs	6.00	31.50	45.00	24.00	0.00	18.00	189.00	0.29	81.00	0.00	65.90%	A
7805250400012	Kit acrílico cherimoya	3.00	63.00	90.00	38.00	0.00	35.00	189.00	0.08	81.00	0.00	65.99%	A
5872	Uñas coffin xl natural 120 pcs	18.00	7.50	12.00	36.00	0.00	18.00	135.00	0.67	81.00	0.00	66.07%	A
6973020672912 6973020672943	Polvo acrílico white flower secret 30 g	9.00	6.00	15.00	24.00	0.00	15.00	54.00	0.46	81.00	0.00	66.16%	A
6170	Decoración flores secas pastillero 12 pcs p&w	9.00	6.00	15.00	0.00	36.00	27.00	54.00	0.67	81.00	0.00	66.24%	A
811901016379	Formagel pink mia secret 1 oz bg-p10	3.00	62.65	89.50	8.00	0.00	5.00	187.95	0.46	80.55	0.00	66.33%	A
3499 6922965185568	Delineador líquido black ever beauty 4g	7.00	3.50	15.00	19.00	13.00	25.00	24.50	0.32	80.50	0.00	66.41%	A
6948187108055	Máquina cortadora pet inalámbrica sk-805 surker	1.00	120.00	200.00	6.00	6.00	11.00	120.00	0.12	80.00	0.00	66.50%	A
3144	Tijera pulidora mango plástico zinger	8.00	8.00	18.00	18.00	0.00	10.00	64.00	0.57	80.00	0.00	66.58%	A
2599	Peine metal cola dk	8.00	8.00	18.00	75.00	0.00	67.00	64.00	0.11	80.00	0.00	66.67%	A
6985245488834	Paleta maquillaje paraíso 88 colores	4.00	25.00	45.00	0.00	6.00	2.00	100.00	4.00	80.00	0.00	66.75%	A
5906	Pincel kolinsky acrílico pink essence #2	8.00	5.00	15.00	0.00	12.00	4.00	40.00	4.00	80.00	0.00	66.83%	A
4652	Rizador pestaña mix	12.00	2.50	9.00	23.00	12.00	23.00	30.00	0.52	78.00	0.00	66.92%	A
842342101515	Cover acrílico nude blush mia secret 1oz pl420-cm	6.00	42.50	55.50	0.00	9.00	3.00	255.00	4.00	78.00	0.00	67.00%	A
7805250340004	Pegamento gel joyería cherimoya 15ml	13.00	12.00	18.00	0.00	24.00	11.00	156.00	2.36	78.00	0.00	67.08%	A
5934	Lima curva 180/180 opi	39.00	1.00	3.00	47.00	78.00	86.00	39.00	0.59	78.00	0.00	67.16%	A
7707773834643	Brillo gel top masglo 13.5 ml	17.00	11.93	16.50	18.00	13.00	14.00	202.81	1.06	77.69	0.00	67.24%	A
2193	Foil marcas x 10 pcs	5.00	4.50	20.00	5.00	20.00	20.00	22.50	0.40	77.50	0.00	67.33%	A
811901011541	Polvo acrílico clear mia secret 4oz pl440c	3.00	82.80	108.50	1.00	5.00	3.00	248.40	1.50	77.10	0.00	67.41%	A
1958	Tips coffi natural 100 pcs	14.00	4.50	10.00	37.00	0.00	23.00	63.00	0.47	77.00	0.00	67.49%	A
9003176676896	Repujador 2 in 1 cherimoya	14.00	4.50	10.00	0.00	24.00	10.00	63.00	2.80	77.00	0.00	67.57%	A
3207	Decoración efecto espejo 1pcs	14.00	2.50	8.00	56.00	12.00	54.00	35.00	0.25	77.00	0.00	67.65%	A
2482	Lima recta 100/180 zinger	33.00	0.67	3.00	139.00	0.00	106.00	22.00	0.27	77.00	0.00	67.73%	A
2555	Toalla negra pequeña	17.00	5.50	10.00	13.00	72.00	68.00	93.50	0.42	76.50	0.00	67.81%	A
6986021081317	Pestañas postizas tira 3d reve'l	17.00	3.50	8.00	0.00	36.00	19.00	59.50	1.79	76.50	0.00	67.89%	A
8681701006861	Mascarilla negra ossion 125 ml	11.00	16.00	22.90	15.00	24.00	28.00	176.00	0.51	75.90	0.00	67.97%	A
842342112894	Polvos acrílicos neon pigment 1/4 oz mia secret 6 color pgc-mix	2.00	123.20	161.00	1.00	2.00	1.00	246.40	2.00	75.60	0.00	68.05%	A
1553	Uñas postizas diseño mix 12 pcs	27.00	3.20	6.00	87.00	0.00	60.00	86.40	0.37	75.60	0.00	68.13%	A
811901018281	Polvos acrílicos galaxy 1/4 oz mia secret 12 color pl400gx-mix	1.00	246.90	322.00	1.00	1.00	1.00	246.90	1.00	75.10	0.00	68.21%	A
5702	Set tijeras + navajero negro	1.00	75.00	150.00	4.00	0.00	3.00	75.00	0.29	75.00	0.00	68.29%	A
6948187138113	Máquina cortadora pet surker sk-811	2.00	112.50	150.00	6.00	0.00	4.00	225.00	0.40	75.00	0.00	68.37%	A
842342100372	Gel paint snow white mia secret o.18 oz 5s-800	6.00	41.00	53.50	10.00	4.00	8.00	246.00	0.67	75.00	0.00	68.45%	A
3169	Peine barse	30.00	3.50	6.00	65.00	24.00	59.00	105.00	0.48	75.00	0.00	68.53%	A
6973020679584 6931848012426	Bandas cera depilatoria flower secret 20pcs	6.00	5.50	18.00	0.00	12.00	6.00	33.00	2.00	75.00	0.00	68.60%	A

