

FACULTAD DE INGENIERÍA

Carrera de Ingeniería Empresarial

"GESTIÓN DE INVENTARIOS Y SU INFLUENCIA EN LA PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA CLORIMAX E.I.R.L. 2020"

Tesis para optar el título profesional de:

Ingeniero Empresarial

Autores:

Ibeth Madeley De Los Angeles Tisnado Quezada Brayam Hestym Varela Castillo

Asesor:

Ing. Mg. Edwin Raúl Mendoza Torres

Trujillo - Perú

2020



DEDICATORIA

A nuestros padres por su apoyo incondicional, su dedicación hacia nosotros, por sus palabras de aliento a pesar de las adversidades, para poder cumplir nuestras metas, por su confianza en nosotros y su fortaleza para poder ayudarnos en todo momento.



AGRADECIMIENTO

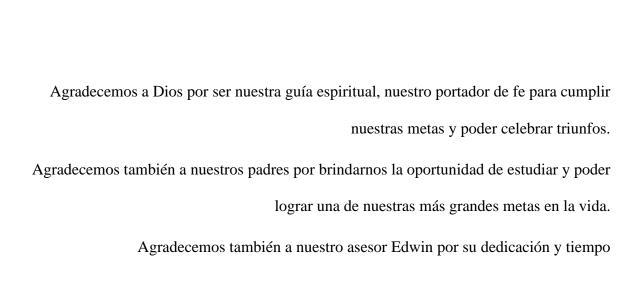




Tabla de contenidos

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
ÍNDICE DE TABLAS	5
ÍNDICE DE FIGURAS	6
RESUMEN	7
ABSTRACT	8
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA	18
CAPÍTULO III. RESULTADOS	21
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	62
REFERENCIAS	66
ANEXOS	66



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Eficacia	57
Tabla 2: Eficiencia	57
Tabla 3: Margen	
Tabla 4: Costo del proyecto	
Tabla 5: Depreciación	
Tabla 6: Amortización	
Tabla 7:Apartado de ingresos	
Tabla 8: Análisis de rentabilidad	



ÍNDICE DE FIGURAS

Ilustración 1: Reporte ventas Alcohogel 0.25 lt	23
Ilustración 2: Reporte ventas Alcohogel 0.5 lt	24
Ilustración 3: Reporte ventas Alcohogel 1 lt	25
Ilustración 4: Reporte ventas Alcohol 96° 0.25 lt	26
Ilustración 5: Reporte de venta Alcohol 96 0.5lt	
Ilustración 6: Reporte ventas Alcohol 96° 1 lt	
Ilustración 7: Reporte ventas Ambientador 1 lt	
Ilustración 8: Reporte ventas Ambientador 4 lt	30
Ilustración 9: Reporte ventas Bobby Shampoo 1 lt	
Ilustración 10: Reporte ventas Bobby Shampoo 4 lt	32
Ilustración 11: Reporte ventas Cera 1 lt	
Ilustración 12: Reporte ventas Cera 4 lt	
Ilustración 13: Reporte ventas Jabón Líquido 0.5 lt	35
Ilustración 14: Reporte ventas Jabón Líquido 1 lt	36
Ilustración 15: Reporte ventas Jabón Líquido 4 lt	
Ilustración 16: Reporte ventas Kreso 1 lt	38
Ilustración17: Reporte ventas Kreso 4 lt	39
Ilustración 18: Reporte ventas Lava Vajillas 1 lt	
Ilustración 19: Reporte ventas Lava Vajillas 4 lt	
Ilustración 20: Reporte ventas Lejía 1/2 lt	
Ilustración 21: Reporte ventas Lejía 1 lt	43
Ilustración 22: Reporte ventas Lejía 2 lt	
Ilustración 23: Reporte ventas Limpia Vidrios 1 lt	
Ilustración 24: Reporte ventas Limpia Vidrios 4 lt	
Ilustración 25: Reporte ventas Limpia Todo1 lt	47
Ilustración 26: Reporte ventas Limpia Todo4 lt	
Ilustración 27: Reporte ventas Pino1 lt	
Ilustración 28: Reporte ventas Pino 4 lt	
Ilustración 29: ABC ingresos	51
Ilustración 30: ABC egresos	
Ilustración 31: ABC solicitudes	
Ilustración 32: Margen y solicitudes	
Ilustración 33: Propuesta gestión de inventarios	55,56

"Gestión de inventarios y su influencia en la productividad de la empresa Clorimax E.I.R.L.2020"

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo determinar la influencia de la

gestión de inventarios en la productividad de la empresa Clorimax.

Para ello se utilizó la metodología de investigación de la hipótesis causal bivariado donde se

plantea la relación causal (efecto) entre una variable independiente sobre una variable

dependiente. Para comenzar se diagnosticó la situación actual de la empresa, luego se creó

una base de datos que permitió analizarlos mediante gráficos estadísticos, luego se propuso

la gestión de inventarios teniendo como criterio fundamental el modelo ABC Pareto,

posteriormente se midió y comparó mediante indicadores la influencia de la propuesta de

gestión de inventarios en la productividad, tomando en ella como sub dimensiones a la

eficacia y eficiencia se demostró cómo es que mejora positivamente en 11% y 19%

respectivamente con un margen positivo de dinero de S./ 33,992.48 de antes y después de ser

implementada.

Finalmente se procedió a realizar un análisis de factibilidad financiera del proyecto

obteniendo como resultados una tasa interna de retorno de la inversión de 223% por cada

unidad monetaria invertida, y con un Valor Actual Neto de S/. 86,866.87 nos indica que al

regresar al año cero los flujos proyectados el proyecto es muy rentable y su periodo de

recuperación es en el primer año.

Palabras clave: Gestión, Inventarios, Productividad, Modelo ABC

ABSTRACT

The present research work aims to determine the influence of inventory management on the

productivity of the Clorimax company.

For this, the research methodology of the bivariate causal hypothesis was used, where the

causal relationship (effect) between an independent variable on a dependent variable is

proposed. To begin with, the current situation of the company was diagnosed, then a database

was created that allowed them to be analyzed using statistical graphics, then inventory

management was proposed having the ABC Pareto model as a fundamental criterion, later

the influence was measured and compared by indicators of the inventory management

proposal in productivity, taking effectiveness and efficiency as a sub-dimension, it was

shown how it improves positively by 11% and 19% respectively with a positive margin of

money of S. / 33,992.48 from before and after being implemented.

Finally, an analysis of the financial feasibility of the project was carried out, obtaining as

results an internal rate of return of the investment of 223% for each monetary unit invested,

and with a Net Present Value of S /. 86,866.87 indicates that when the projected flows return

to year zero, the project is very profitable and its recovery period is in the first year.

Keywords: Management, Inventories, Productivity, ABC Model



CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En el entorno empresarial, sin importar el enfoque de su rubro, las empresas necesitan el aprovisionamiento de productos con los cuales puedan realizar sus actividades, en consecuencia, necesitan tener un correcto manejo de su gestión de inventarios. Históricamente éstos permiten dar respuesta ante cualquier variación de las necesidades del mercado, la globalización ha producido que las empresas mundiales estandaricen su nivel de exigencia, con respecto a la gestión de inventarios logrando que las empresas tengan un mayor control en sus productos y disminuyan sus pérdidas. En el mundo la gestión de inventarios destaca con el 27% de los costos totales de la logística de una organización. Por ello la gestión de inventarios es indispensable en todas las empresas para contar con un correcto manejo en sus operaciones. En Latinoamérica las empresas no se han visto afectadas por la economía mundial, por lo que se ha roto todo tipo de relación con el exterior y sus estándares que los rigen. En el 2001, en América Latina registró un costo logístico del 24% con respecto al valor del producto, siendo el promedio mundial de 13.8%, mientras que en el 2006 las empresas peruanas registrando un 32% siendo el más alto de América Latina (López, 2013, p.3)

En el Perú las empresas son más conscientes de realizar una adecuada gestión de inventarios, debido a que podría perjudicar significativamente a sus ingresos y a la productividad. El Perú se encuentra en el puesto 55 de 77 países, con mejor prevención y uso de control de inventarios antes de realizar sus operaciones. Sin embargo, existe una gran deficiencia con el tiempo al realizar las operaciones de gestión de inventario, porque estas tienen un significativo excedente de costos a diferencia de otros países.



Por su parte la productividad es indispensable para el crecimiento de las empresas sin importar cuál sea su rubro, se dice que se inició en 1969 donde surgió el primer trabajo que se relaciona a la necesidad de conocer un carácter estratégico a la función de producción, realizado por Wickham Skinner. (Aguilar, 2016).

Esta se puede definir como "la forma de utilización de los factores de producción en la generación de bienes y servicios para la sociedad", la busca mejorar la eficiencia y la eficacia con que son utilizados los recursos. Medina, J. (2010). Modelo Integral De Productividad, Aspectos Importantes Para Su Implementación. Revista EAN 69, p.112.

A lo largo del tiempo la productividad en los Estados Unidos de América ha crecido en un 2.5% anualmente, del cual, la mano de obra contribuye con un 0.5%, el capital con un 0.4% y la gestión con 1.6% (Heizer & Render, 2001). Es crucial para los países en crecimiento una buena gestión ya que es considerada uno de los factores más importantes para la medición y el mejoramiento de la productividad.

Por su parte, en Perú, las organizaciones con fines lucrativos enfocan sus planes estratégicos hacia la gestión óptima de sus procesos, con la finalidad de maximizar su productividad, para ello utilizan indicadores de medición como la eficiencia y la eficacia. Entre 1960 y 2010, el Perú registró un crecimiento promedio de la PTF del orden de 1,0 por ciento anual, desempeño que posicionó al país en el sétimo puesto entre 18 países de la región en términos de incremento de la productividad durante las últimas cinco décadas. Vera, Rafael (2013). Productividad en el Perú, Evolución histórica y la tarea pendiente. Moneda, 153 (06), p.26.

En la ciudad de Trujillo existen empresas que están utilizando la gestión de inventarios para evitar pérdidas en sus productos y mejorar la productividad en sus organizaciones.



Desde sus inicios, en el año 1994 la empresa Clorimax E.I.R.L ejecutaba sus actividades económicas de producción, venta y distribución de productos de limpieza. Dichas actividades se realizaban de manera empírica, por ello la empresa no efectuaba ningún control de inventarios por lo cual se desconoce el número exacto de los productos producidos y disponibles para ventas, entonces el origen de cuellos de botella era inminente, en consecuencia, se perdían ventas por la misma carencia de stock. A causa de dichos problemas, la eficiencia y eficacia de la productividad se han visto afectadas. La empresa, actualmente está ubicada José Tadeo Monagas Nro. 517 en el distrito de La Esperanza, Trujillo.

La pandemia iniciada en marzo agudizo el problema de la gestión de inventarios, el virus y la nueva normalidad han producido que las empresas mundiales estandaricen su nivel de exigencia, con respecto a la gestión de inventarios y su influencia en la productividad, logrando que las empresas tengan un mayor control en sus productos y eviten perdidas de estos. La gestión de inventarios destaca con el 27% de los costos totales de la logística de una organización. Por ello la gestión de inventarios es indispensable en todas las empresas para contar con un correcto manejo en sus operaciones.

Las demandas de productos de droguería aumentaron el 15% respecto a las mismas semanas del año anterior, las lejías por su parte registran subidas por encima del 50%. Los mayores picos se dieron del 8 al 15 de marzo. Anónimo. (2020, 14 de mayo). La demanda de productos de limpieza crece más del 100%. Recuperado de https://www.distribucionactualidad.com. Nuevos hábitos de consumo por la pandemia. En marzo de este año, la lejía tuvo un incremento de compra del 40%, cuando antes del confinamiento tenía un crecimiento por debajo del 5%. Este cambio



es sumamente relevante", señaló La República, Cecilia Ballarín, gerenta comercial de Kantar división Worldpanel.

Con una adecuada gestión, la empresa Clorimax E.I.R.L, puede mejorar su productividad como negocio, teniendo en cuenta la nueva normalidad en el presente proyecto de investigación se buscará dar solución a la principal problemática que aqueja a la organización, mediante la gestión de inventarios y se probará su influencia en la productividad como se menciona anteriormente.

Antecedentes de investigación:

Alineado a la variable gestión de inventario el presente trabajo de investigación por Quijano (2016), tuvo como objetivo general; Identificar y describir el control interno y su influencia en la gestión de las empresas del sector comercio del Perú: caso Empresa AGRO & amp; MAQUINARIAS VALLE DEL SOLS.A.C. de Casma 2016. La investigación fue de tipo cualitativa – descriptiva; en el presente trabajo se establecerá como el control interno influye en la gestión de las empresas; obteniendo como resultado: la mayoría de autores sustentan que las empresas comerciales manifiestan un adecuado control interno administrativo, poseen información financiera periódica, completa y oportuna para la toma de decisiones, salvaguarda de activos, eficiencia y eficacia operativa. En el caso de estudio, el control interno en la gestión si es reconocida por los empleados ya que afirman conocer dicho sistema, de tal forma es necesario que la empresa AGRO & amp; MAQUINARIAS VALLE DEL SOL S.A.C. siga manteniéndose en constante capacitación y siempre buscando mejoras para este sistema porque seguirá mejorando su control interno. Finalmente se concluye que el control interno promueve la eficiencia y asegura la efectividad en la gestión de la empresa, dando a conocer la situación real por la que atraviesa la entidad



en las diversas actividades que se ejecuta, también determina el grado de fortaleza con la que cuenta.

El presente trabajo de investigación por Fernández y Vásquez (2014) tuvo como objetivo general determinar y describir el control interno y su influencia en la gestión de las empresas privadas de Latinoamérica, Perú y Chimbote, 2013. La investigación fue cualitativa descriptiva, para el recojo de la información se utilizó el método de revisión bibliográfica-documental, encontrando los siguientes resultados: la mayoría de los autores señalan que el control interno es considerado como una herramienta de gestión, con aplicación en el ámbito de las finanzas y la administración; es decir, el control interno es un medio para alcanzar un fin y no un fin en sí mismo; por lo tanto, no se trata solamente de manuales de organización y procedimientos, se trata de una herramienta práctica para prevenir y detectar malos manejos, fraudes y robos en las diferentes áreas de las empresas, así como el uso eficiente y eficaz de los insumos y recursos productivos, y la minimización de los riesgos; lo que a su vez permite una mejora en la productividad, rentabilidad y competitividad de las mismas. Finalmente, la principal conclusión del trabajo es que no se han encontrado evidencia empírica (estudios de investigación) que hayan determinado la influencia (relación) del control interno en la gestión de las empresas privadas, tanto en América Latina, Perú y Chimbote. Así mismo, sólo un trabajo de investigación establece que en Latinoamérica el 60% de las empresas privadas tiene implementado un sistema de control interno.

En relación a la variable gestión de inventarios el presente investigación por Hemeryth (2013) tuvo como objetivo general Demostrar que con la implementación de un



sistema de control interno operativo en los almacenes mejorará la gestión de los inventarios de la Constructora A& A S.A.C. de la ciudad de Trujillo – 2013. Para dar cumplimiento a este objetivo se realizó una investigación de método Experimental de grupo único Pre Test – Post Test. El fundamento teórico de la investigación precisó como variable independiente el Sistema de Control Interno Operativo en los almacenes y como variable dependiente la Gestión de los Inventarios, Nuestra población y muestra utilizada para la presente investigación fueron los 05 almacenes. Se le aplico como instrumentos de recolección de datos las Entrevistas, Observación directa y el Cuestionario aplicado al jefe de Logística y al personal de los almacenes, siendo estos los usuarios directos del sistema, obteniéndose una perspectiva clara de la situación del Sistema de Control Interno Operativo actual, pudiendo detectar las deficiencias de este y proponer mejoras significativas. La conclusión más importante fue que la implementación de un Sistema de Control Interno Operativo en el área de almacenes mejoró significativamente la gestión de los Inventarios debido a una mejora en los procesos, en el control de inventarios, en la distribución física de los almacenes. La gestión de stocks por Ferrero (2015) es un aspecto fundamental a tener en cuenta en las empresas, ya que de ello depende la óptima consecución de algunos de los objetivos establecidos por la entidad. Con este trabajo se pretende poner de manifiesto los diferentes modelos de gestión de inventarios existentes en la actualidad, así como analizar los factores que influyen en dichos sistemas como son la demanda, los costes o la satisfacción del cliente. El conocimiento de cada uno de estos aspectos es clave para una organización, ya que establecen el resultado final de la empresa, y en función de estos será posible aplicar un modelo u otro de gestión de inventarios, ya



que no existe un único sistema que se adecue a todas las características de las empresas.

Esclarecidas todas las peculiaridades de cada modelo, se pretende implantar en una empresa del sector farmacéutico un sistema de gestión de stock.

El presente trabajo en relación a la variable productividad por Castañeda y Díaz (2016) tuvo como objetivo general mejorar la productividad en la empresa industrial Casa Grande S.A., objetivo que se tenía que lograr mediante la mejora de eficiencia y eficacia del proceso de compras. Para realizar las mejoras se diagnosticó la situación actual de la empresa, con el fin de identificar los cuellos de botella; luego se realizó un análisis del proceso de compras y su repercusión en las actividades de producción, mantenimiento y calidad principalmente, como paso previo para plantear mejoras del proceso y finalmente realizar la evaluación económica de la propuesta de mejora planteada. Los resultados obtenidos, determinaron que el principal cuello de botella se localiza en la demora para aprobación de los requerimientos previo a ejecutar la orden de compra, para solucionar este cuello de botella fue necesario proponer un método más ágil, corto y efectivo, con lo cual se logró eliminar tiempos de retraso que mejoraron la productividad de la empresa, así el porcentaje de compras realizados tuvo una mejora de 4%, los niveles de ejecutivos necesarios para la aprobación de las compras bajaron a 4 de 7, el porcentaje de aprobaciones de compras con retraso mejoraron un 4% al pasar de 6% a 2%, la Eficiencia mecánica mejoró un 8%, los colaboradores comprometidos con el cambio tuvieron una mejora de 31% al pasar de 40% a 71%, y todos estos indicadores mejorarán el servicio en la cadena de suministro de Casa Grande S.A.

El presente estudio por Cano (2013) tiene como objetivo Diseñar e Implementar un Sistema de Planeamiento y Control de Operaciones para mejorar la productividad en



empresa Embotelladora Chávez S.A.C, empresa industrial exclusivamente para producción de Bebidas no Alcohólicas, los problemas encontrados en el área de producción es que no existe un sistema de gestión de operaciones, generando una mala planificación de su producción y una inadecua manipulación de sus materiales ocasionando inventarios innecesarios. El tema abarca la descripción actual de la empresa y su sistema productivo y lo que se busca es proponer una metodología para una mejor planificación del sistema productivo. El trabajo considera que es importante proponer un sistema de gestión de operaciones, para reducir los inventarios, para ello hemos empleado métodos como el pronóstico, plan maestro de operaciones, programa maestro de operaciones, MRP (Material Requirements Planning) y MRP II (Manufacturing Resource Planning), los métodos consisten en producir unidades de acuerdo a las necesidades del mercado y planificar capacidades de fábrica en mano de obra y máquinas. Después de la metodología empleada se hizo un análisis financiero para poder saber si era viable o no el proyecto y se obtuvo los siguientes resultados, obteniendo utilidades de hasta 7,000 soles, una tasa interna de retorno de 88% mayor a la tasa COK de 6.55%.

1.2. Formulación del problema

¿En qué medida la gestión de inventarios influye en la productividad de la empresa Clorimax E.I.R.L. en el año 2020?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Determinar la influencia de la gestión de inventarios en la productividad de la empresa Clorimax E.I.R.L. en el año 2020



1.3.2. Objetivos específicos

- Describir la situación actual de la empresa
- Elaborar una Base de datos con las fichas de productos de las existencias de la empresa.
- Evaluar el comportamiento de los reportes de ventas en la empresa.
- Proponer gestión de inventarios teniendo en cuenta Criterios de ABC Pareto
- Contrastar la influencia en la productividad antes y después de la gestión de inventarios en la empresa.
- Evaluar la Factibilidad económica para la implementación del modelo de gestión de inventarios.

1.4. Hipótesis

1.4.1. Hipótesis general

La gestión de inventarios influye positivamente en la productividad de la empresa Clorimax E.I.R.L. 2020



CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)

La presente investigación es Experimental de grado Pre-experimental, tiene como unidad de estudio cada uno de los reportes de ventas de la empresa Clorimax E.I.R.L., por lo cual las características de la unidad de estudio son cuantitativas y serán estudiadas en porcentajes y cantidades monetarias (soles). La empresa realiza sus actividades desde 1994 por tal motivo los reportes desde esos años a comparación de la actualidad tomando en cuenta la coyuntura actual no son representativos como para definir una muestra; se optó por estudiar los reportes de ventas más actualizados comprendidos desde el mes de agosto del 2019 hasta el mismo mes del actual año, como tal la población es 13 reportes, misma que la muestra.

El método a utilizar es la hipótesis causal bivariada donde se plantee la relación causal (efecto) entre la variable independiente (Gestión de inventarios) sobre la variable dependiente (Productividad).

Los materiales e instrumentos utilizados en esta investigación son los siguientes:

2.1.1. Observación-Guía de observación

Es un proceso de recolección de información de manera sistemática valida y confiable, que requiere atención voluntaria (intencionalidad), dirigida a aun objeto de conocimiento (temática, sujeto, grupos, situación, entre otros), con el fin de obtener información del objeto de conocimiento y las posibles relaciones que se establecen (Farías, 2016). Técnica de recolección de datos que permitió mediante guías de observación describir la situación actual de las existencias, productos vencidos y mermas de la empresa.



2.1.2. Entrevista-Cuestionario

Una entrevista es una conversación con propósito. Es un proceso interactivo que involucra muchos aspectos de la comunicación que el simple hablar o escuchar, como ademanes, posturas, expresiones faciales y otros comportamientos comunicativos" (Morgan y Cogger, 1975) Técnica de recolección de datos con la cual mediante un cuestionario permitió conocer la situación actual del control de los productos y la manera en que se realiza la gestión de los inventarios de la empresa.

2.1.3. Análisis Documental-Reportes de ventas

La finalidad del análisis documental es la transformación de los documentos originales en otros secundarios, instrumentos de trabajo, identificativos de los primeros y gracias a los cuales se hace posible tanto la recuperación de éstos como su difusión (Castillo, 2015). Técnica que permitió adjuntar mediante las fichas de registro de datos evaluar la situación de las ventas de los productos producidos en la empresa en los últimos 13 meses.

2.2. Procedimiento

Inicialmente se contactó a la empresa Clorimax con la finalidad de solicitarle el permiso correspondiente para poder realizar esta investigación, la empresa respondió inmediatamente de manera formal a través de una carta de aceptación dirigida a los autores de esta investigación. Seguidamente por motivo de la nueva normalidad y el virus, se creyó pertinente realizar una entrevista de manera virtual mediante la plataforma Google Meets, para diagnosticar la situación actual de la empresa con la señora Julia Nelly Miñano Pastor quien es la dueña, para ello se preparó un cuestionario, en la entrevista se llegó a conclusión de que la empresa trabaja de manera



empírica, la dueña tiene conocimientos basados en su experiencia más no cuenta con datos precisos de la situación actual, ella respondió algunas preguntas del cuestionario, pero sin embargo al darse cuenta de éste problema se ofreció y se comprometió a facilitar el acceso a la empresa como también a documentos históricos. Después de ello se acordó con la gerente realizar la fecha para realizar una visita donde se pueda observar debidamente como es el control de las existencias actuales, cómo están distribuidas y cómo están gestionados, mediante una ficha de observación se consideró y se registraron ciertos puntos mencionados de cómo está siendo la gestión de inventarios actualmente, luego de que se procedió a revisar los cuadernos dónde están inscritos los reportes de comportamiento de ventas, costos, y demás análisis documental se procedió a crear una base de datos en la plataforma de Microsoft Excel con toda la información documental con la finalidad de registrar, administrar, controlar y medir mediante KPI'S de gestión los inventarios. Una vez creada la base de datos y junto con los indicadores definidos en la operacionalización de variables, y además teniendo en cuenta la coyuntura actual se propondrá el modelo de gestión de inventarios ABC, basándose en la demanda de los productos. Con los resultados obtenidos de la gestión mediante dicho modelo, se procedió a contrastar la influencia en la productividad antes de utilizar ABC y después de utilizar ABC. Para finalizar se realizó un análisis de rentabilidad del proyecto.



