

# FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración

“CADENA DE SUMINISTRO DEL ÁREA LOGÍSTICA DE LA  
FERRETERÍA FERRENORTE, PERIODO DE MARZO A  
OCTUBRE DEL 2019”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración

Autor:

Russman Fischer Reyes Reyes

Asesor:

Mg. Rossmery Albarran Taype

Lima - Perú

2019



## DEDICATORIA

A Dios, por su presencia en cada paso que doy.

## AGRADECIMIENTO

A mi familia por el incondicional apoyo.

A la Universidad, por la oportunidad.

Al asesor, por su continuo acompañamiento y aportes.

## Tabla de contenido

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO.....	3
ÍNDICE DE TABLAS.....	5
ÍNDICE DE FIGURAS .....	6
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	7
<b>CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>9</b>
<b>CAPÍTULO II. METODOLOGÍA .....</b>	<b>36</b>
<b>CAPÍTULO III. RESULTADOS .....</b>	<b>44</b>
<b>CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....</b>	<b>73</b>
REFERENCIAS .....	86
ANEXOS.....	92

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Criterios y valoración	42
<b>Tabla 2.</b> Criterios y valoración por pregunta	51
<b>Tabla 3.</b> Criterios y valoración por dimensión	51
<b>Tabla 4.</b> Resultados – personal asignado para la demanda	51
<b>Tabla 5.</b> Resultados – revisión de pronósticos en el corto plazo	52
<b>Tabla 6.</b> Resultados – documentación y monitoreo	53
<b>Tabla 7.</b> Resultados – requerimientos de niveles de stock	54
<b>Tabla 8.</b> Resultados agrupados – dimensión planificación	55
<b>Tabla 9.</b> Resultados – alianzas estratégicas con el proveedor	56
<b>Tabla 10.</b> Resultados – medición de desempeño del proveedor	57
<b>Tabla 11.</b> Resultados – iniciativa en el ahorro de los costos	58
<b>Tabla 12.</b> Resultados – procesos de recepción de mercaderías	59
<b>Tabla 13.</b> Resultados agrupados – dimensión abastecimiento	60
<b>Tabla 14.</b> Resultados – revisión de los locales	61
<b>Tabla 15.</b> Resultados – control de inventarios	62
<b>Tabla 16.</b> Resultados – registro de la gestión de pedidos	63
<b>Tabla 17.</b> Resultados – análisis de optimización y consolidación empresarial	64
<b>Tabla 18.</b> Resultados agrupados – dimensión distribución	65
<b>Tabla 19.</b> Resultados – definición de estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución	66
<b>Tabla 20.</b> Resultados – sistema de indicadores de gestión	67
<b>Tabla 21.</b> Resultados – documentación y registros apropiados	68
<b>Tabla 22.</b> Resultados – satisfacción del cliente	69
<b>Tabla 23.</b> Resultados agrupados – dimensión integración	70
<b>Tabla 24.</b> Resultados agrupados – variable cadena de suministros	72

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Tipos de cadena de suministro en base a Mentzer .....	20
Figura 2. Gestión de cadena de suministro .....	21
Figura 3. Procedimiento de la investigación .....	39
Figura 4. Procedimiento de la investigación ( Pre y Post aplicación el instrumento) .....	40
Figura 5. Espina de pescado de la etapa de planificación .....	46
Figura 6. Espina de pescado de la etapa de abastecimiento .....	46
Figura 7. Espina de pescado de la etapa de distribución .....	47
Figura 8. Espina de pescado de la etapa de distribución .....	48
Figura 9. Organigrama de la empresa.....	49

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1.</b> Indicadores personales asignado para la demanda.	52
<b>Gráfico 2.</b> Indicadores revisión de pronósticos en el corto plazo	53
<b>Gráfico 3.</b> Indicadores documentación y monitoreo	54
<b>Gráfico 4.</b> Indicadores requerimientos de niveles de stock	55
<b>Gráfico 5.</b> Indicadores dimensión planificación	56
<b>Gráfico 6.</b> Indicadores alianzas estratégicas con el proveedor	57
<b>Gráfico 7.</b> Indicadores de medición de desempeño del proveedor	58
<b>Gráfico 8.</b> Indicadores iniciativa en el ahorro de los costos	59
<b>Gráfico 9.</b> Indicadores procesos de recepción de mercaderías	60
<b>Gráfico 10.</b> Indicadores dimensión abastecimiento	61
<b>Gráfico 11.</b> Indicadores revisión de los locales	62
<b>Gráfico 12.</b> Indicadores control de inventarios	63
<b>Gráfico 13.</b> Indicadores registro de la gestión de pedidos	64
<b>Gráfico 14.</b> Indicadores análisis de optimización y consolidación empresarial	65
<b>Gráfico 15.</b> Indicadores dimensión distribución	66
<b>Gráfico 16.</b> Indicadores definición de estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución	67
<b>Gráfico 17.</b> Indicadores sistema de indicadores de gestión	68
<b>Gráfico 18.</b> Indicadores documentación y registros apropiados	69
<b>Gráfico 19.</b> Indicadores satisfacción del cliente	70
<b>Gráfico 20.</b> Indicadores dimensión integración	71
<b>Gráfico 21.</b> Indicadores variable cadena de suministros	72

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo general describir la cadena de suministro del área logística de la ferretería Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019, la investigación es de tipo descriptivo de carácter: cualitativo y básica, por lo que la metodología aplicada se basa en el procesamiento de la información obtenida en campo. Y los medios verificativos fue por el alfa de Cronbach.

Para ello, se analizaron tesis, artículos científicos y se indago en los repositorios de diversas universidades nacionales e internacionales acerca del tema, obteniendo así los subdimensiones que engloba una cadena de suministro (planeación, abastecimiento, distribución e integración) aplicada en la investigación. Posterior a ello, se formuló 04 preguntas por cada dimensión obteniendo un total de 16 interrogantes que fueron validadas por el alfa del Cronbach dando positivo a la fiabilidad del instrumento, y proceder con la evaluación a los trabajadores de la empresa.

Se determinó que los resultados de la dimensión de planeamiento son de carácter regular obtenida de la evaluación al todo el personal, con un 75%; en la subdimensión de abastecimiento primo una gestión de aceptación por parte de los trabajadores con un 50%; en la etapa de distribución relacionada al registro de pedidos con un 62.5 % regular y por último la etapa de integración un 62.5% regular. En conclusión, la variable cadena de suministro de la empresa FERRENORTE S.A.C tiene una eficiencia del 50%. Con dichos resultados se plasmó una metodología para conocer el estado de la cadena de suministros.

**Palabras clave:** Cadena de suministro.



## CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

La problemática que aborda la investigación es que; hoy en día las empresas relacionadas con la producción de un bien o servicio deben tener una actitud proactiva mediante la instrumentación de estrategias que permitan desarrollar y aplicar una logística integral para incrementar la creación de valor en el negocio.

Usualmente en las empresas, hoy en día, no se identifican operativamente con claridad los procesos logísticos, de tal modo que se distinguen claramente de los procesos de producción del servicio, de los procesos comerciales y de los procesos de la administración estratégica de la organización; la mayor parte de las veces, los procesos logísticos están mezclados en toda la organización, administrativa, funcional y financieramente. (Vélez Maya, 2014).

La empresa Ferrenorte es una pequeña empresa del rubro ferretero que atiende a clientes corporativos y no corporativos, en la ciudad de Lima de sectores construcción entre otros.

La mayor parte de las empresas de este rubro, operan comúnmente de manera empírica y la logística se desarrolla de forma implícita, ya que si bien se conoce su importancia no se han tomado las iniciativas debidas, no han adoptado dentro de su estrategia corporativa una adecuada gestión logística que les permita manejar adecuadamente los procesos de planificación, abastecimiento, distribución e integración con una estructura organizacional adecuada y un sistema operativo que dinamice la oferta de servicios, atención, orientación al cliente y soporte técnico. Generando de esta manera ventaja competitiva frente a sus principales competidores de las tiendas de alrededores.

Bajo este contexto, “FERRENORTE S.A.” viene funcionando más de 04 años, cuenta con 08 colaboradores y no ha considerado la logística como parte de su estructura organizacional. Tiene como principales competidores a los siguientes centros ferreteros: Señor de los Milagros, Distribuidores los Alisos, Santa Rita, El Salvador y Los Jasminez.

Actualmente “Ferrenorte S.A” no cuenta con un plan estratégico Institucional, sólo tiene definido su misión y visión, lo cual han venido trabajando de una manera limitada por falta de asesoramiento. También se evidencia la ausencia de una adecuada cadena de suministros en el área de logística en sus procesos de planificación, distribución, abastecimiento e integración. Teniendo como resultado la insatisfacción al cliente, como también la reducción de ventas, donde hace 3 años el promedio de clientes era un total de 45, Hoy en día se cuenta con un promedio de 35 clientes por mes.

En tal sentido, el presente estudio pretende describir la cadena de suministro del área logística de la ferretería Ferrenorte donde se evaluará su desempeño en base a criterios de aporte logístico para generar ventaja competitiva especialmente en la cadena de suministro, fortaleciendo su sistema logístico.

### **1.1.1. Antecedentes**

En los últimos años, los procesos de globalización se han acelerado y la incertidumbre acerca de cómo evolucionarán los mercados ha hecho que sea cada vez más importante para las empresas conocer las cadenas de suministro en las que participan y comprender los roles que desempeñan. Los términos logística y gestión de la cadena de suministro a veces se usan indistintamente. Se dice que no hay diferencia entre los

dos términos, que la gestión de la cadena de suministro es la nueva logística. Para agravar esto, lo que se considera gestión de la cadena de suministro se conoce más comúnmente como gestión logística. La gestión de la cadena de suministro incorpora el campo de la logística y la logística es una serie de subprocesos dentro de las organizaciones. La gestión de la cadena de suministro es generalmente un proceso que administra el movimiento total del producto, ya sea entrante o saliente.

La gestión de la cadena de suministro, implica la colaboración entre empresas para conectar proveedores, clientes y otros socios como un medio para aumentar la eficiencia y producir valor hasta llegar al consumidor final.