Código de barras	Nombre	Ventas	Cost Unit.	P. Vent.	Inv Ini	Comp P1	Inv Final P1	Pv1	Rot p1	Util. Vent	% de part	Val. Acum.	Clas
8681701002986	Gel afeitado 3 en 1 ossion 700 ml	10.00	34.50	42.00	23.00	24.00	37.00	345.00	0.33	75.00	0.00	68.68%	A
5797	Tijera entresacadora perno besi	5.00	20.00	35.00	12.00	0.00	7.00	100.00	0.53	75.00	0.00	68.76%	A
5611	Tijera dulcefilo beifa	6.00	7.50	20.00	11.00	13.00	18.00	45.00	0.41	75.00	0.00	68.84%	A
043917005201	Máquina cortadora profesional inalámbrica magic clip wahl	1.00	445.00	520.00	2.00	0.00	1.00	445.00	0.67	75.00	0.00	68.92%	A
6935419000546	Máquina cortador puntas fasiz	1.00	75.10	150.00	5.00	0.00	4.00	75.10	0.22	74.90	0.00	69.00%	A
6973020672813	Kit acrílico principiante flower secret	7.00	24.50	35.00	25.00	0.00	18.00	171.50	0.33	73.50	0.00	69.08%	A
6942772700129	Kit barbero 6 pcs	7.00	4.50	15.00	0.00	24.00	17.00	31.50	0.82	73.50	0.00	69.15%	A
2670	Tijera tornasol besi	4.00	20.00	38.00	12.00	12.00	20.00	80.00	0.25	72.00	0.00	69.23%	A
7750075020313	Polvo decolorante keratina bmt 120g	8.00	9.00	18.00	21.00	0.00	13.00	72.00	0.47	72.00	0.00	69.30%	A
2789	Atomizador diseño varios	8.00	9.00	18.00	25.00	0.00	17.00	72.00	0.38	72.00	0.00	69.38%	A
6241	Posamanos c/sopORTE ys-bea	3.00	65.00	89.00	0.00	9.00	6.00	195.00	1.00	72.00	0.00	69.46%	A
6159	Peine pegaso trinche tornasol p&w mk-1667	6.00	3.00	15.00	0.00	36.00	30.00	18.00	0.40	72.00	0.00	69.53%	A
6917223422219	Plancha vapor tobi	3.00	55.93	79.90	9.00	0.00	6.00	167.79	0.40	71.91	0.00	69.61%	A
6968532021242	Repujador 2 en 1 acero mstyle my-24	11.00	3.50	10.00	0.00	12.00	1.00	38.50	22.00	71.50	0.00	69.68%	A
6265	Decoración 12pcs beifa	13.00	4.50	10.00	96.00	24.00	107.00	58.50	0.13	71.50	0.00	69.76%	A
5681	Lima media luna 100/100 mystyle	68.00	2.45	3.50	156.00	0.00	88.00	166.60	0.56	71.40	0.00	69.83%	A
6920663782317	Cera efecto mate pegadito 150 g	14.00	16.90	22.00	33.00	12.00	31.00	236.60	0.44	71.40	0.00	69.91%	A
8681701003013	Colonia after shave red storm ossion 300 ml	8.00	19.10	28.00	1.00	24.00	17.00	152.80	0.89	71.20	0.00	69.98%	A
3390	Pedrería mix ruleta pequeña	18.00	1.08	5.00	50.00	36.00	68.00	19.44	0.31	70.56	0.00	70.06%	A
6086	Pincel acrílico tornasol besi #8	10.00	8.00	15.00	0.00	24.00	14.00	80.00	1.43	70.00	0.00	70.13%	A
3320	Tips coffi xl transparente 500pcs	14.00	30.00	35.00	29.00	0.00	15.00	420.00	0.64	70.00	0.00	70.20%	A
842342105971	Pincel acrílico duo académico mia secret #8 anb-8or	10.00	21.10	28.00	6.00	12.00	8.00	211.00	1.43	69.00	0.00	70.28%	A
811901011152	No lines mia secret 1/2oz nl-80	8.00	27.50	36.00	5.00	18.00	15.00	220.00	0.80	68.00	0.00	70.35%	A
2690	Navajero plástico	28.00	5.60	8.00	61.00	2.00	35.00	156.80	0.58	67.20	0.00	70.42%	A
8681863080815	Cera aqua wax 4 bandido 125ml	7.00	10.50	20.00	1.00	18.00	12.00	73.50	1.08	66.50	0.00	70.49%	A
811901015495	Polvo acrílico white mia secret 2 oz pl430w	3.00	71.90	94.00	7.00	4.00	8.00	215.70	0.40	66.30	0.00	70.56%	A
2340	Almohadilla posamanos toalla	11.00	12.00	18.00	40.00	0.00	29.00	132.00	0.32	66.00	0.00	70.63%	A
3393	Placa estampado metal rectangular	6.00	4.00	15.00	56.00	0.00	50.00	24.00	0.11	66.00	0.00	70.70%	A
842342101508	Cover nude blush mia secret 1/2 oz pl410-cm	7.00	30.20	39.50	2.00	12.00	7.00	211.40	1.56	65.10	0.00	70.77%	A
811901010889	Pincel gel cerda punta plana mia secret #8 gnb-08	5.00	15.00	28.00	11.00	4.00	10.00	75.00	0.48	65.00	0.00	70.84%	A
842342110647	Cover cool pink mia secret 1 oz pl420-ck	5.00	42.50	55.50	4.00	7.00	6.00	212.50	1.00	65.00	0.00	70.90%	A
2594	Alisado duo cera fría efecto oro gold diamond 1l	1.00	75.00	140.00	7.00	0.00	6.00	75.00	0.15	65.00	0.00	70.97%	A
4267	Atomizador plástico diseño	13.00	3.00	8.00	32.00	24.00	43.00	39.00	0.35	65.00	0.00	71.04%	A
2663	Tijera entresacadora colores variados zinger	5.00	5.00	18.00	10.00	12.00	17.00	25.00	0.37	65.00	0.00	71.11%	A

