

# FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Economía y Negocios Internacionales

**“DESARROLLO DE UN PLAN DE GESTION  
LOGISTICA PARA EL INCREMENTO DE LOS  
INGRESOS DE LA EMPRESA FIJACIONES CORNEJO  
SAC 2023-2024”**

**Trabajo de suficiencia profesional para optar al título  
profesional de:**

**Economista**

**Autores:**

Jeffree Andre Cornejo Valladolid

Jose Andres Cubas Espinoza

**Asesor:**

PhD Edinson Edu Tolentino Raymondi

<https://orcid.org/0000-0001-8779-2044>

**Lima - Perú**

**2024**

## Informe de Similitud



Página 2 of 60 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega (envid)=13126020523

### 8% Similitud general




El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

#### Exclusiones




• N.º de fuentes excluidas

---

#### Fuentes principales

- 7%  Fuentes de Internet
- 2%  Publicaciones
- 4%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

## Fuentes principales

- 7%  Fuentes de Internet
- 2%  Publicaciones
- 4%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

## Fuentes principales

Las fuentes con el mayor número de coincidencias dentro de la entrega. Las fuentes superpuestas no se mostrarán.

1	Internet	
vsip.info		<1%
2	Trabajos del estudiante Universidad Privada del Norte	
Universidad Privada del Norte		<1%
3	Internet	
www.coursehero.com		<1%
4	Internet	
repositorio.upn.edu.pe		<1%
5	Trabajos del estudiante Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC	
Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC		<1%
6	Internet	
plataeducativas.celaya.tecnm.mx		<1%
7	Trabajos del estudiante Universidad TecMilenio	
Universidad TecMilenio		<1%
8	Trabajos del estudiante Fundación Universitaria María Cano - Medellín	
Fundación Universitaria María Cano - Medellín		<1%
9	Internet	
hdl.handle.net		<1%
10	Internet	
tesis.pucp.edu.pe		<1%
11	Internet	
dokumen.tips		<1%

12	Internet	repositorio.usmp.edu.pe	<1%
13	Trabajos del estudiante	Universidad Tecnológica del Peru	<1%
14	Internet	core.ac.uk	<1%
15	Internet	repositorio.unap.edu.pe	<1%
16	Internet	www.scribd.com	<1%
17	Internet	repositorio.unitec.edu	<1%
18	Internet	repositorioacademico.upc.edu.pe	<1%
19	Internet	catalogo.udes.edu.co	<1%
20	Internet	cdn2.hubspot.net	<1%
21	Internet	repositorio.usil.edu.pe	<1%
22	Internet	www.interlink.es	<1%
23	Internet	datospdf.com	<1%
24	Internet	documents.mx	<1%
25	Internet	www.ptolomeo.unam.mx:8080	<1%

## **Agradecimiento**

Agradecemos a la Universidad Privada del Norte, a nuestros profesores que formaron parte de nuestra formación como profesionales durante la etapa académica.

Agradecemos a la empresa Fijaciones Cornejo SAC por abrirnos sus puertas y brindarnos la información solicitada permitiéndonos culminar con éxito este trabajo.

## Tabla de contenido

INDICE DE TABLAS .....	7
INDICE DE FIGURAS .....	8
INDICE DE ECUACIONES .....	9
RESUMEN EJECUTIVO.....	10
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN .....	11
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO .....	17
CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA .....	28
CAPÍTULO IV. RESULTADOS .....	46
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	47
REFERENCIAS .....	50
ANEXOS .....	52

## INDICE DE TABLAS

<b>TABLA N° 1 Resultado de pérdidas por pedidos no atendidos .....</b>	<b>31</b>
<b>TABLA N° 2 Costo unitario por almacenamiento.....</b>	<b>33</b>
<b>TABLA N°3 Costos indirectos por pedidos.....</b>	<b>34</b>
<b>TABLA N° 4 Cantidad optima de ítems .....</b>	<b>35</b>
<b>TABLA N° 5 Punto óptimo de reposición .....</b>	<b>37</b>
<b>TABLA N° 6 Información de los principales proveedores .....</b>	<b>39</b>
<b>TABLA N° 7 N° de pedidos y cumplimiento de atención de pedidos .....</b>	<b>44</b>
<b>TABLA N° 8 Crecimiento y mejoras en los ingresos.....</b>	<b>45</b>

## INDICE DE FIGURA

<b>IMAGEN N° 1 – Croquis empresa Fijaciones Cornejo SAC. ....</b>	<b>11</b>
<b>IMAGEN N° 2 – Principales productos comercializados .....</b>	<b>12</b>
<b>IMAGEN N° 3 - Organigrama Fijaciones Cornejo SAC .....</b>	<b>14</b>
<b>IMAGEN N° 4 – Cadena Logística Fijaciones Cornejo SAC .....</b>	<b>29</b>
<b>IMAGEN N° 5 - Diagrama Causa-Efecto.....</b>	<b>30</b>

## INDICE DE ECUACIONES

<b>ECUACIÓN N° 1 Nivel promedio de inventario .....</b>	<b>21</b>
<b>ECUACIÓN N° 2 Fórmula de la cantidad económica del pedido.....</b>	<b>21</b>
<b>ECUACIÓN N° 3 Fórmula para punto de quiebre y stock .....</b>	<b>33</b>
<b>ECUACIÓN N° 4 Determinar el punto de reposición y stock.....</b>	<b>35</b>
<b>ECUACIÓN N° 5 Numero esperado de pedidos.....</b>	<b>36</b>
<b>ECUACIÓN N°6 Tiempo esperado entre pedidos.....</b>	<b>36</b>

## RESUMEN EJECUTIVO

El presenta trabajo de suficiencia se enfoca en el impacto generado en los costos de almacenaje después de desarrollar una estrategia de gestión de la cadena de suministro en una empresa de Lima dedicada a la venta de productos de ferretería eléctrica en el año 2024.

Gracias a los conocimientos obtenidos en la universidad y nuestras experiencias en diversas empresas. tenemos la capacidad de detectar que la compañía se encontraba ante retos como la falta de control de inventarios, retrasos provocados por una mala distribución del almacén lo cual genera compras en sentido de urgencia debido a la falta de existencia en productos de alta rotación y sobre stock de productos con baja rotación. Es así como decidimos desarrollar un plan de gestión logística en la empresa y aplicar herramientas como método de almacenaje ABC, evaluación de proveedores y EOQ para un plan estratégico de compras.

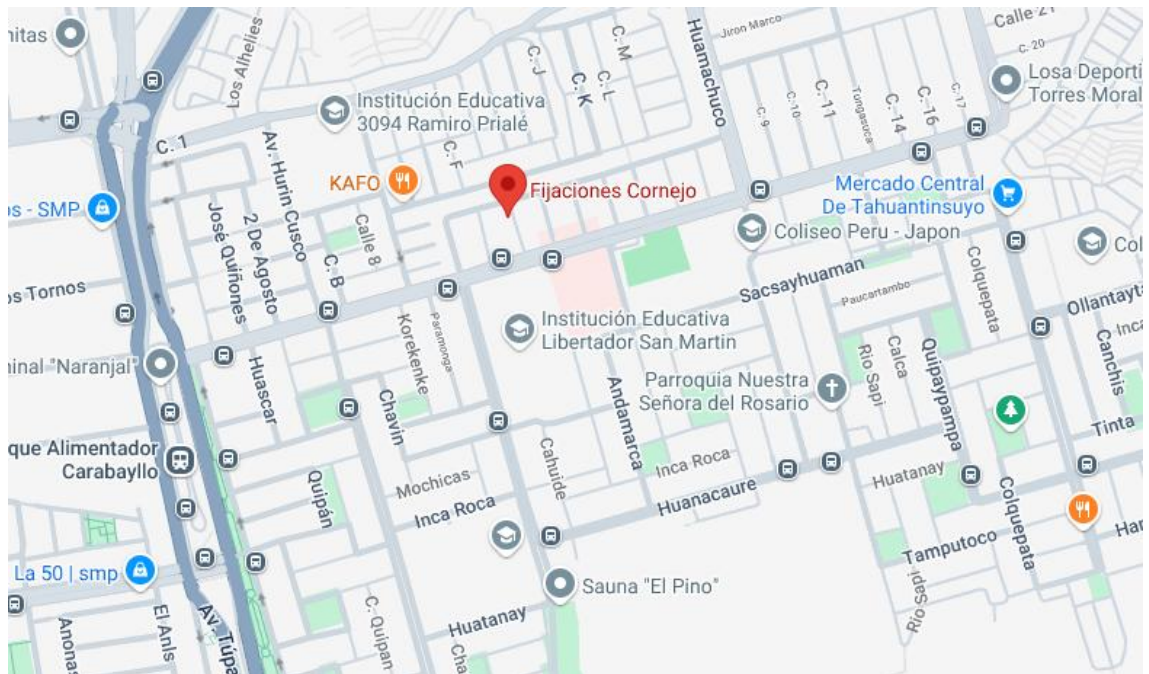
Luego de implementar los procesos logísticos en el almacén utilizando el método EOQ, gestión de proveedores y el desarrollo de procedimientos logísticos, se consiguió un aumento del 19.91% en el ingreso anual.

## CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

### 1.1.EMPRESA FIJACIONES CORNEJO SAC

La empresa Fijaciones Cornejo SAC fue inscrita el 29 de enero del 2014 e inicio de actividades es el 01 de febrero del 2014. Empresa especialista en la comercialización de pernos, tuercas y afines. Sus principales productos están enfocados en la Ferretería Eléctrica e Industrial.

*IMAGEN N° 1 – Croquis empresa Fijaciones Cornejo SAC.*



Elaboración: Propia  
Fuente: Fijaciones Cornejo SAC

Principales Productos Comercializados:

- Pernos Hexagonales – Acabados en Galvanizado - Grado 5
- Tuercas hexagonales – Acabados en Galvanizado - Grado 5
- Arandelas Planas – Arandelas Presión
- Pernos Coche – Acabados en Tropicalizado

- Grilletes Forjados Pin rojo Galv. Cal.
- Grapa Forjada Crosby Galv. Cal.
- Guardacabo – Guarda cable Galv. Cal.
- Templador OJO-OJO Forjado Galv. Cal.
- Templador OJO-GANCHO Forjado Galv. Cal.
- Anclajes para monopolos

*IMAGEN N° 2 – Principales productos comercializados*



Elaboración: Propia  
Fuente: Fijaciones Cornejo SAC

Es una empresa pequeña pues cuenta con 14 trabajadores y sus promedios de ventas mensuales van desde s/. 55,000.00 – 200,000.00 encontrándose en un régimen general, pero al ser pequeña empresa no tiene la obligación por ley de

brindar utilidades por lo que hace es reinvertir en materiales para comercializar.