CAPÍTULO III. RESULTADOS

3.1. Situación actual de la empresa

Mediante la entrevista en profundidad se determinó términos generales lo siguiente: La empresa Clorimax E.I.R.L. no cuenta actualmente con una gestión de inventarios, a pesar de ser una empresa posicionada en el mercado, han optado por trabajar empíricamente y basados en su experiencia; sin embargo con la coyuntura actual que viene a travesando el país, hubo un cambio drástico con respecto a la demanda de alguno de sus productos, la Gerente General de empresa, dio a conocer algunos de las deficiencias que ocasiona el no llevar un adecuado control de inventarios entre ellos, el no saber el número de existencias en stock, la inversión adecuada en productos que no tienen mucha rotación, con mayor costo de producción.

Cabe recalcar que durante la pandemia hubo un incremento en la venta de ciertos productos, sin embargo, otros productos bajaron totalmente su demanda algunos quedaban estancados, por lo cual no tenía sentido seguir invirtiendo en éstos.



3.2. Comportamiento de los reportes de ventas en la empresa

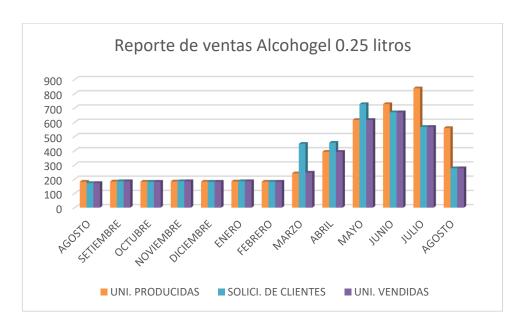


Ilustración 1: Reporte ventas Alcohogel 0.25 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Alcohogel de 0.25 litros, aquí se puede apreciar que las ventas de éste producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un incremento inestable que llego a su pico máximo en ordenes de producción de 838 unidades en el mes de julio, de las cuales quedaron varias unidades en stock por falta de solicitudes de clientes (demanda).



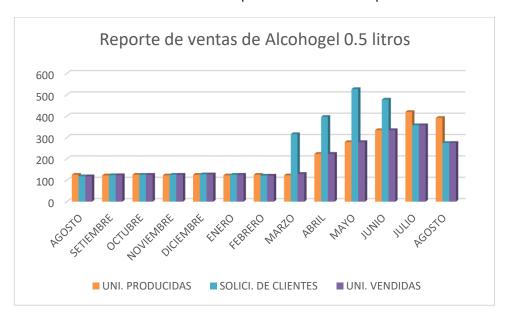


Ilustración 2: Reporte ventas Alcohogel 0.5 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Alcohogel de 0.5 litros, aquí se puede apreciar que las ventas de éste producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un incremento inestable que llego a su pico máximo en solicitudes de clientes de 527 unidades en el mes de mayo, de las cuales se cayeron varias ventas por falta de stock.



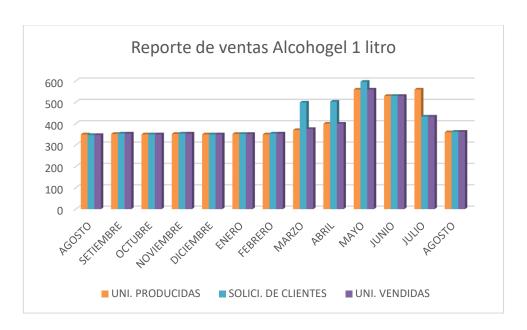


Ilustración 3: Reporte ventas Alcohogel 1 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Alcohogel de 1 litro, aquí se puede apreciar que las ventas de éste producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, existieron crecimientos en las solicitudes de los clientes para los siguientes meses que en su mayoría fueron satisfechos con 560 unidades producidas, 596 solicitudes de clientes y 560 unidades vendidas en el mes de mayo.



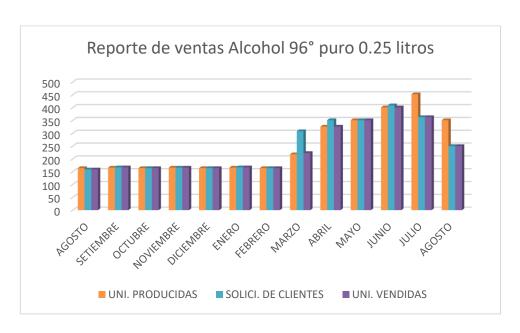


Ilustración 4: Reporte ventas Alcohol 96° 0.25 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Alcohol 96° puro de 0.25 litros, aquí se puede apreciar que las ventas de éste producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, existieron incrementos en las solicitudes de los clientes para los siguientes meses que en su mayoría fueron satisfechos con 401 unidades producidas, 409 solicitudes de clientes y 401 unidades vendidas en el mes de junio; sin embargo hubo exceso de unidades producidas en los siguientes meses debido a la disminución de la demanda.



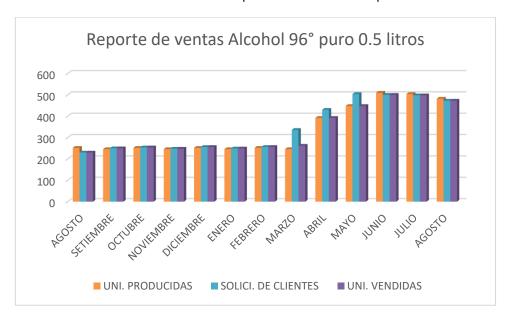


Ilustración 5: Reporte ventas Alcohol 96° 0.5 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Alcohol 96° puro de 0.5 litros, aquí se puede apreciar que las ventas de éste producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, existieron incrementos de aproximadamente el 80% tanto para unidades producidas como para solicitudes de clientes como para unidades vendidas donde se puede observar el equilibrio en los 3 items mencionados.



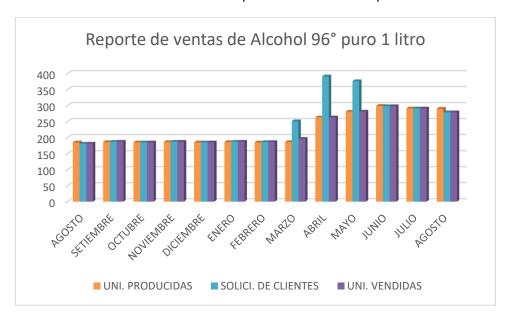


Ilustración 6: Reporte ventas Alcohol 96° 1 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Alcohol 96° Puro de 1 litro, aquí se puede apreciar que las ventas de éste producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un incremento inestable que llego a su pico máximo en el mes de abril, de las cuales no todas las solicitudes de los clientes pudieron ser satisfechas.



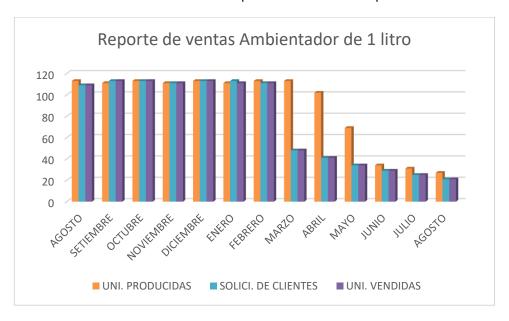


Ilustración 7: Reporte ventas Ambientador 1 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Ambientador de 1 litro, aquí se puede apreciar que las ventas de este producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un descenso inestable desde el mes de marzo del 2020, causando el sobre stock de este producto.



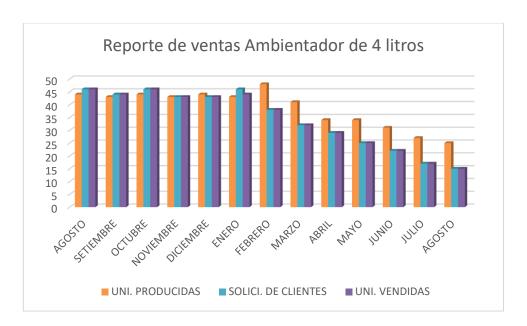


Ilustración 8: Reporte ventas Ambientador 4 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Ambientador de 4 litros, aquí se puede apreciar que las ventas de este producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un descenso considerable desde el mes de marzo del 2020, causando el sobre stock de este producto.



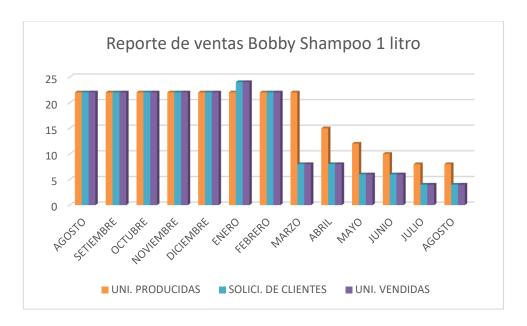


Ilustración 9: Reporte ventas Bobby Shampoo 1 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Bobby Shampoo de 1 litro, aquí se puede apreciar que las ventas de este producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un descenso considerable desde el mes de marzo del 2020, causando el sobre stock de este producto.



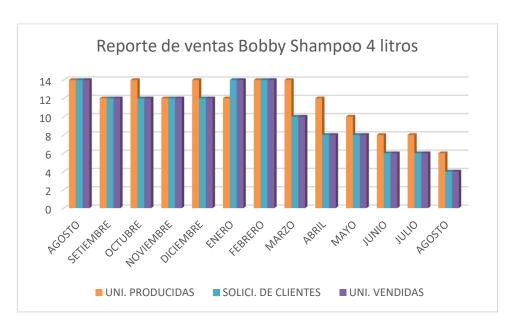


Ilustración 10: Reporte ventas Bobby Shampoo 4 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Bobby Shampoo de 4 litros, aquí se puede apreciar que las ventas de este producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un descenso considerable desde el mes de marzo del 2020, causando el sobre stock de este producto.



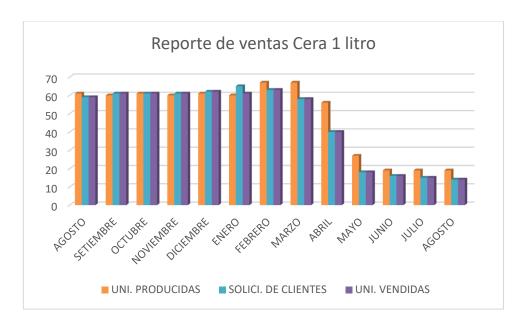


Ilustración 11: Reporte ventas Cera 1 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Cera Líquida de 1 litro, aquí se puede apreciar que las ventas de este producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, al igual que otros productos, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un descenso considerable desde el mes de marzo del 2020, causando el sobre stock de este producto.



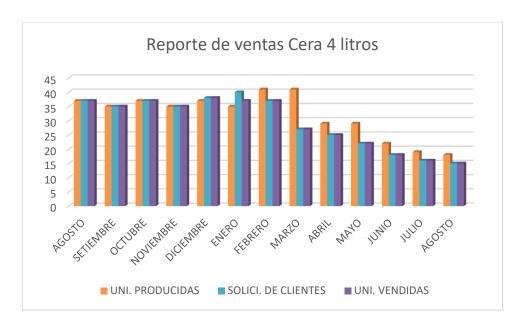


Ilustración 12: Reporte ventas Cera 4 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Cera Líquida de 1 litro, aquí se puede apreciar que las ventas de este producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, al igual que otros productos, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un descenso considerable desde el mes de marzo del 2020, causando el sobre stock de este producto.



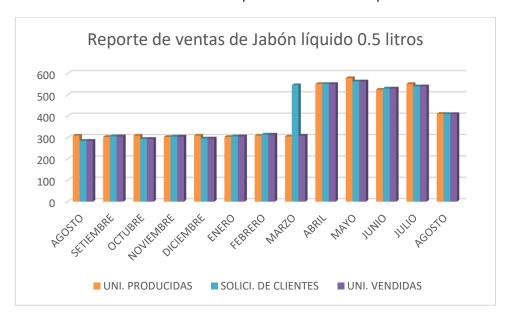


Ilustración 13: Reporte ventas Jabón Líquido 0.5 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Jabón Líquido de 1/2 litro, aquí se puede apreciar que las ventas de éste producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un incremento inestable que llego a su pico máximo desde el mes de marzo, de las cuales no todas las solicitudes de los clientes pudieron ser satisfechas.



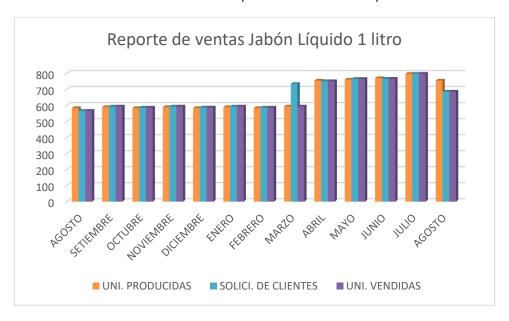


Ilustración 14: Reporte ventas Jabón Líquido 1 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Jabón Líquido de 1 de litro, aquí se puede apreciar que las ventas de éste producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un incremento inestable que llego a su pico máximo desde el mes de marzo, siendo la presentación de este producto la más demandada, por ello no todas las solicitudes de los clientes pudieron ser satisfechas.



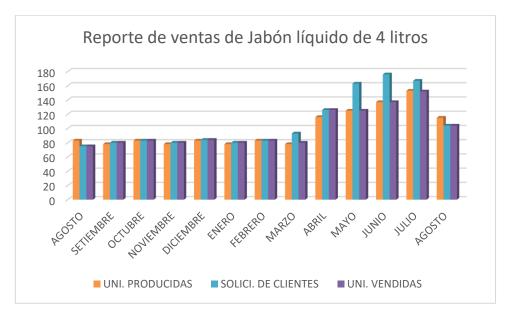


Ilustración 15: Reporte ventas Jabón Líquido 4 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Jabón Líquido de 4 de litros, aquí se puede apreciar que las ventas de éste producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un incremento inestable que llego a su pico máximo desde el mes de marzo, por ello no todas las solicitudes de los clientes pudieron ser satisfechas.



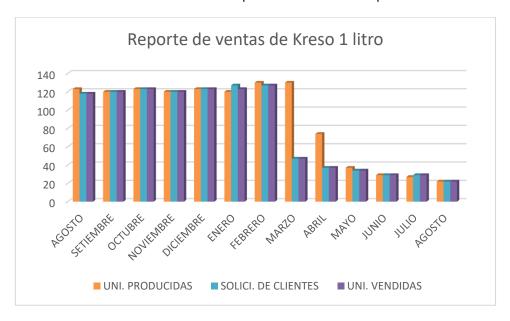


Ilustración 16: Reporte ventas Kreso1 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Kreso de 1 litro, aquí se puede apreciar que las ventas de este producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, al igual que otros productos, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un descenso considerable, siendo el mes de marzo con mayor unidades producidas, causando el sobre stock de este producto.



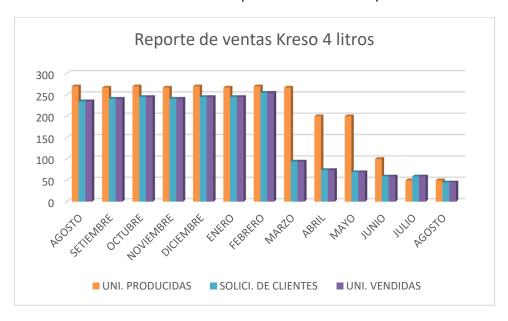


Ilustración 17: Reporte ventas Kreso 4 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Kreso de 4 litros, aquí se puede apreciar que las ventas de este producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, al igual que otros productos, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un descenso considerable, siendo el mes de marzo con mayor unidades producidas, causando el sobre stock de este producto.



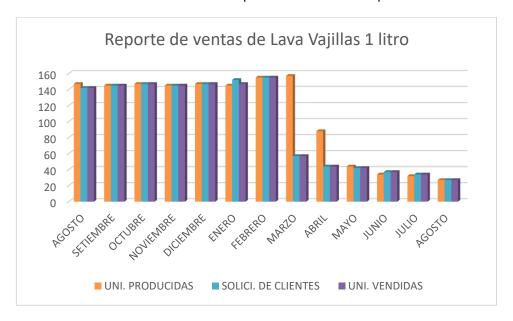


Ilustración 18: Reporte ventas Lava Vajillas 1 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Lava Vajillas de 1 litro, aquí se puede apreciar que las ventas de este producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, al igual que otros productos, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un descenso considerable, siendo el mes de marzo con mayor unidades producidas, causando el sobre stock de este producto.



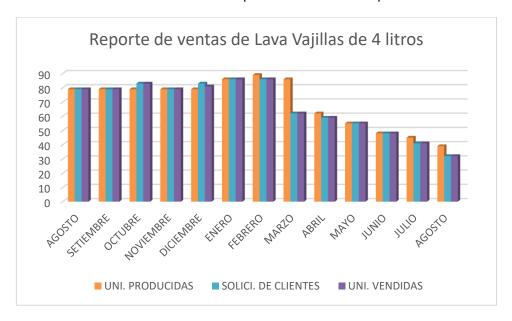


Ilustración 19: Reporte ventas Lava Vajillas 4 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Lava Vajillas de 4 litros, aquí se puede apreciar que las ventas de este producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, al igual que otros productos, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un descenso considerable, siendo el mes de marzo con mayor unidades producidas, causando el sobre stock de este producto.



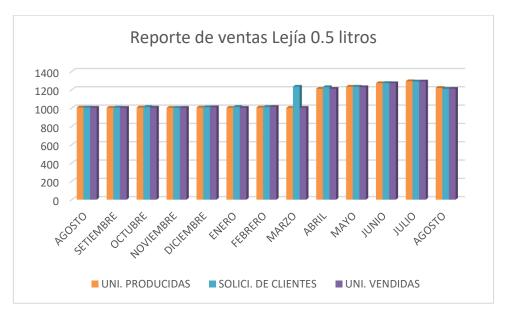


Ilustración 20: Reporte ventas Lejía 1/2 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Lejía Especial de 1/2 de litro, aquí se puede apreciar que las ventas de éste producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un incremento, ubicándolo como el producto con mayor demanda para la empresa, llegando a mayores solicitudes de clientes en el mes de marzo del 2020, por ello no todas las solicitudes de los clientes pudieron ser satisfechas. Sin embargo, ya en el mes de abril, preparados se pudieron recuperar aquellas solicitudes que no estaban siendo atendidas.





Ilustración 21: Reporte ventas Lejía 1 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Lejía Especial de 1 de litro, aquí se puede apreciar que las ventas de éste producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un incremento , ubicándolo como el producto y presentación con mayor demanda para la empresa, llegando a mayores solicitudes de clientes en el mes de marzo del 2020, por ello no todas las solicitudes de los clientes pudieron ser satisfechas. Sin embargo, ya en el mes de abril, preparados se pudieron recuperar aquellas solicitudes que no estaban siendo atendidas.



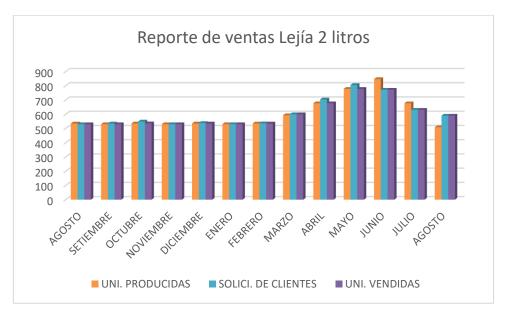


Ilustración 22: Reporte ventas Lejía 2 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Lejía Especial de 2 de litros, aquí se puede apreciar que las ventas de éste producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un incremento , ubicándolo como el producto con mayor demanda para la empresa, llegando a mayores solicitudes de clientes en el mes de marzo del 2020, por ello no todas las solicitudes de los clientes pudieron ser satisfechas. Sin embargo, ya en el mes de abril, preparados se pudieron recuperar aquellas solicitudes que no estaban siendo atendidas.



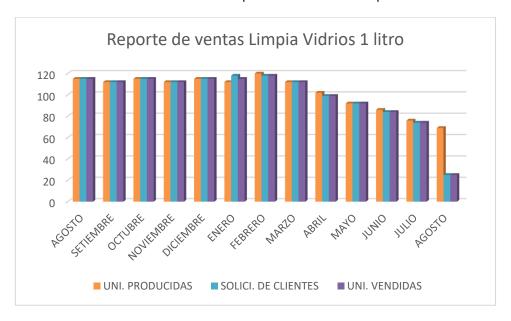


Ilustración 23: Reporte ventas Limpia Vidrios 1 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Limpia Vidrios de 1 litro, aquí se puede apreciar que las ventas de este producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un descenso considerable desde el mes de marzo del 2020, causando el sobre stock de este producto.



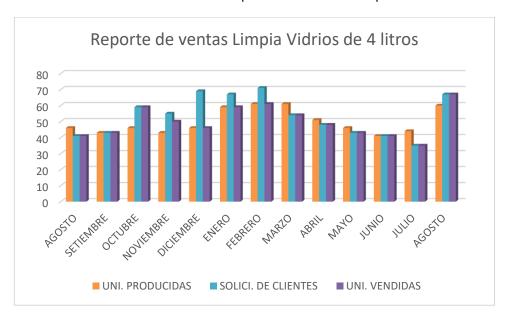


Ilustración 24: Reporte ventas Limpia Vidrios 4 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Limpia Vidrios de 4 litros, aquí se puede apreciar que las ventas de este producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un descenso considerable desde el mes de marzo del 2020, causando el sobre stock de este producto.



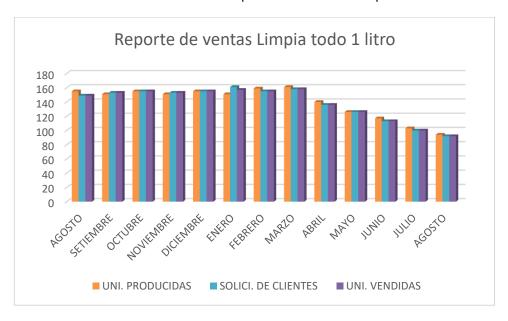


Ilustración 25: Reporte ventas Limpia Todo1 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Limpia Todo de 1 litro, aquí se puede apreciar que las ventas de este producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un descenso desde el mes de marzo del 2020, causando el sobre stock de este producto.



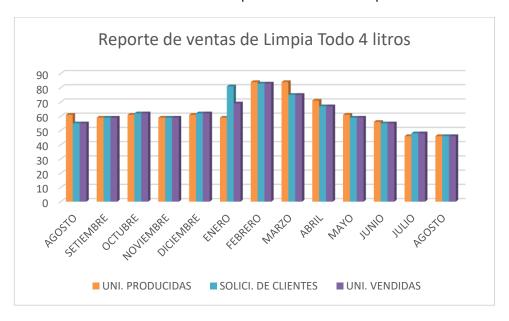


Ilustración 26: Reporte ventas Limpia Todo4 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Limpia Todo de 4 litros, aquí se puede apreciar que las ventas de este producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un descenso desde el mes de marzo del 2020, causando el sobre stock de este producto.