Código de barras	Nombre	Ventas	Cost Unit.	P. Vent.	Inv Ini	Comp P1	Inv Final P1	Pv1	Rot p1	Util. Vent	% de part	Val. Acum.	Clas
842342107654	Luxury uv gel mia secret 1/4oz fgn-02-m	4.00	28.80	45.00	9.00	0.00	5.00	115.20	0.57	64.80	0.00	71.18%	A
2608	Peine carbón cola 0921 toni&guy	17.00	1.19	5.00	40.00	24.00	47.00	20.23	0.39	64.77	0.00	71.24%	A
2792	Atomizador diseño ron	8.00	7.00	15.00	2.00	12.00	6.00	56.00	2.00	64.00	0.00	71.31%	A
6973020672967	Polvo acrílico nude flower secret	8.00	7.00	15.00	36.00	0.00	28.00	56.00	0.25	64.00	0.00	71.38%	A
5776	Cepillo manicure	32.00	1.00	3.00	172.00	49.00	189.00	32.00	0.18	64.00	0.00	71.45%	A
5705	Polvo acrílico negro mystyle 30g pa-21	4.00	9.00	25.00	36.00	0.00	32.00	36.00	0.12	64.00	0.00	71.51%	A
2636	Set 12 ganchos separadores pico	8.00	4.00	12.00	14.00	0.00	6.00	32.00	0.80	64.00	0.00	71.58%	A
6020	Hilo unicornio metalizado smth	16.00	2.00	6.00	21.00	110.00	115.00	32.00	0.24	64.00	0.00	71.65%	A
7707773834704	Base fortalecedora ajo y limón masglo 13.5 ml	22.00	9.13	12.00	16.00	21.00	15.00	200.86	1.42	63.14	0.00	71.72%	A
8699009417586	Laca amore 400 ml	14.00	13.50	18.00	45.00	0.00	31.00	189.00	0.37	63.00	0.00	71.78%	A
6972547650113	Bledo mango cristal jarusa	7.00	6.00	15.00	0.00	24.00	17.00	42.00	0.82	63.00	0.00	71.85%	A
5589	Pincel acrílico mango neón #12	5.00	2.41	15.00	20.00	0.00	15.00	12.05	0.29	62.95	0.00	71.91%	A
2882	Decoración 48 frascos	10.00	18.75	25.00	55.00	0.00	45.00	187.50	0.20	62.50	0.00	71.98%	A
6952257000064	Esmalte para placa colores mix cherimoya 15 ml	10.00	1.75	8.00	55.00	0.00	45.00	17.50	0.20	62.50	0.00	72.05%	A
2317	Palo naranjo madera	69.00	2.10	3.00	119.00	144.00	194.00	144.90	0.44	62.10	0.00	72.11%	A
9005116676898	Lima sponge 100/180 cherimoya	10.00	0.83	7.00	49.00	0.00	39.00	8.33	0.23	61.67	0.00	72.18%	A
8946451231346	Rizador hq-13 haoqi 45w	2.00	19.50	50.00	11.00	0.00	9.00	39.00	0.20	61.00	0.00	72.24%	A
811901012654	Base & top gel luxury uv mia secret 1/2 oz fgn-02	4.00	54.80	70.00	6.00	7.00	9.00	219.20	0.53	60.80	0.00	72.30%	A
5783	Alicate corta cutículas mango jebe besi	11.00	6.50	12.00	12.00	0.00	1.00	71.50	1.69	60.50	0.00	72.37%	A
7708500236570	Pestañas 1x1 inventage	11.00	10.50	16.00	0.00	12.00	1.00	115.50	22.00	60.50	0.00	72.43%	A
3318	Lima media luna 100/180 samathi	25.00	0.58	3.00	127.00	0.00	102.00	14.58	0.22	60.42	0.00	72.49%	A
7805250070017	Gel construcción cristal translúcido uv-led cherimoya 15 ml	4.00	5.00	20.00	24.00	0.00	20.00	20.00	0.18	60.00	0.00	72.56%	A
2595	Alisado duo cera fría efecto oro gold diamond 500 ml	3.00	60.00	80.00	6.00	0.00	3.00	180.00	0.67	60.00	0.00	72.62%	A
7805250352755	Esmalte permanente 275 cherimoya 15 ml	12.00	10.00	15.00	12.00	12.00	12.00	120.00	1.00	60.00	0.00	72.68%	A
2593	Alisado duo cera fría gold diamond 500 ml	3.00	60.00	80.00	10.00	0.00	7.00	180.00	0.35	60.00	0.00	72.75%	A
7805250353530	Esmalte permanente 353 cherimoya 15ml	12.00	10.00	15.00	7.00	12.00	7.00	120.00	1.71	60.00	0.00	72.81%	A
2698 6954086732659	Set 2 peinetas	8.00	17.50	25.00	38.00	0.00	30.00	140.00	0.24	60.00	0.00	72.87%	A
2305	Bledo unicornio	6.00	10.00	20.00	18.00	0.00	12.00	60.00	0.40	60.00	0.00	72.94%	A
5704	Tijera pulidora perno zinger	3.00	20.00	40.00	12.00	0.00	9.00	60.00	0.29	60.00	0.00	73.00%	A
9003226676890	Individuales cherimoya	6.00	18.00	28.00	12.00	12.00	18.00	108.00	0.40	60.00	0.00	73.06%	A
6935489505101	Trimmer inalámbrico 5 in 1 pr-1966 pritech 3 w	2.00	90.00	120.00	2.00	0.00	0.00	180.00	2.00	60.00	0.00	73.13%	A
6172	Decoración cake fruit 3d pastillero 12 pcs p&w	12.00	5.00	10.00	0.00	24.00	12.00	60.00	2.00	60.00	0.00	73.19%	A
7752999003212	Ablandador canas reflex 17ml	2.00	90.00	120.00	3.00	0.00	1.00	180.00	1.00	60.00	0.00	73.25%	A
5864	Kit lash lift iconsign	2.00	65.00	95.00	3.00	0.00	1.00	130.00	1.00	60.00	0.00	73.32%	A
6972547654050	Kit masajeador facial jarusa	4.00	15.00	30.00	0.00	12.00	8.00	60.00	1.00	60.00	0.00	73.38%	A