Sus principales proveedores son las empresas importadoras, mayoristas y de manufacturas tales como:

- Ajuste Perfecto SAC
- Industrias Mendoza SRL
- Zinc Power SA
- Importadora Multistock
- Rumi Import SA
- Comercial Hispanoamericana SA
- Fabricaciones Zakkay SRL
- Electro DYF
- Import & Export Sánchez

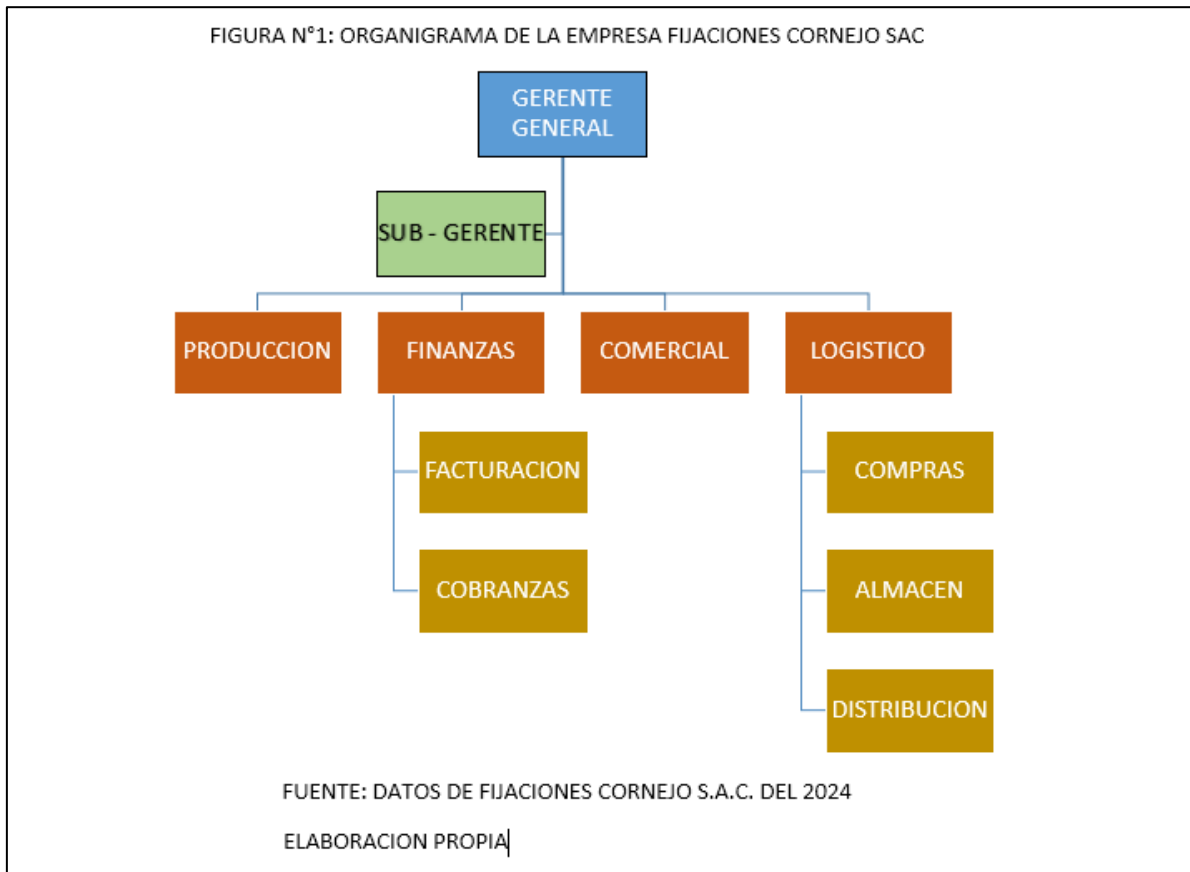
De igual manera sus clientes potenciales son:

- CJ Telecom SAC
- Manufacturas Eléctricas SAC
- AYL Servicios Industriales SAC
- Corporación Montayma Perú SAC
- Fametsa SRL
- EMMSEGEN SAC
- Corporación Jhaleksa SAC
- O&M Sitel SRL
- Electro FEMM EIRL

- FM&M Estructuras SAC

## 1.2 ORGANIGRAMA FIJACIONES CORNEJO SAC

IMAGEN N° 3 - Organigrama Fijaciones Cornejo SAC



## 1.3. MISIÓN

- La empresa Fijcor SAC tiene como visión ofrecer una amplia lista de productos de Ferretería Eléctrica e Industrial de la más alta calidad. Teniendo el compromiso de brindar soluciones que cumplan con las demandas de nuestros consumidores y del entorno comercial, con el respaldo de brindar servicio de asesoramiento para el uso de los materiales siendo una empresa en constante crecimiento.

#### **1.4. VISIÓN**

- Consolidarse como la empresa principal en la comercialización de materiales de ferretería eléctrica e industrial en Lima, que se caracterice por su alta competitividad, máxima calidad y ser el socio preferido de nuestros clientes.

#### **1.5. EXPERIENCIA LABORAL**

Mis labores en la empresa Fijaciones Cornejo tuvieron 2 etapas una como Asistente de cobranzas donde aprendí y cumplí funciones de control de documentación tales como facturas, letras y cheques.

La segunda etapa es la cual desarrolle siendo egresado y bachiller desde el año 2023 desempeñando el cargo de Analista Administrativo cumpliendo las siguientes funciones:

##### **1.5.1 FUNCIONES DESEMPEÑADAS COMO ASISTENTE LOGÍSTICO.**

- Responsable del control logístico para los ingresos de los materiales y gestionar los costos que transporte.
- Elaborar los informes para el área de gerencia para los controles de costos.
- Generar y solidificar las alianzas estratégicas para mejorar los costos de los materiales ingresados.
- Elaborar reportes para el área de costos y gerencia para control de costos.
- Revisión de los ingresos y salidas de los almacenes junto con el departamento de producción.
- Generar los pedidos de compra y las programaciones de recojos.

-

### **1.5.2 PROBLEMAS DETECTADOS AL ASUMIR EL CARGO DE ASISTENTE LOGÍSTICO.**

- Quiebre de stock
- Demora en la reposición de productos en almacén
- Demora en el despacho al cliente.
- Pérdida de clientes potenciales.
- Altos costos en el transporte.
- Demora en la facturación.
- Demora en la cobranza.

## **CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO**

### **2.1. SUSTENTO TEORICO**

#### **2.1.1 COMPETENCIA DE MERCADO IMPERFECTA**

Según el autor Rodríguez (2013), menciona que la estructura de competencia imperfecta es la que predomina en los mercados actuales de la mayoría de los países. Dado una perspectiva teórica, esta se sitúa entre los polos de la competencia perfecta y el monopolio. Al observar diversas industrias y mercados, tanto dentro del país como a nivel global, se ratifica esta verdad: sectores como los supermercados, el transporte terrestre y aéreo, la telefonía móvil y la producción de cemento son ejemplos donde pocas empresas dominan una porción significativa de la demanda. Esto puede generar que las empresas involucradas puedan poseer cierto poder de mercado, lo que frecuentemente se traduce en una mayor rentabilidad. Un concepto clave para entender la competencia imperfecta es la interdependencia, que implica que las decisiones de una empresa afectan y son respondidas por las demás. Ejemplos de estas acciones incluyen abrir nuevas sucursales, ajustar precios o ampliar su gama de productos.

#### **2.1.2 OLIGOPOLIO**

Mankiw (2012) define el oligopolio como un tipo de mercado en el que pocas empresas dominan la oferta de un producto o servicio. Estas firmas tienen una influencia considerable sobre los precios debido a su tamaño y poder, pero al mismo tiempo, su comportamiento está condicionado por la presencia de los demás competidores en el mercado. Esta situación genera una interdependencia estratégica, donde cada empresa debe anticipar y considerar las posibles reacciones de sus rivales al tomar decisiones,

como ajustar precios, modificar la producción o implementar nuevas estrategias. Así mismo, Mankiw (2012) explica que esta dinámica entre las empresas puede derivar en distintos resultados, dependiendo de si optan por competir o colaborar. Por ejemplo, en algunos casos, las empresas pueden coordinarse, explícita o implícitamente, para limitar la competencia y maximizar sus beneficios conjuntos, aunque esto puede dar lugar a prácticas cuestionables desde un punto de vista legal. Sin embargo, también es posible que las empresas actúen de manera independiente, lo que podría conducir a una competencia más intensa, aunque menos eficiente. En esencia, los oligopolios representan una estructura de mercado donde las decisiones de una empresa están fuertemente influidas por las acciones de sus competidores, lo que crea un entorno dinámico y estratégico.

Peragón (2019) menciona con relación al Oligopolio es un mercado que se distingue por contar con un número limitado de empresas proveedoras que poseen la capacidad de influir tanto en el precio como en otras variables del mercado. Además, se caracteriza por la existencia de obstáculos que complican la incorporación de nuevos competidores, lo que refuerza la posición de las empresas ya establecidas. Estas dos condiciones generan una interdependencia estratégica entre las empresas que operan en este tipo de mercado, algo que no se observa en estructuras con una cantidad elevada de competidores o en situaciones donde la competencia es casi inexistente. En mercados con muchos actores, las decisiones individuales de cada empresa suelen pasar desapercibidas, ya que su impacto es demasiado reducido para influir significativamente en el comportamiento del resto. Sin embargo, en un oligopolio, la presencia de pocos oferentes significa que las decisiones de una firma, como ajustar precios, modificar la calidad del producto o diseñar estrategias competitivas, pueden afectar de manera directa y sustancial

a sus rivales, quienes responderán de forma estratégica.

A diferencia de los mercados de competencia perfecta o monopolio, en los mercados oligopólicos no existe un único modelo que los describa. Esto se debe a que factores como la disponibilidad de información, las estrategias de cada empresa y las reacciones de los competidores generan diversas situaciones y modelos. Entre los más destacados se encuentran el modelo de Cournot, que se centra en las cantidades y las decisiones simultáneas; el modelo de Stackelberg, que también aborda las cantidades, pero considerando que una empresa actúa primero; y el modelo de Bertrand, que se basa en los precios y en decisiones tomadas de manera simultánea.

En esta investigación se toma como referencia el modelo de Bertrand, según lo expuesto por Goolsbee et al (2015). Este modelo analiza cómo, en mercados donde las empresas ofrecen productos similares o relacionados, los consumidores tienden a elegir basándose en el precio más bajo. Cuando los bienes que se venden son similares, el resultado en un contexto de oligopolio puede acercarse al comportamiento de un mercado perfectamente competitivo. En particular, en el caso de bienes idénticos, ninguna empresa puede aumentar sus ganancias elevando sus precios si su competidora establece los suyos al nivel del coste marginal. Sin embargo, si las empresas encuentran una forma de coordinar sus estrategias y elevar los precios de manera conjunta, podrían generar mayores beneficios. No obstante, este tipo de acuerdo no es estable, ya que, una vez que los precios superan el coste marginal, alguna de las empresas puede intentar captar más clientes disminuyendo ligeramente sus precios de forma unilateral. Este modelo demuestra que incluso en mercados con pocos participantes, la competencia puede ser extremadamente fuerte.

### 2.1.3. MODELO DEL LOTE ECONOMICO (EOQ)

Los autores Gaither y Frazier (2000) explican este modelo como un instrumento clave en la administración de inventarios. Este modelo busca determinar la cantidad ideal de productos a solicitar, minimizando así los costos totales que involucran el pedido y el almacenamiento de los productos. El **EOQ** busca equilibrar dos costos principales: el costo de ordenar, que incluye los gastos relacionados con la realización de pedidos, y el costo de mantenimiento, que es el costo asociado con almacenar el inventario. Según los autores, al determinar la cantidad adecuada de pedido, las empresas pueden reducir los costos generales, mejorando la eficiencia operativa y reduciendo el capital inmovilizado en inventarios.