Ilustración 27: Reporte ventas Pino1 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Pino Max de 1 de litro, aquí se puede apreciar que las ventas de éste producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un incremento, llegando a mayores solicitudes de clientes en el mes de marzo del 2020, por ello no todas las solicitudes de los clientes pudieron ser satisfechas



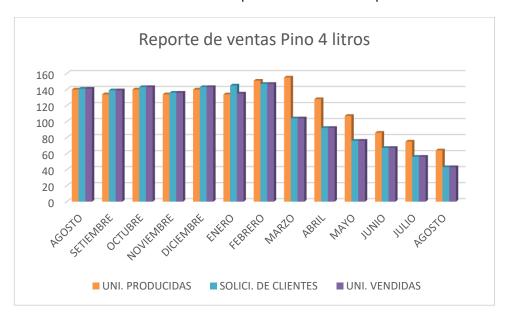


Ilustración 28: Reporte ventas Pino 4 lt Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa el reporte de ventas del producto Pino Max de 4 de litros, aquí se puede apreciar que las ventas de éste producto y en ésta presentación presentaban una estabilidad sus unidades producidas, con respecto a las solicitudes de sus clientes y las ventas realizadas desde agosto de 2019 a febrero de 2020, sin embargo, debido a la coyuntura para los siguientes meses los índices presentaron un incremento, llegando a mayores solicitudes de clientes en el mes de marzo del 2020, por ello no todas las solicitudes de los clientes pudieron ser satisfechas



PRODUCTO	PRESENTACIÓN	INGRESOS		VALOR PORCENTIPORCENTUAL A	CUMULADO
ALCOHOGEL	1	S/	65,109.00	10.90%	10.90%
JABON LÍQUIDO	1	S/	58,705.20	9.82%	20.72%
ALCOHOL 96°PURO	1	S/	47,437.60	7.94% 🛑	28.66%
LEJÍA ESPECIAL	2	S/	44,942.00	7.52%	36.18%
ALCOHOL 96°PURO	0.5	S/	40,703.20	6.81% 🔵	42.99%
KRESO	4	S/	40,086.00	6.71%	49.70%
LEJÍA ESPECIAL	1	S/	35,613.30	5.96%	55.66%
JABON LÍQUIDO	4	S/	27,111.60	4.54%	60.20%
JABON LÍQUIDO	0.5	S/	23,519.60	3.94%	64.13%
LEJÍA ESPECIAL	4	S/	20,272.00	3.39%	67.53%
PINO MAX	4	S/	20,194.20	3.38%	70.91%
LEJÍA ESPECIAL	0.5	S/	19,710.12	3.30%	74.20%
ALCOHOGEL	0.5	S/	19,189.95	3.21%	77.42%
ALCOHOGEL	0.25	S/	18,526.52	3.10% 🕕	80.52%
LAVA VAJILLAS	4	S/	16,304.70	2.73% 🕕	83.25%
ALCOHOL 96°PURO	0.25	S/	14,556.80	2.44% 🕕	85.68%
LIMPIA VIDRIOS	4	S/	12,467.80	2.09% 🕕	87.77%
LIMPIA TODO	4	S/	11,752.00	1.97% 🕕	89.73%
PINO MAX	1	S/	11,159.40	1.87% 🕕	91.60%
LIMPIA VIDRIOS	1	S/	7,169.00	1.20% 🕕	92.80%
CERA LÍQUIDA	4	S/	7,070.30	1.18% 🕕	93.98%
LIMPIA TODO	1	S/	7,068.25	1.18% 🕕	95.17%
LAVA VAJILLAS	1	S/	6,706.50	1.12% 🛑	96.29%
AMBIENTADOR DESIN.	4	S/	6,318.00	1.06%	97.35%
KRESO	1	S/	5,557.00	0.93% 🛑	98.28%
AMBIENTADOR DESIN.	1	S/	3,634.40	0.61%	98.89%
CERA LÍQUIDA	1	S/	3,186.50	0.53% 🛑	99.42%
BOBBY SHAMPOO	4	S/	2,458.20	0.41%	99.83%
BOBBY SHAMPOO	1	S/	1,014.00	0.17%	100.00%
TOTAL DE INGRESOS		S/	597,543.14		

Ilustración 29: ABC ingresos Elaboración propia

Interpretación: La ilustración anterior representa la gestión de inventarios mediante la metodología de ABC Pareto y semáforizado por el color verde representa el 80% de los ingresos totales a la empresa, el amarillo representa el 15% y el color rojo el 5% restante. La ilustración sirve para conocer los productos que generan la mayoría de las ventas y tener en consideración para la toma de decisiones.



PRODUCTO	PRESENTACIÓN	EGR	ESOS	VALOR PORCENT	PORCENTUAL ACUN
ALCOHOGEL	1	S/	21,559.23	11.42%	11.42%
JABON LÍQUIDO	1	S/	19,447.09	10.30%	21.72 %
ALCOHOL 96°PURO	1	S/	15,657.66	8.29%	90.01%
KRESO	4	S/	13,727.70	7.27%	37.28 %
ALCOHOL 96°PURO	0.5	S/	13,381.59	7.09%	44.37%
LEJÍA ESPECIAL	1	S/	11,790.93	6.24%	50.61%
JABON LÍQUIDO	4	S/	8,941.72	4.74%	55.35%
LEJÍA ESPECIAL	4	S/	7,934.86	4.20%	9.55%
JABON LÍQUIDO	0.5	S/	7,012.60	3.71%	63.26%
PINO MAX	4	S/	6,828.82	3.62%	66.88%
LEJÍA ESPECIAL	0.5	S/	6,534.81	3.46%	7 0.34%
ALCOHOGEL	0.5	S/	6,279.41	3.33%	73.67%
ALCOHOGEL	0.25	S/	6,042.51	3.20%	9 76.87%
LAVA VAJILLAS	4	S/	5,494.59	2.91%	9.78
ALCOHOL 96°PURO	0.25	S/	4,773.33	2.53%	
LIMPIA VIDRIOS	4	S/	4,158.10	2.20%	84.51%
LIMPIA TODO	4	S/	3,922.10	2.08%	0 86.58%
PINO MAX	1	S/	3,829.64	2.03%	88.61%
LEJÍA ESPECIAL	2	S/	3,571.11	1.89%	0 90.50%
CERA LÍQUIDA	4	S/	2,426.41	1.29%	<u></u>
LIMPIA VIDRIOS	1	S/	2,407.09	1.27%	93.06%
LIMPIA TODO	1	S/	2,367.31	1.25%	94.32%
LAVA VAJILLAS	1	S/	2,296.67	1.22%	95.53%
AMBIENTADOR DES	1	S/	2,134.86	1.13%	96.66%
AMBIENTADOR DES	4	S/	2,134.86	1.13%	97.80%
KRESO	1	S/	1,903.37	1.01%	98.80%
CERA LÍQUIDA	1	S/	1,081.47	0.57%	99.38%
BOBBY SHAMPOO	4	S/	830.38	0.44%	99.82%
BOBBY SHAMPOO	1	S/	347.34	0.18%	100.00%
TOTAL DE EGRESOS	POR VENTAS	S/	188,817.55		

Ilustración 30: ABC egresos Elaboración propia

Interpretación: La ilustración anterior representa la gestión de inventarios mediante la metodología de ABC Pareto y semáforizado por el color rojo representa el 80% de los costos por ventas de la empresa, el amarillo representa el 15% y el color verde el 5% restante. La ilustración sirve para conocer los productos que generan la mayoría de los costos y tener en consideración para la toma de decisiones.



PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SOLICITUDES	VALOR PORCENTUAL	PORCENTUAL ACUMULADO
LEJÍA ESPECIAL	0.5	14537	15.84%	15.84%
LEJÍA ESPECIAL	1	10368	11.30%	27.15%
JABON LÍQUIDO	1	8616	9.39%	36.54%
LEJÍA ESPECIAL	2	7850	8.56%	45.09%
ALCOHOGEL	1	5384	5.87%	50.96%
JABON LÍQUIDO	0.5	5245	5.72%	56.68%
ALCOHOL 96°PURC	0.5	4484	4.89%	61.56%
ALCOHOGEL	0.25	4422	4.82%	66.38%
ALCOHOGEL	0.5	3222	3.51%	69.90%
ALCOHOL 96°PURC	1	3184	3.47%	73.37%
ALCOHOL 96°PURC	0.25	3183	3.47%	76.84%
PINO MAX	1	3074	3.35%	() 80.19%
LEJÍA ESPECIAL	4	2717	2.96%	§ 83.15%
KRESO	4	2107	2.30%	() 85.44%
LIMPIA TODO	1	1806	1.97%	() 87.41%
PINO MAX	4	1432	1.56%	() 88.97%
JABON LÍQUIDO	4	1394	1.52%	00.49%
LIMPIA VIDRIOS	1	1291	1.41%	0 91.90%
LAVA VAJILLAS	1	1274	1.39%	<pre>93.29%</pre>
KRESO	1	1056	1.15%	1 94.44%
AMBIENTADOR DE	1	981	1.07%	() 95.51%
LAVA VAJILLAS	4	872	0.95%	96.46%
LIMPIA TODO	4	811	0.88%	97.34%
LIMPIA VIDRIOS	4	693	0.76%	98.10%
CERA LÍQUIDA	1	593	0.65%	98.74%
AMBIENTADOR DE	4	446	0.49%	99.23%
CERA LÍQUIDA	4	382	0.42%	99.65%
BOBBY SHAMPOO	1	192	0.21%	99.86%
BOBBY SHAMPOO	4	132	0.14%	100.00%
TOTAL DE SOLICITU	JDES DE CLIENTES.	91748		

Ilustración 31: ABC solicitudes Elaboración propia

Interpretación: La ilustración anterior representa la gestión de inventarios mediante la metodología de ABC Pareto y semáforizado por el color verde representa el 80% del total de solicitudes de los clientes (demanda de productos), el amarillo representa el 15% y el color rojo el 5% restante. La ilustración sirve para conocer los productos mayormente demandados por los clientes.

"Gestión de inventarios y su influencia en la productividad de la empresa Clorimax E.I.R.L.2020"

PRODUCTO	PRESENTACIÓN	MAR	GEN	UNID. VENDID.	ING	RESOS	EGR	ESOS	UTIL	IDADES	SOL. NO ATENDIDAS
JABON LÍQUIDO	4	S/	11.70	1289	S/	27,111.60	S/	8,941.72	S/	18,169.88	105
KRESO	4	S/	11.70	2107	S/	40,086.00	S/	13,727.70	S/	26,358.30	0
LIMPIA VIDRIOS	4	S/	11.05	647	S/	12,467.80	S/	4,158.10	S/	8,309.70	164
CERA LÍQUIDA	4	S/	11.05	379	S/	7,070.30	S/	2,426.41	S/	4,643.89	3
LAVA VAJILLAS	4	S/	11.05	870	S/	16,304.70	S/	5,494.59	S/	10,810.11	2
BOBBY SHAMPOO	4	S/	11.05	132	S/	2,458.20	S/	830.38	S/	1,627.82	0
ALCOHOGEL	1	S/	9.10	5121	S/	65,109.00	S/	21,559.23	S/	43,549.77	263
LIMPIA TODO	4	S/	8.45	799	S/	11,752.00	S/	3,922.10	S/	7,829.90	12
PINO MAX	4	S/	8.45	1422	S/	20,194.20	S/	6,828.82	S/	13,365.38	10
AMBIENTADOR DESIN.	4	S/	8.45	444	S/	6,318.00	S/	2,134.86	S/	4,183.14	2
ALCOHOL 96°PURO	1	S/	7.15	2906	S/	47,437.60	S/	15,657.66	S/	31,779.94	278
ALCOHOGEL	0.5	S/	5.20	2472	S/	19,189.95	S/	6,279.41	S/	12,910.54	750
LEJÍA ESPECIAL	4	S/	5.20	2534	S/	20,272.00	S/	7,934.86	S/	12,337.14	183
ALCOHOL 96°PURO	0.5	S/	4.23	4316	S/	40,703.20	S/	13,381.59	S/	27,321.61	168
JABON LÍQUIDO	1	S/	3.90	8475	S/	58,705.20	S/	19,447.09	S/	39,258.11	141
LEJÍA ESPECIAL	2	S/	3.25	7774	S/	44,942.00	S/	3,571.11	S/	41,370.89	76
LAVA VAJILLAS	1	S/	3.25	1269	S/	6,706.50	S/	2,296.67	S/	4,409.84	5
CERA LÍQUIDA	1	S/	3.25	589	S/	3,186.50	S/	1,081.47	S/	2,105.04	4
KRESO	1	S/	3.25	1052	S/	5,557.00	S/	1,903.37	S/	3,653.63	4
LIMPIA VIDRIOS	1	S/	3.25	1288	S/	7,169.00	S/	2,407.09	S/	4,761.91	3
BOBBY SHAMPOO	1	S/	3.25	192	S/	1,014.00	S/	347.34	S/	666.66	0
ALCOHOGEL	0.25	S/	2.60	4045	S/	18,526.52	S/	6,042.51	S/	12,484.01	377
JABON LÍQUIDO	0.5	S/	2.60	5009	S/	23,519.60	S/	7,012.60	S/	16,507.00	236
ALCOHOL 96°PURO	0.25	S/	2.47	3065	S/	14,556.80	S/	4,773.33	S/	9,783.47	118
PINO MAX	1	S/	2.28	3033	S/	11,159.40	S/	3,829.64	S/	7,329.76	41
LIMPIA TODO	1	S/	2.28	1802	S/	7,068.25	S/	2,367.31	S/	4,700.94	4
AMBIENTADOR DESIN.	1	S/	2.28	979	S/	3,634.40	S/	2,134.86	S/	1,499.54	2
LEJÍA ESPECIAL	1	S/	1.95	10267	S/	35,613.30	S/	11,790.93	S/	23,822.37	101
LEJÍA ESPECIAL	0.5	S/	0.78	14260	S/	19,710.12	S/	6,534.81	S/	13,175.31	277
				S/	597,543.14	S/	188,817.55	S/	408,725.59		
						Costo inve	entar	io	S/	12,642.93	
						Utilidades	Tota	les	S/	396,082.67	

Ilustración 32: Margen y solicitudes Elaboración propia

Interpretación: La ilustración anterior representa los productos ordenados de mayor a menor teniendo en cuenta como primer criterio el margen y como segundo criterio la cantidad de solicitudes no atendidas(demanda).

PRODUCTO	PRESENTACIÓ	MAR	GEN	UNID. VENDID.	UTII	LIDADES	SOL. NO ATEND.	PROPUESTA	PRECI	O COVID	ING	RESOS NUEVO	COST	O NUEVO	EGR	ESOS NUEVO	UTILID	ADES NUEVO
JABON LÍQUIDO	4	S/	11.70	1289	S/	18,169.88	105	105	S/	23.40	S/	2,457.00	S/	7.43	S/	780.57	S/	19,846.31
KRESO	4	S/	11.70	2107	S/	26,358.30	0	0	S/	23.40	S/	-	S/	7.43	S/	-	S/	26,358.30
LIMPIA VIDRIOS	4	S/	11.05	647	S/	8,309.70	164	164	S/	22.10	S/	3,624.40	S/	7.02	S/	1,151.44	S/	10,782.66
CERA LÍQUIDA	4	S/	11.05	379	S/	4,643.89	3	3	S/	22.10	S/	66.30	S/	7.02	S/	21.06	S/	4,689.13
LAVA VAJILLAS	4	S/	11.05	870	S/	10,810.11	2	2	S/	22.10	S/	44.20	S/	7.02	S/	14.04	S/	10,840.27
BOBBY SHAMPOO	4	S/	11.05	132	S/	1,627.82	0	0	S/	22.10	S/	-	S/	7.02	S/	-	S/	1,627.82
ALCOHOGEL	1	S/	9.10	5121	S/	43,549.77	263	263	S/	14.30	S/	3,760.90	S/	4.54	S/	1,194.81	S/	46,115.86
LIMPIA TODO	4	S/	8.45	799	S/	7,829.90	12	12	S/	16.90	S/	202.80	S/	5.37	S/	64.43	S/	7,968.27
PINO MAX	4	S/	8.45	1422	S/	13,365.38	10	10	S/	16.90	S/	169.00	S/	5.37	S/	53.69	S/	13,480.69
AMBIENTADOR DESIN.	4	S/	8.45	444	S/	4,183.14	2	2	S/	16.90	S/	33.80	S/	5.37	S/	10.74	S/	4,206.20
ALCOHOL 96°PURO	1	S/	7.15	2906	S/	31,779.94	278	278	S/	18.20	S/	5,059.60	S/	5.78	S/	1,607.40	S/	35,232.15
ALCOHOGEL	0.5	S/	5.20	2472	S/	12,910.54	750	750	S/	8.45	S/	6,337.50	S/	2.68	S/	2,013.38	S/	17,234.67
LEJÍA ESPECIAL	4	S/	5.20	2534	S/	12,337.14	183	183	S/	8.00	S/	1,464.00	S/	3.30	S/	604.63	S/	13,196.50
ALCOHOL 96°PURO	0.5	S/	4.23	4316	S/	27,321.61	168	168	S/	10.40	S/	1,747.20	S/	3.30	S/	555.07	S/	28,513.74
JABON LÍQUIDO	1	S/	3.90	8475	S/	39,258.11	141	141	S/	7.80	S/	1,099.80	S/	2.48	S/	349.40	S/	40,008.51
LEJÍA ESPECIAL	2	S/	3.25	7774	S/	41,370.89	76	76	S/	6.50	S/	494.00	S/	2.07	S/	156.94	S/	41,707.95
LAVA VAJILLAS	1	S/	3.25	1269	S/	4,409.84	5	5	S/	6.50	S/	32.50	S/	2.07	S/	10.33	S/	4,432.01
CERA LÍQUIDA	1	S/	3.25	589	S/	2,105.04	4	4	S/	6.50	S/	26.00	S/	2.07	S/	8.26	S/	2,122.78
KRESO	1	S/	3.25	1052	S/	3,653.63	4	4	S/	6.50	S/	26.00	S/	2.07	S/	8.26	S/	3,671.37
LIMPIA VIDRIOS	1	S/	3.25	1288	S/	4,761.91	3	3	S/	6.50	S/	19.50	S/	2.07	S/	6.20	S/	4,775.22
BOBBY SHAMPOO	1	S/	3.25	192	S/	666.66	0	0	S/	6.50	S/	-	S/	2.07	S/	-	S/	666.66
ALCOHOGEL	0.25	S/	2.60	4045	S/	12,484.01	377	377	S/	4.94	S/	1,862.38	S/	1.57	S/	591.66	S/	13,754.73
JABON LÍQUIDO	0.5	S/	2.60	5009	S/	16,507.00	236	236	S/	5.20	S/	1,227.20	S/	1.40	S/	330.40	S/	17,403.80
ALCOHOL 96°PURO	0.25	S/	2.47	3065	S/	9,783.47	118	118	S/	5.20	S/	613.60	S/	1.65	S/	194.94	S/	10,202.14
PINO MAX	1	S/	2.28	3033	S/	7,329.76	41	41	S/	4.55	S/	186.55	S/	1.45	S/	59.27	S/	7,457.04
LIMPIA TODO	1	S/	2.28	1802	S/	4,700.94	4	4	S/	4.55	S/	18.20	S/	1.45	S/	5.78	S/	4,713.36
AMBIENTADOR DESIN.	1	S/	2.28	979	S/	1,499.54	2	2	S/	4.55	S/	9.10	S/	1.45	S/	2.89	S/	1,505.75
LEJÍA ESPECIAL	1	S/	1.95	10267	S/	23,822.37	101	101	S/	3.90	S/	393.90	S/	1.24	S/	125.14	S/	24,091.13
LEJÍA ESPECIAL	0.5	S/	0.78	14260	S/	13,175.31	277	277	S/	1.56	S/	432.12	S/	0.50	S/	137.28	S/	13,470.15
	Utilida	ides si	n descon	tar stock	S/ 4	408,725.59								Costos	S/	10,058.00	S/	430,075.15
		Costo	de stock	k	S/	12,642.93												
	Utilidades	sin Ge	estión de	inventarios	S/ 3	396,082.67												

Ilustración 33: Propuesta gestión de inventarios Elaboración propia

Interpretación: La ilustración anterior representa la propuesta de la gestión de inventarios. Para esto, se obtuvo un costo de inventario de S/. 12,642.93, sin embargo, al utilizar la gestión de inventarios se optó por simular la utilización del dinero que cuesta dicho inventario (el cual no tiene rotación valga la redundancia se encuentra estancado) para satisfacer la demanda de productos que no habían sido atendidos. Con el solo hecho de satisfacer la demanda con S/. 10,058.00 (costo menor al de los inventarios) se aumentó el margen de ganancia de S/. 33,992.48

3.3.Contraste de la influencia en la productividad antes y después de la gestión de inventarios en la empresa.

Para medir la productibilidad se utilizaron los indicadores de eficacia y eficiencia:

Eficacia	Eficacia de la gestión de inventarios y su influencia en la productividad												
	Esperado	Logrado	Porcentaje de eficacia										
Antes de la gestión de inventarios	S/ 300,000.00	S/ 396,082.67	132%										
Después de la gestión de inventarios	S/ 300,000.00	S/ 430,075.15	143%										

Tabla 1: Eficacia

Elaboración propia

Interpretación: De las dos maneras se logró ser eficaz, con o sin gestión de inventarios se cumple el objetivo esperado de lograr en utilidades S/. 300,000.00. Sin embargo, el generar un mayor margen de ganancias con la gestión de inventarios indica que se es más eficaz utilizando dicha gestión a como se trabajaba antes.

Eficienci	Eficiencia de la gestión de inventarios y su influencia en la productividad													
	Recursos utilizados(costos)	Utilidades	Porcentaje de eficiencia											
Antes de la gestión de inventarios	S/ 201,460.47	S/ 396,082.67	197%											
Después de la gestión de inventarios	S/ 198,875.54	S/ 430,075.15	216%											

Tabla 2: Eficiencia

Elaboración propia

Interpretación: De las dos maneras se logró ser eficiente, sin embargo, al comparar el antes y después de la gestión de inventarios el uso de los recursos (que en este caso se tomó a los costos) definió que utilizando gestión de inventarios se es más eficiente logrando un 216% de eficiencia en la utilización de sus recursos para lograr su objetivo.



I	MARGEN	
Después de la gestión de inventarios		
	S/	430,075.15
Antes de la gestión de inventarios	S/	396,082.67
Margen diferencial	S/	33,992.48

Tabla 3: Margen

Interpretación: La tabla anterior representa en unidades monetarias que la gestión de inventarios influye positivamente en la productividad de la empresa debido a que en las sub dimensiones de eficiencia y eficacia se obtuvo un mejor resultado.