Es claro que la cadena de suministros forma parte primordial del modelo de negocio de una empresa. En la actualidad los diversos mercados buscan una mayor productividad y rentabilidad, haciendo una mejora continua en sus procesos, permitiéndoles ser estables en el mercado, y a la vez, hacer eficiente los procesos dentro de las organizaciones. Al mismo tiempo, estas mismas organizaciones deben defender su participación en el mercado interno de sus competidores internacionales. El desafío es cómo expandir la red global de logística y distribución, a fin de enviar productos a los clientes que los demandan en un conjunto dinámico y cambiante de canales.

La logística es parte del proceso de la cadena de suministro que planifica, implementa y controla el flujo eficiente y efectivo hacia adelante e inverso y el almacenamiento de bienes, servicios e información relacionada entre el punto de origen y el punto de consumo para cumplir con los requisitos del cliente.

La logística es el conjunto de actividades como: transporte, almacenamiento, empaque y otros, que mueven y posicionan el inventario y reconocen su papel en términos de sincronización de la cadena de suministro.

El objetivo detrás de la logística es asegurarse de que el cliente reciba el producto deseado en el momento y lugar correctos con la calidad y el precio correctos. Este proceso se puede dividir en dos subcategorías: logística de entrada y logística de salida.

La logística de entrada abarca las actividades relacionadas con la obtención de materiales y luego su manipulación, almacenamiento y transporte. La logística de salida cubre las actividades relacionadas con la recolección, el mantenimiento y la distribución al cliente. Otras actividades, como el embalaje y el cumplimiento de pedidos, el almacenamiento, la gestión de existencias y el mantenimiento del equilibrio entre la oferta y la demanda también influyen en la logística.

Estudios previos en el ámbito internacional se cita el estudio de Ramírez (2018); denominada. “Las cadenas de suministro como generadoras de valor de las redes logísticas de las Pymes. Caso de estudio: Una mediana empresa comercializadora de equipos de cocina para la industria en general”, estudio que propuso como principal objetivo analizar las cadenas de suministro como generadoras de valor en las redes logísticas de las pymes y determinar los métodos adecuados que se requieran para una gestión correcta de la cadena de suministro en la empresa. Se aplicó la metodología Supply Chain Operations Reference Model (en adelante SCOR), estrategia que permite evaluar el comportamiento de los procesos de las empresas, además de identificar las fortalezas y debilidades de la empresa en la que aplique. El SCOR es una herramienta que permite trabajar con flujos de información y de productos beneficiados e influenciados por actividades que se desarrollan en las empresas, desde

los proveedores hasta los clientes finales. El estudio concluye que la cadena de suministro es la fuente generadora de valor dentro de los procesos logísticos; es decir que, permite afianzar las relaciones comerciales entre los proveedores y los clientes a través de la competencia, ya que todas las empresas deben contar con medidas y políticas que permitan cubrir sus necesidades.

En el ámbito nacional, se propone los estudios recogidos por:

Guardián & Trujillo (2018) proponen el estudio denominado: “Investigación aplicada para el diseño de una cadena de suministro óptima para la comercialización y distribución de granos andinos orgánicos para exportar a Estados Unidos” que propone como principal objetivo identificar, proponer y diseñar un modelo para resolver los problemas de la cadena de suministro en la empresa del estudio, reconociendo que la raíz de estos es la ausencia de planificación de la demanda y producción, elementos vitales en la cadena de suministro. La metodología usada en el estudio se basa inicialmente en una aplicación de herramientas como el diagrama de Pareto, análisis causa – efecto, benchmarking, BSC (Balanced Score Card, FODA, pronóstico de demanda y otros. El estudio concluye en reconocer la importancia de la cadena de suministro en las organizaciones, ya que esta afecta el desempeño del sistema completo ante condiciones variantes de mercado haciendo difícil de equilibrar el manejo. La cadena de suministro se relaciona directamente con las decisiones de la empresa y puede traer consigo problemas de rendimiento.

Burga & Arrascue (2018) en su estudio denominado “Gestión de la cadena de suministros para incrementar la rentabilidad en la empresa King Kong Lambayeque SAC, Chiclayo, 2017” en el que se propone como objetivo principal gestionar la

cadena de suministros adecuadamente para incrementar la rentabilidad en la empresa King Kong Lambayeque SAC. la investigación es de tipo aplicada, bajo un diseño cuantitativo, aplicado en la población constituida por los trabajadores y documentos de la empresa King Kong en el periodo 2017. Las conclusiones del estudio indican que el proceso de almacenamiento no son las adecuadas. Por ello, en la implementación y diseño de la cadena de suministros permite reducir los costos actuales logísticos con ayuda de herramientas de mejora como la correcta selección, evaluación de proveedores, adecuada gestión en los inventarios y en las compras.

Lozano (2017); en su estudio denominado: “Cadena de suministro en una empresa importadora de herramientas para la industria metalmecánica, Lima 2017”, estudio que tiene como objetivo implementar procesos internos que permitan mejorar la efectividad de la cadena de suministro en la empresa, teniendo en cuenta el buen manejo de los procesos que se realizan dentro de la cadena de suministro de la organización proponiendo procesos internos y políticas que permitan el desarrollo adecuado en la organización. El estudio se basó en un sintagma holístico que aplicó la teoría de enfoque mixto, de tipo descriptivo, analítico y proyectivo usando un diseño transversal – longitudinal y no experimental, los datos se recogieron a través de encuestas y entrevistas a través de las que se reconoció las carencias dentro de la cadena de suministro. Se propuso procesos internos que permiten un adecuado proceso de la cadena de suministro, implementando un modelo SCOR basado en la mejora y corrección de los problemas presentados en los procesos: Planificación, aprovisionamiento, gestión, logística y devolución, a fin de lograr la efectividad de la cadena de suministros. La conclusión del estudio reconoce que ante un mal funcionamiento en las diversas fases de la cadena de suministro se reconoce como

causa el desfase en los procesos que no permiten desarrollar de manera óptima los mismos.

La investigación propuesta por Quispe (2017); bajo el título de: “Cadena de suministros y la calidad de servicio de la empresa Barret y BUR S.A.C. periodo 2015 al 2016 Nuevo Chimbote”, estudio que propone como principal objetivo realizar un análisis de la cadena de suministro y su relación con la calidad del servicio que se presta en la empresa Barret. El estudio se basó en el análisis de dos muestras: la primera fue documental y de otro lado se aplicó un cuestionario a 18 proveedores para reconocer la calidad del servicio, con una encuesta de 14 ítems. Los resultados del estudio indicaron que existe demora en la entrega de pedidos y que esto arriba en un incremento del 23% de los costos, además que el 60% de los proveedores no se encuentran satisfechos, realidad que se reflejó en la disminución de las ventas. Al analizar la gestión actual se reconoce que, a pesar de contar ya la empresa con un modelo de planificación, ventas y operaciones, este es insuficiente disminuyendo los niveles de inventarios esperado.

Tras el análisis de los antecedentes se recopila las **bases teóricas** referidas al tema de cadena de suministro, recogiendo lo dictado por Xiaoyun y Jayashankar (2015) que consideran que la gestión de la cadena de suministro es uno de los aspectos esenciales de la realización de negocios. Muchas personas que dirigen empresas no se dan cuenta de esto porque un consumidor común a menudo experimenta solo sus efectos, a diferencia de las transacciones de empresa a consumidor, las prácticas de la cadena de suministro tienen un impacto inmediato en las transacciones de empresa a empresa. Casos relevantes que muestran la importancia de las cadenas de suministros es el que

se presentó a fines de la década de 2000, debido a problemas técnicos externalizada para Dreamliner. Boeing experimentó un retraso considerable en el lanzamiento del nuevo avión e incurrió en más de \$ 2 mil millones en cargos para respaldar y acelerar el suministro de componentes. Menos de dos años después de la primera entrega de Dreamliner en 2011, Boeing recibió la orden de cerrar la producción del avión debido a problemas de calidad con las baterías. En 2007, Mattel tuvo que retirar decenas de millones de juguetes fabricados en China, que se convirtió en un cartel para las preocupaciones sobre la calidad de los productos en alta mar. Si bien algunas empresas sufrieron las consecuencias de una mala gestión de la cadena de suministro, empresas como Amazon, WalMart y Zara, han superado constantemente la competencia debido a las grandes capacidades de la cadena de suministro.

Xiaoyuan y Jayashankar (2015) reconoce que desde que Keith Oliver, un consultor de Booz Allen Hamilton, acuñó el término en el año 1982, la gestión de la cadena de suministro ha pasado de ser originalmente entendida como solo logística a una empresa corporativa compleja y multifuncional que abarca desde la adquisición y el pronóstico de la demanda hasta el servicio de distribución y postventa. La gestión de la cadena de suministro es un tema tan vasto que, como resultado, las personas a menudo le dan una definición diferente basada en su propia experiencia personal. Para algunos, la gestión de la cadena de suministro se trata de gestionar la base de proveedores, determinar qué externalizar y a quién, y gestionar las relaciones con los distintos proveedores. Para algunos otros, es una forma eficiente de transferir bienes de un lugar a otro teniendo en cuenta los costos de distribución y transporte. Para otras se trata de cómo se integran las diferentes empresas en el canal de distribución o cadena de valor en términos de



sistemas de información y prácticas de gestión de inventario. Para otro grupo más, es una gestión eficaz de los activos fijos y variables necesarios para administrar el negocio.

En cierto sentido, todas estas definiciones permiten dar una definición integral de lo que es la gestión de la cadena de suministro de la siguiente manera: Una cadena de suministro es el conjunto de entidades que participan en el diseño de nuevos productos y servicios, procurando materias primas, transformándolas en productos semielaborados y terminados y entregándolos a los clientes finales. La gestión de la cadena de suministro es una gestión eficiente del proceso de principio a fin, desde el diseño del producto o servicio hasta el momento en que el consumidor lo ha vendido, consumido y finalmente eliminado. Este proceso completo incluye el diseño del producto, la adquisición, la planificación y el pronóstico, la producción, la distribución, el cumplimiento y el soporte postventa.