El modelo asume una demanda constante y predeterminada durante el año, y no toma en cuenta las fluctuaciones de mercado o los descuentos por cantidad. A pesar de estas limitaciones, **Gaither y Frazier** (2000) explican que el EOQ sigue siendo una herramienta poderosa para empresas que buscan optimizar sus costos operativos y mejorar la gestión de inventarios en un entorno controlado.

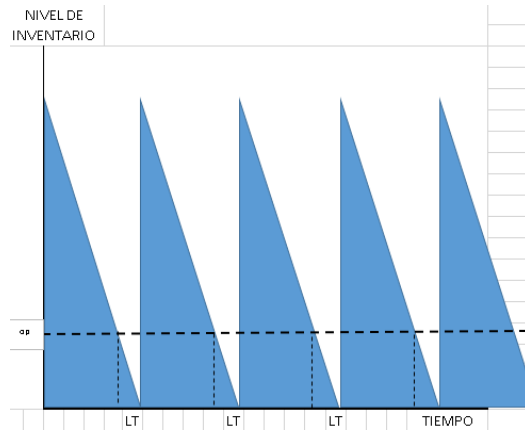
Este modelo es muy útil, especialmente en contextos donde se requiere un balance entre la frecuencia de pedidos y los costos de mantenimiento de existencias, ayudando a las empresas a planificar de manera más eficiente sus compras y almacenamiento.

### Ecuación del costo total de almacenamiento

**ECUACIÓN N° 1**

*Nivel promedio de inventario*

$$\text{Nivel promedio de inventario} = \frac{\text{Inventario maximo} + \text{Inventario minimo}}{2}$$



*Fuente: Libro Administración de producción y operaciones*

**ECUACIÓN N° 2**

*Fórmula de la cantidad económica del pedido*

1. La fórmula de TSC es:  $TSC = \left(\frac{Q}{2}\right) C + \left(\frac{D}{Q}\right) S$
2. La derivada de TSC respecto a Q es:  $\frac{d(TSC)}{d(Q)} = \frac{C}{2} + \left(-\frac{DS}{Q^2}\right)$
3. Igualar la derivada de TSC a cero y resolver en función de Q:
 
$$\frac{C}{2} + \left(-\frac{DS}{Q^2}\right) = 0$$
4. El EOQ por lo tanto es:  $EOQ = \sqrt{2DS/C}$

Fuente: Libro Administración de producción y operaciones

En función al autor, el modelo en formula es el siguiente:

Donde, según los autores las definiciones de las variables son:

D: Demanda anual de un material (unidades por año) \*

Q: Cantidad del material pedida en cada punto de pedido (unidades por podido)

C: Costo de almacenar una unidad en el inventario durante un año

S: costos promedio de hacer un pedido de un material

TSC: Costos totales de posesión de un material.

#### 2.1.4. MÈTODO ABC

Los autores Sierra et al (2015) analizan el método ABC como una técnica fundamental para clasificar y gestionar eficientemente los inventarios. Este enfoque divide los productos en tres categorías, basándose en su importancia relativa, determinada por factores como el valor económico y la frecuencia de uso. El método se enfoca en identificar aquellos artículos que representan una mayor inversión o impacto, agrupados como **Clase A**, que suelen ser un pequeño porcentaje del inventario, pero concentran un alto valor. Los artículos **Clase B** tienen un nivel intermedio de importancia, y los de **Clase C** son los más numerosos, pero con menor impacto financiero.

Los autores destacan que este análisis es clave para priorizar recursos y decisiones, mejorando el control del inventario y permitiendo asignar esfuerzos donde más se necesitan.

Los segmentos de clasificación son los siguientes:

- La **categoría A** incluye aproximadamente el 20% de los artículos en inventario, los cuales representan cerca del 80% del valor total acumulado, siguiendo el principio de Pareto que establece que una pequeña proporción de elementos genera el mayor impacto.
- Por otro lado, en la **categoría B** se encuentran alrededor del 30% de los productos, que contribuyen con aproximadamente el 15% del valor total.
- Finalmente, la **categoría C** agrupa al 50% restante de los artículos, cuya incidencia en el valor total del inventario es limitada, alcanzando solo el 5%. Esta clasificación ayuda a enfocar los esfuerzos de gestión en los elementos más relevantes para la organización.

### **2.1.5. GESTION DE PROVEEDORES**

De acuerdo con Silvio y C (Holguín, 2010), la gestión de proveedores es un aspecto crucial para optimizar las actividades de la cadena de suministro. Los autores subrayan que, en un entorno empresarial cada vez más competitivo y global, la relación con los proveedores trasciende una simple transacción de productos o servicios, convirtiéndose en una colaboración estratégica fundamental para lograr objetivos compartidos. En este contexto, Pires y Carretero subrayan que la gestión de proveedores debe enfocarse en crear vínculos de confianza, fomentar la innovación conjunta y garantizar el flujo eficiente de materiales y servicios. Este enfoque se basa en identificar a los proveedores clave que aportan valor significativo al negocio, evaluarlos de manera continua y construir alianzas sostenibles a largo plazo. Los autores enfatizan que la elección de los socios adecuados es crucial, ya que las capacidades y la calidad de los proveedores influyen directamente en los resultados operativos y en la satisfacción del cliente final.

Un aspecto central que desarrollan es la importancia de implementar sistemas de evaluación y seguimiento de proveedores, que permitan medir su desempeño en cuanto a calidad, costos, plazos de entrega y capacidad de respuesta. Además, el libro explora cómo las tecnologías de la información, como los sistemas de gestión de relaciones con proveedores (SRM), pueden mejorar la comunicación e integrar los procesos entre empresas y sus socios.

## **2.2. CONCEPTOS TEORICOS**

### **2.1.2. PLANEACION LOGISTICA**

Los sistemas logísticos permiten la conexión entre los productores y sus nichos de mercado sin importar la distancia y a que tiempo se encuentren. Siendo que la logística es un área más actual en comparación con las áreas de análisis de las empresas como son producción, finanzas y otros, sin embargo, la logística ya existía mucho antes, pero estaba separada sin vincularse los puntos tales como transporte, almacenamiento y compras de mercancías.

Las principales actividades claves para la logística es la atención al cliente en esta podemos ver la necesidad y deseos de los clientes y poder recibir la retroalimentación a la respuesta de este. El transporte siendo aquí los puntos para seguir el modo de transporte y que los envíos sean entregados correctamente generando nuevas rutas de transporte. Otro punto son los inventarios en donde contar con una política de stock y proyecciones es el punto principal para que se puedan realizar las ventas de maneras más fluidas y a un corto plazo y por último la gestión de los pedidos en el cual podemos unir los 3 puntos anteriores. (BALLOU, 2022)

En Fijaciones Cornejo SAC se maneja de distintas maneras de llegar al cliente la modernidad permite conectar de manera más rápida ante las necesidades de los clientes ya al encontrarse en el rubro comercial debe tener una respuesta inmediata y poder conocer sus fortalezas para diferenciarse con sus competidores. Uno de los puntos de quiebre en la empresa es el transporte ya que existe una irregularidad tanto a la hora de la entrega de materiales y recojo de mercaderías ya que en distintas ocasiones tiene que

recurrir a transporte externo a la empresa como consecuencia el manejo de stock es muy fluctuante y esto solo está determinado por la demanda de productos por los periodos mas no por la fidelización de los clientes; por ende FIJCORSAC deber poder encontrar un mejoramiento es su sistema logístico para poder encontrar un equilibrio en las preferencias del consumidos y la demanda de sus producto.

### **2.1.3. TEORIA DE INVENTARIO**

La teoría de inventario lo que busca es equilibrar la cantidad solicitada y que esta misma no genere un costo elevado para la empresa, siendo el tema de los inventarios un temo complejo en la administración de la empresa, ya que en esta podemos encontrar excesos y faltantes. La variación de los inventarios se da muchas veces por la demanda y tiempos de reposición.

La manera de mejorar los problemas de inventarios es diseñar e implementar de manera correcta estrategias de control tales como utilizar sistemas que nos permitan proyectar en promedio la necesidad de tener inventario en almacén. Tener cronogramas de reposición para no tener escasez de material ni exceso. (Holguín, 2010)

En Fijaciones Cornejo SAC se ha venido mejorando la parte de inventarios siendo el inventario es segundo pilar más importantes solo por atrás del transporte. Los inventarios se manejan de manera a como se está moviendo la actividad económica de la empresa, ya sea si se tiene liquidez o amplia línea de crédito con los proveedores.

El inventario se realiza una vez al año contabilizando cajas cerradas y plasmándolo en un Excel para que pueda tener el jefe de almacén un control de los materiales que le ingresan posterior mente verificando los ingresos con las guías de

remisión y control de la salida de materiales ya sea por venta y/o transformación. Cuando el inventario no se actualiza de manera periódica, se genera una demora en la respuesta de la empresa, lo que se convierte en un aspecto fundamental a tratar para lograr la reducción de costos de producción, adquisición y transporte.

#### **2.1.4. COMPRAS**

Toda empresa u organización requiere de proveedores siendo insostenible existir sin ellos. Debido a esto el efecto en la relación que se tenga con los proveedores tendrá como impacto directo en las empresas ya que el éxito de esta depende el apoyo que reciba del proveedor en distintos niveles y momentos. (lynn, 2012, pág. 21)

En la empresa Fijaciones Cornejo SAC las compras se realizan en el momento de la solicitud del pedido, sin consultar stock. Mas del 80% de las adquisiciones se efectúan a crédito con plazos de 30, 60 o 90 días dependiendo del acuerdo comercial que se tenga con el proveedor siendo que más de un 90% de las compras realizadas son pagadas mediante letras de cambio. Las compras se realizan en dólares en su mayoría

#### **2.1.5. STOCK**

El stock es el almacenamiento estratégico de insumos y productos finales para cubrir las demandas de la producción, servicios, mantenimiento y ventas en un plazo breve, asegurando la entrega a tiempo, cantidad suficiente, calidad requerida y costo eficiente. Una gestión logística eficiente requiere la aplicación de modelos y servicios de inventario avanzados, permitiendo adquisiciones óptimas en términos de calidad,

cantidad, tiempo y costo. (Tejada Arana, y otros, 2022, págs. 9-12)

Fijaciones Cornejo mantiene un stock en ciertas cantidades de productos es decir los productos más comerciales. El stock se maneja en relación con la cantidad de pedidos que se tiene un determinado ítem. En caso no tengamos stock de algún ítem se hace la compra solamente en base a la cantidad solicitada por el cliente.

### **2.3. LIMITACIONES**

La empresa no tiene un sistema logístico adecuado ni cuenta con un software para mejorar el manejo automatizado del mismo.

## **CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA**

### **3.1. EXPERIENCIA LABORAL**

En noviembre de 2023, enfrente el desafío de ocupar el puesto como encargado del área de logística en la empresa FIJACIONES CORNEJO SAC. En ese momento la empresa se encontraba en pleno proceso de crecimiento y búsqueda de nuevos clientes en el sector. Mi rol consistía en coordinar y gestionar las operaciones logísticas, asegurando un correcto abastecimiento de nuestros principales productos y gestionar de manera correcta la entrega de estos a nuestros clientes.