Código de barras	Nombre	Ventas	Cost Unit.	P. Vent.	Inv Ini	Comp P1	Inv Final P1	Pv1	Rot p1	Util. Vent	% de part	Val. Acum.	Clas
6171	Decoración flores secas 3d pastillero 12 pcs p&w	10.00	6.00	12.00	0.00	36.00	26.00	60.00	0.77	60.00	0.00	73.44%	A
3383	Botapelo negro evok	4.00	10.00	25.00	10.00	0.00	6.00	40.00	0.50	60.00	0.00	73.50%	A
5905	Removedor acrílico nail off 120ml	4.00	20.00	35.00	0.00	24.00	20.00	80.00	0.40	60.00	0.00	73.57%	A
6023	Protector campo smth	16.00	1.25	5.00	0.00	144.00	128.00	20.00	0.25	60.00	0.00	73.63%	A
5798	Repuesto drill 80/120/180	7.00	6.50	15.00	12.00	0.00	5.00	45.50	0.82	59.50	0.00	73.69%	A
7707194539127	Líquido monómero acrílico masglo 120 ml	2.00	33.51	62.90	4.00	2.00	4.00	67.02	0.50	58.78	0.00	73.76%	A
5791	Decoración 9pcs	13.00	10.50	15.00	48.00	0.00	35.00	136.50	0.31	58.50	0.00	73.82%	A
2469	Broca tornasol	3.00	5.50	25.00	48.00	0.00	45.00	16.50	0.06	58.50	0.00	73.88%	A
7805250050064	Poly gel 006 cherimoya 50 ml	2.00	11.00	40.00	2.00	0.00	0.00	22.00	2.00	58.00	0.00	73.94%	A
5680	Lima media luna 180/180 mystyle	55.00	2.45	3.50	132.00	0.00	77.00	134.75	0.53	57.75	0.00	74.00%	A
2612	Peine carbón blanco cola metal toni&guy	9.00	1.67	8.00	19.00	0.00	10.00	15.00	0.62	57.00	0.00	74.06%	A
6920663783550	Aceite barba pegadito 30ml 783550	4.00	20.90	35.00	25.00	0.00	21.00	83.60	0.17	56.40	0.00	74.12%	A
2547	Botapelo bruja toni&guy	9.00	18.75	25.00	19.00	0.00	10.00	168.75	0.62	56.25	0.00	74.18%	A
842342107579	Gel cleanser mia secret 2 oz gc-02	8.00	22.00	29.00	10.00	17.00	19.00	176.00	0.55	56.00	0.00	74.24%	A
1871	Uñas cuadrado transparente 100 pcs	14.00	4.00	8.00	37.00	48.00	71.00	56.00	0.26	56.00	0.00	74.30%	A
3422	Polvo pigmento fluorescente	7.00	12.00	20.00	32.00	0.00	25.00	84.00	0.25	56.00	0.00	74.36%	A
5784	Molde estructural estileto 500 pcs	4.00	18.00	32.00	10.00	12.00	18.00	72.00	0.29	56.00	0.00	74.41%	A
8681701002979	Laca extra fuerte ossion 400 ml	9.00	21.80	28.00	22.00	12.00	25.00	196.20	0.38	55.80	0.00	74.47%	A
6948187122129	Depilador nasal 2 en 1 sk-212 haoqi	3.00	17.50	36.00	17.00	0.00	14.00	52.50	0.19	55.50	0.00	74.53%	A
6078	Set 12 separadores negros besi	15.00	4.33	8.00	0.00	24.00	9.00	64.95	3.33	55.05	0.00	74.59%	A
7805250351093	Esmalte permanente 109 cherimoya 15ml	11.00	10.00	15.00	14.00	12.00	15.00	110.00	0.76	55.00	0.00	74.65%	A
7805250351376	Esmalte permanente 137 cherimoya 15ml	11.00	10.00	15.00	6.00	12.00	7.00	110.00	1.69	55.00	0.00	74.70%	A
2851	Set tijeras negro	1.00	65.00	120.00	1.00	0.00	0.00	65.00	2.00	55.00	0.00	74.76%	A
7805250770009	Gel polish reinforcement cherimoya 15 ml	5.00	15.00	26.00	12.00	0.00	7.00	75.00	0.53	55.00	0.00	74.82%	A
7805250354858	Esmalte permanente 485 cherimoya 15ml	11.00	10.00	15.00	7.00	12.00	8.00	110.00	1.47	55.00	0.00	74.88%	A
074108141453	Plancha ancha 450 f° nanotitanium	2.00	63.00	90.00	12.00	0.00	10.00	126.00	0.18	54.00	0.00	74.94%	A
1861	Lima zebra recta 100/100 mia secret z08-s100	27.00	5.50	7.50	30.00	49.00	52.00	148.50	0.66	54.00	0.00	74.99%	A
2601	Peine tornasol barbero	6.00	6.00	15.00	14.00	0.00	8.00	36.00	0.55	54.00	0.00	75.05%	A
766218047076	Pigmento acrílico neón amarillo decoart americana 59 ml	18.00	9.00	12.00	6.00	23.00	11.00	162.00	2.12	54.00	0.00	75.11%	A
1257	Alicate corta cutículas mango jebe beifa	9.00	6.00	12.00	27.00	13.00	31.00	54.00	0.31	54.00	0.00	75.16%	A
6048	Organizador c/perlas	4.00	21.50	35.00	0.00	6.00	2.00	86.00	4.00	54.00	0.00	75.22%	A
6055	Set bigudías pequeños	9.00	6.00	12.00	0.00	18.00	9.00	54.00	2.00	54.00	0.00	75.28%	A
6050 6956705851666	Brocha retractil huda beauty	9.00	6.00	12.00	0.00	24.00	15.00	54.00	1.20	54.00	0.00	75.33%	A
6106	Tijera entresacadora besi	3.00	10.00	28.00	0.00	24.00	21.00	30.00	0.29	54.00	0.00	75.39%	A
6934416334579	Discos algodón flower secret 80pcs	17.00	2.83	6.00	24.00	0.00	7.00	48.11	1.10	53.89	0.00	75.45%	A