Para Gómez (2018) en la actualidad existe una gran cantidad de definiciones de existir la cadena de suministro. Diferentes personas definen el término “cadena de suministro” de diferentes maneras. Por ejemplo, Christopher (1998) define la cadena de suministro como “la red de las organizaciones de que están implicados, a través de enlaces ascendentes y descendentes, en los diferentes procesos y actividades que productos de valor en forma de productos y servicios en la mano de la última al cliente.” Ballou (2004) dice que la cadena de suministro se refiere a todas aquellas actividades relacionadas con la transformación y el flujo de bienes y servicios, incluyendo sus flujos de información auxiliar, a partir de las fuentes de materias primas a los usuarios finales. Muchos aspectos de la cadena de suministro pueden ser discutidos. Algunos aspectos de prioridad en análisis son el número de empresas que

participan en la cadena, la cadena de suministro frente a la cadena de demanda, perspectiva de la cadena frente a la propia compañía y qué partes de una empresa están implicados en la cadena de alimentación de acuerdo con ciertas definiciones de cadenas de suministro tiene que haber más de una empresa involucrados en la cadena con el fin de que sea definido como una cadena de suministro.

Ahí et. al. (2016, citado en Gómez. 2018) afirma que se requieren al menos dos de las organizaciones para formar una cadena de suministro. Citando a Schaltegger & Burritt, (2014) dice que una cadena de suministro comprende instalaciones dispersas geográficamente, donde la materia prima, productos intermedios o productos acabados se adquieren, transformadas, almacenamiento o la venta y la red de transporte que las instalaciones de conexión junto con los productos de flujo. Las instalaciones pueden ser operadas por la propia empresa o por los proveedores, los clientes, los proveedores de terceros o con otras empresas con las que la compañía tiene acuerdos comerciales. Entonces, la definición de cadena de suministro no puede ser en función del número de empresas que participan en la cadena, sino más bien en qué funciones están involucrados. Para poder hablar de gestión de la cadena de suministro y el costo cadena de suministro es muy importante definir qué partes de la empresa debe ser considerada como una parte de la cadena de suministro.

En esta definición, hay una serie de características clave que se han utilizado para representar una cadena de suministro.

- Primero, se forma una cadena de suministro y solo se puede formar si hay más de una empresa participante.

- En segundo lugar, las empresas participantes dentro de una cadena de suministro normalmente no pertenecen a la misma propiedad comercial y, por lo tanto, existe una independencia legal entre ellas.
- Tercero, esas compañías están interconectadas en el compromiso común de agregar valor al vapor del flujo de material que atraviesa la cadena de suministro. Este flujo de material, para cada empresa, entra como entradas transformadas y sale como salidas de valor agregado.

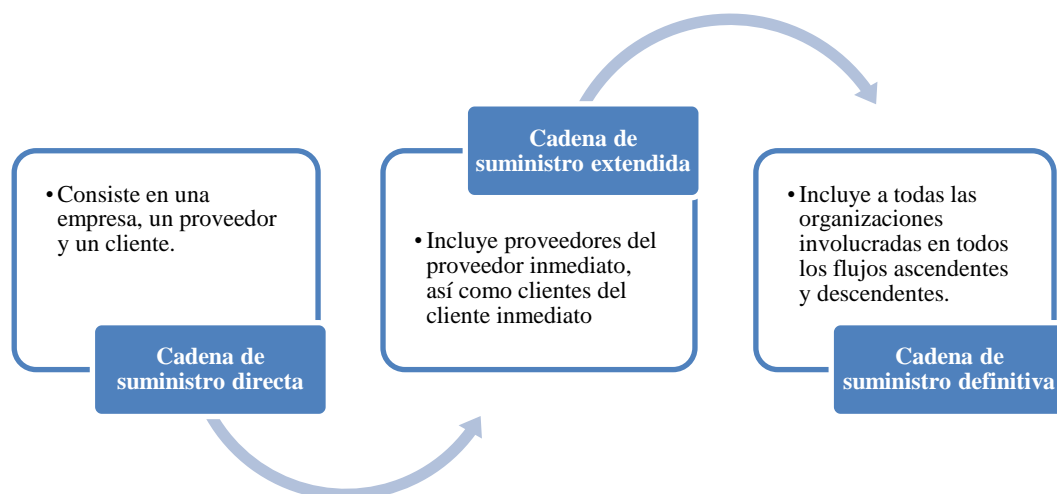
Se puede imaginar que una cadena de suministro como algo parecido a una "cadena", en la cual los enlaces son las empresas participantes que están interconectadas en el proceso de valor agregado.

Domenica (2002, citado en Motta et. al., 2015) también afirma que la cadena de suministro en realidad debería ser eficiente y efectiva, es decir usar medios eficientes para minimizar el uso de recursos y lograr resultados específicos; y efectivo, en términos de diseño de canales de distribución. La eficiencia se mide por el rendimiento de la entrega, la calidad del producto, los pedidos pendientes y el nivel de inventario, mientras que la eficacia se mide por la calidad del servicio y las necesidades del servicio. (p. 8)

El diseño de las cadenas de suministro representa un medio distinto por el cual las empresas innovan, diferencian y crean valor (Lambert, 2005, citado en Warley, Guarneiri, Calvalho, Silva y Araujo, 2019). El desafío del diseño y la gestión de la cadena de suministro está en la capacidad de diseñar y ensamblar activos, organizaciones, habilidades y competencias. Abarca el equipo, socios, productos y procesos. (p. 8)

Para comprender el término de la gestión de la cadena de suministro en profundidad, primero se debe explicar el término de la cadena de suministro, que la administración y el papel de la administración como base para la definición completa de la administración de la cadena de suministro. De acuerdo con Mentzer, citado en Warley et. Al. 2019; la definición de cadena de suministro está más consolidada como definición de gestión de la cadena de suministro: “Una cadena de suministro se define como un conjunto de varias entidades, que pueden ser organizaciones o individuos directamente involucradas en los flujos ascendentes y descendientes de productos, servicios, finanzas y/o información de una fuente a un cliente”. (p. 5)

Asimismo, otro de las revisiones bibliográficas de la cadena de suministro puede incluir divisiones internas de la empresa, así como proveedores externos que brindan información a una empresa local. Por lo que, la vinculación de proveedores y clientes es hasta que los productos llegan a manos del cliente (Handfield, 2002, citado en Warley et al 2019). En ese contexto, se definen tres tipos de cadena de suministro;

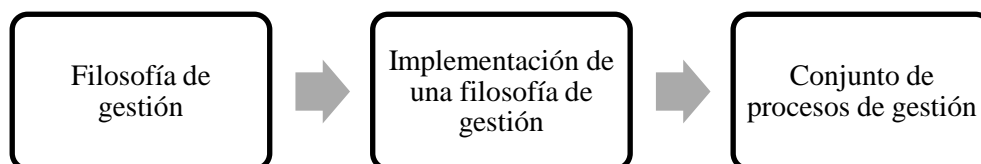


*Figura 1.* Tipos de cadena de suministro en base a Mentzer

Fuente: Elaboración propia

Lee & Billington; (2017) afirma que la gestión de la cadena de suministro se puede definir como la gestión del flujo de productos y servicios, que comienza desde el origen de los productos y termina en el consumo del producto. También comprende el movimiento y el almacenamiento de materias primas que participan en el trabajo en progreso, el inventario y los bienes completamente amueblados. El objetivo principal de la gestión de la cadena de suministro es monitorear y relacionar la producción, distribución y envío de productos y servicios. Esto puede ser realizado por empresas con un buen control sobre inventarios internos, producción, distribución, producciones internas y ventas.

Aunque las definiciones de gestión de la cadena de suministro difieren entre los autores, pueden clasificarse en tres categorías (Mentzer, 2001, citado por Lee & Billington, 2017):



*Figura 2.* Gestión de cadena de suministro (Mentzer, 2001, p. 8)  
Fuente: Elaboración propia

La imagen muestra el movimiento de un producto del productor al fabricante, quien lo reenvía al distribuidor para su envío. El distribuidor a su vez lo envía al mayorista o minorista, que distribuye los productos a varias tiendas desde donde los clientes pueden obtener fácilmente el producto. La gestión de la cadena de suministro básicamente combina la gestión de la oferta y la demanda. Utiliza diferentes estrategias y enfoques para ver la cadena completa y trabajar de manera eficiente en cada paso involucrado en la cadena. Cada unidad que participa en el proceso debe apuntar a

minimizar los costos y ayudar a las empresas a mejorar su desempeño a largo plazo, al tiempo que crea valor para sus partes interesadas y clientes. Este proceso también puede minimizar las tarifas al erradicar los gastos, movimientos y manejo innecesarios. Por ello; una adecuada implementación ayudará a disminuir pérdidas y mejorará la rentabilidad, para así poder satisfacer al cliente fidelizándolo con la empresa y logrando posteriormente recomendaciones por un buen servicio.

La gestión de la cadena de suministro ha evolucionado para satisfacer las necesidades cambiantes de la cadena de suministro global, Según el Consejo de Profesionales de la Gestión de la Cadena de Suministro (CSCMP):

- La gestión de la cadena de suministro abarca la planificación y la gestión de todas las actividades relacionadas con el abastecimiento y la adquisición... y todas las actividades de gestión de la logística. Es importante destacar que también incluye la coordinación y colaboración con socios de canal, que pueden ser proveedores, intermediarios, proveedores de servicios externos y clientes. En esencia, la gestión de la cadena de suministro integra la gestión de la oferta y la demanda dentro y entre las empresas. (p. 23)

El CSCMP también define la gestión logística como:

La parte de la gestión de la cadena de suministro que planifica, implementa y controla el flujo eficiente y efectivo hacia adelante e inverso y almacenamiento de bienes, servicios e información relacionada entre el punto de origen y el punto de consumo para cumplir con los requisitos de los clientes. La gestión logística es una función integradora, que coordina y optimiza todas las actividades logísticas, así como integra las actividades logísticas con otras funciones. incluyendo marketing, fabricación de ventas, finanzas y tecnología de la información” (CSCMP 2011, p. 23)

En otras palabras, puede considerar las actividades logísticas como el componente operativo de la gestión de la cadena de suministro, incluida la cuantificación, adquisición, gestión de inventario, transporte y gestión de flotas, y recopilación de datos e informes.