Durante este tiempo, enfrente dificultades al intentar adaptarme a los cambios de la demanda de la empresa. Asimismo, participe en la mejora de toma de inventario identificando los principales productos con mayor impacto en nuestros ingresos, implementación de un stock de seguridad y evaluación de nuestros proveedores para garantizar un precio competitivo, una atención rápida y en óptimas condiciones para poder fidelizar a nuestros clientes.

Fue un período de continuo aprendizaje y colaboración entre el equipo de la empresa FIJACIONES CORNEJO SAC. A medida que pasaba el tiempo, me encargué de la planificación y las actividades operativas de la cadena de suministro y la administración de inventarios, asegurándome de que los materiales llegaran puntualmente y en condiciones adecuadas a nuestros clientes.

### 3.2. OBJETIVO GENERAL

Analizar el efecto de la implementación de un plan de gestión logístico de la empresa Fijaciones Cornejo S.A.C.

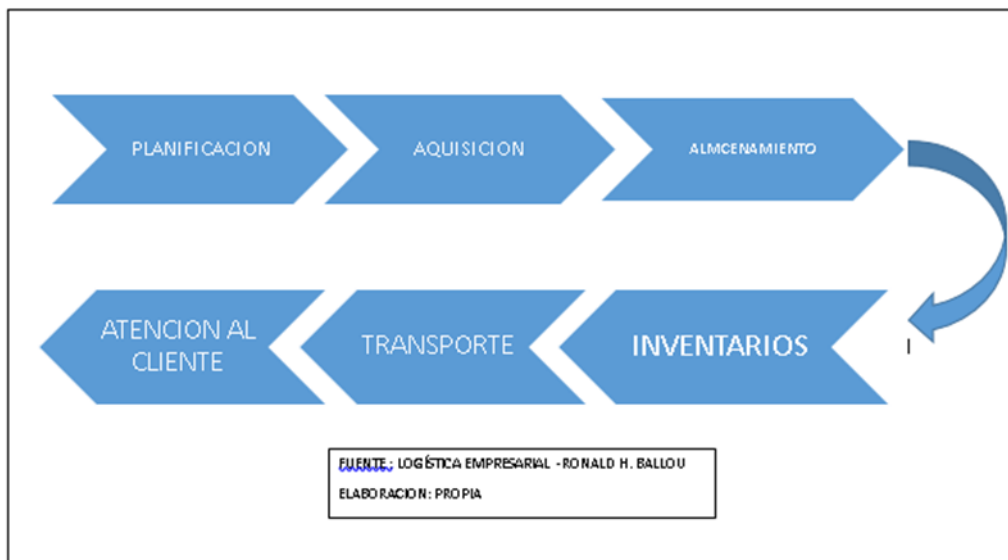
### 3.3. OBJETIVOS ESPECIFICOS

Explicar los principales procesos logísticos de la empresa Fijaciones Cornejo S.A.C. relacionado con la atención al cliente y la maximización de ingresos.

### 3.4 ANALISIS DEL PROCESO Y GESTION LOGISTICA

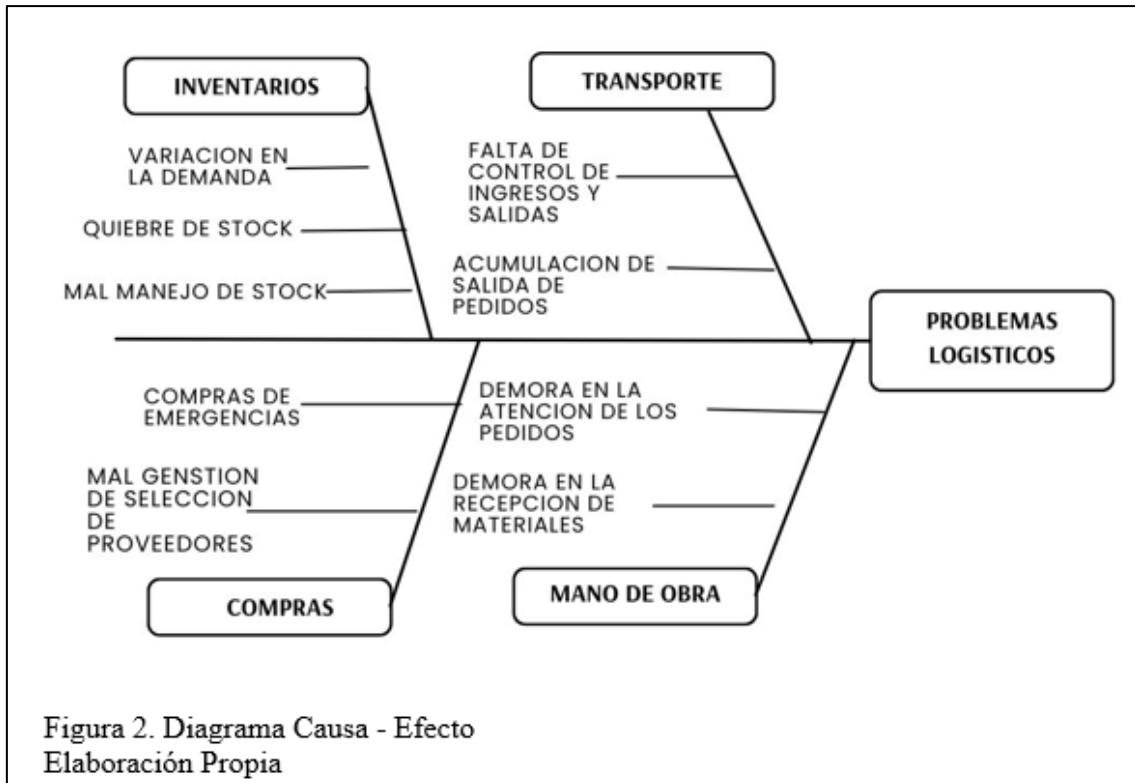
Teniendo claro los objetivos se debe de identificar y explicar los problemas que afectan directamente a un buen funcionamiento de los procesos logísticos o indirectamente.

*IMAGEN N° 4 – Cadena Logística Fijaciones Cornejo SAC*



Utilizaremos el diagrama de causa efecto para encontrar los principales problemas que están ocasionando trabas en los procesos logísticos siendo cada punto un quiebre cuando se realiza la entrega de un pedido.

IMAGEN N° 5 - Diagrama Causa-Efecto



### 3.5. DESCRIPCION DE LA PROBLEMÁTICA:

#### 3.5.1. FALTA DE CONTROL DE INVENTARIO:

En el sector de logística, se encontró una deficiencia en la gestión del stock actual debido a la falta de inventarios periódicos. La ausencia de registros de entradas y salidas complica la gestión de inventarios. Debido a esto, se realizan compras para poder completar pedidos, compras innecesarias de productos con poca rotación. El realizar compras en sentido de urgencia genera un sobrecosto, pérdida de tiempo, demoras en la atención de nuestros clientes e incumplimiento de pedidos. Para el julio de 2023 la

empresa ha generado una pérdida de S/563920.00 solo en pedidos no atendidos.

Para evitar llegar al punto de quiebre de stock en el almacén hemos aplicado el enfoque basado en el modelo económico de pedidos (EOQ), al aplicar la ecuación mencionada podremos encontrar la cantidad necesaria para realizar nuestros pedidos, las cantidades de veces que debemos pedir al año, hallaremos el punto medio donde deberemos realizar nuestros pedidos para poder ser reabastecidos sin tener un quiebre de stock. De esta manera maximizaremos nuestra producción en almacén atendiendo todos los pedidos solicitados por nuestros clientes (lo esperado).

Para el julio de 2023 la empresa ha generado una productividad mensual de 63 (pedidos atendidos/trabajadores). pérdida de S/563920.00 solo en pedidos no atendidos. Por parte monetaria la empresa ha tenido una pérdida de S/563920 soles, esto debido a no poder cumplir con el total de pedidos.

**TABLA N° 1**  
**Resultado de pérdidas por pedidos no atendidos**

	Ago-22	Set-22	Oct-22	Nov-22	Dic-22	Ene-23	Feb-23	Mar-23	Abr-23	May-23	Jun-23	Jul-23	TOTAL
INGRESO POR VENTAS	S/ 191,520	S/ 182,400	S/ 164,160	S/ 144,400	S/ 130,720	S/ 168,720	S/ 193,040	S/ 220,400	S/ 224,960	S/ 229,520	S/ 241,680	S/ 194,560	S/ 2,286,080
NUMERO DE PEDIDOS	153	141	135	118	107	139	158	188	192	189	195	160	1875
NUMERO DE PEDIDOS ATENDIDOS	126	120	108	95	86	111	127	145	148	151	159	128	1504
N° DE TRABAJADORES	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
PRODUCTIVIDAD (PEDIDOS ATENDIDOS/TRABAJADORES)	63	60	54	47.5	43	55.5	63.5	72.5	74	75.5	79.5	64	63
N° DE PEDIDOS NO ATENDIDOS	27	21	27	23	21	28	31	43	44	38	36	32	371
% DE CUMPLIMIENTO	82%	85%	80%	81%	80%	80%	80%	77%	77%	80%	82%	80%	80%
PERDIDA POR PEDIDOS NO ATENDIDOS	S/ 41,040	S/ 31,920	S/ 41,040	S/ 34,960	S/ 31,920	S/ 42,560	S/ 47,120	S/ 65,360	S/ 66,880	S/ 57,760	S/ 54,720	S/ 48,640	S/ 563,920

Notas: Tenemos con resultado las pedidas que nos genera los pedidos no atendidos por no atender debido a puntos de quiebre en stock.

Elaboración: Propia

Fuente: Fijaciones Cornejo SAC

### **3.5.2. SOBRECOSTO DE ALMACENAJE / FALTA DE STOCK**

Si no se lleva a cabo una adecuada administración de inventarios, se efectúan adquisiciones de productos de baja rotación, lo que provoca un incremento en el costo de almacenaje. La insuficiencia de espacio en el almacén para almacenar nuestros productos de alta rotación provoca que se realicen compras urgentes para completar pedidos críticos de nuestros clientes. Esto provoca que en ocasiones los pedidos no sean entregados en los tiempos previstos.

Reducir los costos asociados con el almacenamiento de inventarios es fundamental con el fin de optimizar la gestión de inventarios y el funcionamiento general de la empresa. Cuando el inventario almacenado es excesivo, se desperdician recursos que podrían emplearse en áreas más productivas. Una gestión eficaz de los inventarios, combinada con el uso de métodos como el Modelo del Lote Económico de Pedido (EOQ), ayuda a optimizar el flujo de productos y minimizar estos gastos innecesarios. Esto no solo mejora el rendimiento operativo, sino que también permite mantener los costos bajo control.

Para evitar llegar al punto de quiebre de stock en el almacén y generar un sobre costo hemos aplicado el enfoque basado en el Modelo Económico de Pedido (EOQ).

Este diseño puede ser utilizado ya que la demanda anual es predecible. Al sustituir los datos en fórmulas simples, se obtendrá información clave para una adecuada gestión del inventario.

Debido a la gran cantidad de productos en nuestros almacenes, estas fórmulas se

utilizarán para un producto de cada categoría previamente establecida.