Código de barras	Nombre	Ventas	Cost Unit.	P. Vent.	Inv Ini	Comp P1	Inv Final P1	Pv1	Rot p1	Util. Vent	% de part	Val. Acum.	Clas
811901014429	Formagel clear mia secret 1 oz bg-10	2.00	62.65	89.50	7.00	0.00	5.00	125.30	0.33	53.70	0.00	75.50%	A
842342110715	Cover golden mia secret 1 oz pl420-gd	3.00	37.69	55.50	5.00	1.00	3.00	113.07	0.75	53.43	0.00	75.56%	A
3312	Lima media luna 100/220 samathi	12.00	0.58	5.00	93.00	0.00	81.00	7.00	0.14	53.00	0.00	75.61%	A
1863	Lima zebra recta 180/180 mia secret z08s180	17.00	4.40	7.50	45.00	0.00	28.00	74.80	0.47	52.70	0.00	75.67%	A
1745	Molde estructural cuadrado 500pcs	5.00	24.50	35.00	18.00	0.00	13.00	122.50	0.32	52.50	0.00	75.73%	A
4201	Extensiones kanekalon a39 zoe beauty	6.00	26.25	35.00	6.00	0.00	0.00	157.50	2.00	52.50	0.00	75.78%	A
5688	Tijera entresacadora zinger	7.00	17.50	25.00	10.00	0.00	3.00	122.50	1.08	52.50	0.00	75.84%	A
2666	Tijera microdentada zinger	7.00	17.50	25.00	21.00	0.00	14.00	122.50	0.40	52.50	0.00	75.89%	A
1706	Poly gel pink flower secret 30 ml	4.00	12.00	25.00	10.00	0.00	6.00	48.00	0.50	52.00	0.00	75.95%	A
6931848012143	Organizador color 21pcs	4.00	5.00	18.00	12.00	0.00	8.00	20.00	0.40	52.00	0.00	76.00%	A
2662	Tijera dulcefilo colores variados zinger	4.00	5.00	18.00	12.00	12.00	20.00	20.00	0.25	52.00	0.00	76.06%	A
6121	Diamante grande tornasol	4.00	15.00	28.00	0.00	6.00	2.00	60.00	4.00	52.00	0.00	76.11%	A
6257	Peine carbón blanco grande 167 toni&guy	8.00	3.50	10.00	0.00	36.00	28.00	28.00	0.57	52.00	0.00	76.16%	A
3040 7750215635049	Quita esmalte limón portugal 30ml	69.00	1.75	2.50	117.00	0.00	48.00	120.75	0.84	51.75	0.00	76.22%	A
2614	Peine carbón blanco peluquero toni&guy	17.00	5.00	8.00	67.00	0.00	50.00	85.00	0.29	51.00	0.00	76.27%	A
667820200036	Bomba toppik	3.00	18.00	35.00	24.00	0.00	21.00	54.00	0.13	51.00	0.00	76.33%	A
4210	Extensiones kanekalon m14 zoe beauty	3.00	18.00	35.00	4.00	0.00	1.00	54.00	1.20	51.00	0.00	76.38%	A
2878	Cover acrílico nude diamonds cherimoya 15g	5.00	12.00	22.00	14.00	0.00	9.00	60.00	0.43	50.00	0.00	76.43%	A
7805250354834	Esmalte permanente 483 cherimoya 15ml	10.00	10.00	15.00	6.00	12.00	8.00	100.00	1.43	50.00	0.00	76.49%	A
7805250350157	Esmalte permanente 015 cherimoya 15 ml	10.00	10.00	15.00	15.00	12.00	17.00	100.00	0.63	50.00	0.00	76.54%	A
7805250354872	Esmalte permanente 487 cherimoya 15ml	10.00	10.00	15.00	6.00	12.00	8.00	100.00	1.43	50.00	0.00	76.59%	A
3399	Trimmer inalámbrico buda h.w-t9	1.00	70.00	120.00	5.00	0.00	4.00	70.00	0.22	50.00	0.00	76.64%	A
7805250353721	Esmalte permanente 372 cherimoya 15 ml	10.00	10.00	15.00	5.00	12.00	7.00	100.00	1.67	50.00	0.00	76.70%	A
6154410625309	Set 30 brocas tornasol	2.00	35.00	60.00	21.00	0.00	19.00	70.00	0.10	50.00	0.00	76.75%	A
4856	Labial líquido colores variados kylie 3.25 ml	5.00	10.00	20.00	67.00	0.00	62.00	50.00	0.08	50.00	0.00	76.80%	A
6123	Limpiador pincel candy secret 120 ml	5.00	12.00	22.00	0.00	6.00	1.00	60.00	10.00	50.00	0.00	76.85%	A
2506	Lonchera plástico eléctrico mix	5.00	30.00	40.00	7.00	0.00	2.00	150.00	1.11	50.00	0.00	76.91%	A
6125	Broca 5 en 1 dorado	2.00	30.00	55.00	0.00	6.00	4.00	60.00	1.00	50.00	0.00	76.96%	A
842342110500	Cover almond mia secret 1 oz pl420-al	3.00	38.85	55.50	9.00	0.00	6.00	116.55	0.40	49.95	0.00	77.01%	A
2604 6900562200174	Peine carbón grande 167 toni&guy	11.00	3.50	8.00	51.00	36.00	76.00	38.50	0.17	49.50	0.00	77.06%	A
5790	Decoración 6pcs	9.00	6.50	12.00	24.00	0.00	15.00	58.50	0.46	49.50	0.00	77.12%	A
7750075037083	Cera cabello the barberia 70 g	7.00	10.98	18.00	23.00	0.00	16.00	76.89	0.36	49.11	0.00	77.17%	A
1253	Alicate corta cutículas mango plástico beifa	14.00	2.50	6.00	13.00	13.00	12.00	35.00	1.12	49.00	0.00	77.22%	A
5725	Base coat mystyle 15ml	7.00	9.00	16.00	12.00	0.00	5.00	63.00	0.82	49.00	0.00	77.27%	A
842342105988	Pincel acrílico duo academico mia secret #10	7.00	21.10	28.00	2.00	12.00	7.00	147.70	1.56	48.30	0.00	77.32%	A