3.4. Análisis de factibilidad económica para la implementación del modelo de gestión de inventarios.

ITEM	C	COSTO UNI	CANTIDAD	PRERIODICIDAD	COS	STO TOTAL
Desarrolladores del proyecto	S/	3,000.00	2	ÚNICO	S/	6,000.00
PC Escritorio Core I5 1TB 8GB RAM	S/	2,000.00	1	ÚNICO	S/	2,000.00
Cuaderno	S/	10.00	1	ÚNICO	S/	10.00
Lapiceros	S/	2.00	6	ÚNICO	S/	12.00
Pack de Hojas	S/	15.00	1	ÚNICO	S/	15.00
Office Hogar y empresas	S/	1,099.00	1	ÚNICO	S/	1,099.00
Escritorio para pc	S/	1,000.00	1	ÚNICO	S/	1,000.00
Muebles y anaqueles	S/	500.00	2	ÚNICO	S/	1,000.00
Impresora multifuncional HP Deskjet	S/	300.00	1	ÚNICO	S/	300.00
Costo Plan Covid	S/	4,417.16	1	ÚNICO	S/	4,417.16
TOTAL		_	_		S/	15,853.16

Tabla 4: Costo del proyecto

Elaboración propia

Interpretación: La tabla anterior representa los costos del proyecto, la cantidad de unidades necesarias, la periodicidad con la que necesitan los ítems



Equipo	(Costo	vida útil (%)	vida útil (años)	dep.anual
					S/
PC Escritorio Core I5 1TB 8GB RAM	S/	2,000.00	20%	5	400.00
	S/				S/
Impresora multifuncional HP Deskjet	300.00		20%	5	60.00
					S/
Escritorio para pc	S/	1,000.00	10%	10	100.00
	S/				S/
Muebles y anaqueles	500.00		10%	10	50.00
	S/				S/
Muebles y anaqueles	500.00		10%	10	50.00
					S/
Costo total equipo	S/	4,300.00	Total depre	ciación Anual	660.00

Tabla 5: Depreciación

Interpretación: La tabla anterior representa la depreciación anual de los muebles y equipo, su costo.



AMORTIZACIÓN		0		1		2		3		4		5
DEUDA	S/	15,853.16	S/	13,680.48	S/	11,094.99	S/	8,018.27	S/	4,356.96	S/	-
PRINCIPAL			S/	2,172.68	S/	2,585.49	S/	3,076.73	S/	3,661.31	S/	4,356.96
INTERÈS			S/	3,012.10	S/	2,599.29	S/	2,108.05	S/	1,523.47	S/	827.82
CUOTA			S/	5,184.78	S/	5,184.78	S/	5,184.78	S/	5,184.78	S/	5,184.78
INTERÉS		19%										

Tabla 6: Amortización

Interpretación: La empresa no cuenta con efectivo actualmente debido a la coyuntura. Sin embargo, la empresa cuenta con historial crediticio que le permite calificar para realizar una solicitud de préstamo la cual fue propuesta en la tabla anterior donde se muestra la amortización de la deuda, el interés a pagar y su cuota anual a una tasa de 19%.



Año	0		1		2		3		4		5
Ingresos-Costos		S/	430,075.15	S/	473,082.66	S/	520,390.93	S/	572,430.02	S/	629,673.02
(-) Depreciación		S/	660.00								
(-)GAV		S/	5,000.00								
(-)interes		S/	3,012.10	S/	2,599.29	S/	2,108.05	S/	1,523.47	S/	827.82
utilidad operativa		S/	421,403.04	S/	464,823.37	S/	512,622.88	S/	565,246.55	S/	623,185.20
(-) impuestos		S/	109,564.79	S/	120,854.08	S/	133,281.95	S/	146,964.10	S/	162,028.15
utilidad neta		S/	320,510.35	S/	352,228.58	S	387,108.98	S/	425,465.92	S/	467,644.87
(+) Depreciación		S/	660.00								
(-) amortización		S/	2,172.68	S/	2,585.49	S/	3,076.73	S/	3,661.31	S/	4,356.96
flujo neto	-S/15,853.16	S/	318,997.68	S/	350,303.10	S	384,692.25	S/	422,464.61	S/	463,947.91

Tabla 7: Apartado de ingresos

Interpretación: El cuadro anterior muestra en el apartado de ingresos menos costos la utilidad generada al Utilizar la gestión de inventarios con un crecimiento de 10% anual (definido por la empresa). Seguidamente se restan depreciación de la maquinaria y equipo del proyecto, los gastos administrativos y de ventas y los intereses de la deuda. A la utilidad operativa obtenida se le resta los impuestos a la renta correspondientes al 26%, se le vuelve a agregar la depreciación y se le resta la amortización de la deuda para obtener finalmente el flujo neto anual en los años correspondientes.



Año	0 1		2		3		4		5		
FLUJOS	-S/15,853.16	S/	33,992.48	S/	37,391.73	S/	41,130.90	S/	45,243.99	S/	49,768.39
СОК	19%										
TIR	223%										
VAN	S/89,866.87										

Tabla 8: Análisis de rentabilidad

Interpretación: En el cuadro anterior se representa el análisis de la rentabilidad (margen entra las utilidades pre y post gestión de inventarios) del proyecto sobre la inversión. El Costo te oportunidad (Cok) es representado por la tasa de interés de la entidad bancaria, la Tasa Interna de Retorno (TIR) por su lado indica que tenderemos un retorno de la inversión de 223% por cada unidad monetaria invertida, y con un Valor Actual Neto de S/. 86,866.87 nos indica que al regresar al año cero los flujos proyectados el proyecto es muy rentable y su periodo de recuperación es en el primer año.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Discusión

En el presente trabajo de investigación se recopilo datos para determinar la influencia de gestión de inventarios en la productividad de la empresa Clorimax.

No obstante, el realizar estas tareas se volvieron en limitaciones, ya que nos encontrábamos en época de pandemia, por lo cual las reuniones tenían que ser programadas virtualmente, para adquirir información por parte de la gerente general. Sin embargo, se pudo recopilar toda la información necesaria para el desarrollo del presente trabajo de investigación.

A si mismo el presente trabajo de investigación por Quijano (2016), en su tesis "El control interno y su influencia en la gestión de las empresas del sector comercio del Perú", establece como el control de inventarios influye en la gestión de la empresa, es fundamental para la toma de decisiones, y contextualizando con la presente investigación el tener control de inventarios permitió establecer criterios para mejorar las ordenes de producción y mejorar la productividad mediante la toma de decisiones

De la misma manera el trabajo investigación por Fernández y Vásquez (2014): "Determinar y describir el control interno y su influencia en la gestión de las empresas privadas de Latinoamérica, Perú y Chimbote, 2013", se concluye que, al realizar un análisis documental del control interno, sirve como herramienta de gestión fundamental, para el control interno obteniendo mejoras en la productividad, rentabilidad y disminución de riesgos en la empresa. Además, la investigación por Hemeryth (2013): "la implementación de un sistema de control interno operativo en los almacenes mejorará la gestión de los inventarios de la Constructora A& A S.A.C. de la ciudad de Trujillo – 2013", concluye la importancia de implementar un sistema de control interno, ya que mejoro el área de almacenes significativamente con la gestión de inventarios así como en este proyecto que al crear una base de datos se creó indirectamente un sistema de control interno que mejora el control de los inventarios pero



una de las limitaciones que tuvimos ahí fue el tener que migrar del control de inventarios en cuadernos a control de inventarios digitalizado, migrar la base de datos tomo varias semanas de trabajo.

Ferrero (2015) con su investigación titulada: "La gestión de stocks", concluye que la gestión de inventarios depende para una óptima consecución para el cumplimiento de resultados de las organizaciones y resalta que no existe un único modelo de sistema de inventario, por ello debe acoplarse uno de acuerdo a las características de cada empresa, para este proyecto una de las mayores limitaciones fue el tener un sistema de inventario precario debido a que registraban cada una de las ventas en cuadernos, sin embargo y tomando en cuenta la magnitud de lo pésimo que era el sistema actual, como implicancia tuvimos la oportunidad para crear un nuevo sistema de control de inventarios digitalizando las ultimas ventas en un Excel.

Por otro lado, Castañeda y Díaz (2016): "La productividad en la empresa industrial Casa Grande S.A", concluye que tiene como objetivo principal mejorar las dimensiones de eficiencia y eficacia, por ello se procedió a identificar las principales deficiencias en las diversas áreas de la empresa, logrando proponer un método ágil, que elimino tiempo de retrasos que mejoran la productividad.

Además, Cano (2013): "Diseñar e Implementar un Sistema de Planeamiento y Control de Operaciones para mejorar la productividad en la empresa Embotelladora Chávez S.A.C, comenta que al no existir un sistema de gestión de inventarios, genera una mala planificación de producción, afectando directamente a la productividad de la organización; por ello se propuso utilizar el método MRP, consiste en producir unidades de acuerdo a las necesidades del mercado, relacionando lo citado por Cano con nuestro proyecto estamos de acuerdo a que se deben producir unidades de acuerdo a las necesidades del mercado, en la empresa



clorimax al trabajar con un sistema de gestión tan antiguo como el de registrar las ventas en cuadernos al momento de buscar cuál es su reporte de ventas se pierde mucho tiempo por eso lo dejaban pasar sin saber que se generaba un cuello de botella al no lograr producir lo que la demanda solicitaba perdiendo muchas ventas, por ello nosotros contextualizando con Cano que utilizo un MRP nosotros propusimos un tipo de gestión que permita satisfacer esas necesidades de la demanda que antes no estaban siendo satisfechas.

4.2 Conclusiones

- Se determinó que la gestión de inventarios influye de manera positiva en la productividad de le empresa debido a que luego de aplicar técnicas de investigación en la recolección de datos y al comprar el análisis pre y post test se obtiene una tasa de 11% mayor en eficacia para cumplir el objetivo y una tasa mayor por 19% en la eficiencia de utilización de recursos. Por otro lado, al contextualizar las tasas en términos monetarios se presenta una diferencia de S./33,992.48 lo cual sería un margen de ganancia de dinero generado al utilizar la gestión de inventarios.
- Se determinaron factores cruciales que causaban que la productividad de la empresa se vea reducida mediante el análisis de la situación actual, existían demasiados productos en stock que no estaban generando ingresos a la empresa, el dinero mal invertido en productos que no tenían un alto nivel de rotación hacía que no se pueda satisfacer las solicitudes de clientes en otros productos.
- Se elaboró la base de datos de los reportes de ventas la cual facilito la manipulación de estos, cada reporte contiene las solicitudes que realizan los clientes de los productos, las unidades vendidas, el stock disponible cada fin de mes, las ordenes de producción, los ingresos y egresos de cada producto y su respectiva presentación con el que contaba la empresa.



- Se evaluó el comportamiento de los reportes de cada producto mediante gráficos de barras agrupados y cuadros semaforizados utilizando la metodología ABC Pareto.
- Pareto como criterios para la toma de decisiones. Aquí se resaltaron como principales características los productos que generan mayor Margen y como segunda prioridad la demanda que tiene dicho producto, aquí se tuvo en cuenta el cambiar la gestión actual donde se producían productos que eran poco demandados por invertir en productos que tienen gran cantidad de solicitudes insatisfechas logrando mejorar la productividad de la empresa.
- Se contrastó la influencia de la gestión de inventarios en la productividad bajo las dimensiones de Eficacia y eficiencia, para posteriormente realizar un análisis pre y post aplicación de la investigación
- Se elaboró un análisis de factibilidad del proyecto con una inversión de S/15,853.16 (incluyendo un plan de desinfección empresarial para corona virus) y realizando un préstamo de capital a una entidad bancaria con tasa de 19%. Se obtuvo una Tasa interna de retorno de la inversión de223% por cada unidad monetaria invertida, y con un Valor Actual Neto de S/. 86,866.87 nos indica que al regresar al año cero los flujos proyectados el proyecto es muy rentable y su periodo de recuperación es en el primer año.



REFERENCIAS

Aramayo Enrique, Estupiñan Elizabeth, Gómez Jeimy, Gutiérrez Yaneth (2015) "La relación entre la inadecuada planificación de importaciones y manejo de inventarios con pérdidas en empresas de venta de libros. El caso de las perdidas en librerías Crisol en el periodo agosto 2014 – agosto 204-2015"

Arraut Camargo, Luis Carlos (2010) "La gestión de calidad como innovación organizacional para la productividad en la empresa Revista Escuela de Administración de Negocios, núm. 69, julio-diciembre, 2010, pp. 22-41"

Cotrino Stephanie (2017) "El Control Interno y su influencia en la gestión de las empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Agro & Maquinarias Valle del Sol S.A.C. de Casma 2016"

David Ricardo (1817), "la teoría del valor, las ventajas absolutas y las ventajas comparativas"

Erica Felsinger, Pablo Runza (2002) "Productividad: Un Estudio de Caso en un Departamento de Siniestros"

François Quesnay (1766) "La regla de conducta fundamental es conseguir la mayor satisfacción con el menor gasto o fatiga".

Hemeryth, Flavia Br. Sánchez, Jesica (2013) "Implementación de un sistema de control interno operativo en los almacenes, para mejorar la gestión de inventarios de la constructora A& A S.A.C. de la ciudad de Trujillo – 2013"

Miriam Curillo (2014) "Análisis y propuesta de mejoramiento de la productividad de la fábrica artesanal de hornos industriales FACOPA

ANEXOS

ANEXO n°1: Carta aceptación por parte de la empresa

ndustriasclorimax@hotmail.com // clorimax.ventaSA@gmail.com // www.clorimax.com





Trujillo, 10 de octubre del 2020

Estimados:

Ibeth Madeley De Los Ángeles Tisnado Quezada Brayam Hestym Varela Castillo

Presente. -

Tengo el agrado de poder dirigirme a ustedes formalmente a través de la presente, para darles a conocer la aceptación para la realización de su trabajo de investigación titulado "Gestión de inventarios y su influencia en la productividad", para obtener el grado de título de Ingenieros Empresariales de la Universidad Privada del Norte.

Quiero mostrar mi total compromiso tanto personal y de la empresa CLORIMAX E.I.R.L. durante el desarrollo del trabajo de investigación, facilitándoles toda la información para su realización.

Finalmente aprovecho para manifestarles mi total consideración.

Atentamente.

Julia Nelly Miñano Pastor

Gerente General



ANEXO n°2: Entrevista a la gerente general

1.- ¿Cómo está distribuido el mercado de productos de limpieza en Trujillo?

En Trujillo existen muchas empresas dedicadas al rubro de productos de limpieza, sin embargo, Clorimax se encuentra posicionado dentro de una de las cinco empresas que lideran el mercado, la empresa por otro lado está ubicada en el distrito de la esperanza, pero distribuyendo en diversos puntos de los alrededores y Trujillo.

2.- ¿Cuál es su cartera de productos?

Actualmente contamos con 12 productos lo cuales son: Lejía, jabón líquido, lava vajilla, kreso, ambientador, limpia todo, pino max, alcohol puro, alcohol en gel, limpia vidrio, Bobby Shampoo, cera liquida.

3.- ¿Cuáles son las presentaciones que tienen sus productos?

La mayoría de productos vienen en presentaciones de 1 litro y 4 litros, excepto lejía y alcohol puro y en gel, lejía tiene presentaciones de ½ litro,1 litro, 2 litro y 4 litros y los alcoholes en 3 presentaciones de ¼ de litro, ½ litro y 1 litro.

4.- ¿Cuenta la empresa con alguna gestión de inventarios?

No contamos con gestión de inventarios

5.- ¿Podría explicar cómo gestiona sus inventarios?

Se realiza empíricamente y todo es registrado manualmente en libros. (A mano en cuadernos)

6.- ¿Existen productos con mayor demanda?

Si el producto con mayor demanda es la lejía especial, aunque no sabría decirte cifras exactas, pero por experiencia sé que es la lejía lo que más vendemos, sin embargo, durante



la pandemia las ventas se duplicaron en ciertos productos y otros bajaron considerablemente su rotación.

7.- ¿La empresa logra satisfacer todas las solicitudes de los clientes a tiempo?

No a veces se pierden ventas, porque los clientes quieren comprar al por mayor, piden que les hagan descuento, pero eso sólo se realiza en casos especiales, pero por otro lado a menudo no hay disponibilidad de stock en algunos productos debido a que se produce cuando nos quedamos sin stock

8.- ¿Cómo almacena sus productos?

Existen 4 almacenes de: lejía, alcohol, desinfectantes y de productos fiscalizados.

9.- ¿Tiene conocimiento alguno sobre la gestión mediante el modelo ABC?

No tengo conocimiento.

10.- Si se le propone gestionar los inventarios de manera tal con la que tenga que disminuir la fabricación de algunos productos y aumentar la de otros, ¿Tendría algún inconveniente?

No tendría inconvenientes, porque así sabría con exactitud a que productos invertir más dinero y disminuir en los productos que se quedan en stock.

11.- ¿Cómo influyo la coyuntura actual en la empresa?

La pandemia influyo positivamente para algunos productos como lejía, alcoholes y jabón líquido, sobre todo en los primeros meses; sin embargo, algunos productos disminuyeron considerablemente su rotación. Por otro lado, en términos monetarios digamos que se pudo sacar provecho a los productos que veníamos, los costos de producción aumentaron en un 18% pero por su lado se pudo también sacar provecho porque en el mercado pudimos aumentar su precio de venta en 30%



12.- ¿Actualmente maneja una rotación de inventarios?

No, actualmente no se tiene un control exacto de ello.

13.- ¿Cuál es su proyección de utilidades para este año?

Por la coyuntura actual en los primeros meses se incrementaron las ganancias en la empresa, por ello la proyección anual que tenemos es de 300 000 soles con un crecimiento del 10% anual.

14.- ¿Cuál es el tiempo de producción de sus productos?

- Lejía: 1750 litros en 24 horas

- Jabón Líquido: 125 litros en 24 horas

- Alcohol liquido: 200 litros en 2 horas

- **Alcohol en gel:** 250 litros en 24 horas

- Kreso: 250 litros en 1 horas

- Lava vajilla: 125 litros en 24 horas

- Cera liquida: 200 litros en 12 horas

- Bobby Shampoo: 100 litros 24 horas

- Ambientador: 250 litros en 24 horas

- Limpia vidrio: 140 litros 1 hora

- **Pino Max:** 200 litros en 1 hora

-Limpia todo: 200 litros en 1 hora

15.- ¿Recibes información de manera regular sobre la rentabilidad de los diferentes productos vendidos?

No, ya que todo es anotado en un libro de ventas.



16.- ¿Se mantienen los stocks a un nivel satisfactorio?

No sabría responder a esa pregunta, en realidad de eso se encarga un colaborador a quien puedo indicarle que los atienda si necesitan esa información

17.- ¿Recibe su establecimiento muchas quejas de sus clientes?

No, porque en la empresa tratamos de darle prioridad y atender a todas las solicitudes.

18.- ¿Se controla eficazmente la evolución de la ejecución presupuestaria?

No, porque solo contamos con un contador externo, que realiza los balances anualmente.

19.- ¿Como varia la demanda de tus productos por temporadas o según las condiciones del mercado?

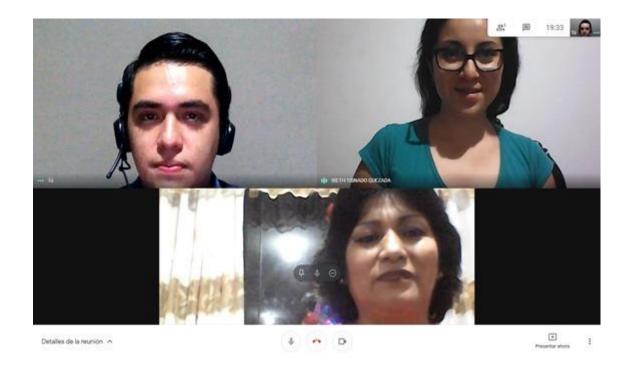
Antes de la pandemia, variaba según la temporada y actualmente con la coyuntura hubo un alza de demanda de ciertos productos.

20. ¿Se conoce y controla el coste y margen de cada tipo o línea de producto?

No, pero debido a la pandemia deberíamos estar preparados con estos costos, para saber a qué productos invertir más, si es necesario hablaré con el encargado de la tienda para que los reciba cuando ustedes deseen ir y que les de la información que necesiten



ANEXO n°3: Entrevista Virtual



ANEXO n°4: Guías de Observación

	LORIMAX :	Guía de Observación					
Elaborado por:		Ibeth Tiencalo					
Código de producto:	001	Nombre LEJÍA ESPECIAL Producto:					
FECHA: 12-10-20	Presentaciones del producto:	- 1/2 1140 - 11140 - 211403 - 411403					
Costo de producción		-1/21/170 = 40.42 por producto (remporado COVID - quimentaron costos en un 18%) - 11/170 = 511.05 - 21/1705 = 512.80					
Tiempo de producción		- Para producir 1750 l'Hros se necesitan - 24 horas					
Total de solicitudes de los clientes		- 1/2 litro = 14537 solicitudes - 111tro = 10368 solicitudes - 211tros = 7850 solicitude - 411tros = 2717 solicitudes					
Solicito	udes atendidas	- 4/2/1100 = 14284 de Agosto 2019 al Agosto 2020 - 1/1100 = 10267 unidodes - 2/1100 = 7774 unidodes - 4/1100 = 2534 unidodes					
Unidades producidas		- 1/2 litro = 14 258 unidades - 1 litro = 10 308 unidades - 2 litros = 7811 unidades - 4 litros = 2534 unidades					
Unidades vendidas		- 1/2 litro = 14 254 unidades - 1 litro = 10 267 unidades - 2 litros = 17 34 unidades - 4 litros = 2534 unidades					
Existen	cias en almacén	- 112 litro = 14 unidades - 1 litro = 51 unidades - 2 litro = 50 unidades - 4 litros = 11 unidades					
Coment	arios adicionales	Existe una mala gestión de inventarios ocupando lugar en el almacén o lo que occasiona pérdidos a la empresa.					

APROBADO POR: Jesús Raymondi

FIRMA:



CLORIMAX:		Guía de Observación							
Ela	borado por:	Bray	am varela						
Código de producto:	002	LIMPIA LIMPIA VIDRIOS VIDRIOS							
FECHA:	Presentaciones del producto:	- 111HO							
Costo	de producción	- 41110 = 31 1.75 - 411100 = 31 5.95							
Tiempo de producción		- Para producir 140 litros se necesta - 1 hora							
Total de solic	citudes de los clientes	- 411tro = 1291 Solicitudes							
Solicit	udes atendidas	- 11:00 = 1288 Unid. Asost 2019 - Asosto2020 - 41:005 = 647 Unidodes							
Unida	des producidas	- 111tra = 1338 unidades - 41itra = 647 unidades							
Unida	ades vendidas	- 111tro = 1288 unideades							
Existen	cias en almacén	- 1 litro = 69 unidades - 4 litros = 20 unidades							
Coment	arios adicionales	Existe una mala sestión de inventarios ocupando lugar en el almacen 310 que acasiona pérdidos a la empresa.							

APROBADO POR: Jesús Raymondi

FIRMA:



CLORIMAX :		Guía de Observación					
		Ibeth Tishada					
Código de producto:	003	Nombre LIMPIA TODO Producto:					
FECHA: 12-10-20	Presentaciones del producto:	- 111HO - 411tros					
Costo	de producción	- 1 im = 51 1.23 - 4 im = 51 4.55					
Tiempo	de producción	- Pora praeser 200 litros se necestron - 1 hora.					
Total de solic	itudes de los clientes	- 111tra = 1806 solicitudes - 411tras = 811 solicitudes					
Solicitu	udes atendidas	- 11110 = 1802 unidades - 4111103 = 799 unidades					
Unidad	des producidas	- 1 litro = 1818 unidodes - 4 litros = 808 unidodes					
Unida	ades vendidas	- 1 litro = 1802 unidades - 4 litros = 799 unidades					
Existend	cias en almacén	1 11HCO = 28 - 4 11HCO = 19					
Comenta	arios adicionales	Existe una mala sestion de inventarios aupondo lugar en el almacen 310 que occisiona pérdidas a la emprese.					