Para ello usaremos la siguiente formula:

**ECUACIÓN N° 3**

*Fórmula para punto de quiebre y stock*

$$Q * = \sqrt{\frac{2 \times D \times S}{H}}$$

Donde:

D: DEMANDA ANUAL

S: COSTO DE PREPARACION DE PEDIDO

H: COSTO UNITARIO

Para ello debemos hallar el costo unitario de almacenamiento el cual nos dio

S/285.07 soles por metro cúbico.

**TABLA N° 2**

*Costo unitario por almacenamiento*

COSTO UNITARIO DE ALMACENAMIENTO		
ITEM	DESCRIPCION	MONTO
1	STO MENSUAL POR ALMAC	S/ 9,000.00
2	SERVICIOS DE LUZ	S/ 730.00
3	SERVICIO DE AGUA	S/ 450.00
4	SERVICIO DE LIMPIEZA	S/ 700.00
5	ALMACENERO (2 PERSONAS	S/ 4.00
6	CELULARES (5 EQUIPOS)	S/ 500.00
7	MATERIALES VARIOS	S/ 2,869.50
COSTO TOTAL		S/ 14,253.50
AREA DE ALMACEN (M3)		50
COSTO POR MT3		S/ 285.07

Notas: Tenemos el costo unitario de almacenamiento por M3 de esta manera tenemos como resultado S/.285.07

Elaboración: Propia

Fuente: Fijaciones Cornejo SAC

Para sustituir el costo unitario de almacenamiento en la fórmula, debemos multiplicar el espacio ocupado por un producto por el valor del metro cuadrado que obtuvimos previamente.

**TABLA N°3**  
*Costos indirectos por pedidos*

COSTO POR PEDIDO			
ITEM	DESCRIPCION	MONTO	
1	LLAMADAS	S/	2.00
2	IMPRIMIR OC	S/	1.00
3	HORAS HOMBRE	S/	3.13
4	GASTOS DE TRANSPORTE	S/	50.00
COSTO TOTAL		S/	56.13

Notas: Según nuestro análisis, el costo por cada pedido será de S/56.13 soles considerando en este costo las llamadas realizadas para el pedido, impresión de hojas, horas hombre y gasto de transporte.

Elaboración: Propia

Fuente: Fijaciones Cornejo SAC

Para explicar el cuadro anterior, usaremos como ejemplo el primer ítem el cual da como resulta de cantidad optima 3244 unidades de “Perno hexagonal de ½ X 1 ½" G-5 GALV”.

**TABLA N° 4**  
*Cantidad optima de ítems*

DESCRIPCION	UM	D(CANTIDA D ANUAL)	AREA X UND (M3)	COSTO		
				UNITARIO POR ALMACEN	COSTO X PEDIDO	Q(CANTIDA D OPTIMA)
PERNO HEXAGONAL 1/2 X 1 1/2" G-5 GALV	UND	12000.00	0.00024	0.07	56.13	4437
PERNO HEXAGONAL 1/2 X 2" G-5 GALV. C	UND	25200.00	0.00029	0.08	56.13	5893
PERNO HEXAGONAL 5/8 X 2" G-5 GALV. C	UND	30000.00	0.00048	0.14	56.13	4961
PERNO HEXAGONAL 5/8 X 2 1/2" G-5 GALV	UND	15120.00	0.00057	0.16	56.13	3228
PERNO HEXAGONAL 3/4 X 3" G-5 GALV. C	UND	2640.00	0.00109	0.31	56.13	976
TUERCA HEXAGONAL 1/2" G-5 GALV. C.	UND	192000.00	0.00008	0.02	56.13	31751
TUERCA HEXAGONAL 5/8" G-5 GALV. C.	UND	48000.00	0.00015	0.04	56.13	11226
TUERCA HEXAGONAL 1" G-5 GALV. CA	UND	7200.00	0.00060	0.17	56.13	2174
ARANDELA PRESION 1/2" GALV. CAL	UND	96000.00	0.00003	0.01	56.13	35499
ARANDELA PLANA 3/8" GALV. CAL	UND	72000.00	0.00002	0.01	56.13	37652
ARANDELA PLANA 1/2" GALV. CAL	UND	104400.00	0.00004	0.01	56.13	31521
ARANDELA PLANA 5/8" GALV. CAL	UND	72000.00	0.00006	0.02	56.13	21738
UBOLT 1/2 TUBO 2" GALV. CAL.	UND	5760.00	0.00100	0.29	56.13	1506
UBOLT 1/2 TUBO 2 1/2" GALV. CAL	UND	4800.00	0.00150	0.43	56.13	1123
ABRAZADERA 1/2 ANGULO 1 1/2"	UND	7200.00	0.00080	0.23	56.13	1883
JOTAS 3/8 X 3" GALV. CAL.	UND	7200.00	0.00040	0.11	56.13	2662
EMPLADOR FORJADO OJO-OJO 1/2 X 12" G	UND	240.00	0.00600	1.71	56.13	126
GUARDACABO 3/8" GALV. CAL.	UND	18000.00	0.00040	0.11	56.13	4210
GRILLETE PIN ROJO FORGED 1/2" GALV.	UND	2160.00	0.00133	0.38	56.13	799
GRAPA CROSBY 3/8" FORGED GALV. C.	UND	4320.00	0.00100	0.29	56.13	1304

Notas: Tenemos la cantidad optima de materiales en almacén sienta este el punto siendo este el punto de seguridad para la empresa.

Elaboración: Propia

Fuente: Fijaciones Cornejo SAC

Se usó el siguiente procedimiento:

**ECUACIÓN N° 4**

*Determinar el punto de reposición y stock*

$$Q = \sqrt{\frac{2 \times 12000 \times 56.13}{0.07}} = 4437$$

Continuamos con el proceso para determinar el punto de reabastecimiento y el inventario de seguridad de los productos en nuestro almacén.

Determinando el número de pedidos estimados, para lo cual hemos dividido la demanda anual entre la cantidad óptima.

**ECUACIÓN N° 5***Numero esperado de pedidos*

$$\text{Numero de pedidos esperados} = N = \frac{D}{Q *}$$

Aplicando el ejemplo con nuestros productos sería así:

$$\text{Numero de pedidos esperados} = \frac{12000}{4437} = 3$$

A continuación, calcularemos el tiempo estimado entre cada pedido: se dividirán los días laborables de la empresa entre el número de pedidos previstos.

**ECUACIÓN N°6****Tiempo esperado entre pedidos**

$$\text{Tiempo esperado entre cada pedido} = T = \frac{\text{Días laborales/año}}{N}$$

Siguiendo el ejemplo usamos los datos obtenidos:  $T = 314/3 = 105$  días

Seguido, definiremos el PUNTO DE REPOSICIÓN, que nos indica la cantidad necesaria para saber cuándo debemos reabastecernos o realizar un nuevo pedido a nuestros proveedores.

Para esto, solo debemos multiplicar la demanda diaria por el tiempo que el proveedor tarda en entregar el pedido en nuestro almacén desde que se realiza la orden de compra.

$$ROP = PEP = d \times L$$

d: Demanda diaria (DEMANDA/ANUAL/DIAS LABORADOS DEL AÑO)

L: Plazo de entrega.

Nuestros proveedores tienen una demora de máximo 2 días para entregar nuestro pedido.

$$ROP = (12000 * 4) / 314 = 153 \text{ UND}$$

Por lo tanto, cuando el stock alcance las 153 unidades, el departamento de abastecimiento deberá hacer un nuevo pedido, de manera que, al recibir los productos solicitados, el inventario llegará a cero, ya que las 153 unidades se agotarán durante el tiempo de entrega de los proveedores.

**TABLA N° 5**  
**Punto óptimo de reposición**

DESCRIPCION	UM	D(CANTIDAD ANUAL)	Q(CANTIDAD OPTIMA)	N DE PEDIDOS ESPERADOS	TIEMPO ESPERADO	d(DEMANDA DIARIA)	L(PLAZA DE ENTREGA)	PUNTO DE REPOSICION
PERNO HEXAGONAL 1/2 X 1 1/2" G-5 GALV. CAL	UND	12000.00	4437	3	105	38	4	153
PERNO HEXAGONAL 1/2 X 2" G-5 GALV. CAL	UND	25200.00	5893	4	79	80	4	321
PERNO HEXAGONAL 5/8 X 2" G-5 GALV. CAL	UND	30000.00	4961	6	52	96	4	382
PERNO HEXAGONAL 5/8 X 2 1/2" G-5 GALV. CAL	UND	15120.00	3228	5	63	48	4	193
PERNO HEXAGONAL 3/4 X 3" G-5 GALV. CAL	UND	2640.00	976	3	105	8	4	34
TUERCA HEXAGONAL 1/2" G-5 GALV. CAL	UND	192000.00	31751	6	52	611	4	2446
TUERCA HEXAGONAL 5/8" G-5 GALV. CAL	UND	48000.00	11226	4	79	153	4	611
TUERCA HEXAGONAL 1" G-5 GALV. CAL	UND	7200.00	2174	3	105	23	4	92
ARANDELA PRESION 1/2" GALV. CAL	UND	96000.00	35499	3	105	306	4	1223
ARANDELA PLANA 3/8" GALV. CAL	UND	72000.00	37652	2	157	229	4	917
ARANDELA PLANA 1/2" GALV. CAL	UND	104400.00	31521	3	105	332	4	1330
ARANDELA PLANA 5/8" GALV. CAL	UND	72000.00	21738	3	105	229	4	917
UBOLT 1/2 TUBO 2" GALV. CAL	UND	5760.00	1506	4	79	18	4	73
UBOLT 1/2 TUBO 2 1/2" GALV. CAL	UND	4800.00	1123	4	79	15	4	61
ABRAZADERA 1/2 ANGULO 1 1/2"	UND	7200.00	1883	4	79	23	4	92
JOTAS 3/8 X 3" GALV. CAL	UND	7200.00	2662	3	105	23	4	92
PLADOR FORJADO OJO-OJO 1/2 X 12" GALV.	UND	240.00	126	2	157	1	4	3
GUARDACABO 3/8" GALV. CAL	UND	18000.00	4210	4	79	57	4	229
ARRILLETE PIN ROJO FORGED 1/2" GALV. CAL	UND	2160.00	799	3	105	7	4	28
GRAPA CROSBY 3/8" FORGED GALV. CAL	UND	4320.00	1304	3	105	14	4	55

Nota: Podemos observar que los principales productos de la empresa son materiales galvanizados ya que es su principal mercado de desarrollo de esta manera se encontró el punto óptimo de reposición.

Elaboración: Propia

Fuente: Fijaciones Cornejo SAC

### **3.5.3 MALA UBICACION DE LOS PRODUCTOS EN EL ALMACEN:**

Una organización inadecuada de los productos en el almacén puede afectar seriamente en la productividad de las actividades cotidianas. Cuando los productos no están ubicados de forma estratégica, se presenta un mayor desafío para su localización rápida, lo que eleva el tiempo empleado en las búsquedas y eleva la posibilidad de cometer errores al efectuar inventarios. Si no se identifican los productos de rotación alta y baja, se realiza una localización equivocada de estos. La colocación de los productos en el almacén es fundamental, especialmente los productos de alta rotación deben estar próximos al lugar donde se registran los pedidos. Si estos artículos tienen un peso considerable, deberían colocarse cerca del suelo para evitar incidentes.