Código de barras	Nombre	Ventas	Cost Unit.	P. Vent.	Inv Ini	Comp P1	Inv Final P1	Pv1	Rot p1	Util. Vent	% de part	Val. Acum.	Clas
842342100549	Gel paint black sugar mia secret o.18 oz 5s-817	3.00	37.45	53.50	14.00	0.00	11.00	112.35	0.24	48.15	0.00	77.37%	A
7805250350690	Esmalte permanente 069 cherimoya 15ml	16.00	10.00	13.00	18.00	12.00	14.00	160.00	1.00	48.00	0.00	77.42%	A
3386	Atomizador bandera pequeño	6.00	8.00	16.00	24.00	0.00	18.00	48.00	0.29	48.00	0.00	77.47%	A
6972613440136	Corta tips plástico zola	8.00	4.00	10.00	21.00	24.00	37.00	32.00	0.28	48.00	0.00	77.52%	A
2762	Gorro térmico eléctrico	4.00	13.00	25.00	12.00	12.00	20.00	52.00	0.25	48.00	0.00	77.57%	A
016455251300	Pigmento acrílico fucsia real decoart americana 59 ml	16.00	9.00	12.00	11.00	24.00	19.00	144.00	1.07	48.00	0.00	77.62%	A
2557	Babero	6.00	2.00	10.00	41.00	0.00	35.00	12.00	0.16	48.00	0.00	77.67%	A
073930680109	Pegamento pestañas tira duo	6.00	4.00	12.00	0.00	12.00	6.00	24.00	2.00	48.00	0.00	77.72%	A
6052	Ultrabond mystyle 15ml	8.00	10.00	16.00	0.00	24.00	16.00	80.00	1.00	48.00	0.00	77.78%	A
6358777485099	Máquina cortadora pet 6620 leading dog	1.00	42.00	89.90	4.00	0.00	3.00	42.00	0.29	47.90	0.00	77.83%	A
1898	Uñas cuadrado natural 500 pcs	5.00	15.50	25.00	16.00	0.00	11.00	77.50	0.37	47.50	0.00	77.88%	A
6076	Esmalte glitter mix reve'l 10ml	9.00	4.75	10.00	0.00	24.00	15.00	42.75	1.20	47.25	0.00	77.93%	A
811901016058	Pinza magic c mia secret ap-740	3.00	46.60	62.00	5.00	4.00	6.00	139.80	0.55	46.20	0.00	77.97%	A
6160	Peine barse fondo barber p&w mk-1666 pegaso	6.00	2.33	10.00	0.00	36.00	30.00	13.98	0.40	46.02	0.00	78.02%	A
1534 1534P	Stickers diseños mix sobre pequeño	76.00	1.40	2.00	652.00	0.00	576.00	106.40	0.12	45.60	0.00	78.07%	A
811901016362	Formagel pink mia secret 1/2 oz bg-p05	3.00	47.90	63.00	6.00	1.00	4.00	143.70	0.60	45.30	0.00	78.12%	A
7752999001645	Polvo decolorante blondy azul lanosterin 120 g	8.00	14.24	19.90	10.00	12.00	14.00	113.92	0.67	45.28	0.00	78.17%	A
7805250350379	Esmalte permanente 037 cherimoya 15 ml	9.00	10.00	15.00	12.00	6.00	9.00	90.00	0.86	45.00	0.00	78.21%	A
2455	Protector campo 5 pcs	12.00	1.25	5.00	53.00	0.00	41.00	15.00	0.26	45.00	0.00	78.26%	A
7805250352748	Esmalte permanente 274 cherimoya 15 ml	9.00	10.00	15.00	13.00	6.00	10.00	90.00	0.78	45.00	0.00	78.31%	A
7805250352731	Esmalte permanente 273 cherimoya 15 ml	9.00	10.00	15.00	11.00	12.00	14.00	90.00	0.72	45.00	0.00	78.35%	A
7805250352397	Esmalte permanente 239 cherimoya 15ml	9.00	10.00	15.00	6.00	6.00	3.00	90.00	2.00	45.00	0.00	78.40%	A
7805250350270	Esmalte permanente 027 cherimoya 15ml	9.00	10.00	15.00	9.00	12.00	12.00	90.00	0.86	45.00	0.00	78.45%	A
7805250350409	Esmalte permanente 040 cherimoya 15ml	9.00	10.00	15.00	8.00	12.00	11.00	90.00	0.95	45.00	0.00	78.50%	A
7805250351444	Esmalte permanente 144 cherimoya 15 ml	9.00	10.00	15.00	12.00	12.00	15.00	90.00	0.67	45.00	0.00	78.54%	A
2794	Atomizador continuo diseño varios grande	3.00	20.00	35.00	13.00	0.00	10.00	60.00	0.26	45.00	0.00	78.59%	A
1955	Tips cuadrado transparente 100 pcs	9.00	3.00	8.00	57.00	0.00	48.00	27.00	0.17	45.00	0.00	78.64%	A
7805250354940	Esmalte permanente 494 cherimoya 15ml	9.00	10.00	15.00	7.00	12.00	10.00	90.00	1.06	45.00	0.00	78.69%	A
3962	Paleta sombras nude huda beauty	4.00	33.75	45.00	11.00	0.00	7.00	135.00	0.44	45.00	0.00	78.73%	A
7805250355220	Esmalte permanente 522 cherimoya 15ml	9.00	10.00	15.00	0.00	12.00	3.00	90.00	6.00	45.00	0.00	78.78%	A
6081	Botapelo talco plástico negro besi	6.00	4.50	12.00	0.00	12.00	6.00	27.00	2.00	45.00	0.00	78.83%	A
2290	Set 4 pinceles difuminar	3.00	20.00	35.00	4.00	0.00	1.00	60.00	1.20	45.00	0.00	78.88%	A
2347 9001105676894	Molde dual cuadrado cherimoya 240 pcs	6.00	17.50	25.00	10.00	0.00	4.00	105.00	0.86	45.00	0.00	78.92%	A
5692	Cepillo termico mediano	6.00	17.50	25.00	12.00	0.00	6.00	105.00	0.67	45.00	0.00	78.97%	A

Código de barras	Nombre	Ventas	Cost Unit.	P. Vent.	Inv Ini	Comp P1	Inv Final P1	Pv1	Rot p1	Util. Vent	% de part	Val. Acum.	Clas
2550 7897355283201	Botapelo cerdas suaves evok/jhade	3.00	10.00	25.00	0.00	12.00	9.00	30.00	0.67	45.00	0.00	79.02%	A
7805250180754	Gel paint anaranjado 075 cherimoya 5g	3.00	10.00	25.00	7.00	0.00	4.00	30.00	0.55	45.00	0.00	79.06%	A
3414	Dappen corona v-cr	7.00	3.50	9.90	20.00	24.00	37.00	24.50	0.25	44.80	0.00	79.11%	A
811901018755	Brush conditioner mia secret 1 oz bc-60	4.00	24.80	36.00	11.00	0.00	7.00	99.20	0.44	44.80	0.00	79.16%	A
7752999001966	Ampolla loción placenta-vita lanosterin 13 ml	34.00	2.20	3.50	88.00	0.00	54.00	74.64	0.48	44.36	0.00	79.21%	A
7707342220044	Gel fijador sin alcohol rolda blanco 500 g	4.00	13.95	25.00	1.00	4.00	1.00	55.80	4.00	44.20	0.00	79.25%	A
842342101522	Cover nude blush mia secret 2 oz pl430-cm	2.00	71.90	94.00	5.00	4.00	7.00	143.80	0.33	44.20	0.00	79.30%	A
842342103977	Polvo acrílico frosted pink mia secret 2 oz pl430-fp	2.00	71.90	94.00	3.00	0.00	1.00	143.80	1.00	44.20	0.00	79.35%	A
842342110517	Cover almond mia secret 2 oz pl430-al	2.00	71.90	94.00	5.00	0.00	3.00	143.80	0.50	44.20	0.00	79.39%	A
7805290010066	Crema exfoliante corporal coconuts cherimoya 500 g	4.00	14.00	25.00	11.00	2.00	9.00	56.00	0.40	44.00	0.00	79.44%	A
8681701001798	Acondicionador milk morfose 220ml 202110	5.00	19.20	28.00	6.00	0.00	1.00	96.00	1.43	44.00	0.00	79.48%	A
6193	Uñas postizas coffin jarusa 12 pcs	11.00	6.00	10.00	0.00	24.00	13.00	66.00	1.69	44.00	0.00	79.53%	A
6931848012037	Decoración flores secas pastillero 6 pcs	8.00	4.50	10.00	0.00	36.00	28.00	36.00	0.57	44.00	0.00	79.58%	A
5890	Muestrario exhibidor cuadrado natural	2.00	18.00	40.00	0.00	12.00	10.00	36.00	0.40	44.00	0.00	79.62%	A
7750075041271	Gel hard prevención caída the barberia 100 ml	13.00	3.13	6.50	10.00	39.00	36.00	40.69	0.57	43.81	0.00	79.67%	A
6678881180193	Organizador acrílico cosmetico 8019	7.00	18.75	25.00	20.00	0.00	13.00	131.25	0.42	43.75	0.00	79.72%	A
3908	Kit maquillaje artístico al agua maqi colors	7.00	18.75	25.00	20.00	0.00	13.00	131.25	0.42	43.75	0.00	79.76%	A
6973568800853	Crema exfoliante corporal linda jhade 350ml	5.00	6.34	15.00	0.00	12.00	7.00	31.70	1.43	43.30	0.00	79.81%	A
811901011794	Polvo acrílico pink mia secret 1/2 oz pl410p	6.00	23.30	30.50	18.00	7.00	19.00	139.80	0.32	43.20	0.00	79.85%	A
5836	Decoración pastillero flower secret 12pcs	6.00	2.83	10.00	36.00	0.00	30.00	16.98	0.18	43.02	0.00	79.90%	A
6931848005565	Set 4 brocas	2.00	3.50	25.00	24.00	0.00	22.00	7.00	0.09	43.00	0.00	79.94%	A
9005046676890	Set 2 cepillos manicure cherimoya	17.00	1.50	4.00	0.00	48.00	31.00	25.50	1.10	42.50	0.00	79.99%	A