La gestión de la cadena de suministro incluye las actividades logísticas más la coordinación y colaboración del personal, los niveles y las funciones. La cadena de suministro incluye fabricantes globales y dinámicas de oferta y demanda, pero la logística tiende a centrarse más en tareas específicas dentro de un sistema programa en particular.

El término cadena de suministro ocurrió alrededor de 1980 por el Boston Consulting Group, pero entró con más fuerza en 1990. De acuerdo a Carsey et. al. (2014), no existe una definición clara del término, ya que los términos gestión de la logística y la cadena de suministro son usados como sinónimos en muchos casos. Christopher (1998, citado en Carsey et. al. (2014) dice que el alcance de la logística se extiende por la organización de la gestión de las materias primas, a través de la entrega del producto final. La misión de gestión logística es planificar y coordinar todas las actividades necesarias para alcanzar los niveles de toma de servicio prestado y la calidad al menor costo posible de acuerdo con la extensión de la gestión logística. La gestión logística se ocupa principalmente de la optimización de los flujos dentro de la organización, mientras que la cadena de suministro es más amplia.

De otro lado, respecto a las bases teóricas se ha realizado una compilación de estudios y teorías que definen al sistema logístico, como elemento principal de reconocimiento y análisis en el estudio que se propone por Ju, Wang, Cheng y Jun (2019), donde reconocen que la logística integra múltiples industrias como el transporte,

almacenamiento, el transporte de carga e información. La industria de la logística también se considera una industria básica y estratégica porque apoya el desarrollo económico nacional. Con la mejora continua de esta industria, su prestación de servicios ha alcanzado las características de la cadena de suministro.

Por esta razón es necesario tener claro el concepto de sistema logístico, cómo diseñar y planificar este tipo de sistemas, con el fin de poseer flexibilidad a través del desarrollo de una capacidad de reacción rápida ante cambios futuros.

El concepto de logística está relacionado con el manejo del flujo de materiales desde su punto de origen hasta el momento en que llega al usuario. Por esta razón ahora denotamos a la logística como “sistema logístico”, y a partir de este concepto surge el de “administración del sistema logístico” Sterk (2017), además nos dice que la extensa variedad de actividades relacionadas con el flujo de materiales y productos, desde su adquisición hasta la entrega al consumidor propio de la administración logística, tienen una gran incidencia en los costos y ésta es mayor cuando dichas actividades funcionan separadamente y bajo distintos comandos. Normalmente un sistema logístico se conforma de las siguientes cuatro funciones:

Según lo que afirma Sterk (2017), se entiende que la logística es necesaria para trasladar materiales de proveedores a compradores, trasladar materiales de trabajo en progreso dentro de una empresa, trasladar productos terminados a clientes, devolver o reciclar bienes y también almacenar estos artículos en el camino en cadenas de suministro en un entorno internacional. Los productos tienen poco valor para los clientes hasta que se trasladan a las áreas de uso de los clientes. Por lo tanto, se puede



ver que el transporte, el almacenamiento, los sistemas de información y el servicio al cliente juegan un papel importante en la función logística.

En el aspecto de la metodología de diseño y planificación de un sistema logístico, se puede considerar las actividades de logística como el componente operacional de la gestión de la cadena de suministro, incluida la cuantificación, las adquisiciones, la gestión de inventarios, el transporte y la gestión de flotas, y la recopilación y generación de informes.

Dentro del ciclo logístico se tiene dos etapas principales:

- a) Etapa del abastecimiento: Del proveedor a la empresa
- b) Etapa de la distribución física: De la empresa al cliente.

Según Tajbakhsh et. al. (2014) el propósito de Gestión de la Cadena de Suministro es apoyar a la empresa a ganar tanto dinero como sea posible. Este medio de bajo costo como sea posible y, al mismo tiempo vender tanto como sea posible a costes más bajos que el costo de la cadena de suministro se realizarán lo más bajo posible. Para seguir siendo competitivos en las nuevas empresas del entorno mundial tendrá que buscar la manera de menor costo y servicio mejorado de acuerdo con Tajbakhsh (2014). Esto significa que la eficiencia de la cadena de suministro y la eficacia será aún más crítica.

Acerca de las actividades principales en el ciclo logístico, Sterk (2017) propone:

***Sirviendo a los clientes.*** Todos los que trabajan en logística deben recordar que seleccionan, adquieren, almacenan o distribuyen productos para satisfacer las necesidades de los clientes. Los almacenistas no almacenan drogas solo con el propósito de almacenarlas; almacenan productos para garantizar que exista seguridad de los productos básicos para que cada cliente obtenga y use los productos cuando los

necesite. Además de satisfacer las necesidades del cliente final, el cliente que busca servicios, cada persona en el proceso también satisface las necesidades de los clientes más inmediatos. Los comerciantes brindan servicio al cliente cuando emiten los productos y brindan servicio al cliente cuando emiten productos al distrito. El sistema logístico garantiza el servicio al cliente al cumplir los seis derechos. Cada actividad en el ciclo logístico, por lo tanto, contribuye a un excelente servicio al cliente y a garantizar la seguridad de los productos básicos.

***Selección de producto.*** En cualquier sistema logístico, los programas deben seleccionar productos. En un sistema de logística, un comité nacional de formulario y terapéutica, designado por el gobierno pueden ser responsables de la selección del producto. Los productos seleccionados para su uso afectarán el sistema logístico, por lo que los requisitos logísticos deben considerarse durante la selección del producto.

***Cuantificación.*** Después de seleccionar los productos, se debe determinar la cantidad y el costo requeridos de cada producto. La cuantificación es el proceso de estimar la cantidad y el costo de los productos requeridos para un programa (o servicio) y, para garantizar un suministro ininterrumpido para el programa, determinar cuándo se deben adquirir y distribuir los productos. Consulte la lista de lecturas sugeridas al final del manual para obtener fuentes de información adicional sobre la cuantificación de productos.

***Obtención.*** Después de que se haya desarrollado un plan de suministro como parte del proceso de cuantificación, se deben obtener cantidades de productos. Los sistemas o programas pueden obtenerse de fuentes de suministro internacionales, regionales o locales; o pueden usar un agente de compras para esta actividad logística. En cualquier

caso, la contratación debe seguir un conjunto de procedimientos específicos que garanticen un proceso abierto y transparente que respalde los seis derechos.

**Gestión de inventario:** almacenamiento y distribución. Después de que un artículo ha sido adquirido y recibido por el sistema o programa, debe ser transportado al nivel de prestación de servicios donde el cliente recibirá los productos. Durante este proceso, los productos deben almacenarse hasta que se envíen al siguiente nivel inferior, o hasta que el cliente los necesite. Casi todas las empresas almacenan una cantidad de existencias para futuras necesidades de los clientes.

### **1.1.2. Administración de la cadena de suministro**

La teoría que sustenta a la cadena de suministro según Ross (1996). Es la administración de la cadena de suministro como una filosofía administrativa continua y evolutiva que busca unificar los recursos productivos totales de las funciones de negocio de la empresa y sus socios aliados a lo largo de toda la cadena de suministro, buscando un sistema altamente competitivo. Enfocado a desarrollar soluciones innovadoras y a sincronizar el flujo de los productos, servicios e información hacia el mercado, creando un valor único e individualizado para el cliente.

Toda la cadena de suministro es motivada por la demanda que genera el mercado, la cual es considerada como el motor o catalizador de toda la cadena hacia atrás. En el pasado, el enfoque de cualquier organización era orientado hacia los procesos verticales, enfatizando básicamente áreas tales como la mercadotecnia y las ventas.

Hoy por hoy, debemos aceptar que las demandas del mercado al cual nos enfrentamos son cada vez más competitivas; por lo que, nos hace enfocar los recursos a una

alineación horizontal de todos los procesos a lo largo de la cadena de suministro, aceptando que se debe de mantener el enfoque vertical en ciertos puntos claves del proceso de cada negocio.

La administración de la cadena de suministro ha surgido como una de las herramientas más poderosas con las que contamos hoy en día para el mejoramiento de los negocios. Los proveedores, fabricantes, distribuidores, detallistas y un buen número de organizaciones de servicios han descubierto que deben transformar sus operaciones y tácticas o resultarán vencidos por competidores con redes de suministro más innovadoras y agresivas.

Según Lambert (2000 citado en Martínez et. al., 2017), su soporte teórico radica en 04 teorías administrativas claramente identificadas por pensadores, investigadores y académicos:

- **La cadena de valor de Porter:** El análisis es preciso y detallado de cada una de las partes que constituyen la cadena de suministro, este análisis busca mejorar los procesos al interior de esta, a modo de agregar valor al producto que el cliente final obtiene.
- **El canal de mercadotecnia:** Son sistemas de distribución específica cuya función es la obtención de materiales, dentro de la cadena de suministro cuyo objetivo es incrementar los niveles de servicio a los clientes
- **La teoría de la organización industrial:** Se refiere a la organización de esfuerzos destinados hacia la previsión. Se ven los trabajos ejecutados antes, en la fase de planificación de la cadena de suministro para lograr procesos preexistentes.

- **La teoría de la administración del inventario:** Esta dentro de la cadena de suministro pues trata de lograr un equilibrio sobre la cantidad que se desea pedir y el tiempo exacto para el pedido a la vez que el costo de esto no sea excesivo para la empresa. Para ello, se requiere minimizar la inversión del inventario, puesto que los recursos que no se destinan a ese fin se pueden invertir en otros proyectos. Por otro lado, hay que asegurarse de que la empresa cuente con inventario suficiente para hacer frente a la demanda cuando se presente y para que las operaciones y ventas funcionen sin obstáculos.