### **3.5.4. IDENTIFICACION DE PROVEEDORES DE CONFIANZA:**

La empresa busca alianzas estratégicas a través de proveedores de confianza. Estos proveedores suelen tener problemas o retrasos en la entrega de la orden de compra solicitada. Esto puede generar una penalización por incumplimiento del plazo establecido por nuestro cliente final. Esto se genera por una falta de evaluación adecuado de los proveedores.

Con el fin de contar con proveedores estratégicos y una gestión eficiente, la empresa implementó los siguientes pasos:

### **CREACION DE UNA BASE DE DATOS DE PROVEEDORES:**

El registro de proveedores es uno de los elementos clave en el departamento de compras. Es por ello por lo que debemos tener la mayor y más relevante información de

nuestros proveedores.

Para eso se creó un formato para poder tener la información de los proveedores de la empresa.

**TABLA N° 6**  
*Información de los principales proveedores*

°	Nombre del Proveedor	RUC	Ubicación	Telefono	Ciudad	Correo
1	AJUSTE PERFECTO S.A.C.	20500242966	CAL.OMICRON NRO. 340	955099134	Callao	<a href="mailto:mostradorzona1@ajusteperfecto.com">mostradorzona1@ajusteperfecto.com</a>
2	INDUSTRIAS MENDOZA SRL	20100406129	CAL.OMICRON NRO. 341	934947041	Callao	<a href="mailto:imendoza@ajusteperfecto.com">imendoza@ajusteperfecto.com</a>
3	IMPORTADORA MULTISTOCK	20536900170	CAL. Omicron Nro. 551	914310154	Callao	<a href="mailto:administracion@multistock.com.pe">administracion@multistock.com.pe</a>
4	RUMI IMPORT SA	20170717261	Cal. Omicron Nro. 128	995870985	Callao	<a href="mailto:sistemas2@metalindustrias.com.pe">sistemas2@metalindustrias.com.pe</a>
5	MODEPSA SAC	20100247497	Cal. Delta Nro. 185	981194232	Callao	<a href="mailto:eberrospi@modepsa.com.pe">eberrospi@modepsa.com.pe</a>
6	Fabricaciones Zakkay S. R. L.	20554423397	Cal. Pacasmayo Nro. 409	981249207	Lima	<a href="mailto:electrodyf@hotmail.com">electrodyf@hotmail.com</a>
7	IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA VILCANOTA SA	20101606695	Av. Mariscal Domingo Nieto Nro. 185 Z. I.	983470966	San Luis	<a href="mailto:ventas@pernoscorona.net">ventas@pernoscorona.net</a>
8	Aceros Otero del Peru S. a. C.	20555670266	Av. Republica de Argentina Nro. 1610	956452862	Lima	<a href="mailto:yccalluco@oteroindustrial.com.pe">yccalluco@oteroindustrial.com.pe</a>
9	5 Octavos S. a. C.	20554500138	Cal. Casapalca Nro. 1638	955347955	Lima	<a href="mailto:5o@5octavos.com">5o@5octavos.com</a>
10	Import & Export Sanchez y Serv. Grl S. R. L.	20517994619	Av. Republica de Argentina Nro. 575	987282005	Lima	<a href="mailto:eltrunfoexp@hotmail.com">eltrunfoexp@hotmail.com</a>
12	Cables de Acero Durand S. a. C.	20514941212	Av. Oscar R. Benavides Nro. 520	6525623	Lima	<a href="mailto:imsanchez@hotmail.com">imsanchez@hotmail.com</a>
13	Cables de Acero Durand S. a. C.	20543180492	Cal. Omicron Mza. e Lote. 1	994452371	Callao	<a href="mailto:acerosdurand@hotmail.com">acerosdurand@hotmail.com</a>
14	Trac Tools S. a. C.	20551812252	Av. Guillermo Dansey Nro. 787	936 325 213	Lima	<a href="mailto:ventas@tractoolsperu.com">ventas@tractoolsperu.com</a>

Notas: Se creó un registro de los proveedores y esto se pasó a un Excel donde se tiene toda la información de contactos.

## REGISTRO DE PROVEEDOR:

*IMAGEN \* 6 – REGISTRO DE PROVEEDORES*

FIJOR SAC	SELECCIÓN Y REGISTRO DE PROVEEDORES				PAGINAS	1 DE 2
<b>1. DATOS GENERALES</b>					Fecha:	
Razón Social				Correo Electrónico		
RUC				N° de empleados		
Dirección Fiscal						
Giro del negocio				Web		
Teléfono fijo / Celular				Tiempo en el mercado		
<b>2. DATOS DE CONTACTO</b>						
<b>REPRESENTANTES LEGALES</b>						
Nombres y apellidos		DNI o C.E.	Teléfono / Celular	Correo electrónico		
<b>REPRESENTANTE DE ADMINISTRACIÓN - FINANZAS - CONTABILIDAD</b>						
Área	Nombres y apellidos		DNI o C.E.	Teléfono / Celular	Correo electrónico	
Administración						
Finanzas						
Contabilidad						
<b>REPRESENTANTE COMERCIAL</b>						
Nombres y apellidos		DNI o C.E.	Teléfono / Celular	Correo electrónico		
<b>3. INFRAESTRUCTURA Y SUCURSALES</b>						
Propia <input type="checkbox"/>		Alquilada <input type="checkbox"/>		Área Total en mt2: <input style="width: 100px;" type="text"/>		
<b>SUCURSALES - CONTACTO</b>						
Nombres y apellidos		Correo electrónico		Teléfono / Celular	Horario de atención	Dirección Sucursal
<b>4. CONDICIÓN DE ENTREGA</b>						
Puesto en el almacén del cliente <input style="width: 100px;" type="text"/>			Recojo de mercadería <input style="width: 100px;" type="text"/>			
<b>TEMAS RELACIONADOS A LA SEGURIDAD DE SUS TRABAJADORES</b>						
El personal de despacho de su empresa cuenta con:					SI / NO	
✓	1.	Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo (SCTR) - vigente			<input type="text"/>	
✓	2.	SCTR + Protección ESSALUD - vigente			<input type="text"/>	
✓	3.	Cuenta con los equipos de protección personal para la actividad a realizar dentro de las instalaciones.			<input type="text"/>	
<b>5. INFORMACIÓN FINANCIERA</b>						
<b>PRINCIPALES CLIENTES</b>						
RUC	Razón social	Giro del negocio	Contacto	Cargo	Teléfono / Celular	
<b>PRINCIPALES PROVEEDORES</b>						
RUC	Razón social	Giro del negocio	Contacto	Cargo	Teléfono / Celular	
<b>CUENTAS BANCARIAS</b>						
Entidad bancaria		Numero de cuenta	Moneda	Titular	Tipo de cuenta	
<b>CUENTA DE DETRACCIÓN</b>						
Entidad bancaria		Numero de cuenta	Moneda	Titular	Tipo de cuenta	
<b>6. LÍNEA DE CRÉDITO Y CONDICIONES DE PAGO</b>						
Línea de crédito otorgada		<input style="width: 100px;" type="text"/>	90 días	<input style="width: 100px;" type="text"/>		
		30 días <input style="width: 100px;" type="text"/>	120 días	<input style="width: 100px;" type="text"/>		
		60 días <input style="width: 100px;" type="text"/>	Otros	<input style="width: 100px;" type="text"/>		

Es crucial contar con un formato en el que podamos registrar la información de los proveedores, por eso elaboramos una ficha de registro de proveedor, en esta ficha se verifica los datos como: Datos de representantes legales, condiciones de entrega, información financiera, línea de crédito.

### EVALUACION DE PROVEEDORES:

La valoración de proveedores es fundamental, ya que permite identificar a los mejores proveedores para cumplir con las demandas. Además, facilita reconocer a los proveedores principales, los de respaldo y aquellos que deberían ser eliminados de nuestra lista

**IMAGEN N° 7 – EVALUACION DE PROVEEDORES**

CARACTERISTICAS		PUNTAJE	CRITERIOS	CALIFICACION
TIEMPO DE ENTREGA	4.1-5.0	EXCELENTE	- Tiempo de entrega hora y fecha indicada	0.0
	2.6-4.0	BUE NO	- Entrega un dia despues de emitida la OC	
	1.1-2.5	REGULAR	- Entrega despues de dos dias de emiticada Oc	
	0.0 - 1.0	MALO	- Entrega demorada sin respuesta concreta	
CALIDAD DE PRODUCTOS	4.1-5.0	EXCELENTE	- Productos en optimas condiciones	0.0
	2.6-4.0	BUE NO	- Cumple con lo requerido	
	1.1-2.5	REGULAR	- Hizo cambios por material que estuvo defectuoso	
	0.0 - 1.0	MALO	-No cumple con las especificaciones de producto no subsana.	
GARANTIA DEL PRODUCTO	4.1-5.0	EXCELENTE	- Brinda certificados de calidad correctamente documentado	0.0
	2.6-4.0	BUE NO	- Certificados sellados por su empresa	
	1.1-2.5	REGULAR	- Entrega de certificados fuera de fecha	
	0.0 - 1.0	MALO	- No emite certificados de calidad ni carta de garantia	
FORMA DE PAGO	4.1-5.0	EXCELENTE	- Nos brida credito superior a 60 dias	0.0
	2.6-4.0	BUE NO	- Nos brida credito superior a 30 dias	
	1.1-2.5	REGULAR	-Nos brida credito superior a 1 semana	
	0.0 - 1.0	MALO	- No analiza la posibilidad de credito	
PRE CIO	4.1-5.0	EXCELENTE	- El precio es de acuerdo al mercado	0.0
	0.0 - 1.0	NO CUMPLE	- el precio no es de acuerdo al mercado	
	PROMEDIO		0.0	
CALIFICACION	4.1-5.0	EXCELENTE - Proveedor muy confiable		
	2.6-4.0	BUENO - Proveedor confiable		
	1.1-2.5	REGULAR - Proveedor poco confiable		
	0.0 - 1.0	Malo - Proveedor NO confiable		
OBSERVACIONES:				
RESPONSABLES:				
JEFE LOGISTICA			JEFE DE COMPRAS	

Elaboración: Propia  
Fuente: Fijaciones Cornejo SAC

En los criterios de evaluación se considera los siguientes:

- CALIDAD
- PRECIO
- TIEMPO DE ENTREGA
- GARANTIA
- FORMA DE PAGO

### **3.5.5 PROCEDIMIENTO LOGISTICO EN LA EMPRESA FIJACIONES CORNEJO SAC**

A continuación, se explicará brevemente el proceso logístico de la empresa el cual fue implementado en el periodo de mi experiencia laboral.

#### **A. SOLICITUD DE PEDIDO:**

- **SOLICITUD DE PEDIDO POR EL AREA COMERCIAL:**

Esta solicitud lo realiza el área comercial por pedido de un cliente. Este pedido se enviará al almacén para verificar el stock de lo solicitado o si es necesaria realizar el pedido a nuestros proveedores.

- **VERIFICACION DE STOCK**

Cuando el almacén recibe el pedido del área comercial proceden a identificar los productos solicitados y ver si cuentan con el stock solicitado o si se necesita realizar un pedido a nuestros proveedores.