APROBADO POR: Jesús Roymondi

FIRMA



CLORIMAX :		Guía de Observación						
		Brayam Vareic						
Código de producto:	004	Nombre CERA LÍQUIDA Producto:						
FECHA: 12-10-20	Presentaciones del producto:	- 11110 - 411105						
Costo d	le producción	- 4 11th = 511.75 per prævado - 4 11th = 515.95 (Temperado COUID aumentaron castos en un 1871)						
Tiempo	de producción	- Para producir 2001/11/05 se necesitan - 12 horas						
Total de solicit	tudes de los clientes	11itro = 593 solicitudes - 41itros = 382 solicitudes						
Solicitu	des atendidas	- 11itro = 589 Unidades at Agast 2019 a - Agt 2020. - 41itros = 379 Unidades						
Unidad	es producidas	- 41itro = 637 unidedeo - 41itro = 415 unidedeo						
Unidad	des vendidas	- 1 litro = 589 unidodes - 4 litros = 379 unidodes						
Existenci	ias en almacén	- 11itro = 53 unidades - 41itros = 56 unidades						
Comenta	rios adicionales	Exide una mala pestión de inventarios automado lugar en el almacen 310 que occióno pérdidos en la emplosa.						

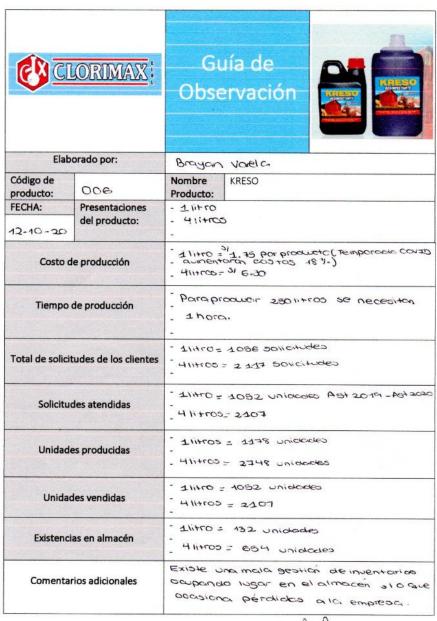
APROBADO POR: Jesús Raymondi FIRMA:



	LORIMAX :	Guía de Observación						
Elat	porado por:	Ibeth Tionada						
Código de producto:	005	Nombre PINO MAX Producto:						
FECHA:	Presentaciones del producto:	- 11i+00 - 41i+03						
Costo	de producción	- 11:10 = 611.75 per producto (Temporodo.) (18'10 cotcos notornamo alvos - 18'10) - 41:10 cottos 18'0 contil						
Tiempo	de producción	- Para producir 200 litros se necesitar - 12 horas .						
Total de solic	itudes de los clientes	- 1 11+10 = 593 unidades - 4 11+103 = 382 unidades						
Solicitu	udes atendidas	111+10 = 589 unidades Astrona - Astrona - Astrona - 411+100 = 379 unidades						
Unidad	des producidas	- 111+10 = 637 unidades - 411+103 = 415 unidades						
Unida	ides vendidas	- 111tro = 589 unideales - 411tro = 379 unideales						
Existence	cias en almacén	- 111+10 = 53 Unidodes - HILHOD = 86 Unidodes						
Comenta	arios adicionales	Existe una mala sestión de inventarios coupando lusar en el almacen a lo que occasiona pérdidas a la ampresa.						

APROBADO POR: Seous Raymondi FIRMA:





APROBADO POR: Jesús Raymondi FIRMA:



€	ORIMAX :		ıía de ervación	Regiums Ambiental Clott Continue Acontinue Acontinu				
Elabo	orado por:	Ipetu	Tiencac					
Código de producto:	007	Nombre Producto:	AMBIENTADOR					
FECHA:	Presentaciones del producto:	- 411+105 - 411+105						
Costo d	e producción	- 11140 = 31 1.23 por producto (Temporado couso aumentoron 100 acotos en 1811.) - 411+105= 314,55						
Tiempo	de producción	- Para producir 250 litros sa - necesitan 24 horas						
Total de solicit	tudes de los clientes	- 1 11110 = 981 Bolicitudes - 4111100 = 446 Bolicitudes						
Solicitud	des atendidas	- 11110 = 979 solicitudes Agt 2019 - Agt 2020 - Hitros = 444 solicitudes						
Unidade	es producidas	- 1140 = 1161 unidades - 411400 = 501 unidades						
Unidad	des vendidas	11140 = 979 = 0011cHudes - 41140 = 444 = 0011cHudes						
Existenci	as en almacén	- ±litro = 184 unidades - 4litros = 66 unidodes						
Comenta	rios adicionales	Existe una mala sestich de inventorios compando lugar en el almacen s 10 sue occasiona pérdido a la emprosa.						

APROBADO POR: Jesús Raymondi

FIRMA



€	<u>ORIMAX</u>	Observacion	CEORIMAX esinfecta					
Elab	orado por:	Brayon varela						
Código de producto:	003	Nombre LAVA VAJILLAS Producto:						
FECHA: 12-10-20	Presentaciones del producto:	- 111HO - 411HOS						
Costo d	le producción	- 111tro = 31 1.75 por producto (temporado - coulo aumento costo 18'h) - 411tro = 31 5.95						
Tiempo	de producción	Para producir 125 litros se necesitan 24 horas.						
Total de solici	tudes de los clientes	1/11/0 = 1274 solicitudes - 4111/00 = 872 solicitudes						
Solicitu	des atendidas	* 111th = 1289 solicitudes Ast 2019 - Ast 2019 - 4512000						
Unidad	es producidas	- 111tro = 1413 unidades - 411tra = 905 unidades						
Unida	des vendidas	- 11140 = 1269 unidodes - 411400 = 872 unidodes						
Existenc	ias en almacén	- 41itro = 30 unidodes						
Comenta	rios adicionales	Existe una mala sestán de inventarios oupando lugar en el almacen o 10 que ocopona pérdidos a la empresa.						

APROBADO POR: Jeous Raymondo

FIRMA:



€	LORIMAX :	Guía de Observación							
Elab	orado por:	Ibeth Tisnock							
Código de producto:	009	Nombre BOBBY SHAMPOO MASCOTA Producto:							
FECHA:	Presentaciones del producto:	- 11110 - 411105							
Costo o	de producción	- thirro = 318.80 por producto (Temporock couro aumentara acata 18'11) - 411105-315.95							
Tiempo	de producción	Para pravair 100 litros se necesitar							
Total de solici	tudes de los clientes	- 111+10= 192 unidedes - 411+100= 132 oolicitudes							
Solicitu	des atendidas	- Hitros- 132 solicitudes Astrona Astrona - Hitros- 132 solicitudes							
Unidad	les producidas	- 111+10 = 229 unidades							
Unida	des vendidas	- 11itro = 192 unidados - Hiltro = 132 unidados							
Existenc	ias en almacén	- 1/11/0 = 51 unidades - 4/11/05 = 20 unidades							
Comentarios adicionales Existe una mala sestión de invenocupando lugar en el almacen ocapiana pérdido a la empir									

APROBADO POR: Jesús Raymond, FI

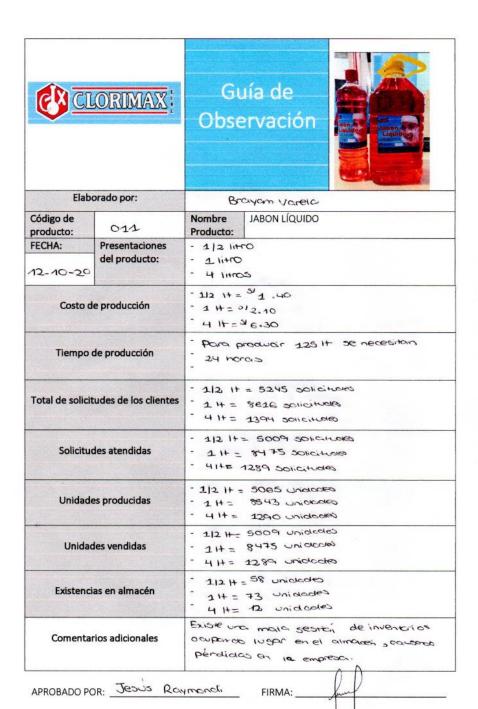
IRMA:



	ORIMAX :	Guía de Observación					
Elab	orado por:	Brayam Varela					
Código de		Nombre ALCOHOGEL					
producto:	0 0 0	Producto:					
FECHA:	Presentaciones	- 14 1140					
	del producto:	- 1/2 litro					
12-10-20		1 litro					
		-1/4/itro=41.33					
Costo d	e producción	-1/2110 = 3/2.28					
		- 1 litro = 31 3-85					
Tiempo	de producción	- Abra producir 25011+105 se necesitan - 24 horas .					
Total de solici	tudes de los clientes	- 1/4 limo = 4422 solicitades - 1/2 limo = 3222 solicitades - 1 limo = 5384 solicitades					
Solicitu	des atendidas	- 1/4 1110 = 4045 solicitudes - 1/2 1110 = 2472 solicitudes - 1 11110 = 5121 solicitudes					
Unidad	es producidas	- 1/4 litro = 4653 unideales - 1/2 litro = 2046 unideales - 1 litro = 5236 unideales					
Unida	des vendidas	- 114 litro = 4045 onidodes - 1/2 litro = 2472 unidodes - 11itro = 5121 unidodes					
Existenc	ias en almacén	- 1/2 litro = 182 unidades - 1/4 litro = 613 unidades - 1 litro = 125 unidades					
Comenta	rios adicionales	Existe una mala sestion de inventarios aspara lagar en el almacen sio que accisione perdiales a la empresa.					

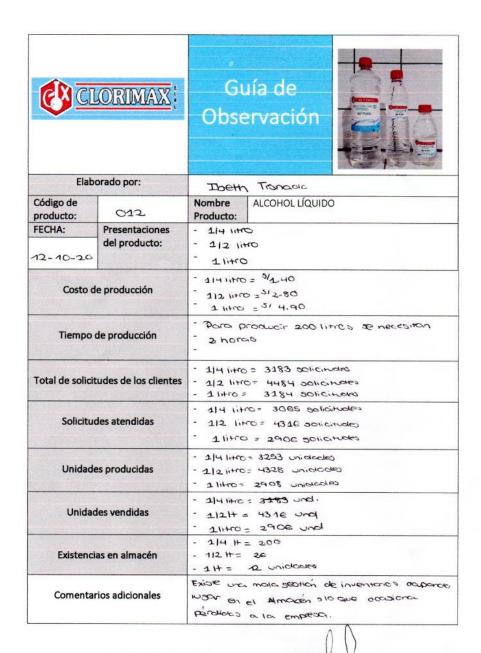
Tisnado Quezada Ibeth y Varela Castillo Brayam





Tisnado Quezada Ibeth y Varela Castillo Brayam





APROBADO POR: Tesis Roymondi

FIRMA:

ANEXO n°5: Base de datos

Base de datos Alcohogel $^{\circ}$ por presentaciones

PRESENTACIÓN	0.25	LITROS											
	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN	COSTO		ECIO DE						
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	PRODUCCÍ	ON VE	NTA	ING	RESOS	EGI	RESOS	UT	LIDADES
STK MES													
ANTERIOR		T		5						1			
AGOSTO	182	173	173	14	S/ 1.33	S/	3.80	S/	657.40	S/	230.09	S/	427.31
SETIEMBRE	184	186	186	12	S/ 1.33	S/	3.80	S/	706.80	S/	247.38	S/	459.42
OCTUBRE	182	182	182	12	S/ 1.33	S/	3.80	S/	691.60	S/	242.06	S/	449.54
NOVIEMBRE	184	186	186	10	S/ 1.33	S/	3.80	S/	706.80	S/	247.38	S/	459.42
DICIEMBRE	182	182	182	10	S/ 1.33	S/	3.80	S/	691.60	S/	242.06	S/	449.54
ENERO	184	186	186	8	S/ 1.33	S/	3.80	S/	706.80	S/	247.38	S/	459.42
FEBRERO	182	182	182	8	S/ 1.33	S/	3.80	S/	691.60	S/	242.06	S/	449.54
MARZO	241	448	246	3	S/ 1.57	S/	4.94	S/	1,215.24	S/	386.07	S/	829.17
ABRIL	392	456	392	3	S/ 1.57	S/	4.94	S/	1,936.48	S/	615.20	S/	1,321.28
MAYO	616	727	616	3	S/ 1.57	S/	4.94	S/	3,043.04	S/	966.75	S/	2,076.29
JUNIO	727	670	670	60	S/ 1.57	S/	4.94	S/	3,309.80	S/	1,051.50	S/	2,258.30
JULIO	838	567	567	331	S/ 1.57	S/	4.94	S/	2,800.98	S/	889.85	S/	1,911.13
AGOSTO	559	277	277	613	S/ 1.57	S/	4.94	S/	1,368.38	S/	434.72	S/	933.66
	4658	4422	4045					S/	18,526.52	S/	6,042.51	S/	12,484.01



PRESENTACIÓN	0.5	LITROS										
MES	UNI. PRODUCIDA S	SOLICI. DE CLIENTES	UNI. VENDIDAS	STOCK FIN DE MES	COS PRO	TO DUCCÍON	PRE VEN	CIO DE TA	INGRESOS	EGRESOS	UTI	LIDADES
STK MES ANTERIOR				8								
									S/	S/		
AGOSTO	126	119	119	15	S/	2.28	S/	6.50	773.50	270.73	S/	502.78
SETIEMBRE	123	124	124	14	S/	2.28	S/	6.50	S/ 806.00	S/ 282.10	S/	523.90
OCTUBRE	126	126	126	14	S/	2.28	S/	6.50	S/ 819.00	S/ 286.65	S/	532.35
NOVIEMBRE	123	126	126	11	S/	2.28	S/	6.50	S/ 819.00	S/ 286.65	S/	532.35
DICIEMBRE	126	128	128	9	S/	2.28	S/	6.50	S/ 832.00	S/ 291.20	S/	540.80
ENERO	123	126	126	6		2.28	S/	6.50	S/ 819.00	S/ 286.65	S/	532.35
ENERU	123	120	120	0	5/	2.20	5/	0.50	S/	S/	3/	554.55
FEBRERO	126	122	122	10	S/	2.28	S/	6.50	793.00	277.55	S/	515.45
MARZO	123	316	130	3	S/	2.68	S/	8.45	S/ 1,098.50	S/ 348.99	S/	749.52
ABRIL	224	397	224	3	S/	2.68	S/	8.45	S/ 1,892.80	S/ 601.33	S/	1,291.47
MAYO	279	527	279	3		2.68	S/	8.45	S/ 2,357.55	S/ 748.98	S/	,
JUNIO	335	478	335	3	S/	2.68	S/	8.45	S/ 2,830.75	S/ 899.31		1,931.44
JULIO	420	358	358	65	S/	2.68	S/	8.45	S/ 3,025.10	S/ 961.05	S/	2,064.05
JULIU	420	330	350	05	10	2.00	3/	0.43	S/	S/	10/	4,004.03
AGOSTO	392	275	275	182	S/	2.68	S/	8.45	2,323.75	738.24	S/	1,585.51
	2654	3222	2472						S/ 19,189.95	S/ 6,279.41	S/	12,910.54

PRESENTACIÓN	1	LITRO
--------------	---	-------



	UNI.	SOLICI, DE	UNI.	STOCK FIN DE	COSTO	PRECIO DE			
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	MES	PRODUCCÍON	VENTA	INGRESOS	EGRESOS	UTILIDADES
STK MES ANTERIOR				10					
AGOSTO	350	347	347	13	S/ 3.85	S/ 11.00	S/ 3,817.00	S/ 1,335.95	S/ 2,481.05
SETIEMBRE	352	354	354	11	S/ 3.85	S/ 11.00	S/ 3,894.00	S/ 1,362.90	S/ 2,531.10
OCTUBRE	350	350	350	11	S/ 3.85	S/ 11.00	S/ 3,850.00	S/ 1,347.50	S/ 2,502.50
NOVIEMBRE	352	354	354	9	S/ 3.85	S/ 11.00	S/ 3,894.00	S/ 1,362.90	S/ 2,531.10
DICIEMBRE	350	350	350	9	S/ 3.85	S/ 11.00	S/ 3,850.00	S/ 1,347.50	S/ 2,502.50
ENERO	352	352	352	9	S/ 3.85	S/ 11.00	S/ 3,872.00	S/ 1,355.20	S/ 2,516.80
FEBRERO	350	354	354	5	S/ 3.85	S/ 11.00	S/ 3,894.00	S/ 1,362.90	S/ 2,531.10
MARZO	370	499	375	0	S/ 4.54	S/ 14.30	S/ 5,362.50	S/ 1,703.63	S/ 3,658.88
ABRIL	400	503	400	0	S/ 4.54	S/ 14.30	S/ 5,720.00	S/ 1,817.20	S/ 3,902.80
MAYO	560	596	560	0	S/ 4.54	S/ 14.30	S/ 8,008.00	S/ 2,544.08	S/ 5,463.92
JUNIO	530	530	530	0	S/ 4.54	S/ 14.30	S/ 7,579.00	S/ 2,407.79	S/ 5,171.21
JULIO	560	433	433	127	S/ 4.54	S/ 14.30	S/ 6,191.90	S/ 1,967.12	S/ 4,224.78
AGOSTO	360	362	362	125	S/ 4.54	S/ 14.30	S/ 5,176.60	S/ 1,644.57	S/ 3,532.03
110 3010	5246	5384	5121	120			S/ 65,109.00	S/ 21,559.23	S/ 43,549.77

Base de datos Alcohol 96° por presentaciones

PRESENTACIÓN 0.25 LITROS

	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN DE	COST		PREC	CIO DE				ILIDADE
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	MES	PROD	UCCÍON	VENT	CA	INGRESOS	EGRESOS	S	
STK MES												
ANTERIOR				12								
									S/	S/		
AGOSTO	164	159	159	17	S/	1.40	S/	4.00	636.00	222.60	S/	413.40
									S/	S/		
SETIEMBRE	166	167	167	16	S/	1.40	S/	4.00	668.00	233.80	S/	434.20
									S/	S/		
OCTUBRE	164	164	164	16	S/	1.40	S/	4.00	656.00	229.60	S/	426.40
									S/	S/		
NOVIEMBRE	166	166	166	16	S/	1.40	S/	4.00	664.00	232.40	S/	431.60
									S/	S/		
DICIEMBRE	164	164	164	16	S/	1.40	S/	4.00	656.00	229.60	S/	426.40
									S/	S/		
ENERO	166	167	167	15	S/	1.40	S/	4.00	668.00	233.80	S/	434.20
									S/	S/		
FEBRERO	164	164	164	15	S/	1.40	S/	4.00	656.00	229.60	S/	426.40
									S/	S/		
MARZO	218	308	223	10	S/	1.65	S/	5.20	1,159.60	368.40	S/	791.20
									S/	S/		
ABRIL	326	351	326	10	S/	1.65	S/	5.20	1,695.20	538.55	S/	1,156.65
									S/	S/		
MAYO	351	351	351	10	S/	1.65	S/	5.20	1,825.20	579.85	S/	1,245.35
									S/	S/		
JUNIO	401	409	401	10	S/	1.65	S/	5.20	2,085.20	662.45	S/	1,422.75
									S/	S/		
JULIO	452	363	363	99	S/	1.65	S/	5.20	1,887.60	599.68	S/	1,287.92
									S/	S/		
AGOSTO	351	250	250	200	S/	1.65	S/	5.20	1,300.00	413.00	S/	887.00
									S/	S/		
	3265	3183	3065						14,556.80	4,773.33	S/	9,783.47

	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN DE	COST		PRE	CIO DE			UTILIDADI
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	MES	PROD	UCCÍON	VEN'	TA	INGRESOS	EGRESOS	S
STK MES											
ANTERIOR				14							
									S/	S/	
AGOSTO	252	230	230	36	S/	2.80	S/	8.00	1,840.00	644.00	S/ 1,196.0
									S/	S/	
SETIEMBRE	246	250	250	32	S/	2.80	S/	8.00	2,000.00	700.00	S/ 1,300.0
									S/	S/	
OCTUBRE	252	254	254	30	S/	2.80	S/	8.00	2,032.00	711.20	S/ 1,320.80
									S/	S/	
NOVIEMBRE	246	248	248	28	S/	2.80	S/	8.00	1,984.00	694.40	S/ 1,289.60
									S/	S/	
DICIEMBRE	252	256	256	24	S/	2.80	S/	8.00	2,048.00	716.80	S/ 1,331.20
									S/	S/	
ENERO	246	249	249	21	S/	2.80	S/	8.00	1,992.00	697.20	S/ 1,294.80
									S/	S/	
FEBRERO	252	256	256	17	S/	2.80	S/	8.00	2,048.00	716.80	S/ 1,331.20
									S/	S/	
MARZO	246	336	262	1	S/	3.30	S/	10.40	2,724.80	865.65	S/ 1,859.1:
									S/	S/	
ABRIL	392	430	392	1	S/	3.30	S/	10.40	4,076.80	1,295.17	S/ 2,781.63
									S/	S/	
MAYO	448	504	448	1	S/	3.30	S/	10.40	4,659.20	1,480.19	S/ 3,179.0
									S/	S/	
JUNIO	510	500	500	11	S/	3.30	S/	10.40	5,200.00	1,652.00	S/ 3,548.00
									S/	S/	
JULIO	504	498	498	17	S/	3.30	S/	10.40	5,179.20	1,645.39	S/ 3,533.8
									S/	S/	
AGOSTO	482	473	473	26	S/	3.30	S/	10.40	4,919.20	1,562.79	S/ 3,356.4
									S/	S/	
	4342	4484	4316						40,703.20	13,381.59	S/ 27,321.6

PRESENTACIÓN	1	LITRO
--------------	---	-------



	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN	COS	TO	PRE	CIO DE					
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	PRO	DUCCÍON	VEN	TA	INGRESOS	EG	RESOS	UT	LIDADES
STK MES ANTERIOR				10									
ANTERIOR				10			1		S/	1		1	
AGOSTO	185	181	181	14	S/	4.90	S/	14.00	2,534.00	S/	886.90	S/	1,647.10
SECTION	186	187	187	12	6/	4.00	6/	14.00	S/ 2.619.00	S/	016 20	6/	1 701 70
SETIEMBRE	100	18/	187	13	S/	4.90	S/	14.00	2,618.00	3/	916.30	S/	1,701.70
OCTUBRE	185	185	185	13	S/	4.90	S/	14.00	S/ 2,590.00	S/	906.50	S/	1,683.50
									S/				
NOVIEMBRE	186	187	187	12	S/	4.90	S/	14.00	2,618.00	S/	916.30	S/	1,701.70
									S/				,
DICIEMBRE	185	185	185	12	S/	4.90	S/	14.00	2,590.00	S/	906.50	S/	1,683.50
									S/				
ENERO	186	187	187	11	S/	4.90	S/	14.00	2,618.00	S/	916.30	S/	1,701.70
									S/				
FEBRERO	185	186	186	10	S/	4.90	S/	14.00	2,604.00	S/	911.40	S/	1,692.60
									S/				
MARZO	186	251	196	0	S/	5.78	S/	18.20	3,567.20	S/	1,133.27	S/	2,433.93
									S/				
ABRIL	263	391	263	0	S/	5.78	S/	18.20	4,786.60	S/	1,520.67	S/	3,265.93
	•		•01		a.		a.	40.00	S/	~ .			
MAYO	281	376	281	0	S/	5.78	S/	18.20	5,114.20	S/	1,624.74	S/	3,489.46
HINIO	200	200	200	1	G/	<i>5.5</i> 0	G/	10.20	S/	Q.	1 502 04	G/	2 500 50
JUNIO	299	298	298	1	S/	5.78	S/	18.20	5,423.60	S/	1,723.04	S/	3,700.56
JULIO	291	291	291	1	S/	5.78	S/	18.20	S/ 5,296.20	S/	1,682.56	S/	3,613.64
									S/		,		
AGOSTO	290	279	279	12	S/	5.78	S/	18.20	5,077.80	S/	1,613.18	S/	3,464.62
									S/				
	2918	3184	2906						47,437.60	S/	15,657.66	S/	31,779.94