#### **A. Características**

Según Chopra & Meindl (2007 citado en Martínez et. al., 2017), las características de una cadena de suministro son:

- Una típica cadena de suministro incluye cualquier tipo de combinación entre clientes, minoristas, mayoristas/distribuidores, fábricas de manufactura y proveedores de componentes o materia; a través de la que existe un flujo constante de productos, información y dinero, que ocurre en ambas direcciones; es decir hacia el consumidor final, o desde el consumidor final.
- Más allá de cuál sea la complejidad de una determinada cadena, para que esta funcione exitosamente se debe tomar decisiones sobre los flujos de dinero, información y productos a lo largo de las siguientes etapas: diseño, planeación y operación de la cadena de suministro. Durante la primera etapa, la organización debe estructurar su cadena a futuro en función del tipo de producto y su estrategia de marketing y precios.

## **B. Importancia**

Si se administra la cadena de suministro ordenadamente, se puede obtener una serie de beneficios; sobre todo para empresas más grandes que tienen inventarios grandes y varios proveedores. Aun cuando los cambios iniciales puedan ser pequeños, con planes de crecimiento al pasar del tiempo, si una empresa conoce los planes a futuro y está dispuesta a trabajar en conjunto con sus proveedores y clientes, se vuelve mucho más fácil y productivo su proceso de planeamiento. De esta manera conseguiría reducir costos, mejoras en la calidad y en el servicio brindado (Wisner, et al, 2009, citado en Martínez et. al., 2017).

## **C. Objetivos**

- Proveer un adecuado servicio al consumidor final.
- La entrega de productos en forma confiable y oportuna (tiempo, lugar y calidad).
- Capacidad de entrega de la variedad de productos necesaria (diferente gestión cada producto).
- Balance adecuado.

## **D. Dimensiones**

Mota et. al. (2015) reconoce que la gestión de la cadena de suministro utiliza un creciente conjunto de herramientas, técnicas y habilidades para coordinar y optimizar procesos, funciones y relaciones clave, tanto dentro de la organización como entre sus proveedores y clientes, para permitir y capturar oportunidades. La ventaja competitiva depende en gran medida de esta función de gestión integrada. La gestión de la cadena de suministro intenta combinar lo mejor de ambos mundos,

la escala y la coordinación de las grandes empresas con los bajos costos, la flexibilidad y la creatividad de las pequeñas empresas.

Mota reconoce que el enfoque de la gestión de la cadena de suministro debe evolucionar en respuesta a los entornos comerciales cambiantes y los ciclos de vida del producto. Se requieren diferentes interacciones entre los participantes durante cada fase del ciclo de vida del producto, desde el inicio hasta el reciclaje. Las cadenas de suministro de productos en nuevos mercados deben ser flexibles para responder a las grandes fluctuaciones de la demanda (tanto en cantidad como en combinación de productos). Los productos en mercados maduros y estables requieren cadenas de suministro que puedan entregar productos de manera confiable a bajo costo. Por lo tanto, la gestión eficaz de la cadena de suministro debe responder a estas condiciones cambiantes para garantizar que la cadena de suministro evolucione en consecuencia.

Entre las dimensiones de la cadena de suministro se considera:

Wisner, et al (2009, citado en Martínez et. al., 2017); considera que la cadena de suministro se basa en 04 dimensiones fundamentales, descritos a continuación:

- La **planificación**: que es el proceso integrado que balancea la demanda agregada de los clientes y la oferta de productos (capacidad de planta), definiendo acciones para satisfacer la demanda de acuerdo a los objetivos de la empresa y sus políticas, incluye todos los aspectos del suministro para desarrollar un curso de acción que satisfaga mejor las reglas de negocio establecidas y las necesidades requeridas.
- El **abastecimiento**: Procesos que obtienen bienes y servicios para satisfacer la demanda actual y planeada. En el manejo de la compra de materia prima y

demás insumos que se manejan dentro de una empresa. Tiene un gran impacto en el desempeño de la cadena de suministro, pues se encarga de administrar la calidad, tiempos de entrega y precios. Dentro de este elemento, se deben llevar a cabo las actividades de selección y calificación de proveedores, de modo que con el tiempo se consiga eliminar a aquellos con malos desempeños y, en consecuencia, se construya relaciones de confianza a largo plazo con aquellos proveedores que obtengan las más altas calificaciones.

- La **distribución**: Procesos que proveen productos y servicios para satisfacer la demanda actual o planeada típicamente. Este elemento se enfoca en la mejor forma para hacer llegar el producto a los clientes. Los encargados de la distribución toman decisiones sobre configuración de redes, modos de transporte, tercerización de servicios, entre otras; tal que se consiga la mayor satisfacción del cliente, al menor costo posible.

Respecto al movimiento de distribución se cita a Anaya (2007); precisa: la distribución permite que la mercancía salga según los pedidos, órdenes o trasposos entre clientes y empresa, este proceso cuenta con lo siguiente:

- ✓ Procesamiento de pedidos
- ✓ Control de Inventarios
- ✓ Transporte
- ✓ Manipulación de mercaderías.

La gestión de un almacén es la función principal de un sistema de gestión de almacenes. Por un lado, estos sistemas mantienen un registro de la capacidad de almacenamiento; es decir, la especificación de los depósitos de



almacenamiento existentes (gestión de la ubicación). Por otro lado, de las unidades almacenadas (gestión de inventario).

Se debe incluir varias funciones de control para optimizar las actividades de almacenamiento.

- La **Integración**: Conjunto de procesos orientados al manejo, control y disposición de la logística de reversa. Conjunto de procesos que permiten controlar y medir el desempeño de cada uno de los procesos anteriormente descritos. Es el elemento más importante y más difícil de administrar dentro de la cadena de suministro. Consiste en la comunicación, retroalimentación y coordinación de todos los elementos anteriores de la empresa, así como con las demás organizaciones clave dentro de su cadena.

## 1.2. Formulación del problema

### Problema General

- ¿Cómo está la cadena de suministro del área logística de la ferretería Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019?

### Problemas Específicos

- ¿Cómo se encuentra el proceso de planificación del área logística de la empresa Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019?
- ¿Cómo se encuentra el proceso de abastecimiento del área logística de la empresa Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019?
- ¿Cómo se encuentra el proceso distribución del área logística de la empresa Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019?

- ¿Cómo se encuentra el proceso integración del área logística de la empresa Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019?

### **1.3. Objetivos**

#### **1.3.1. Objetivo general**

- Describir la cadena de suministro del área logística de la ferretería Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019.

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Describir el proceso de planificación del área logística de la empresa Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019.
- Describir el proceso de abastecimiento del área logística de la empresa Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019
- Describir el proceso de distribución del área logística de la empresa Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019
- Describir el proceso de integración del área logística de la empresa Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019

### **1.4. Hipótesis**

#### **1.4.1. Hipótesis General**

- El correcto conocimiento de la cadena de suministro incide significativamente en la mejora del área logística en la ferretería Ferrenorte en el periodo de marzo a octubre del 2019.

### 1.4.2. Hipótesis Específicas

- El correcto conocimiento de la cadena de suministro incide significativamente en la planificación del área logística de la empresa Ferrenorte en el periodo de marzo a octubre del 2019.
- El correcto conocimiento de la cadena de suministro incide significativamente en el abastecimiento del área logística de la empresa Ferrenorte en el periodo de marzo a octubre del 2019.
- El correcto conocimiento de la cadena de suministro incide significativamente en la distribución del área logística de la empresa Ferrenorte en el periodo de marzo a octubre del 2019.
- El correcto conocimiento de la cadena de suministro incide significativamente en la integración del área logística de la empresa Ferrenorte en el periodo de marzo a octubre del 2019.

## CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

### 2.1. Tipo de investigación

#### **Según la naturaleza de los datos:** Cualitativa

En este enfoque las variables no se definen con la finalidad de manipularse experimentalmente, y esto nos indica que se analiza una realidad subjetiva además de tener una investigación sin potencial de réplica y sin fundamentos estadísticos. Con el enfoque cualitativo se tiene una gran amplitud de ideas e interpretaciones que enriquecen el fin de la investigación. El alcance final del estudio cualitativo consiste en comprender un fenómeno social complejo, más allá de medir las variables involucradas, se busca entenderlo. (H. Sampieri, 2015)

A decir de Villegas et. al. (2014) una investigación cualitativa:

Constituye otro tipo de investigación aplicado fundamentalmente a investigaciones sociales, se orienta al estudio de los significados de las acciones humanas y de la vida.

La investigación cualitativa sistematiza información obtenida a través de entrevistas con preguntas abiertas, entrevistas a profundidad o por observación no estructurada u observación participante” (p. 93).

Respecto al tipo de investigación en el estudio se utiliza lo planteado por Abanto (2015), que menciona el tipo de investigación por su carácter es descriptivo y por su finalidad es básica.

#### **Según el propósito:** Básica

Descrita por Valderrama (2014) como una investigación teórica, pura o fundamental, que está destinada a aportar un cuerpo organizado de conocimientos científicos y no

produce necesariamente resultados de utilidad práctica inmediata. Se preocupa por recoger información de la realidad para enriquecer el conocimiento teórico – científico, orientado al descubrimiento de principios y leyes.

**Según su profundidad:** Descriptiva

Tiene como objetivo central describir el comportamiento de una o más variables dependientes en una población definida o en una muestra de una población.

Para Valderrama (2014):

Los estudios descriptivos para recopilar información de la situación actual del hecho o fenómeno materia de estudio. Están orientados a la búsqueda de la explicación científica de un hecho o fenómeno estableciendo su interdependencia, mediante la formulación teórica de las variables. (p. 97)

Mientras que, a decir de Valderrama (2014), el nivel descriptivo corresponde a medir y describir las características de los hechos o fenómenos, sobre el tema.

## **2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)**

Arias (2006) nos dice que se entiende por población es: "(...) conjunto finito o infinito de elementos con características comunes, para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda limitada por el problema y por los objetivos del estudio". (p. 81).