- **TRASLADO DE REQUERIMIENTO AL AREA DE COMPRAS**

B. El almacén hace la solicitud al departamento de compras si no dispone del stock necesario. Luego, el área de compras emite la orden de compra a nuestros proveedores estratégicos, quienes ya han sido previamente identificados.

### **INGRESO DE MATERIALES.**

- **RECEPCION:**

Se recibe el material solicitado junto con los documentos correspondientes para verificar cada artículo y su cantidad.

- **VERIFICACIÓN**

En este proceso se identifica cada producto solicitado mediante la guía y factura del proveedor de acuerdo con la orden de compra que se realizó.

- **REGISTRO DE INGRESO:**

Luego de identificar cada producto y la cantidad solicitada procedemos a dar el ingreso de estos a nuestro sistema donde se cargará el stock y podremos dar salida por cada pedido.

### 3.6 CALCULO DE LOS INGRESOS EN LA EMPRESA FIJACIONES CORNEJO SAC DESPUES DE LAS MEJORAS REALIZADAS:

Se procedió a identificar los ingresos de la empresa Fijaciones cornejo después de las mejoras aplicadas.

**TABLA N° 7**  
*N° de pedidos y cumplimiento de atención de pedidos*

	AGOSTO 2023 - JULIO 2024													
	Ago-23	Set-23	Oct-23	Nov-23	Dic-23	Ene-24	Feb-24	Mar-24	Abr-24	May-24	Jun-24	Jul-24	TOTAL	
INGRESO POR VENTAS	S/ 220,400	S/ 214,320	S/ 200,640	S/ 180,880	S/ 171,760	S/ 214,320	S/ 246,240	S/ 288,800	S/ 285,760	S/ 290,320	S/ 296,400	S/ 305,520	S/ 2,915,360	
NUMERO DE PEDIDOS	150	143	137	122	113	145	168	192	197	197	199	205	1968	
NUMERO DE PEDIDOS ATENDIDOS	145	141	132	119	113	141	162	190	188	191	195	201	1918	
N° DE TRABAJADORES PRODUCTIVIDAD (PEDIDOS ATENDIDOS/TRABAJADORES)	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
N° DE PEDIDOS NO ATENDIDOS	5	2	5	3	0	4	6	2	9	6	4	4	50	
% DE CUMPLIMIENTO	97%	99%	96%	98%	100%	97%	96%	99%	95%	97%	98%	98%	98%	
PERDIDA POR PEDIDOS NO ATENDIDOS	S/ 7,600	S/ 3,040	S/ 7,600	S/ 4,560	S/ -	S/ 6,080	S/ 9,120	S/ 3,040	S/ 13,680	S/ 9,120	S/ 6,080	S/ 6,080	S/ 76,000	

Notas: Como se puede notar, gracias a las mejoras implementadas, la productividad aumentó en 80 % en comparación con el período anterior. Los pedidos atendidos han aumentado a un 98% en promedio anual.

Elaboración: Propia  
Fuente: Fijaciones Cornejo SAC

**TABLA N° 8**  
*Crecimiento y mejoras en los ingresos*

MESES	INGRESOS	MESES	INGRESOS CON LAS MEJORAS	% DE CRECIMIENTO
Ago-22	S/ 191,520.00	Ago-23	S/ 220,400.00	13.10%
Set-22	S/ 182,400.00	Set-23	S/ 214,320.00	14.89%
Oct-22	S/ 164,160.00	Oct-23	S/ 200,640.00	18.18%
Nov-22	S/ 144,400.00	Nov-23	S/ 180,880.00	20.17%
Dic-22	S/ 130,720.00	Dic-23	S/ 171,760.00	23.89%
Ene-23	S/ 168,720.00	Ene-24	S/ 214,320.00	21.28%
Feb-23	S/ 193,040.00	Feb-24	S/ 246,240.00	21.60%
Mar-23	S/ 220,400.00	Mar-24	S/ 288,800.00	23.68%
Abr-23	S/ 224,960.00	Abr-24	S/ 285,760.00	21.28%
May-23	S/ 229,520.00	May-24	S/ 290,320.00	20.94%
Jun-23	S/ 241,680.00	Jun-24	S/ 296,400.00	18.46%
Jul-23	S/ 194,560.00	Jul-24	S/ 244,720.00	20.50%

Elaboración: Propia  
Fuente: Fijaciones Cornejo SAC

Nota: Como se muestra en la tabla anterior, tras la implementación de las mejoras se ve un incremento de 19.91% en promedio anual a comparación del periodo anterior.

## CAPÍTULO IV. RESULTADOS

Al finalizar el trabajo pudimos determinar que la implementación de procesos logístico incremento los ingresos anuales en la empresa FIJACIONES CORNEJO SAC en 19.91% comparado con el periodo agosto 2022 – julio 2022 el cual fue S/2286080 y luego de realizadas las mejoras se realizó la medición de los ingresos en el periodo agosto 2023 – julio 2024 dando un ingreso anual de S/2854560.

Los pedidos atendidos aumentaron a un 98% comparado con el periodo anterior el cual era 80%. Esto quiere decir que luego de las mejoras aplicadas hemos podido cumplir con la mayoría de los pedidos solicitados.

Mediante la identificación de competencia de mercado (OLIGOPOLIO) se procedió a identificar a nuestros proveedores estratégicos. En primer lugar, se elige al proveedor que nos ofrezca el mejor precio ya que los productos son similares. Después realizamos la elección identificando otras variables como por ejemplo la forma de pago o el tiempo de entrega.

Tras identificar los problemas que causaban el incumplimiento en la entrega de pedidos, aplicamos el método EOQ para determinar nuestro stock de seguridad, lo que nos permite hacer el pedido en el momento adecuado y en la cantidad exacta. Esto nos ha permitido satisfacer la demanda de nuestros clientes sin enfrentar los problemas mencionados anteriormente.

## CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1. CONCLUSIONES

Podemos concluir lo siguiente:

- El mal desempeño en la gestión logística y los elevados costos en la empresa Fijaciones Cornejo, junto con la baja productividad, se deben principalmente a la falta de stock, la insuficiente capacitación del personal en el almacén, una gestión inadecuada de proveedores y la ausencia de un diagrama de flujo logístico adecuado.
- Se implementó la herramienta EOQ para un control adecuado de los materiales gestionados por el almacén, con el objetivo de mantener un stock óptimo de los materiales de mayor rotación. De esta manera, se busca mejorar el monitoreo de la entrada y salida de materiales, acompañado de una evaluación precisa de los proveedores utilizando el formato de evaluación establecido por la empresa.
- Mediante el diagrama de causa-efecto encontramos los puntos a mejorar y de igual manera como todas las áreas vinculadas directamente a los procesos de gestión logística tales como el área de compras y transporte para la salida e ingresos de materiales y sobre todo almacén de esta manera podemos brindar una mejor atención al cliente y fidelizarlo con la empresa.

## 5.2. RECOMENDACIONES

Como recomendación brindamos los siguientes puntos:

- A la empresa Fijcorsac se le recomienda fortalecer la comunicación entre sus áreas de trabajo y colaboradores para así poder identificar de manera más rápida oportunidades de mejora continua.
- Es recomendable la adquisición de un software logístico para los controles de gestión en la empresa sobre todo en almacén que es el punto donde debe fortalecerse la empresa
- Es recomendable mediante este software poder hacer un seguimiento continuo para detectar la mercadería que tuvo menos movimiento y más salida de esta manera se tiene un mayor control y no se tiene sobrecostos en almacén al tener productos de poca rotación.
- Para mantener la productividad deseada, es necesario seguir buscando mejoras continuas, así como tener el orden y la limpieza en el almacén. Esto permitirá una correcta recepción y entrega de materiales, ubicándolos en sus lugares correspondientes para un ensamblaje más eficiente. De esta forma, todo el proceso logístico será más fluido.
- Por último, se debe hallar otras variables las cuales impidan cumplir con la entrega de los pedidos totales solicitados. Un claro ejemplo es la productividad de cada trabajador, cual son el máximo de pedidos el cual un trabajador pueda realizar.



## REFERENCIAS


- Pires, S. (2012). *Gestión de la cadena de suministros*: (ed.). Madrid etc., Spain: McGraw-Hill España. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/utpbiblio/50187>
- Robusté Antón, F. (2015). *Logística del transporte*: (ed.). Barcelona, Spain: Universitat Politècnica de Catalunya. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/utpbiblio/61418>
- Mochón Morcillo, F. (2006). *Principios de macroeconomía*: (ed.). Madrid, Spain: McGraw-Hill España. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/utpbiblio/50106>
- Chopra, S & Meindl, P. (2013). *Administración de la cadena de suministro: Estrategia, planeación y operación*. (Ed). México, Spain: Pearson. Recuperado de [file:///C:/Users/xiomara%20oliveros/Downloads/Sunil\\_Chopra%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/xiomara%20oliveros/Downloads/Sunil_Chopra%20(1).pdf)
- Tejada, A. Prado, et al. (2022). *Gestión de Stock y mejora continua*. Editorial Grupo Compás.
- Flynn Leenders, J. (2012). *Administración de compras y abastecimientos*. (Ed). México, Spain: McGraw-Hill España. Recuperado de [file:///C:/Users/xiomara%20oliveros/Downloads/2d3a614ec847f0c420f38b3d0704ac41%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/xiomara%20oliveros/Downloads/2d3a614ec847f0c420f38b3d0704ac41%20(2).pdf)
- Mankiw Gregory, N. (2012). *Principios de economía, sexta edición*. (Ed). México, Spain: Gengage Learning. Recuperado de <file:///C:/Users/xiomara%20oliveros/Downloads/bd2711c3969d92b67fcf7>

[1d844bcbaed%20\(2\).pdf](#)

- Vidal Holguín, C. J. (2010). *Fundamentos de control y gestión de inventarios*: (ed.). Cali, Colombia, Programa Editorial Universidad del Valle. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/utpbiblio/128995?>
- Mauleón Torres, M. (2003). *Sistemas de almacenaje y picking*. (Ed). Madrid, Spain: Diaz de Santos. Recuperado de [file:///C:/Users/xiomara%20oliveros/Downloads/LIBROAlmacen%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/xiomara%20oliveros/Downloads/LIBROAlmacen%20(1).pdf)
- BALLOU, RONALD H. (2004). *Logística. Administración de la cadena de suministro*. Quinta edición. México, Spain: Pearson Educación. Recuperado de [file:///C:/Users/xiomara%20oliveros/Downloads/logistica\\_administracion\\_de\\_la\\_cadena\\_de\\_suministro\\_5ta\\_edicion\\_-\\_ronald\\_h\\_ballou%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/xiomara%20oliveros/Downloads/logistica_administracion_de_la_cadena_de_suministro_5ta_edicion_-_ronald_h_ballou%20(1).pdf)
- Render, B., Heizer, J., & Munson, C. (2009). *Administración de producción y operaciones* (8ª ed.). Pearson Educación.