Base de datos Ambientador por presentaciones

PRESENTACIÓN	1	LITRO												
	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN	CO	STO	PRI	ECIO DE						
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	PR	ODUCCÍON	VE	NTA	ING	RESOS	EGI	RESOS	UTI	LIDADES
STK MES ANTERIOR				2										
AGOSTO	113	109	109	6	S/	1.23	S/	3.50	S/	381.50	S/	133.53	S/	247.98
SETIEMBRE	111	113	113	4	S/	1.23	S/	3.50	S/	395.50	S/	138.43	S/	257.08
OCTUBRE	113	113	113	4	S/	1.23	S/	3.50	S/	395.50	S/	138.43	S/	257.08
NOVIEMBRE	111	111	111	4	S/	1.23	S/	3.50	S/	388.50	S/	135.98	S/	252.53
DICIEMBRE	113	113	113	4	S/	1.23	S/	3.50	S/	395.50	S/	138.43	S/	257.08
ENERO	111	113	111	4	S/	1.23	S/	3.50	S/	388.50	S/	135.98	S/	252.53
FEBRERO	113	111	111	6	S/	1.23	S/	3.50	S/	388.50	S/	135.98	S/	252.53
MARZO	113	48	48	71	S/	1.45	S/	4.55	S/	218.40	S/	69.38	S/	149.02
ABRIL	102	41	41	132	S/	1.45	S/	4.55	S/	186.55	S/	59.27	S/	127.28
MAYO	69	34	34	167	S/	1.45	S/	4.55	S/	154.70	S/	49.15	S/	105.55
JUNIO	34	29	29	172	S/	1.45	S/	4.55	S/	131.95	S/	41.92	S/	90.03
JULIO	31	25	25	178	S/	1.45	S/	4.55	S/	113.75	S/	36.14	S/	77.61
AGOSTO	27	21	21	184	S/	1.45	S/	4.55	S/	95.55	S/	30.36	S/	65.19
	1163	981	979						S / :	3,634.40	S /	1,242.93	S/	2,391.47

	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN	COS	STO	PRE	CIO DE						
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	PRO	DUCCÍON	VEN	TA	INC	GRESOS	EGI	RESOS	UT	LIDADES
STK MES ANTERIOR				9										
AGOSTO	44	46	46	7	S/	4.55	S/	13.00	S/	598.00	S/	209.30	S/	388.70
SETIEMBRE	43	44	44	6	S/	4.55	S/	13.00	S/	572.00	S/	200.20	S/	371.80
OCTUBRE	44	46	46	4	S/	4.55	S/	13.00	S/	598.00	S/	209.30	S/	388.70
NOVIEMBRE	43	43	43	4	S/	4.55	S/	13.00	S/	559.00	S/	195.65	S/	363.35
DICIEMBRE	44	43	43	5	S/	4.55	S/	13.00	S/	559.00	S/	195.65	S/	363.35
ENERO	43	46	44	4	S/	4.55	S/	13.00	S/	572.00	S/	200.20	S/	371.80
FEBRERO	48	38	38	14	S/	4.55	S/	13.00	S/	494.00	S/	172.90	S/	321.10
MARZO	41	32	32	23	S/	5.37	S/	16.90	S/	540.80	S/	171.81	S/	368.99
ABRIL	34	29	29	28	S/	5.37	S/	16.90	S/	490.10	S/	155.70	S/	334.40
MAYO	34	25	25	37	S/	5.37	S/	16.90	S/	422.50	S/	134.23	S/	288.28
JUNIO	31	22	22	46	S/	5.37	S/	16.90	S/	371.80	S/	118.12	S/	253.68
JULIO	27	17	17	56	S/	5.37	S/	16.90	S/	287.30	S/	91.27	S/	196.03
AGOSTO	25	15	15	66	S/	5.37	S/	16.90	S/	253.50	S/	80.54	S/	172.97
	510	446	444						S/	6,318.00	S / 2	2,134.86	S/	4,183.14



Base de datos Bobby Shampoo por presentaciones

PRESENTACIÓN	1	LITRO												
MES	UNI. PRODUCIDAS	SOLICI. DE CLIENTES	UNI. VENDIDAS	STOCK FIN DE MES		OSTO RODUCCÍON	PRE VEN	CIO DE TA	ING	RESOS	EGI	RESOS	UTI	LIDADES
STK MES ANTERIOR				14										
AGOSTO	22	22	22	14	S	/ 1.75	S/	5.00	S/	110.00	S/	38.50	S/	71.50
SETIEMBRE	22	22	22	14	S/	/ 1.75	S/	5.00	S/	110.00	S/	38.50	S/	71.50
OCTUBRE	22	22	22	14	S	/ 1.75	S/	5.00	S/	110.00	S/	38.50	S/	71.50
NOVIEMBRE	22	22	22	14	S	/ 1.75	S/	5.00	S/	110.00	S/	38.50	S/	71.50
DICIEMBRE	22	22	22	14	S/	/ 1.75	S/	5.00	S/	110.00	S/	38.50	S/	71.50
ENERO	22	24	24	12	S/	/ 1.75	S/	5.00	S/	120.00	S/	42.00	S/	78.00
FEBRERO	22	22	22	12	S	/ 1.75	S/	5.00	S/	110.00	S/	38.50	S/	71.50
MARZO	22	8	8	26	S	/ 2.07	S/	6.50	S/	52.00	S/	16.52	S/	35.48
ABRIL	15	8	8	33	S	/ 2.07	S/	6.50	S/	52.00	S/	16.52	S/	35.48
MAYO	12	6	6	39	S/	/ 2.07	S/	6.50	S/	39.00	S/	12.39	S/	26.61
JUNIO	10	6	6	43	S/	/ 2.07	S/	6.50	S/	39.00	S/	12.39	S/	26.61
JULIO	8	4	4	47	S/	/ 2.07	S/	6.50	S/	26.00	S/	8.26	S/	17.74
AGOSTO	8	4	4	51	S	/ 2.07	S/	6.50	S/	26.00	S/	8.26	S/	17.74
	243	192	192						S/	1,014.00	S/	347.34	S/	666.66

PRESENTACIÓN 4 LITROS

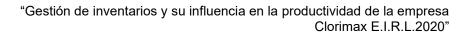


	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN		OSTO	PRE	CIO DE						
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	PR	RODUCCÍON	VEN	TA	ING	RESOS	EGI	RESOS	UTI	LIDADES
STK MES ANTERIOR				2										
AGOSTO	14	14	14	2	S/	5.95	S/	17.00	S/	238.00	S/	83.30	S/	154.70
SETIEMBRE	12	12	12	2	S/	5.95	S/	17.00	S/	204.00	S/	71.40	S/	132.60
OCTUBRE	14	12	12	4	S/	5.95	S/	17.00	S/	204.00	S/	71.40	S/	132.60
NOVIEMBRE	12	12	12	4	S/	5.95	S/	17.00	S/	204.00	S/	71.40	S/	132.60
DICIEMBRE	14	12	12	6	S/	5.95	S/	17.00	S/	204.00	S/	71.40	S/	132.60
ENERO	12	14	14	4	S/	5.95	S/	17.00	S/	238.00	S/	83.30	S/	154.70
FEBRERO	14	14	14	4	S/	5.95	S/	17.00	S/	238.00	S/	83.30	S/	154.70
MARZO	14	10	10	8	S/	7.02	S/	22.10	S/	221.00	S/	70.21	S/	150.79
ABRIL	12	8	8	12	S/	7.02	S/	22.10	S/	176.80	S/	56.17	S/	120.63
MAYO	10	8	8	14	S/	7.02	S/	22.10	S/	176.80	S/	56.17	S/	120.63
JUNIO	8	6	6	16	S/	7.02	S/	22.10	S/	132.60	S/	42.13	S/	90.47
JULIO	8	6	6	18	S/	7.02	S/	22.10	S/	132.60	S/	42.13	S/	90.47
AGOSTO	6	4	4	20	S/	7.02	S/	22.10	S/ 88.4	0	S/	28.08	S/	60.32
	152	132	132						S / 2	2,458.20	S/	830.38	S/	1,627.82



Base de datos Cera Líquida por presentaciones

PRESENTACIÓN	1	LITRO												
	UNI. PRODUCIDA	SOLICI, DE	UNI. VENDIDA	STOCK FIN	CO	STO	DDE	CIO DE					TIT	ILIDADE
MES	S	CLIENTES	S	DE MES			VEN		INC	GRESOS	EG	RESOS	S	ILIDADE
STK MES														
ANTERIOR		1		5										
AGOSTO	61	59	59	7	S/	1.75	S/	5.00	S/	295.00	S/	103.25	S/	191.75
SETIEMBRE	60	61	61	6	S/	1.75	S/	5.00	S/	305.00	S/	106.75	S/	198.25
OCTUBRE	61	61	61	6	S/	1.75	S/	5.00	S/	305.00	S/	106.75	S/	198.25
NOVIEMBRE	60	61	61	5	S/	1.75	S/	5.00	S/	305.00	S/	106.75	S/	198.25
DICIEMBRE	61	62	62	4	S/	1.75	S/	5.00	S/	310.00	S/	108.50	S/	201.50
ENERO	60	65	61	3	S/	1.75	S/	5.00	S/	305.00	S/	106.75	S/	198.25
FEBRERO	67	63	63	7	S/	1.75	S/	5.00	S/	315.00	S/	110.25	S/	204.75
MARZO	67	58	58	16	S/	2.07	S/	6.50	S/	377.00	S/	119.77	S/	257.23
ABRIL	56	40	40	32	S/	2.07	S/	6.50	S/	260.00	S/	82.60	S/	177.40
MAYO	27	18	18	41	S/	2.07	S/	6.50	S/	117.00	S/	37.17	S/	79.83
JUNIO	19	16	16	44	S/	2.07	S/	6.50	S/	104.00	S/	33.04	S/	70.96
JULIO	19	15	15	48	S/	2.07	S/	6.50	S/	97.50	S/	30.98	S/	66.53
AGOSTO	19	14	14	53	S/	2.07	S/	6.50	S/	91.00	S/	28.91	S/	62.09
	642	593	589						S/	3,186.50	S/	1,081.47	S/	2,105.04





PRESENTACIÓN	4	LITROS							
	UNI.		UNI.						
	PRODUCIDA	SOLICI. DE	VENDIDA	STOCK FIN	COSTO	PRECIO DE			UTILIDADE
MES	S	CLIENTES	S	DE MES	PRODUCCÍON	VENTA	INGRESOS	EGRESOS	S
STK MES									
ANTERIOR				20		1			1
AGOSTO	37	37	37	20	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 629.00	S/ 220.15	S/ 408.85
SETIEMBRE	35	35	35	20	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 595.00	S/ 208.25	S/ 386.75
OCTUBRE	37	37	37	20	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 629.00	S/ 220.15	S/ 408.85
NOVIEMBRE	35	35	35	20	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 595.00	S/ 208.25	S/ 386.75
DICIEMBRE	37	38	38	19	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 646.00	S/ 226.10	S/ 419.90
ENERO	35	40	37	17	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 629.00	S/ 220.15	S/ 408.85
FEBRERO	41	37	37	21	S/ 7.02	S/ 17.00	S/ 629.00	S/ 259.78	S/ 369.22
MARZO	41	27	27	35	S/ 7.02	S/ 22.10	S/ 596.70	S/ 189.57	S/ 407.13
ABRIL	29	25	25	39	S/ 7.02	S/ 22.10	S/ 552.50	S/ 175.53	S/ 376.98
MAYO	29	22	22	46	S/ 7.02	S/ 22.10	S/ 486.20	S/ 154.46	S/ 331.74
JUNIO	22	18	18	50	S/ 7.02	S/ 22.10	S/ 397.80	S/ 126.38	S/ 271.42
JULIO	19	16	16	53	S/ 7.02	S/ 22.10	S/ 353.60	S/ 112.34	S/ 241.26
AGOSTO	18	15	15	56	S/ 7.02	S/ 22.10	S/ 331.50	S/ 105.32	S/ 226.19
	435	382	379				S/ 7,070.30	S/ 2,426.41	S/ 4,643.89



Base de datos Jabón Líquido por presentaciones

PRESENTACIÓN	0.5	LITROS												
	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN	1	OSTO		CIO DE						
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	PR	RODUCCÍON	VEN'	ГА	ING	RESOS	EG	RESOS	UT	ILIDADES
STK MES														
ANTERIOR			T	2										
AGOSTO	309	285	285	26	S/	1.40	S/	4.00	S/	1,140.00	S/	399.00	S/	741.00
SETIEMBRE	303	306	306	23	S/	1.40	S/	4.00	S/	1,224.00	S/	428.40	S/	795.60
OCTUBRE	309	294	294	38	S/	1.40	S/	4.00	S/	1,176.00	S/	411.60	S/	764.40
NOVIEMBRE	303	305	305	36	S/	1.40	S/	4.00	S/	1,220.00	S/	427.00	S/	793.00
DICIEMBRE	309	296	296	49	S/	1.40	S/	4.00	S/	1,184.00	S/	414.40	S/	769.60
ENERO	303	306	306	46	S/	1.40	S/	4.00	S/	1,224.00	S/	428.40	S/	795.60
FEBRERO	309	314	314	41	S/	1.40	S/	4.00	S/	1,256.00	S/	439.60	S/	816.40
MARZO	305	545	309	37	S/	1.40	S/	5.20	S/	1,606.80	S/	432.60	S/	1,174.20
ABRIL	551	551	551	37	S/	1.40	S/	5.20	S/	2,865.20	S/	771.40	S/	2,093.80
MAYO	578	563	563	52	S/	1.40	S/	5.20	S/	2,927.60	S/	788.20	S/	2,139.40
JUNIO	524	530	530	46	S/	1.40	S/	5.20	S/	2,756.00	S/	742.00	S/	2,014.00
JULIO	551	540	540	57	S/	1.40	S/	5.20	S/	2,808.00	S/	756.00	S/	2,052.00
AGOSTO	411	410	410	58	S/	1.40	S/	5.20	S/	2,132.00	S/	574.00	S/	1,558.00
	5067	5245	5009						S/	23,519.60	S/	7,012.60	S/	16,507.00



PRESENTACIÓN	1	LITRO							
	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN	COSTO	PRECIO DE			
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	PRODUCCÍON	VENTA	INGRESOS	EGRESOS	UTILIDADES
STK MES ANTERIOR				5					
AGOSTO	584	567	567	22	S/ 2.10	S/ 6.00	S/ 3,402.00	S/ 1,190.70	S/ 2,211.30
SETIEMBRE	590	594	594	18	S/ 2.10	S/ 6.00	S/ 3,564.00	S/ 1,247.40	S/ 2,316.60
OCTUBRE	584	587	587	15	S/ 2.10	S/ 6.00	S/ 3,522.00	S/ 1,232.70	S/ 2,289.30
NOVIEMBRE	590	594	594	11	S/ 2.10	S/ 6.00	S/ 3,564.00	S/ 1,247.40	S/ 2,316.60
DICIEMBRE	584	588	588	7	S/ 2.10	S/ 6.00	S/ 3,528.00	S/ 1,234.80	S/ 2,293.20
ENERO	590	594	594	3	S/ 2.10	S/ 6.00	S/ 3,564.00	S/ 1,247.40	S/ 2,316.60
FEBRERO	584	587	587	0	S/ 2.10	S/ 6.00	S/ 3,522.00	S/ 1,232.70	S/ 2,289.30
MARZO	594	735	594	0	S/ 2.48	S/ 7.80	S/ 4,633.20	S/ 1,471.93	S/ 3,161.27
ABRIL	756	752	752	4	S/ 2.48	S/ 7.80	S/ 5,865.60	S/ 1,863.46	S/ 4,002.14
MAYO	762	766	766	0	S/ 2.48	S/ 7.80	S/ 5,974.80	S/ 1,898.15	S/ 4,076.65
JUNIO	771	767	767	4	S/ 2.48	S/ 7.80	S/ 5,982.60	S/ 1,900.63	S/ 4,081.97
JULIO	798	798	798	4	S/ 2.48	S/ 7.80	S/ 6,224.40	S/ 1,977.44	S/ 4,246.96
AGOSTO	756	687	687	73	S/ 2.48	S/ 7.80	S/ 5,358.60	S/ 1,702.39	S/ 3,656.21
	8548	8616	8475				S/ 58,705.20	S/ 19,447.09	S/ 39,258.11



PRESENTACIÓN	4	LITROS									
	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN	COSTO	PRECIO DE					
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	PRODUCCÍO	N VENTA	INGRESOS	EG	RESOS	UTI	LIDADES
STK MES ANTERIOR				11							
AGOSTO	83	75	75	19	S/ 6.30	S/ 18.00	S/ 1,350.0	0 S/	472.50	S/	877.50
SETIEMBRE	78	80	80	17	S/ 6.30	S/ 18.00	S/ 1,440.0	0 S/	504.00	S/	936.00
OCTUBRE	83	83	83	17	S/ 6.30	S/ 18.00	S/ 1,494.0	0 S/	522.90	S/	971.10
NOVIEMBRE	78	80	80	15	S/ 6.30	S/ 18.00	S/ 1,440.0	0 S/	504.00	S/	936.00
DICIEMBRE	83	84	84	14	S/ 6.30	S/ 18.00	S/ 1,512.0	0 S/	529.20	S/	982.80
ENERO	78	80	80	12	S/ 6.30	S/ 18.00	S/ 1,440.0	0 S/	504.00	S/	936.00
FEBRERO	83	83	83	12	S/ 6.30	S/ 18.00	S/ 1,494.0	0 S/	522.90	S/	971.10
MARZO	78	93	80	10	S/ 7.43	S/ 23.40	S/ 1,872.0	0 S/	594.72	S/	1,277.28
ABRIL	116	126	126	0	S/ 7.43	S/ 23.40	S/ 2,948.4	0 S/	936.68	S/	2,011.72
MAYO	125	163	125	0	S/ 7.43	S/ 23.40	S/ 2,925.0	0 S/	929.25	S/	1,995.75
JUNIO	137	176	137	0	S/ 7.43	S/ 23.40	S/ 3,205.8	0 S/	1,018.46	S/	2,187.34
JULIO	153	167	152	1	S/ 7.43	S/ 23.40	S/ 3,556.8	0 S/	1,129.97	S/	2,426.83
AGOSTO	115	104	104	12	S/ 7.43	S/ 23.40	S/ 2,433.6	0 S/	773.14	S/	1,660.46
	1301	1394	1289				S/ 27,111.6	0 S/	8,941.72	S/	18,169.88



Base de datos Kreso por presentaciones

PRESENTACIÓN	1	LITRO											
TRESENTACION	UNI.	SOLICI, DE	UNI.	STOCK FIN		COSTO	PRECIO DE						
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES		PRODUCCÍON	VENTA	INC	GRESOS	EG	RESOS	UTI	LIDADES
STK MES	110200110	CELETTE	, 21, 212, 12		Ť	1102000101	7211211		3112505		112505	011	
ANTERIOR				6									
							S/						
AGOSTO	123	118	118	11		S/ 1.75	5.00	S/	590.00	S/	206.50	S/	383.50
							S/						
SETIEMBRE	120	120	120	11		S/ 1.75	5.00	S/	600.00	S/	210.00	S/	390.00
0.0000000000000000000000000000000000000			100		_	a	S/		<1 T 00				200 ==
OCTUBRE	123	123	123	11	1	S/ 1.75	5.00	S/	615.00	S/	215.25	S/	399.75
NOVIEMBRE	120	120	120	11		G/ 1.75	S/ 5.00	S/	(00.00	67	210.00	G/	200.00
NOVIEWIBRE	120	120	120	11	12	S/ 1.75	S/	3/	600.00	S/	210.00	S/	390.00
DICIEMBRE	123	123	123	11	6	S/ 1.75	5.00	S/	615.00	S/	215.25	S/	399.75
DICIEMBRE	123	123	123	- 11	, L	3/ 1./3	S/	13/	013.00	137	213.23	137	377.13
ENERO	120	127	123	8	18	S/ 1.75	5.00	S/	615.00	S/	215.25	S/	399.75
							S/						
FEBRERO	130	127	127	11	5	S/ 1.75	5.00	S/	635.00	S/	222.25	S/	412.75
							S/						
MARZO	130	47	47	94		S/ 2.07	6.50	S/	305.50	S/	97.06	S/	208.45
							S/						
ABRIL	74	37	37	131		S/ 2.07	6.50	S/	240.50	S/	76.41	S/	164.10
MANO	25	24	24	124		G/ 2.05	S/	G.	221.00	G.	50.21	G/	150 50
MAYO	37	34	34	134	1	S/ 2.07	6.50 S/	S/	221.00	S/	70.21	S/	150.79
JUNIO	29	29	29	134	6	S/ 2.07	6.50	S/	188.50	S/	59.89	S/	128.62
JUNIO	29	29	29	134	12	5/ 4.07	S/	3/	100.50	3/	39.89	3/	140.04
JULIO	27	29	29	132	5	S/ 2.07	6.50	S/	188.50	S/	59.89	S/	128.62
UULIU	21	2)	2)	152	-	2107	S/	5/	10010	57	07.07	5,	120102
AGOSTO	22	22	22	132	5	S/ 2.07	6.50	S/	143.00	S/	45.43	S/	97.57
	1184	1056	1052					S/	5,557.00	S/	1,903.37	S/	3,653.63