Anexo 18. Formato de compra

TÍTULO: ORDEN DE COMPRA	CÓDIGO: R01-AD-PR02	VERSIÓN: 01	PAGINA: 1/1
--	--------------------------------------	------------------------------	------------------------------

IMPORTACIONES CORAL STORE E.I.R.L.



Trujillo, / /
Sres:
Atención:
Referencia:

ORDEN DE COMPRA Nº 0000

ITEM	DESCRIPCIÓN	UND	CANT	PRECIO U.	TOTAL
1					
2					
3					
				TOTAL INC. IGV	

Facturar a: IMPORTACIONES CORAL STORE E.I.R.L.
Dirección: Centro Comercial Plaza de Toros, Stand F10 (Coral Store)

Atentamente,

Área de Logística

Elaborado por:

Aprobado:

Coordinador de Dpto.

Administrador

Autorizado:

Procesado:

Fecha: ____/____/____

Gerente General

Anexo 19. Formato de compra

TÍTULO: <i>PERSONAL TOMA DE INVENTARIO</i>	CÓDIGO: R01-AD-PR03	VERSIÓN: 01	PAGINA: 1/1
--	--------------------------------------	------------------------------	------------------------------



Categoría	Actividades	Área	Apellidos y nombre	Observaciones
Contador				
Supervisor				
Auditor				
Controller				

Elaborado por:

Coordinador de Dpto.

Autorizado:

Gerente General

Aprobado:

Administrador

Procesado:

Fecha: ____/____/____

Anexo 20. REGISTRO DE INCIDENCIAS

TÍTULO: <i>REGISTRO DE INCIDENCIAS</i>	CÓDIGO: R01-AD-PR05	VERSIÓN: 01	PAGINA: 1/1
--	--------------------------------------	------------------------------	------------------------------



Nro.	Descripción	Abierta por	Fecha	Tipo	Cerrada	Observaciones
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						

Elaborado por:

Coordinador de Dpto.

Autorizado:

Gerente General

Aprobado:

Administrador

Procesado:

Fecha: ____/____/____

Anexo 21. Formato de toma de inventario

TÍTULO: FORMATO DE TOMA DE INVENTARIO	CÓDIGO: R01-AD-PR06	VERSIÓN: 01	PAGINA: 1/1
--	--------------------------------------	------------------------------	------------------------------

FORMATO DE TOMA DE INVENTARIO IMPORTACIONES CORAL STORE



Inventariador	Almacén	FECHA		
		DÍA	MES	AÑO
	Bloque			2022

Nº	Código	Descripción	UND	conteo	Nivel	Subnivel	Observaciones
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							

Elaborado por:

Aprobado:

Coordinador de Dpto.

Administrador

Autorizado:

Procesado:

Fecha: ___/___/___

Gerente General

Anexo 22. Formato plan de acción

TÍTULO: <i>PLAN DE ACCIÓN</i>	CÓDIGO: R01-AD-PR07	VERSIÓN: 01	PAGINA: 1/1
---	--------------------------------------	------------------------------	------------------------------



Metas	Actividades Principales	¿Qué?	¿Cómo?	¿Con qué?	Fecha de Inicio	Fecha de Término	¿Quién?	¿Cuánto cuesta?	Observaciones

Elaborado por:

Coordinador de Dpto.

Autorizado:

Gerente General

Aprobado:

Administrador

Procesado:

Fecha: ____/____/____

Anexo 23. Registro de capacitaciones

TÍTULO: REGISTRO DE CAPACITACIONES	CÓDIGO: R01-AD-PR08	VERSIÓN N: 01	PAGINA: 1/2
---	--------------------------------------	------------------------------------	------------------------------

CAPACITACIÓN EN EL TRABAJO

Razón Social:	Trabajador:
Ruc:	Fecha de ingreso:
Lugar:	Ocupación:

1. Bienvenida y explicación del propósito de la orientación.
2. Capacitación teórica/práctica del punto a tratar.
3. Explicación de los peligros y riesgos existentes en el área a los trabajadores.
4. Uso de Equipo de Protección Personal apropiado, con la explicación de los estándares de uso.
5. Absolución de preguntas del personal inducido y orientado.

Firma del Trabajador

Supervisor

Elaborado por:

Aprobado:

Coordinador de Dpto.

Administrador

Autorizado:

Procesado:

Fecha: ____/____/____

Gerente General

Anexo 24. Registro de capacitaciones

TÍTULO: <i>REGISTRO DE CAPACITACIONES</i>	CÓDIGO: R01-AD-PR08	VERSIÓN: 01	PAGINA: 2/2
---	--------------------------------------	------------------------------	------------------------------

		
Nombre del Instructor:		Fecha:
REGISTRO DE ASISTENCIA CAPACITACIÓN _____		
EMPRESA:		
NOMBRE	CARGO	FIRMA
RESPONSABLE DE CAPACITACIÓN _____		
FIRMA		

Anexo 25. Sistema de data empresa Coral

Reporte de Ventas - Detalle

coralstoreperu-sis.com/app/modulos/ventareportedetalle/#

ASESORIA - CORAL STORE ADMINISTRADOR CORAL NAILS SOPORTE SALIR

Principal Mantenimiento Artículos Ventas Compras Almacén Caja Documentos Electrónicos Cuenta