Los manuales clásicos de epistemología suelen definir la ‘población’ como el conjunto de todas las medidas o personas de un cierto tipo, y la hacen sinónima del concepto más antiguo de ‘universo’ (Jiménez Fernández, 1983; Sierra Bravo, 1988; Gil Pascual, 2004).

De otro lado la muestra corresponde la definición de Villegas et. al. (2014) “es una parte de la población o universo, por unidades representativas del mismo. La muestra descansa en el principio de que las partes representan al todo y por tal refleja las características que definen la población” (p. 146)

La población y muestra corresponde a los 08 colaboradores de la empresa FERRENORTE (Servicios Ferreteros) ubicada en el distrito de Los Olivos.

### **2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos**

La técnica corresponde a la aplicación de instrumentos de análisis de datos; que, a través de la **observación directa**, permitirá al investigador evidenciar y visualizar la esencia de los sujetos o elementos en los que se basa el estudio.

Para Méndez (2001); la observación es una técnica que de manera intelectual o intencional hace uso del análisis de los hechos y acontecimientos, datos o relaciones que permiten la existencia de situaciones que se deban analizar y explicar a partir del estudio. (p. 50).

Asimismo; se realizará una línea base para evaluar el estado actual de la empresa en relación a sus procedimientos internos en las áreas (recepción, logística, etc). Para posterior a ello, ver las áreas o puestos de trabajo que requieren reforzar una mejora en la efectividad en la cadena de suministros. En consecuencia, se aplica una encuesta a todo el personal (08 trabajadores), en la que se tome en cuenta las dimensiones de planificación, abastecimiento, distribución e integración. Dicha encuesta consta de 16 ítems, divididas en 04 sub ítems para cada una de las dimensiones que se reconocen a

partir de la teoría del estudio: planificación (04 ítems), abastecimiento (04 ítems), distribución (04 ítem) y finalmente, integración (04 ítems).

Dicha encuesta, será validada por medio de la escala Likert, con la siguiente ponderación:

1. Completamente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
4. De acuerdo
5. Completamente de acuerdo

## 2.4. Procedimiento

El procedimiento que se seguirá para la evaluación del nivel de efectividad de la cadena de suministros de la empresa FERRENORTE se desglosa en diferentes pasos; a continuación, se detalla:

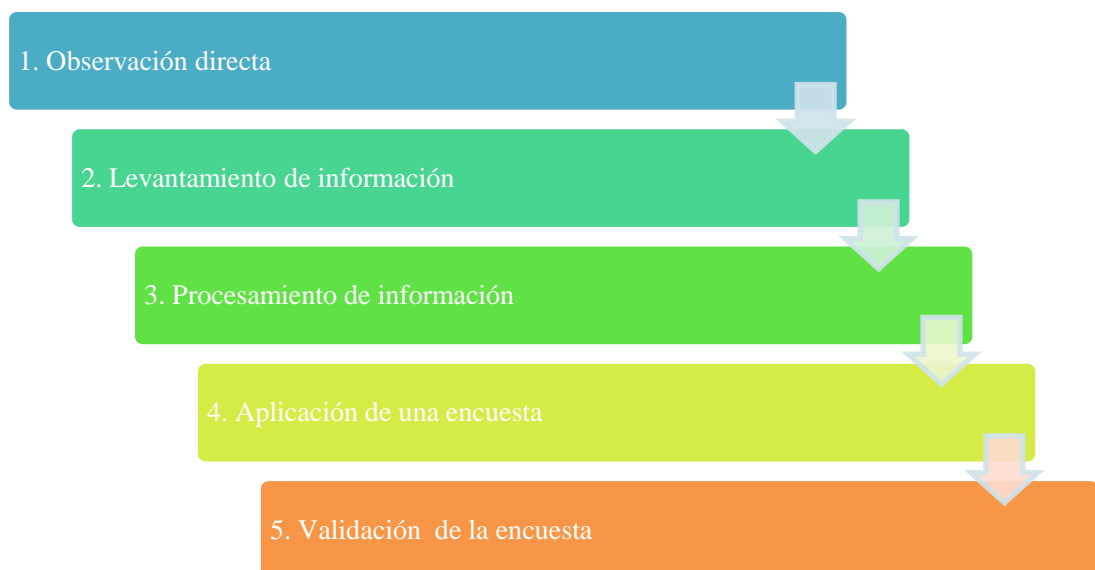


Figura 3. Procedimiento de la investigación

Fuente: Elaboración propia

En el anexo N°01. Se encuentra matriz de consistencia



*Figura 4.* Procedimiento de la investigación ( Pre y Post aplicación el instrumento)

Fuente: Elaboración propia

### **FASE I. Observación**

En esta etapa tendremos la función de verificar por medio de la observación las actividades que se vienen ejecutando dentro de la empresa FERRENORTE. Verificando las condiciones de trabajo que tiene todo el personal de la empresa. En esta etapa se aplicará las fichas de observación. (Ver anexo 4)

### **FASE II. Levantamiento de información**

Se realizaron las coordinaciones con el gerente general, para establecer fechas de visita para para el levantamiento de información (Ver anexo 5); teniendo las fechas indicadas:

- Primera visita: 10 de abril 2019
- Segunda visita: 15 de mayo 2019



- Tercera visita: 12 de junio 2019
- Cuarta visita: 17 de julio 2019
- Quinta visita: 20 de agosto 2019

Las fechas, fueron propuestas por la misma jefatura debido a la disponibilidad de los trabajadores. Considerando los días martes, miércoles y jueves por ser días de menor carga de trabajo.

La información a levantar fue la siguiente:

- Cronograma de compras
- Cantidad de personal
- Funciones del personal
- Requerimientos de insumos, materiales
- Entre otra información relevante para la investigación.

### **FASE III. Procesamiento de información**

Con la información levantada en campo, se procede a realizar un análisis de línea base para determinar las condiciones reales que tiene la empresa en relación a su gestión en la cadena de suministro.

### **FASE IV. Elaboración y aplicación de la encuesta**

La encuesta a aplicar se distribuyó en 16 interrogantes divididas de manera equitativa:

- 04 interrogantes para la **dimensión planificación**, que consideraba los indicadores:
  - ✓ Incremento de abastecimiento y demanda
  - ✓ Mejora de la gestión de inventarios

- 04 interrogantes para la **dimensión Abastecimiento**, que consideraba los indicadores:
  - ✓ Incremento de proveedores
  - ✓ Incremento de compras
  - ✓ Mejora del ingreso de mercadería
  
- 04 interrogantes para la **dimensión Distribución**, que consideraba los indicadores:
  - ✓ Mejora del proceso de almacenamiento
  - ✓ Mejora del proceso de despacho
  
- Y finalmente, 04 interrogantes para la **dimensión Integración**, que consideraba los indicadores:
  - ✓ Incremento de las estrategias.
  - ✓ Implementación de Innovación.

#### **FASE V. Validación de la encuesta**

Para valorar el cumplimiento en la evaluación por dimensión, se ha utilizado, el siguiente criterio de valoración por puntuación obtenida, para las dimensiones agrupadas de planificación, abastecimiento, distribución e integración:

**Tabla 1.**

*Criterios y valoración*

<b>Criterios</b>	<b>Ponderación</b>
Completamente en desacuerdo	1

<b>Criterios</b>	<b>Ponderación</b>
En desacuerdo	2
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	3
De acuerdo	4
Completamente de acuerdo	5

Fuente: Elaboración propia

En el anexo N°02, se encuentra el instrumento de medición (Encuesta) y el anexo N°09, se adjunta las encuestas realizadas a los trabajadores.

## CAPÍTULO III. RESULTADOS

### 3.1. Generalidades de la Empresa

“Ferrenorte es una empresa familiar, distribuidor y minorista de productos de materiales de construcción, en la ciudad de Lima. Actualmente la empresa cuenta con un capital de S/150,000.00, su tienda de venta y almacén se ubica en Calle Los Olivos Mz H, Lt 9 – Urb. Los Jazmines de Naranjal, sus principales proveedores son: Aceros Arequipa, Pakatnamu, Fortes, Inkaforte, Clasa, Cerámicos Lambayeque, Eurotubo, Huemura y atiende entre 20 a 35 clientes por mes, en los últimos años tiene ventas anuales mayores a S/250,000.00.

#### Visión

Ser una empresa líder en la venta de materiales de construcción, que se expanda a nivel nacional y de tal manera reconocida por ofrecer un servicio integrado en el mercado de la construcción.

#### Misión

Ofrecer el mejor servicio de calidad y tiempo, cumplir con las expectativas de nuestros clientes siendo para ellos parte de su solución a su necesidad.

### 3.1. Presentación de resultados

El diagnóstico de la gestión logística se realiza sobre la base del análisis de las respuestas de los informantes a las preguntas de las guías de entrevistas que se aplicaron a los responsables de la empresa ferretera Ferrenorte. Utilizando para su presentación el diagrama de “Espina de pescado”.

La descripción de las encuestas se realiza sobre la base de la tabulación de las respuestas de los informantes de las empresas ferreteras de la muestra, que se aplicó a los colaboradores.

El tratamiento de los datos los convirtió, como conjunto en informaciones en forma de gráficos o cuadros estadísticos con sus respectivas apreciaciones descriptivas.

De las observaciones y entrevistas realizadas se pudo deducir las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa.

### **Diagnóstico de la Gestión Logística**

La empresa no identifica operativamente los procesos logísticos y la mayor parte va ligada a toda la organización.

#### **3.1. La información levantada en campo**

En las fichas de observación directa se evaluó las sub variables de planificación, abastecimiento, distribución e integración de manera local y focalizada, resultando lo siguiente:

- **Planificación**

Según el personal que labora dentro de la empresa, precisa que no hay un adecuado orden para llevar un control interno de los materiales insumos que la empresa ofrece a sus clientes.