PRESENTACIÓN	4	LITROS											
TREBETTITION	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN	C	OSTO	PRECIO DE						
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	PI	RODUCCÍON	VENTA	INC	GRESOS	EGI	RESOS	UT	ILIDADES
STK MES													
ANTERIOR				13									
							S/						
AGOSTO	270	235	235	48	S	6.30	18.00	S/	4,230.00	S/	1,480.50	S/	2,749.50
CETTE ADDE	265	241	241				S/	- CI	4 220 00	G.	1 510 20	G.	2.010.50
SETIEMBRE	267	241	241	74	S	6.30	18.00	S/	4,338.00	S/	1,518.30	S/	2,819.70
OCTUDDE	270	245	245	99	Q.	1/ 6.20	S/ 18.00	6/	4 410 00	61	1 542 50	S/	2 966 50
OCTUBRE	270	245	245	99	S	6.30	18.00 S/	S/	4,410.00	3/	1,543.50	3/	2,866.50
NOVIEMBRE	267	241	241	125	S	6.30	18.00	S/	4,338.00	S/	1,518.30	S/	2,819.70
TOVIENDRE	207	241	241	123	101	0.50	S/	101	4,550.00	D/	1,510.50	S/	2,017.70
DICIEMBRE	270	245	245	150	S	6.30	18.00	S/	4,410.00	S/	1,543.50	S/	2,866.50
	-						S/						
ENERO	267	245	245	172	S	6.30	18.00	S/	4,410.00	S/	1,543.50	S/	2,866.50
							S/						
FEBRERO	270	255	255	187	S	6.30	18.00	S/	4,590.00	S/	1,606.50	S/	2,983.50
							S/						
MARZO	267	94	94	360	S	3/ 7.43	23.40	S/	2,199.60	S/	698.80	S/	1,500.80
ADDII	200	7.4	5.4	40.6	G	V = 43	S/	G/	1 521 (0	G/	<i>EE</i> 0.10	G/	1 101 40
ABRIL	200	74	74	486	S	7.43	23.40 S/	5/	1,731.60	S/	550.12	5/	1,181.48
MAYO	200	69	69	617	S	7.43	23.40	g/	1,614.60	S/	512.95	8/	1,101.65
MATO	200	0,7	0,7	017	13/	0/ /.43	S/	101	1,014.00	10/	314.73	10/	1,101.03
JUNIO	100	59	59	658	S	7.43	23.40	S/	1,380.60	S/	438.61	S/	941.99
001120	100			020	51		S/	5/	_,00000	5,	100101	5,	7 111/7
JULIO	50	59	59	649	S	7.43	23.40	S/	1,380.60	S/	438.61	S/	941.99
							S/						
AGOSTO	50	45	45	654	S	7.43	23.40	S/	1,053.00	S/	334.53	S/	718.47
	2761	2107	2107					S/	40,086.00	S/	13,727.70	S/	26,358.30



Base de datos Lava Vajilla por presentaciones

PRESENTACIÓN	1	LITRO												
	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN	CC	OSTO	PRE	CIO DE						
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	PR	RODUCCÍON	VEN	TA	ING	GRESOS	EG	RESOS	UTI	ILIDADES
STK MES														
ANTERIOR		T		6										
AGOSTO	147	142	142	11	S/	/ 1.75	S/	5.00	S/	710.00	S/	248.50	S/	461.50
SETIEMBRE	145	145	145	11	S/	/ 1.75	S/	5.00	S/	725.00	S/	253.75	S/	471.25
OCTUBRE	147	147	147	11	S/	/ 1.75	S/	5.00	S/	735.00	S/	257.25	S/	477.75
NOVIEMBRE	145	145	145	11	S/	/ 1.75	S/	5.00	S/	725.00	S/	253.75	S/	471.25
DICIEMBRE	147	147	147	11	S/	/ 1.75	S/	5.00	S/	735.00	S/	257.25	S/	477.75
ENERO	145	152	147	9	S/	/ 1.75	S/	5.00	S/	735.00	S/	257.25	S/	477.75
FEBRERO	155	155	155	9	S/	/ 1.75	S/	5.00	S/	775.00	S/	271.25	S/	503.75
MARZO	157	57	57	109	S/	/ 2.07	S/	6.50	S/	370.50	S/	117.71	S/	252.80
ABRIL	88	44	44	153	S/	/ 2.07	S/	6.50	S/	286.00	S/	90.86	S/	195.14
MAYO	44	42	42	155	S/	/ 2.07	S/	6.50	S/	273.00	S/	86.73	S/	186.27
JUNIO	34	37	37	152	S/	/ 2.07	S/	6.50	S/	240.50	S/	76.41	S/	164.10
JULIO	32	34	34	150	S/	/ 2.07	S/	6.50	S/	221.00	S/	70.21	S/	150.79
AGOSTO	27	27	27	150	S/	/ 2.07	S/	6.50	S/	175.50	S/	55.76	S/	119.75
	1419	1274	1269						S/	6,706.50	S/	2,296.67	S/	4,409.84



PRESENTACIÓN	4	LITROS							
	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN	COSTO	PRECIO DE			
MES	PRODUCIDAS		VENDIDAS	DE MES	PRODUCCÍON	VENTA	INGRESOS	EGRESOS	UTILIDADES
STK MES ANTERIOR				6					
AGOSTO	79	79	79	6	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 1,343.00	S/ 470.05	S/ 872.95
SETIEMBRE	79	79	79	6	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 1,343.00	S/ 470.05	S/ 872.95
OCTUBRE	79	83	83	2	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 1,411.00	S/ 493.85	S/ 917.15
NOVIEMBRE	79	79	79	2	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 1,343.00	S/ 470.05	S/ 872.95
DICIEMBRE	79	83	81	0	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 1,377.00	S/ 481.95	S/ 895.05
ENERO	86	86	86	0	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 1,462.00	S/ 511.70	S/ 950.30
FEBRERO	89	86	86	3	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 1,462.00	S/ 511.70	S/ 950.30
MARZO	86	62	62	27	S/ 7.02	S/ 22.10	S/ 1,370.20	S/ 435.30	S/ 934.90
ABRIL	62	59	59	30	S/ 7.02	S/ 22.10	S/ 1,303.90	S/ 414.24	S/ 889.66
MAYO	55	55	55	30	S/ 7.02	S/ 22.10	S/ 1,215.50	S/ 386.16	S/ 829.35
JUNIO	48	48	48	30	S/ 7.02	S/ 22.10	S/ 1,060.80	S/ 337.01	S/ 723.79
JULIO	45	41	41	34	S/ 7.02	S/ 22.10	S/ 906.10	S/ 287.86	S/ 618.24
AGOSTO	39	32	32	41	S/ 7.02	S/ 22.10	S/ 707.20	S/ 224.67	S/ 482.53
	911	872	870				S/ 16,304.70	S/ 5,494.59	S/ 10,810.11



Base de datos Lejía Especial por presentaciones

PRESENTACIÓN	0.5	LITROS										
	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN	COSTO	PRECIO DE						
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	PRODUCCÍON	VENTA	INC	GRESOS	EGRES	OS	UT	LIDADES
STK MES												
ANTERIOR				10								
AGOSTO	1006	1006	1004	12	S/ 0.42	S/ 1.20	S/	1,204.80	S/ 4	21.68	S/	783.12
SETIEMBRE	1003	1006	1003	12	S/ 0.42	S/ 1.20	S/	1,203.60	S/ 4	21.26	S/	782.34
OCTUBRE	1006	1013	1006	12	S/ 0.42	S/ 1.20	S/	1,207.20	S/ 4	22.52	S/	784.68
NOVIEMBRE	1003	1003	1003	12	S/ 0.42	S/ 1.20	S/	1,203.60	S/ 4	21.26	S/	782.34
DICIEMBRE	1006	1010	1010	8	S/ 0.42	S/ 1.20	S/	1,212.00	S/ 4	24.20	S/	787.80
ENERO	1003	1013	1004	7	S/ 0.42	S/ 1.20	S/	1,204.80	S/ 4	21.68	S/	783.12
FEBRERO	1006	1013	1013	0	S/ 0.42	S/ 1.20	S/	1,215.60	S/ 4	25.46	S/	790.14
MARZO	1003	1234	1003	0	S/ 0.50	S/ 1.56	S/	1,564.68	S/ 4	97.09	S/	1,067.59
ABRIL	1211	1229	1211	0	S/ 0.50	S/ 1.56	S/	1,889.16	S/ 6	00.17	S/	1,288.99
MAYO	1234	1234	1229	5	S/ 0.50	S/ 1.56	S/	1,917.24	S/ 6	09.09	S/	1,308.15
JUNIO	1272	1274	1272	5	S/ 0.50	S/ 1.56	S/	1,984.32	S/ 6	30.40	S/	1,353.92
JULIO	1294	1291	1291	8	S/ 0.50	S/ 1.56	S/	2,013.96	S/ 6	39.82	S/	1,374.14
AGOSTO	1220	1211	1211	17	S/ 0.50	S/ 1.56	S/	1,889.16	S/ 6	00.17	S/	1,288.99
	14277	14537	14260				S/	19,710.12	S/ 6,53	34.81	S/	13,175.31



PRESENTACIÓN	1	LITRO											
	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN		COSTO	1	CIO DE					
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	P	PRODUCCÍON	VEN	TA	INGRESOS	EG	RESOS	UT	ILIDADES
STK MES													
ANTERIOR		1	<u> </u>	10			1		T	1			
A COCTO	= 0.6	= 00	7 00	16		Q/ 4.0F	G.	2.00	S/	a,	525 00	G.	1.265.00
AGOSTO	706	700	700	16	3	S/ 1.05	S/	3.00	2,100.00 S/	S/	735.00	5/	1,365.00
SETIEMBRE	700	706	700	16		S/ 1.05	S/	3.00	2,100.00	S/	735.00	G/	1,365.00
SETTEMBRE	700	/00	700	10	13	5/ 1.05	3/	3.00	2,100.00 S/	3/	735.00	3/	1,305.00
OCTUBRE	706	723	708	14	S	S/ 1.05	S/	3.00	2,124.00	S/	743.40	S/	1,380.60
OCTOBRE	700	123	700	14		3/ 1.05	101	3.00	S/	D/	743.40	Di	1,500.00
NOVIEMBRE	700	700	700	14	S	S/ 1.05	S/	3.00	2,100.00	S/	735.00	S/	1,365.00
					Ť				S/				,
DICIEMBRE	706	710	706	14	S	S/ 1.05	S/	3.00	2,118.00	S/	741.30	S/	1,376.70
									S/				
ENERO	700	700	700	14	S	S/ 1.05	S/	3.00	2,100.00	S/	735.00	S/	1,365.00
									S/				
FEBRERO	706	708	706	14	S	S/ 1.05	S/	3.00	2,118.00	S/	741.30	S/	1,376.70
									S/				
MARZO	782	794	794	2	S	S/ 1.24	S/	3.90	3,096.60	S/	983.77	S/	2,112.83
A DDW	002	021	002			Q/ 1.04	G.	2.00	S/	a,	1 106 12	G.	2.256.25
ABRIL	893	931	893	2	3	S/ 1.24	S/	3.90	3,482.70	S/	1,106.43	S/	2,376.27
MAYO	1027	1063	1027	2		S/ 1.24	S/	3.90	S/ 4,005.30	8/	1,272.45	G/	2,732.85
MATO	1027	1003	1027		6	3/ 1.24	10/	3.90	4,005.30 S/	3/	1,272.45	101	4,134.03
JUNIO	1119	1020	1020	101	5	S/ 1.24	S/	3.90	3,978.00	S/	1,263.78	S/	2,714.22
301110	1117	1020	1020	101	13	J. 1.47	DI.	3.70	S/	DI -	1,405.10	13/	4,117.44
JULIO	893	833	833	161	S	S/ 1.24	S/	3.90	3,248.70	S/	1,032.09	S/	2,216.61
	0,0	300	300	101	Ť				S/		,		,
AGOSTO	670	780	780	51	S	S/ 1.24	S/	3.90	3,042.00	S/	966.42	S/	2,075.58
									S/				
	10318	10368	10267						35,613.30	S/	11,790.93	S/	23,822.37



PRESENTACIÓN	2	LITROS											
	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN	CC	OSTO	PRE	CIO DE					
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	PR	RODUCCÍON	VEN'	TA	ING	GRESOS	EGRESOS	UT	ILIDADES
STK MES													
ANTERIOR				13									
											S/		
AGOSTO	535	530	530	18	S/	1.75	S/	5.00	S/	2,650.00	222.60	S/	2,427.40
a				10			~ .				S/		
SETIEMBRE	530	535	530	18	S/	/ 1.75	S/	5.00	S/	2,650.00	222.60	S/	2,427.40
OCTUBBE	525	540	526	15	G/	1 1 7 7	a.	7 00	a.	2 (00 00	S/	G/	2 454 00
OCTUBRE	535	549	536	17	S/	/ 1.75	S/	5.00	S/	2,680.00	225.12 S/	S/	2,454.88
NOVIEMBRE	530	530	530	17	S/	/ 1.75	S/	5.00	S/	2,650.00	222.60	G/	2,427.40
NOVIEWIDKE	550	550	550	17	3/	1.75	3/	3.00	3/	2,030.00	S/	3/	2,427.40
DICIEMBRE	535	538	535	17	S/	/ 1.75	S/	5.00	S/	2,675.00	224.70	S/	2,450.30
DICIENIBRE	333	330	333	17	13/	1.73	D/	5.00	13/	2,075.00	S/	5/	2,430.30
ENERO	530	530	530	17	S/	1.75	S/	5.00	S/	2,650.00	222.60	S/	2,427.40
											S/		
FEBRERO	535	536	535	17	S/	/ 1.75	S/	5.00	S/	2,675.00	224.70	S/	2,450.30
											S/		,
MARZO	593	600	600	10	S/	2.07	S/	6.50	S/	3,900.00	297.36	S/	3,602.64
											S/		
ABRIL	677	704	677	10	S/	/ 2.07	S/	6.50	S/	4,400.50	335.52	S/	4,064.98
											S/		
MAYO	778	805	778	10	S/	/ 2.07	S/	6.50	S/	5,057.00	385.58	S/	4,671.42
							~ .			= 0.10 C =	S/		1.60 7.46
JUNIO	847	772	772	85	S/	/ 2.07	S/	6.50	S/	5,018.00	382.60	S/	4,635.40
шио	.==	(21	(21	121	a,		G/	<i>(50</i>	a.	4 101 50	S/	G/	2 500 50
JULIO	677	631	631	131	S/	/ 2.07	S/	6.50	S/	4,101.50		S/	3,788.78
AGOSTO	509	590	590	50	S/	/ 2.07	S/	6.50	S/	3,835.00	S/ 292.40	S/	3,542.60
AGUSTU				50	3/	2.07	3/	0.50					/
	7824	7850	7774						S/	44,942.00	S/ 3,571.11	S/	41,370.89



PRESENTACIÓN	4	litros										
	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN	CO	OSTO	PREC	CIO DE				
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	PF	RODUCCÍON	VENT	ΓΑ	INGRESOS	EGRESOS	UTI	LIDADES
STK MES												
ANTERIOR				11								
									S/	S/		
AGOSTO	125	124	124	12	S/	/ 2.80	S/	8.00	992.00	347.20	S/	644.80
					l				S/	S/		
SETIEMBRE	123	123	123	12	S/	/ 2.80	S/	8.00	984.00	344.40	S/	639.60
							<i>a.</i>		S/	S/		<
OCTUBRE	125	125	125	12	S/	/ 2.80	S/	8.00	1,000.00	350.00	S/	650.00
NOVIEWADDE	100	100	100	10		/ 2.00	G/	0.00	S/	S/	G.	(20, (0
NOVIEMBRE	123	123	123	12	S/	/ 2.80	S/	8.00	984.00 S/	344.40 S/	S/	639.60
DICIEMBRE	125	122	122	15	S/	/ 2.80	S/	8.00	976.00	341.60	S/	634.40
DICIEMBRE	125	122	122	15	10/	2.00	3/	0.00	S/	S/	101	034.40
ENERO	123	124	124	14	S/	/ 2.80	S/	8.00	992.00	347.20	S/	644.80
ENERO	123	127	124	14	101	2.00		0.00	S/	S/	Di	044.00
FEBRERO	125	127	127	12	S/	/ 2.80	S/	8.00	1,016.00	355.60	S/	660.40
TEDILLITO	120	127	12,	12	, Di	2.00	<i>D1</i>	0.00	S/	S/	Di	000110
MARZO	123	198	122	13	S/	/ 3.30	S/	8.00	976.00	403.09	S/	572.91
									S/	S/		
ABRIL	246	241	241	18	S/	/ 3.30	S/	8.00	1,928.00	796.26	S/	1,131.74
									S/	S/		,
MAYO	340	439	358	0	S/	/ 3.30	S/	8.00	2,864.00	1,182.83	S/	1,681.17
									S/	S/		
JUNIO	359	359	359	0	S/	/ 3.30	S/	8.00	2,872.00	1,186.14	S/	1,685.86
									S/	S/		
JULIO	302	296	296	6	S/	/ 3.30	S/	8.00	2,368.00	977.98	S/	1,390.02
									S/	S/		
AGOSTO	295	316	290	11	S/	/ 3.30	S/	8.00	2,320.00	958.16	S/	1,361.84
									S/	S/	a.	
	2545	2717	2534						20,272.00	7,934.86	S/	12,337.14



Base de datos Limpia Vidrios por presentaciones

PRESENTACIÓN	1	LITRO							
	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN	COSTO	PRECIO DE			
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	PRODUCCÍON	VENTA	INGRESOS	EGRESOS	UTILIDADES
STK MES ANTERIOR				19					
AGOSTO	115	115	115	19	S/ 1.75	S/ 5.00	S/ 575.00	S/ 201.25	S/ 373.75
SETIEMBRE	112	112	112	19	S/ 1.75	S/ 5.00	S/ 560.00	S/ 196.00	S/ 364.00
OCTUBRE	115	115	115	19	S/ 1.75	S/ 5.00	S/ 575.00	S/ 201.25	S/ 373.75
NOVIEMBRE	112	112	112	19	S/ 1.75	S/ 5.00	S/ 560.00	S/ 196.00	S/ 364.00
DICIEMBRE	115	115	115	19	S/ 1.75	S/ 5.00	S/ 575.00	S/ 201.25	S/ 373.75
ENERO	112	118	115	16	S/ 1.75	S/ 5.00	S/ 575.00	S/ 201.25	S/ 373.75
FEBRERO	120	118	118	18	S/ 1.75	S/ 5.00	S/ 590.00	S/ 206.50	S/ 383.50
MARZO	112	112	112	18	S/ 2.07	S/ 6.50	S/ 728.00	S/ 231.28	S/ 496.72
ABRIL	102	99	99	21	S/ 2.07	S/ 6.50	S/ 643.50	S/ 204.44	S/ 439.07
MAYO	92	92	92	21	S/ 2.07	S/ 6.50	S/ 598.00	S/ 189.98	S/ 408.02
JUNIO	86	84	84	23	S/ 2.07	S/ 6.50	S/ 546.00	S/ 173.46	S/ 372.54
JULIO	76	74	74	25	S/ 2.07	S/ 6.50	S/ 481.00	S/ 152.81	S/ 328.19
AGOSTO	69	25	25	69	S/ 2.07	S/ 6.50	S/ 162.50	S/ 51.63	S/ 110.88
	1357	1291	1288				S/ 7,169.00	S/ 2,407.09	S/ 4,761.91



PRESENTACIÓN	4	LITROS							
	UNI.	SOLICI, DE	UNI.	STOCK FIN	COSTO	PRECIO DE			
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	PRODUCCÍON	VENTA	INGRESOS	EGRESOS	UTILIDADES
STK MES ANTERIOR				20					
AGOSTO	46	41	41	25	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 697.00	S/ 243.95	S/ 453.05
SETIEMBRE	43	43	43	25	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 731.00	S/ 255.85	S/ 475.15
OCTUBRE	46	59	59	12	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 1,003.00	S/ 351.05	S/ 651.95
NOVIEMBRE	43	55	50	5	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 850.00	S/ 297.50	S/ 552.50
DICIEMBRE	46	69	46	5	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 782.00	S/ 273.70	S/ 508.30
ENERO	59	67	59	5	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 1,003.00	S/ 351.05	S/ 651.95
FEBRERO	61	71	61	5	S/ 5.95	S/ 17.00	S/ 1,037.00	S/ 362.95	S/ 674.05
MARZO	61	54	54	12	S/ 7.02	S/ 22.10	S/ 1,193.40	S/ 379.13	S/ 814.27
ABRIL	51	48	48	15	S/ 7.02	S/ 22.10	S/ 1,060.80	S/ 337.01	S/ 723.79
MAYO	46	43	43	18	S/ 7.02	S/ 22.10	S/ 950.30	S/ 301.90	S/ 648.40
JUNIO	41	41	41	18	S/ 7.02	S/ 22.10	S/ 906.10	S/ 287.86	S/ 618.24
JULIO	44	35	35	27	S/ 7.02	S/ 22.10	S/ 773.50	S/ 245.74	S/ 527.77
AGOSTO	60	67	67	20	S/ 7.02	S/ 22.10	S/ 1,480.70	S/ 470.41	S/ 1,010.29
	667	693	647				S/ 12,467.80	S/ 4,158.10	S/ 8,309.70



Base de datos Limpia Todo por presentaciones

PRESENTACIÓN	1	LITRO												
	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN	CO	STO	PRE	CIO DE						
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	PR	ODUCCÍON	VENTA		INGRESOS		EGRESOS		UTIL	IDADES
STK MES ANTERIOR				12										
AGOSTO	155	149	149	18	S/	1.23	S/	3.50	S/	521.50	S/	182.53	S/	338.98
SETIEMBRE	151	153	153	16	S/	1.23	S/	3.50	S/	535.50	S/	187.43	S/	348.08
OCTUBRE	155	155	155	16	S/	1.23	S/	3.50	S/	542.50	S/	189.88	S/	352.63
NOVIEMBRE	151	153	153	14	S/	1.23	S/	3.50	S/	535.50	S/	187.43	S/	348.08
DICIEMBRE	155	155	155	14	S/	1.23	S/	3.50	S/	542.50	S/	189.88	S/	352.63
ENERO	151	161	157	8	S/	1.23	S/	3.50	S/	549.50	S/	192.33	S/	357.18
FEBRERO	159	155	155	12	S/	1.23	S/	3.50	S/	542.50	S/	189.88	S/	352.63
MARZO	161	158	158	15	S/	1.45	S/	4.55	S/	718.90	S/	228.39	S/	490.51
ABRIL	140	136	136	19	S/	1.45	S/	4.55	S/	618.80	S/	196.59	S/	422.21
MAYO	126	126	126	19	S/	1.45	S/	4.55	S/	573.30	S/	182.13	S/	391.17
JUNIO	117	113	113	23	S/	1.45	S/	4.55	S/	514.15	S/	163.34	S/	350.81
JULIO	103	100	100	26	S/	1.45	S/	4.55	S/	455.00	S/	144.55	S/	310.45
AGOSTO	94	92	92	28	S/	1.45	S/	4.55	S/	418.60	S/	132.99	S/	285.61
	1830	1806	1802						S/	7,068.25	S/	2,367.31	S/	4,700.94

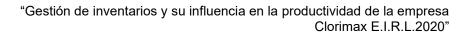


PRESENTACIÓN	4	LITROS												
	UNI.	SOLICI, DE	UNI.	STOCK FIN	C	COSTO	PRE	CIO DE						
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	Pl	RODUCCÍON	VENTA		INGRESOS		EGRESOS		UTI	LIDADES
STK MES ANTERIOR				10	10									
AGOSTO	61	55	55	16	S	8/ 4.55	S/	13.00	S/	715.00	S/	250.25	S/	464.75
SETIEMBRE	59	59	59	16	S	8/ 4.55	S/	13.00	S/	767.00	S/	268.45	S/	498.55
OCTUBRE	61	62	62	15	S	8/ 4.55	S/	13.00	S/	806.00	S/	282.10	S/	523.90
NOVIEMBRE	59	59	59	15	S	8/ 4.55	S/	13.00	S/	767.00	S/	268.45	S/	498.55
DICIEMBRE	61	62	62	14	S	8/ 4.55	S/	13.00	S/	806.00	S/	282.10	S/	523.90
ENERO	59	81	69	4	S	8/ 4.55	S/	13.00	S/	897.00	S/	313.95	S/	583.05
FEBRERO	84	83	83	5	S	8/ 4.55	S/	13.00	S/	1,079.00	S/	377.65	S/	701.35
MARZO	84	75	75	14	S	5.37	S/	16.90	S/	1,267.50	S/	402.68	S/	864.83
ABRIL	71	67	67	18	S	5.37	S/	16.90	S/	1,132.30	S/	359.72	S/	772.58
MAYO	61	59	59	20	S	5.37	S/	16.90	S/	997.10	S/	316.77	S/	680.33
JUNIO	56	55	55	21	S	5.37	S/	16.90	S/	929.50	S/	295.30	S/	634.21
JULIO	46	48	48	19	S	5.37	S/	16.90	S/	811.20	S/	257.71	S/	553.49
AGOSTO	46	46	46	19	S	5.37	S/	16.90	S/	777.40	S/	246.97	S/	530.43
	818	811	799						S/	11,752.00	S/	3,922.10	S / '	7,829.90