REPORTE DE VENTAS - DETALLE

Imprimir Excel Excel Columnas Actualizar

Filtrar por

Fecha: 01-12-2021 - 31-05-2022 Doc: - Serie: - Correlativo: - Cliente: -

Vendedor: - Punto Venta: CORAL STORE Código: - Producto: - Categoría: -

Marca: - Estado: REGISTRADA Filtrar Limpiar

FECHA	DOCUMENTO	CÓDIGO	ARTICULO	MARCA	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	SUBTOTAL VENTA	PRECIO COMPRA	SUBTOTAL COMPRA	UTILIDAD
04-12-2021	C04-00000001	2512	MÁQUINA CORTADORA PET INALÁMBRICA NATIONAL PRO	NATIONAL PRO	UND	1.0000	129.00	129.00	15.00	15.00	114.00
04-12-2021	C04-00000004	811901011049	LÍQUIDO MONÓMERO MIA SECRET 1/2 OZ LM200	MIA SECRET	UND	1.0000	22.50	22.50	17.10	17.10	5.40
04-12-2021	C04-00000004	2495	DAPPEN CON TAPA	S/M	UND	2.0000	8.00	16.00	6.00	12.00	4.00
04-12-2021	C04-00000004	842342105071	PINCEL ACRÍLICO DUO ACADÉMICO MIA SECRET #8 ANH-SOR	MIA SECRET	UND	1.0000	26.00	26.00	17.00	17.00	7.10
04-12-2021	C04-00000004	7805250520014	LIMPIADOR PINCEL CHERIMOYA 110 ML	CHERIMOYA	UND	1.0000	25.00	25.00	18.75	18.75	6.25
04-12-2021	C04-00000004	811901011800	POLVO ACRÍLICO CLEAR MIA SECRET 1/4 OZ PL400C	MIA SECRET	UND	1.0000	18.00	18.00	12.30	12.30	3.70
04-12-2021	C04-00000004	842342110234	POLVO ACRÍLICO FROSTED PINK MIA SECRET 1/2 OZ PL410-PP	MIA SECRET	UND	1.0000	34.00	34.00	26.00	26.00	8.00
04-12-2021	C04-00000004	811901016157	GASAS SIN PELUSA MIA SECRET 100 UNIDADES NW-100	MIA SECRET	UND	1.0000	16.00	16.00	9.50	9.50	6.50
04-12-2021	C04-00000004	811901018038	SET 5 LINER MIA SECRET NB-5P	MIA SECRET	SET	1.0000	70.00	70.00	58.40	58.40	17.00
04-12-2021	C04-00000004	2798	MASCARILLA NEGRA DO BEAUTY 20 G	DO BEAUTY	UND	1.0000	5.00	5.00	3.75	3.75	1.25
04-12-2021	C04-00000004	3044	SET 12 POLVOS ACRÍLICOS NUDE SAMATHI 10G	SAMATHI	SET	1.0000	66.00	66.00	48.75	48.75	16.25
04-12-2021	C04-00000004	1989	TIPS COFFI TRANSPARENTE 100 PCS	S/M	UND	1.0000	15.50	15.50	3.00	3.00	12.50
04-12-2021	C04-00000006	4467	ESFONJA BEAUTY BLENDER 1 PCS	S/M	UND	1.0000	5.00	5.00	3.75	3.75	1.25
04-12-2021	C04-00000000	7750710020312	TINTE 1 NEGRO SMOLL 50 ML	SMOLL	UND	1.0000	3.00	3.00	2.40	2.40	1.01
04-12-2021	C04-00000006	7752060003120	OXIGENTA OXFLEX 20 VOL REFLEX 100 ML	REFLEX	UND	1.0000	3.00	3.00	1.22	1.22	1.78
04-12-2021	C04-00000007	758807573282	TUERA MANICURE PUNTA CURVA MERHEJE	MERHEJE	UND	1.0000	10.50	10.50	8.00	8.00	4.50
04-12-2021	C04-00000006	2380	ESMALTE COLORES MIX VOGUE 10 ML	VOGUE	UND	2.0000	5.00	10.00	2.92	5.83	4.17
04-12-2021	C04-00000009	8801038200019	HOJILLA 10 HOJAS ST2009 DORCO	DORCO	UND	10.0000	2.00	20.00	2.25	22.50	-2.50
04-12-2021	C04-00000010	8051803080830	CERA NIVEL 8 BANDIDO 125 ML	BANDIDO	UND	1.0000	23.00	23.00	9.50	9.50	13.50
04-12-2021	C04-00000011	5239	LAPIZ DELINEADOR OJOS MIX GRANDE	S/M	UND	1.0000	2.00	2.00	1.50	1.50	0.50
04-12-2021	C04-00000011	3429	ESMALTES MARCAS VARIAS MIX	S/M	UND	2.0000	2.00	4.00	1.00	2.00	2.00
04-12-2021	C04-00000011	7756719020312	TINTE 1 NEGRO SMOLL 50 ML	SMOLL	UND	2.0000	3.50	7.00	2.49	4.98	2.02
04-12-2021	C04-00000011	7752060003120	OXIGENTA OXFLEX 20 VOL REFLEX 100 ML	REFLEX	UND	2.0000	3.00	6.00	1.22	2.44	3.56
04-12-2021	C04-00000011	2395	ESMALTE MIX COLORES ADMISS 10 ML	ADMISS	UND	1.0000	4.00	4.00	2.87	2.87	1.13
04-12-2021	C04-00000011	2370	ESMALTE GLITTER FLOWER SECRET 15 ML	FLOWER SECRET	UND	1.0000	4.00	4.00	3.00	3.00	1.00
04-12-2021	C04-00000011	1987	UÑAS COLORES NEÓN VARIADOS 100 PCS	S/M	UND	1.0000	8.00	8.00	6.00	6.00	2.00
04-12-2021	C04-00000011	7707194530971	ESMALTE BRILLO MASOLO 13.5 ML	MASOLO	UND	1.0000	18.00	18.00	8.34	8.34	9.66
04-12-2021	C04-00000011	7750075020511	SILICONA PELO ANTI FRIZZ PLUS COSMETICA DUO 5 ML	DUO	UND	1.0000	15.00	15.00	11.25	11.25	3.75
04-12-2021	C04-00000011	4988	ACEITE PELO ARGAN OIL KALIMBO 30 ML	KALIMBO	UND	1.0000	20.00	20.00	15.00	15.00	5.00
04-12-2021	C04-00000011	2390	ESMALTE COLORES MIX VOGUE 10 ML	VOGUE	UND	1.0000	5.00	5.00	2.92	2.92	2.08