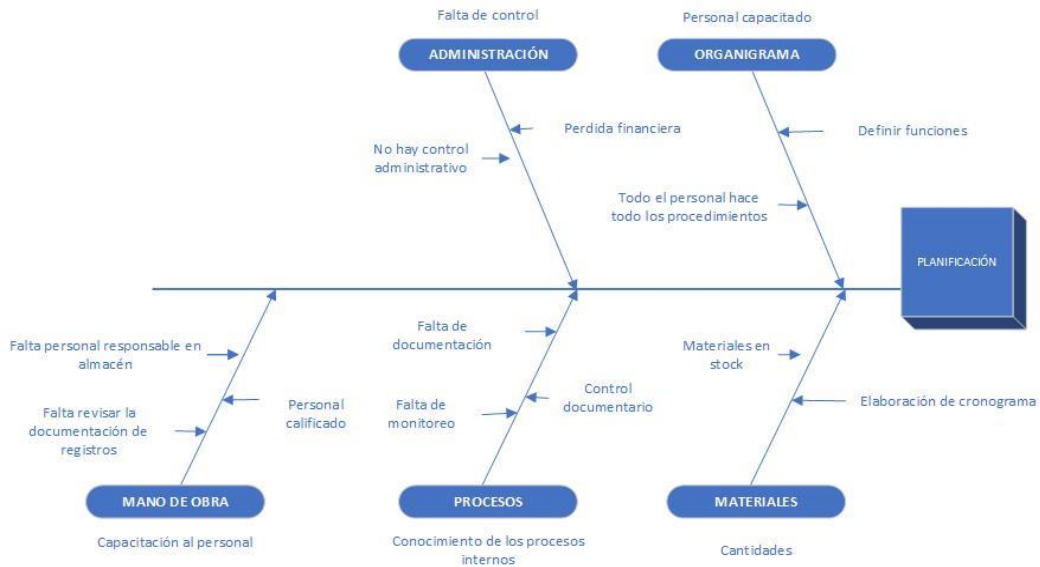


Figura 5. Espina de pescado de la etapa de planificación

Fuente: Elaboración propia

• **Abastecimiento**

Las entrevistas realizadas al personal también indicaban que los proveedores se excedían con los precios, por ellos cambiaban y/o buscaban nuevos ofertantes. Se evidencio también, que algunos productos estaban fuera de fecha por lo que se requería llevar un control de compras.

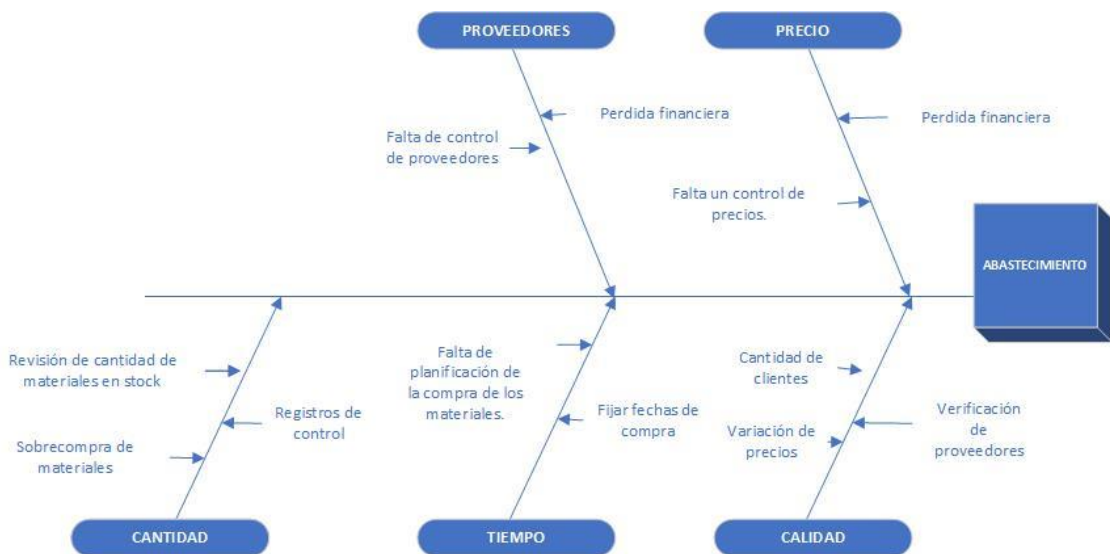


Figura 6. Espina de pescado de la etapa de abastecimiento

Fuente: Elaboración propia

• **Distribución**

En este apartado el personal, preciso que el procedimiento para distribuir los materiales e insumos a sus lugares correspondientes era de manera inmediata, debido a que no se podría dejar fuera de lugar. Era pérdida para el negocio no encontrar los materiales en su ubicación.

A continuación, se presenta las causas y efectos que tiene el área logística en la empresa.

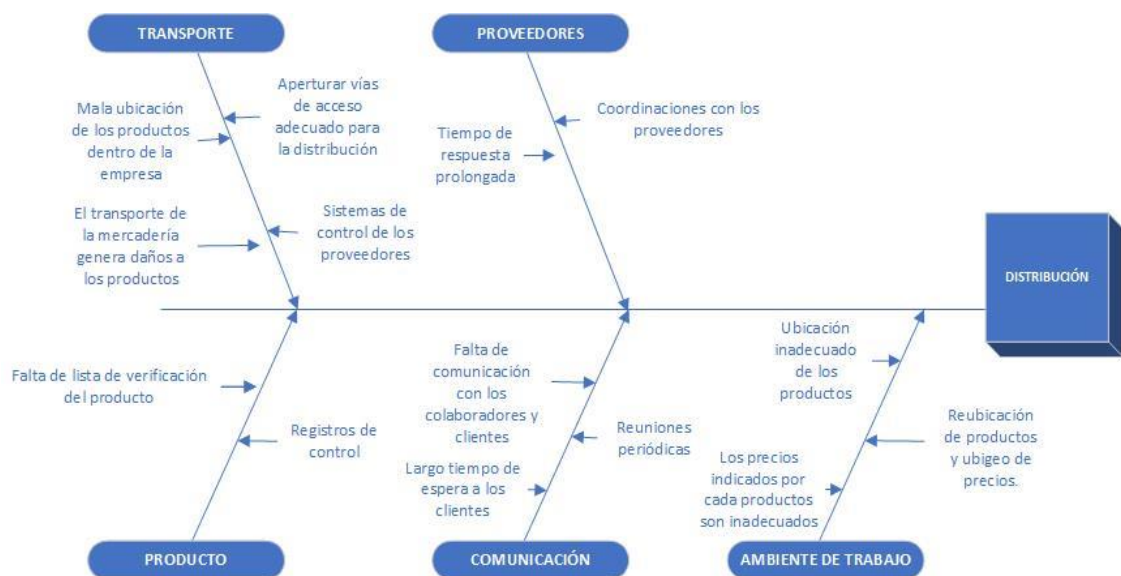


Figura 7. Espina de pescado de la etapa de distribución

Fuente: Elaboración propia

• **Integración**

La empresa no cuenta con estrategias de mercado, ni con un área de promoción y difusión de los servicios y/o materiales que brindan. Todo lo mencionado, se obtuvo de las conversaciones con cada uno de los trabajadores. En el anexo N°04, se cuenta la hoja de observación levantada en campo.

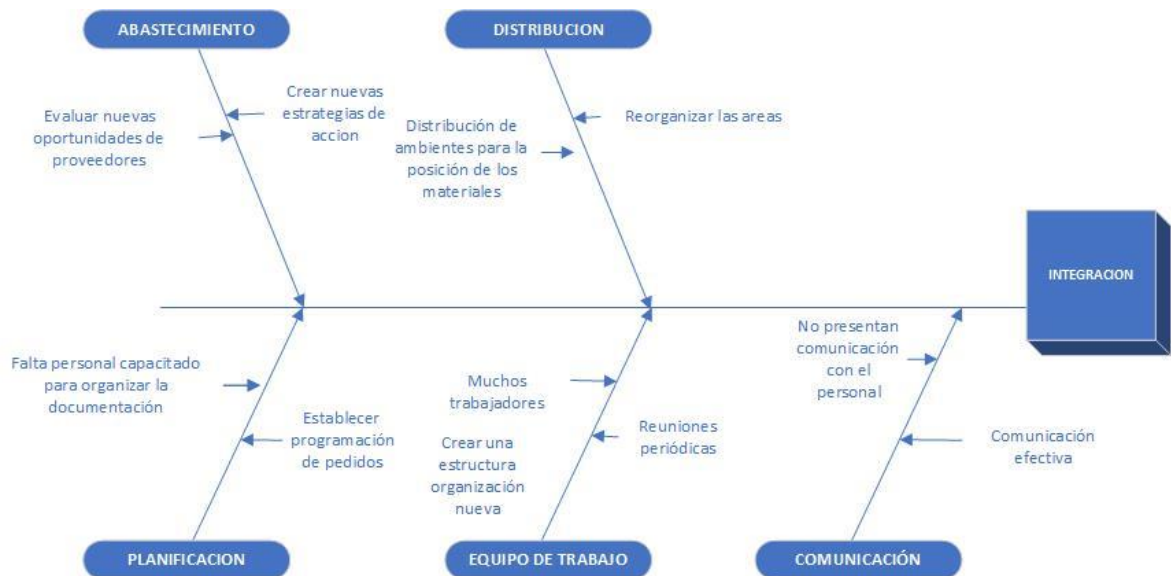


Figura 8. Espina de pescado de la etapa de distribución

Fuente: Elaboración propia

### 3.2. La información levantada en campo

Se realizaron visitas a la empresa, donde se recopiló la siguiente información:

- **Cronograma de compras de la empresa**

La compra de materiales y/o insumos se realiza a solicitud todos los sábados, en caso se haya realizado una programación de compra.

- **Organigrama de la empresa**

La empresa cuenta con (08) trabajadores, tal y como se aprecia en el siguiente organigrama. Se precisa que no todos los trabajadores se encuentran presentes dentro de la empresa.