Base de datos Pino Max por presentaciones

PRESENTACIÓN		LITRO												
	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN	COS			CIO DE						
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	PRO	PRODUCCÍON		ГА	INGRESOS		EGRESOS		UTI	LIDADES
STK MES														
ANTERIOR				15										
AGOSTO	354	340	340	29	S/	1.23	S/	3.50	S/	1,190.00	S/	416.50	S/	773.50
SETIEMBRE	349	350	350	28	S/	1.23	S/	3.50	S/	1,225.00	S/	428.75	S/	796.25
OCTUBRE	354	357	357	25	S/	1.23	S/	3.50	S/	1,249.50	S/	437.33	S/	812.18
NOVIEMBRE	349	352	352	22	S/	1.23	S/	3.50	S/	1,232.00	S/	431.20	S/	800.80
DICIEMBRE	354	357	357	19	S/	1.23	S/	3.50	S/	1,249.50	S/	437.33	S/	812.18
ENERO	349	396	363	5	S/	1.23	S/	3.50	S/	1,270.50	S/	444.68	S/	825.83
FEBRERO	407	396	396	16	S/	1.23	S/	3.50	S/	1,386.00	S/	485.10	S/	900.90
MARZO	413	128	128	301	S/	1.45	S/	4.55	S/	582.40	S/	185.02	S/	397.38
ABRIL	321	105	97	525	S/	1.45	S/	4.55	S/	441.35	S/	140.21	S/	301.14
MAYO	214	88	88	651	S/	1.45	S/	4.55	S/	400.40	S/	127.20	S/	273.20
JUNIO	107	77	77	681	S/	1.45	S/	4.55	S/	350.35	S/	111.30	S/	239.05
WW 10	105	(0)	(0)	2 40	G/	1.47	a.	4.55	G.	212.05	S/	4	G.	21.4.21
JULIO	107	69	69	719	S/	1.45	S/	4.55	S/	313.95	99.7	4	S/	214.21
AGOSTO	86	59	59	746	S/	1.45	S/	4.55	S/	268.45	S/ 85.2	8	S/	183.17
	3779	3074	3033				•		S/	11,159.40	S/ :	3,829.64	S/	7,329.76





PRESENTACIÓN	4	LITROS							
	UNI.	SOLICI. DE	UNI.	STOCK FIN	COSTO	PRECIO DE			
MES	PRODUCIDAS	CLIENTES	VENDIDAS	DE MES	PRODUCCÍON	VENTA	INGRESOS	EGRESOS	UTILIDADES
STK MES ANTERIOR				15					
AGOSTO	140	141	141	14	S/ 4.55	S/ 13.00	S/ 1,833.00	S/ 641.55	S/ 1,191.45
SETIEMBRE	134	139	139	9	S/ 4.55	S/ 13.00	S/ 1,807.00	S/ 632.45	S/ 1,174.55
OCTUBRE	140	143	143	6	S/ 4.55	S/ 13.00	S/ 1,859.00	S/ 650.65	S/ 1,208.35
NOVIEMBRE	134	136	136	4	S/ 4.55	S/ 13.00	S/ 1,768.00	S/ 618.80	S/ 1,149.20
DICIEMBRE	140	143	143	1	S/ 4.55	S/ 13.00	S/ 1,859.00	S/ 650.65	S/ 1,208.35
ENERO	134	145	135	0	S/ 4.55	S/ 13.00	S/ 1,755.00	S/ 614.25	S/ 1,140.75
FEBRERO	151	147	147	4	S/ 4.55	S/ 13.00	S/ 1,911.00	S/ 668.85	S/ 1,242.15
MARZO	155	104	104	55	S/ 5.37	S/ 16.90	S/ 1,757.60	S/ 558.38	S/ 1,199.22
ABRIL	128	92	92	91	S/ 5.37	S/ 16.90	S/ 1,554.80	S/ 493.95	S/ 1,060.85
MAYO	107	76	76	122	S/ 5.37	S/ 16.90	S/ 1,284.40	S/ 408.04	S/ 876.36
JUNIO	86	67	67	141	S/ 5.37	S/ 16.90	S/ 1,132.30	S/ 359.72	S/ 772.58
JULIO	75	56	56	160	S/ 5.37	S/ 16.90	S/ 946.40	S/ 300.66	S/ 645.74
AGOSTO	64	43	43	181	S/ 5.37	S/ 16.90	S/ 726.70	S/ 230.87	S/ 495.83
	1603	1432	1422				S/ 20,194.20	S/ 6,828.82	S/ 13,365.38

ANEXO °6: Plan de vigilancia, prevención y control de COVID-19 en el centro de trabajo

"PLAN PARA LA VIGILANCIA, PREVENCIÓN Y CONTROL DE COVID-19 EN EL TRABAJO"

1. INTRODUCCCIÓN:

El nuevo virus llamado COVID-19, que afecta grandemente a las personas, causando desde simples resfriados, hasta enfermedades más graves respiratorias, este virus dio inició en la ciudad de Wuhan en China en el año 2019, este virus se extendió rápidamente, siendo declara el 11de marzo del 2020 como una pandemia, por la Organización Mundial de Salud (OMS).

El 06 de marzo del 2020 se informó del primer caso confirmado del virus COVID-19 en el Perú. Ante esta alerta se tomaron medidas drásticas, que tiene como principal objetivo evitar la propagación de este nuevo virus a la población peruana.

La principal acción que dicto el Gobierno Peruano, por medio del Decreto Supremo N°008-2020-SA declarando emergencia a nivel nacional por el plazo de 90 días calendario, determinándose las medidas de prevención y control para evitar su propagación.

Frente a la coyuntura la empresa Clorimax, siguiendo las normativas vigentes frente al virus COVID-19, tiene el compromiso de establecer lineamientos, acciones preventivas y la conservación de la salud de cada uno de los colaboradores, motivo por el cual se realiza el presente Plan para la vigilancia, prevención y control de virus COVID-19 en la empresa Clorimax E.I.R.L. El siguiente plan de prevención se ha planificado, su ejecución con una estructura organizada, para su implementación.



2. OBJETIVOS:

2.1. Objetivo General:

Prevenir y controlar el riesgo de contagios del virus COVID – 19, en la empresa CLORIMAX E.I.R.L, con el fin de proteger la salud de los colaboradores.

2.2. Objetivos Específicos:

- Establecer medidas de prevención y atenuación del riesgo de propagación del virus COVID -19 entre los colaboradores de la empresa Clorimax E.I.R.L.
- Establecer procedimientos de vigilancia obligatorios para la reactivación de las actividades económicas de la empresa.
- Garantizar la efectividad de las medidas de vigilancia,
 prevención y control del COVID-19 en el trabajo.

3. PROCEDIMIENTO OBLIGATORIOS DE PREVENCIÓN DEL COVID-19:



1. Limpieza y desinfección de los centros de trabajo:

- El proceso de limpieza y desinfección de las instalaciones de la empresa Clorimax, así mismo como los ambientes: mobiliario, herramientas, equipos, útiles de escritorio, entre otros.
- Limpieza y Desinfección diario de superficies y objetos que se tocan con frecuencia como: manijas, interruptores, útiles de escritorio, entre otros.
- Realizar rutinariamente la limpieza de superficies con agua y jabón, para reducir el riesgo de propagación del virus COVID-19.
- Debe realizarse la limpieza y desinfección de manos, calzado y equipajes de mano de los colaborados antes del ingreso a su jornada laboral.
- Durante la limpieza y desinfección, se debe mantener los ambientes ventilados, para proteger la salud de los colaboradores de la empresa.
- Al culminar la jornada laboral, el colaborador responsable, deberá realizar fumigación y desinfección general de todos los ambientes de la empresa.



2. Evaluación de la condición de salud previo al ingreso al centro de trabajo:

Los colaboradores responsables deberán supervisar el cumplimiento de las siguientes acciones:

- Aplicación de encuesta de antecedentes de salud y la ficha de sintomatología COVID-19, todos los colaboradores de la empresa Clorimax deben responder cada ítem de carácter declarativo.
- Previa coordinación con el supervisor de S.S.T. y personal de salud se deberá realizar pruebas serológicas o moleculares para COVID-19, a todos los colaboradores que sus actividades tengan riesgo de exposición media, alta o muy alta. Para el personal administrativo de riesgo de exposición bajo la prueba serológica o molecular para COVID-19 es opcional.
- Los colaboradores responsables, deberá llevar un control de temperatura corporal al ingreso y salida de todos los colaboradores de la empresa, este se tomará mediante un termómetro digital.
- En el caso se identifique un caso sospechoso de COVID-19, se deben realizar las siguientes acciones:
 - Informar al colaborador responsable y/o jefe inmediato al celular: 947966393 947961937
 - Cumplir con el aislamiento domiciliario, hasta el alta clínico.



- Comunicar a las entidades correspondientes, para el seguimiento de casos confirmados por el virus COVID-19.
- Realizar seguimiento clínico a distancia, de los trabajadores que sean casos positivos de virus COVID-19.

3. Lavado y desinfección de manos obligatorios:

- La desinfección de manos, se realizará antes de ingresar al centro de trabajo, por el colaborador de apoyo, brindando alcohol (70°) y/o alcohol en gel (70°).
- Cada zona de desinfección, en la parte superior se indicará por medio de un cartel, la forma adecuada del lavado de manos y desinfección.
- Antes de iniciar y terminar labores los colaboradores, deben realizar el lavado de manos con agua y jabón por lo menos 20 segundos, respetando el distanciamiento social, con sus compañeros en los servicios higiénicos.
- Cada ambiente de trabajo, contara con una botella de alcohol
 (70°), para la desinfección de manos.
- La técnica adecuada para el lavado de manos es:
 - Quitar cualquier prenda u objeto cerca a manos y muñecas
 - Mojar las manos con un chorro de agua, después de realizar esta acción (cerrar el grifo).

"Gestión de inventarios y su influencia en la productividad de la empresa Clorimax E.I.R.L.2020"

- Cubrir con jabón las manos y frotarlas hasta producir espuma, incluir palmas, entre los dedos, el dorso y uñas, por lo menos 20 segundos.
- Enjuagar las manos con un chorro de agua.
- Eliminar el exceso de agua agitando las manos, luego secarlas.
- Se recomienda cerrar el grifo de agua con el papel desechable.
- Tirar el papel desechable en el tacho de basura.
- Los insumos que se utilizaran para estos procedimientos son:
 - Jabón liquido
 - Agua potable
 - Papel desechable
 - Alcohol en gel (70°)
- El lavado de manos se debe realizar en los siguientes momentos:
 - Cuando las manos estén visiblemente sucias
 - Después del uso de los servicios higiénicos
 - Antes y después de consumir alimentos
 - Después del contacto con animales
 - Después de toser, estornudar
 - Después de tocar objetos o superficies contaminadas
 - Antes y después de contactar con otras personas



"Gestión de inventarios y su influencia en la productividad de la empresa Clorimax E.I.R.L.2020"

- Después de la limpieza al hogar
- Para el cuidado de manos es necesario:
 - Usar productos adecuados, para evitar irritaciones
 - Se recomienda el uso de crema de manos
 - Frotarse las manos hasta que el alcohol en gel se disuelva
 - Evitar el uso simultaneo de estos productos
- Supervisión del lavado de manos, se coordinará la adecuada provisión de jabón líquido, soluciones de alcohol en todos los ambientes de trabajo.
- **4.** Sensibilización de la prevención y contagio en el centro de trabajo:
 - Difundir información clara y precisa del virus COVID-19, sensibilizando a los colaboradores, proveedores y clientes, sobre las acciones a tomar para la prevención y control de la extensión del virus. A través de carteles y otros medios.
 - Capacitación de la importancia del correcto lavado de manos,
 y difundirlo en zonas estratégicas y otros medios.
 - Capacitación de la importancia del uso de EPP (equipos de protección personal) en el centro de trabajo.
 - Realizar afiches informativos de medidas preventivas.



- Interactuar a través de los distintos medios de comunicación información importante para la prevención del virus. También para resolver cualquier duda de los colaboradores de la empresa.
- Promover las buenas prácticas de aseo personal, correcta desinfección del ambiente de trabajo y su hogar.
- Sensibilizar la importancia de comunicar la existencia de algún síntoma del virus COVID-19.

5. Medidas preventivas de aplicación colectiva:

- Los ambientes de trabajo deberán estar adecuadamente ventilados
- Realizar limpieza y desinfección de los ambientes de trabajo al inicio y final de las labores, con los productos correspondientes.
- Desinfección de superficies, útiles de escritorios, maquinas entre otro al inicio y fin de las labores, con los productos correspondientes.
- Antes de ingresar a las áreas de trabajo (colaboradores, proveedores, clientes) deberán realizar la desinfección de manos con alcohol en gel (70°), así como la desinfección de calzado (lejía al 0.02%).
- Antes de ingresar a las áreas de trabajo (colaboradores, proveedores, clientes) se deberá tomar su temperatura corporal.



- Los colaboradores deben cumplir el distanciamiento social, de por lo menos 1 metro.
- Fomentar la importancia del uso de EPP (equipo de protección personal).
- Evitar la aglomeración en áreas comunes.
- Evitar el uso de barandas al subir las escaleras.
- Para el uso de transporte, se deberá mantener el distanciamiento social (1 metro), así como realizar una desinfección del transporte y superficies comunes.
- Al culminar la jornada laboral se realizará fumigación y desinfección de los ambientes de trabajo y fuera de ellos por el responsable de esta actividad.
- Los servicios higiénicos deben mantenerse limpios y desinfectados con una frecuencia de 2 veces al día.
- Controlar el ingreso de los colaboradores a los servicios higiénicos.
- Colocar un afiche del correcto lavado de manos.
- Realizar el lavado de manos antes y después de ingresar a los servicios higiénicos.
- Las reuniones de trabajo, capacitaciones, deberán realizarse de manera online.
- **6.** Medidas de protección personal:



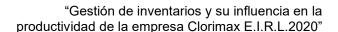
- La empresa Clorimax entregara periódicamente mascarillas entre otros EPP, para la realización de sus actividades (mascarillas comunitarias, lentes de protección y/o protectores faciales, guantes.)
- Los colaboradores de exposición de riesgo medio, deberán pasar el tamizaje para el virus COVID-19.
- El correcto lavado de manos con agua y jabón, de por lo menos
 20 segundos.
- Proporcionar alcohol en gel a las entradas, a los ambientes comunes, entre otros.
- El uso de mascarilla es de uso obligatorio para todos los trabajadores, proveedores, clientes.
- El transporte vehicular debe realizar una a todos los colaboradores.
- Realizar la fumigación y desinfección todos los días al culminar la jornada laboral.
- 7. Vigilancia de la salud del trabajador en el contexto del COVID-19:
 - El plan de vigilancia, precaución y control del COVID-19 en el trabajo, deberá cumplirse por todos los colaboradores de la empresa Clorimax, permanentemente durante el periodo que designe el Ministerio de Salud.
 - Los colaboradores deben llenar en su totalidad la ficha de sintomatología.



- Realización de la prueba rápida o molecular a los trabajadores de riesgo de exposición medio
- Se debe tomar y registrar la temperatura corporal al inicio y fin de las labores.
- Se debe revisar las encuestas y fichas de sintomatología de cada colaborador, para identificar a los grupos de riesgo.
- Se mantendrá comunicación con los colaboradores (vía correos, WhatsApp), que permita resolver cualquier inquietud.
- Todo trabajador con síntomas o temperatura elevada, se considerará como caso sospechoso.
- En el caso de presentar un caso positivo en el centro de trabajo, informar inmediatamente al supervisor de SST.

4. PROCEDIMIENTOS OBLIGATORIOS PARA EL REGRESO Y REINCORPORACIÓN AL TRABAJO:

La empresa Clorimax E.I.R.L. continuo sus actividades con normalidad, después de dictarse el Decreto Supremo N°008-2020-SA declarando emergencia a nivel nacional por el plazo de 90 días calendario, ya que las labores que realizaban estaban dentro de las actividades comprendidas de fabricación de productos de primera necesidad, iniciando sus labores el día 16 de marzo del presente año. Las principales medidas que la empresa asumió son las siguientes:





- Se deberán considerar en este grupo los trabajadores que presenten los siguientes factores de riesgo para COVID 19: Edad mayor de 65 años, Hipertensión arterial, Enfermedades cardiovasculares, Cáncer, Diabetes Mellitus, Obesidad con IMC de 40 a más, Asma, Enfermedad respiratoria crónica, Insuficiencia renal crónica, Enfermedad o tratamiento inmunosupresor.
- Todos los colaboradores deberán llenar en su totalidad la ficha de sintomatología.
- Respetar el distanciamiento social de por lo menos 1 metro.
- Realizar limpieza y desinfección de ambientes y áreas comunes.
- Realizar una desinfección antes de ingresar a realizar labores.
- Tomar la temperatura corporal antes y después de las labores.
- Realizar limpieza y desinfección de escritorios,
 maquinas, herramientas y útiles de escritorio (inicio y fin de labores).
- Aplicar las mismas medidas para clientes, proveedores
 y terceros antes de ingresar a las instalaciones de la empresa.
- 5. RESPONSABILIDADES DEL CUMPLIMIENTO DEL PLAN:



- Son responsables del cumplimiento del plan de vigilancia, prevención y control del COVID-19 en el trabajo, todos los colaboradores de la empresa Clorimax, así como proveedores y clientes que ingresen a las instalaciones de la empresa.
- El supervisor de S.S.T. tiene como responsabilidad informar todas las acciones que la empresa está implementando.
- El supervisor de S.S.T. tiene como responsabilidad, la actualización del presente plan, para realizar cualquier tipo de modificación.
- El supervisor de S.S.T y colaboradores de la empresa Clorimax, tienen como responsabilidad el cumplimiento de las acciones y el deber de informar en el caso no se estén cumpliendo.
- El supervisor de S.S.T, tiene como función documentar y registrar todos lo
- estipulado en el presente plan.

6. Presupuesto:

N°	DESCRIPCION DE INSUMO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO U	NITARIO		TOTAL
1	Mascarillas de tela (modelo establecido por el MINSA)	132	unidades	S/	3.50	S/	462.00
2	Protectores faciales	132	unidades	S/	5.00	S/	660.00
3	Guantes industriales	22	unidades	S/	10.00	S/	220.00
4	Alcohol en gel (96°) botella 1litro	48	unidades	S/	4.54	S/	217.92
5	Alcohol (96°) botella 1 litro	48	unidades	S/	5.78	S/	277.44
6	Jabón Líquido (botella 1 litro, con chupón deportivo)	48	unidades	S/	7.00	S/	336.00
7	Galón de lejía (4 litros)	60	unidades	S/	11.00	S/	660.00
8	Ambientador desinfectante (galón 4 litros)	24	unidades	S/	16.00	S/	384.00
9	Limpiatodo (galón de 4 litros)	24	unidades	S/	13.00	S/	312.00
10	Papel toalla Mega rollo Nova (19mts,20 *22 cms)	20	unidades	S/	2.99	S/	59.80

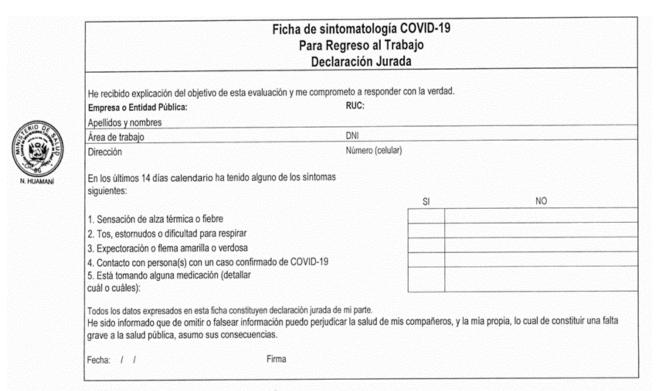
11	Bolsas negras plásticas	10	ciento	S/ 7.00	S/ 70.00					
12	Paño multiuso	12	unidades	S/ 2.00	S/ 24.00					
13	Bandeja desinfectante de calzado (Largo x 30cm. Ancho x 1.5cm alto)	2	unidades	S/ 32.00	S/ 64.00					
14	pediluvio desinfectante	2	unidades	S/ 35.00	S/ 70.00					
15	Termómetro corporal marca Bblove - modelo AET-R1D1	1	unidades	S/ 500.00	S/ 500.00					
16	Mochila Fumigadora	1	unidad	S/ 100.00	S/ 100.00					
	TOTAL									

7. Afiches informativos para trabajadores, clientes, proveedores, etc.





ANEXO n°7: Ficha sintomatología COVID.19



ANEXO n°8: Matriz de Operalización

Problema	Objetivo	Variables	Definición conceptual	Dimension es	Sub dimension es	Indicadores	Fórmula	Items
¿En qué medida la gestión de inventari	Determin ar el nivel de influenci a de la	Gestión de Inventarios	Es un proceso destinado a planificar, administrar y controlar los	Planificar	Ventas	Participación porcentual de cada producto en los ingresos generados por la empresa	Ingresos generados por producto (s Total de Ingresos (s/.)	Definir mediante metodología ABC cuales son los productos con mayor participación en los ingresos en porcentajes y dinero
os influye en la productiv idad de la empresa	gestión de inventari os en la productiv idad de la		recursos disponibles dentro de la organización, permitiendo así el manejo			Participación porcentual de cada producto en los costos generados por la empresa	Costos generados por producto (s/. Total de Costos (s/.)	Definir mediante metodología ABC cuales son los productos con mayor participación en los costos en porcentajes y dinero
Clorimax E.I.R.L. en el año 2020?	empresa Clorimax E.I.R.L. año 2020		apropiado de los mismos teniendo niveles óptimos de			Participación porcentual del producto en el total de solicitudes de los productos	Demanda de productos Total de solicitudes	Definir mediante metodología ABC cuales son los productos más demandados
			inventarios. Render (2014)	Controlar	Inventarios	Nivel de respuesta a solicitudes de productos por los clientes (Nivel de respuesta a la demanda)	Total de solicitudes por presentaci Total de unidades vendidas por pre	Determinar el porcentaje de respuesta de los inventarios a la demanda de los productos y el efectivo perdido en solicitudes no satisfechas
						Nivel de rotación de inventarios	Total de unidades producidas por p Total de unidades vendidas por pre	Determinar el porcentaje de rotación de los inventarios por presentación del producto.
		Productivi dad	Es una medida de qué tan eficientemente utilizamos nuestro trabajo	Eficacia	Satisfacció n del objetivo	Nivel de satisfacción de los objetivos esperados	Resultado alcanzado en utilidades Resultado previsto en utilidades	Determinar el porcentaje de cumplimiento esperado de las utilidades



"Gestión de inventarios y su influencia en la productividad de la empresa Clorimax E.I.R.L.2020"

	у	nuestro	Eficiencia	Uso	de	Utilización	de los	S		Determinar la eficiencia del uso
	capital	l para		recurso	S	recursos			Utilidades logradas	de los recursos
	produc	cir valor							Costos Utilizados	
	econói	mico.								
	Galind	do &								
	Ríos (2	2008)								

ANEXO n° 09: Reportes de ventas