**ANEXOS**

**ANEXO 1: GUIA DE REMISION – FIJACIONES CORNEJO S.A.C.**



**FIJACIONES CORNEJO S.A.C.**  
FERRETERIA ELECTRICA EN GENERAL

**VENTA POR MAYOR Y MENOR, PERNOS, TUERCAS Y AFINES, FABRICACIONES ESPECIALES CON INOXIDABLE, GALVANIZADO EN CALIENTE Y ZINCADO, G-2, G-5, A-325, C-304**

Cal.2 Nro. 175 Urb. Túpac Amaru, Lima - Lima - Independencia  
RPC: 980700978 Ofic.: 489-4214 RPM: 939365706 ENTEL: 947295734

**GUÍA DE REMISIÓN  
REMITENTE  
ELECTRÓNICA**


**R. U. C. N° 20556287695**

**T001-00002380**

FECHA DE INICIO DEL TRASLADO: 15/11/2024

P.Partida:	CAL.2 NRO. 175 URB. TUPAC AMARU, LIMA - LIMA - INDEPENDENCIA
P.Llegada:	CAL.6 NRO. 153 DPTO. 201 URB. CORPAC SAN ISIDRO, LIMA.LIMA
Cliente:	O & M SITEL S.R.L.
RUC :	20600250834
O/C:	COT N°879-2024
Modalidad de traslado:	Privado
Transportista:	FIJACIONES CORNEJO S.A.C. (2) 20556287695
Conductor:	ANGELO DO SANTOS CORNEJO VALLADOLID Lic.Conducir: Q75261281 Placa: D9Z386

ÍTEM	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN
1	900	UNID	PERNO HEXAGONAL GALV. CAL. G-5 1/2 X 3
2	800	UNID	UBOLT 1/2 TUBO GALV. CAL. 2
3	700	UNID	PERNO HEXAGONAL GALV. CAL. G-5 1/2 X 2
4	400	UNID	PERNO HEXAGONAL GALV. CAL. G-5 3/8 X 1 1/2
5	800	UNID	TUERCA HEXAGONAL GALV. CAL. G-5 3/8
6	16	UNID	PERNO HEXAGONAL GALV. CAL. G-5 3/8 X 1
7	16	UNID	ARANDELA PLANA GALV. CAL. 3/8
8	16	UNID	ARANDELA PRESION GALV. CAL. 3/8




Motivo de traslado: VENTA

Tipo y N° de comprobante de pago: FAC. F001-00006210


Recibi Conforme.

Despachado por: \_\_\_\_\_

**TOTAL PESO:** 240.000 KG.



ANEXO 2: FACTURA ELECTRONICA - FIJACIONES CORNEJO SAC

 <b>FIJACIONES CORNEJO S.A.C.</b> <small>FERRERERIA ELECTRICA EN GENERAL</small> <b>VENTA POR MAYOR Y MENOR, PERNOS, TUERCAS Y AFINES, FABRICACIONES ESPECIALES CON INOXIDABLE, GALVANIZADO EN CALIENTE Y ZINCADO, G-2, G-5, A-325, C-304</b> Cal.2 Nro. 175 Urb. Túpac Amaru. Lima - Lima - Independencia RPC: 980700978 Ofic.: 489-4214 RPM: 939365706 ENTEL: 947295734 e-mail: fijacionescornejo@hotmail.com / fijacionescornejo@yahoo.es	<b>FACTURA ELECTRÓNICA</b>	
	<b>R. U. C. N° 20556287695</b>	
	<b>F001-00006211</b>	

CLIENTE: RISAR INGENIEROS ESTRUCTURALES S.A.C.  
 DIRECCION: Cal. Libra Nro. 1100 URB. MERCURIO LOS OLIVOS - LIMA - LIMA  
 RUC: 20565856481      FORMA DE PAGO: CONTADO  
 FECHA EMISIÓN: 15/11/2024      ORDEN DE COMPRA: COT N°881-2024  
 GUIA: T001-00002381

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	V. UNIT.	IMPORTE
30 UNID	UBOLT 1/2 TUBO GALV. CAL. 1 1/2	1.52	45.45
40 UNID	ESPARRAGO ROSCADA GALV. CAL. 5/8 X 150 MM	1.25	50.00
40 UNID	PERNO HEXAGONAL GALV. CAL. G-5 5/8 X 2 1/2	0.68	27.20
55 UNID	PERNO HEXAGONAL GALV. CAL. G-5 1/2 X 2 1/2	0.36	19.80
15 UNID	PERNO HEXAGONAL GALV. CAL. G-5 3/8 X 2	0.20	3.00
15 UNID	ARANDELA PLANA GALV. CAL. 3/8	0.02	0.30
115 UNID	ARANDELA PLANA GALV. CAL. 1/2	0.04	4.83

SON: CIENTO SETENTA Y SIETE Y 68/100 DOLARES AMERICANOS


OP. GRAVADA	US\$.	150.58
I.G.V. 18 %	US\$.	27.10
<b>TOTAL</b>	<b>US\$.</b>	<b>177.68</b>

*Gracias por su preferencia*

Recibí Conforme.

Lima, \_\_\_\_ de \_\_\_\_ del 20 \_\_\_\_

p. FIJACIONES CORNEJO S.A.C.



ANEXO 3: NOTA DE SALIDAD ALMACEN FIACIONES CORNEJO  
 TRASLADO – VENTA TRASLADO – SERVICIO

**FIJACIONES CORNEJO SAC**  
**PERNOS, TUERCAS, UBOLT Y ACCESORIOS PARA LA INDUSTRIA MINERA, NAVAL, ELECTRICA E INDUSTRIAL ZINCADO, GALVANIZADO EN CALIENTE, VARILLAS GALVANIZADAS INOXIDABLE**  
**B-7 FABRICACIONES ESPECIALES**  
**RUC 20556287695**

11 DE NOVIEMBRE DEL 2024  
Perú

**NOTA DE SALIDA N°041-2024**

Señores **INDUSTRIAS MENDOZA SRL**  
 Atención

Referencia

De nuestra mayor consideración:  
 Nos es grato saludarlo y a la vez hacerles llegar los precios de los item solicitados :

ITEM	DESCRIPCION DE PARTIDAS	UNIDADES	CANTIDAD
	<b>TRASLADO - SERVICIO</b>		
	<b>SERVICIO DE REPASADO</b>		
1	TUERCA HEXAGONAL 7/16 GALV.CAL.	UNIDADES	5512
	LIMPIEZA ROSCA TUERCA		


**TIEMPO DE ENTREGA:**

ATTE  
**LUIS CORNEJO CHUMPITAZ**


---

**CALLE DOS # 173-PAYET INDEPENDENCIA**  
**OFIC: 4894214 MOVISTAR 939365706 ENTEL 922064272 - 922055954**  
**fijacionescornejo@hotmail.com fijacionescornejo@yahoo.es**

ANEXO 4: ORDEN DE COMPRA – CLIENTE TREAM PERU SAC

 <b>TREAMPERÚ</b>		<b>ORDEN DE COMPRA</b>				
		No. DE ORDEN : 8706 FECHA : 07 / 11 / 2024				
<b>FACTURACION</b> : TREAMPERU SAC <b>RUC</b> : 20523727550 <b>DIRECCION</b> : CALLOS CEREZOS MZA.A LTE.8 LIMA LIMA PUENTE PIEDR <b>FORMA DE PAGO</b> : CONTADO C/E <b>LUGAR DE ENTREGA</b> : CALLOS CEREZOS MZA.A LTE.8 LIMA LIMA PUENTE PIEDR <b>TIEMPO DE ENTREGA</b> : 07/11/2024 <b>OBSERVACIONES</b> :						
<b>RAZON SOCIAL</b> : FIJACIONES CORNEJO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA <b>DIRECCION</b> : CAL.2 NRO. 175 URB. TUPAC AMARU - INDEPENDENCIA <b>RUC</b> : 20556287695 <b>FAX</b> : <b>CONTACTO</b> : FRANCISCO CORNEJO <b>939365706</b> <b>TELEFONO</b> : 489-4214 <b>REFERENCIA</b> :						
<b>ITEM</b>	<b>CODIGO</b>	<b>CANT.</b>	<b>UND.</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>TOTAL US\$</b>
001	E01M019	100.00	UND	PERNO 5/16 X 1"	0.043	4.25
002	E01M021	100.00	UND	PERNO 5/16 X 2"	0.063	6.25
003	E01T010	100.00	UND	TUERCA DE 5/16"	0.020	2.00
004	E01T012	100.00	UND	TUERCA DE 7/16"	0.033	3.25
005	E01M085	10.00	UND	PERNO 1 X 6	4.100	41.00
006	E01M003	10.00	UND	PERNO 1 X 7"	4.625	46.25
007	E01T018	30.00	UND	TUERCA M-4	0.016	0.48
008	E01F001	3.00	MT	ESPARRAGO 1"	10.500	31.50
Son :CIENTO CINCUENTA Y NUEVE CON 28/100 Dólares Americanos					<b>IGV</b>	24.30
					<b>TOTAL</b>	159.28
_____ Gerente Administrativo			_____ Gerente General			

ANEXO 5: FORMATO DE EVALUACION DE PROVEEDORES

		EVALUACIÓN DE PROVEEDORES	
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL PROVEEDOR: _____		EVALUACIÓN <input type="checkbox"/>	
DNI O RUC: _____			
FECHA: _____			
CARACTERÍSTICAS	PUNTAJE	CRITERIOS	CALIFICACIÓN
TIEMPO DE ENTREGA	4,1-5,0	EXCELENTE.- Tiempo de entrega hora y fecha indicada	0.0
	2,6-4,0	BUENO.- Entrega un dia despues de emitida la OC	
	1,1-2,5	REGULAR.- Entrega despues de dos dias de emitida la OC	
	0,0 - 1,0	MALO.- Entrega demorada sin respuesta concreta	
CALIDAD DE PRODUCTOS	4,1-5,0	EXCELENTE.- Productos en optimas condiciones	0.0
	2,6-4,0	BUENO.- Cumple con lo requerido	
	1,1-2,5	REGULAR.- Hizo cambios por material que estuvo defectuoso	
	0,0 - 1,0	MALO.-No cumple con las especificaciones de producto no subsana.	
GARANTIA DEL PRODUCTO	4,1-5,0	EXCELENTE.- Brinda certificados de calidad correctamente documentado	0.0
	2,6-4,0	BUENO.- Certificados sellados por su empresa	
	1,1-2,5	REGULAR.- Entrega de certificados fuera de fecha	
	0,0 - 1,0	MALO.- No emite certificados de calidad ni carta de garantia	
FORMA DE PAGO	4,1-5,0	EXCELENTE.- Nos brinda credito superior a 60 dias	0.0
	2,6-4,0	BUENO.- Nos brinda credito superior a 30 dias	
	1,1-2,5	REGULAR.-Nos brinda credito superior a 1 semana	
	0,0 - 1,0	MALO.- No analiza la posibilidad de credito	
PRECIO	4,1-5,0	EXCELENTE: El precio es de acuerdo al mercado	0.0
	0,0 - 1,0	NO CUMPLE: el precio no es de acuerdo al mercado	
		<b>PROMEDIO</b>	<b>0.0</b>
CALIFICACION	PUNTAJE	RESULTADO	
	4,1-5,0	Excelente - Proveedor muy confiable	
	2,6-4,0	Bueno - Proveedor confiable.	
	1,1-2,5	Regular - Proveedor poco confiable.	
	0,0 - 1,0	Malo - Proveedor NO confiable.	
OBSERVACIONES:			
RESPONSABLES:			
_____		_____	
JEFE LOGISTICA		JEFE DE COMPRAS	