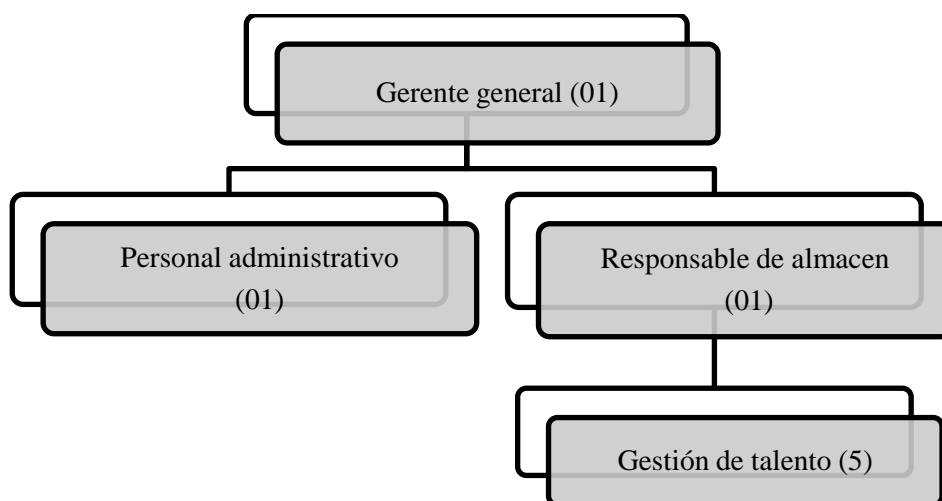


Figura 9. Organigrama de la empresa.  
Fuente: Elaboración propia

### Empresas proveedoras

La empresa ferrenorte cuenta con un total de (39) de proveedores. A continuación, se presenta lo indicado.

Items	Proveedores
1	3M Perú S.A.
2	A.B. Seguridad E.I.R.L.
3	Aceros procesados S.A.
4	Aceros y fierros industriales S.A.C.
5	Acrimsa S.R.L.
6	Alquiler de equipo (Tarifas Referenciales calculadas)
7	Amanco del peru S.A.
8	Arauco peru S.A. - CHOLGUAN
9	Andex del norte S.A.
10	Bayer S.A.
11	Bitumenes del peru S.A.C.
12	Boyton S.A.
13	Ceramicos peruanos S.A. - CEPERSA
14	Cerraduras nacionales SAC
15	Cia. Minera luren S.A. - LACASA
16	Coflex peru SAC
17	Comerciantes importadores S.A. - CISA
18	Corporacion ceramica s.a. - TREBOL
19	Corporacion de ingenieria civil S.A.C. - CIC
20	Dincorsa S.R.L.
21	Electro conductores peruanos S.A.
22	Eletelse S.A. (antes Sakata Ingenieros s.a.)
23	Eprom
24	fabrica peruana eternit S.A.
25	Firth industries peru S.A.
26	Importadora tecnica industrial y comercial S.A. - ITICSA

Items	Proveedores
27	Indeco S.A.
28	Industrias fibraforte S.A.
29	Industrias goldfish S.A.
30	Interforest S.A.
31	Interpaints S.A.
32	Koplast industrial SAC
33	La viga S.A.
34	Maderas remasa el pino S.A.C.
35	Nicoll peru S.A.
36	Philips peruana S.A.
37	Pisopak peru S.A.
38	Sika peru S.A.
39	Z-aditivos S.A.

### 3.3. Variable cadena de suministro – resultados agrupados

La primera parte del estudio corresponde a la realidad observada y recogida a través de la ficha de observación y las visitas realizadas en la empresa en la que se muestra de manera gráfica (Anexo 6: fotos) la realidad en la que se encuentra la empresa, del mismo modo se muestra las áreas de trabajo. Y en el Anexo 7a se muestra la relación de materiales que la empresa brinda a sus clientes.

La segunda parte corresponde a la evaluación estadística que se ha dividido en dos análisis, el primer análisis comprende a los indicadores independientes obtenidos por cada pregunta, y para el segundo análisis comprende los resultados. Para la evaluación se ha utilizado, el siguiente criterio de valoración por puntuación obtenida, para las dimensiones agrupadas de planificación, abastecimiento, distribución e integración:

**Tabla 2.**  
*Criterios y valoración por pregunta*

<b>Criterios</b>	<b>Ponderación</b>
Completamente en desacuerdo	1
En desacuerdo	2
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	3
De acuerdo	4
Completamente de acuerdo	5

Fuente: Elaboración propia

En el Anexo N°3; se encuentra el análisis de confiabilidad.

**Tabla 3.**  
*Criterios y valoración por dimensión*

<b>Criterios</b>	<b>Ponderación</b>
Deficiente	1
Regular	2
Buena	3

Fuente: Elaboración propia

### **A. Dimensión planificación**

*Indicador 1: Personal asignado para la demanda*

**Tabla 4.**  
*Resultados – Personal asignado para la demanda*

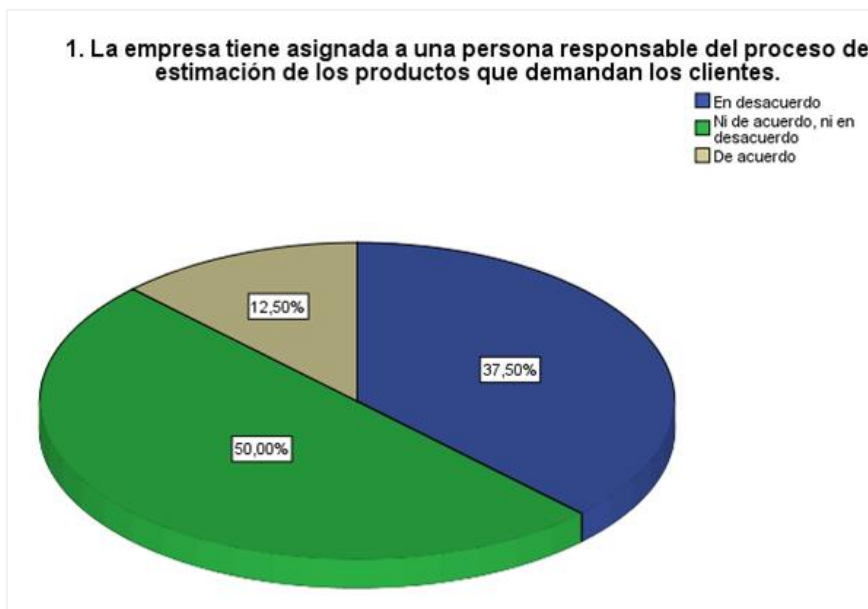
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válido</b>	En desacuerdo	3	37.5	37.5	37.5
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	4	50.0	50.0	87.5
	De acuerdo	1	12.5	12.5	100.0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

La empresa tiene asignada a una persona responsable del proceso de estimación de los productos que demandan los clientes.

Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos refieren que solo el 12.5% de los empleados considera que la empresa si cuenta con una persona que se encarga de determinar los productos necesarios para cubrir la demanda de los clientes, mientras que un 50% de los trabajadores refiere no estar de acuerdo ni en desacuerdo respecto a esta afirmación y finalmente el 37.55 de los trabajadores indicó estar en desacuerdo, respecto a que la empresa tenga asignada una persona encargada de estimar la cantidad de productos que requieren los clientes.

**Gráfico 1.** Indicadores personales asignado para la demanda.



Fuente: Elaboración propia

**Indicador 2:** Revisión de Pronósticos en el Corto Plazo

**Tabla 5.**

*Resultados – Revisión de pronósticos en el corto plazo*

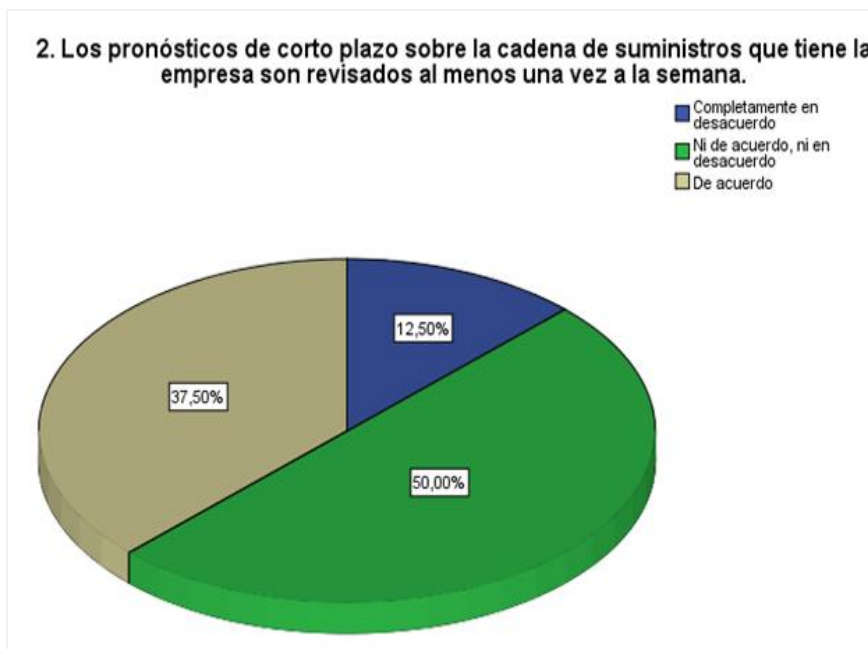
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Completamente en desacuerdo	1	12.5	12.5
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	4	50.0	62.5
	De acuerdo	3	37.5	100.0
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Los pronósticos de corto plazo sobre la cadena de suministros que tiene la empresa son revisados al menos una vez a la semana.

Fuente: Elaboración propia

Los resultados arrojan que solo el 37.5% de los encuestados considera que la empresa al menos una vez a la semana, revisa los pronósticos a corto plazo, relacionados con la cadena de suministro, mientras que el 50% no está seguro de si la empresa realiza ese control constante, finalmente el 12.5% restante de los trabajadores se mostraron en desacuerdo respecto a la afirmación que refiere que la empresa al menos una vez por semana los pronósticos de la cadena de suministro en el corto plazo. A continuación, se presenta la representación gráfica de los resultados.

**Gráfico 2.** Indicadores revisión de pronósticos en el corto plazo



Fuente: Elaboración propia

**Indicador 3:** Documentación y Monitoreo

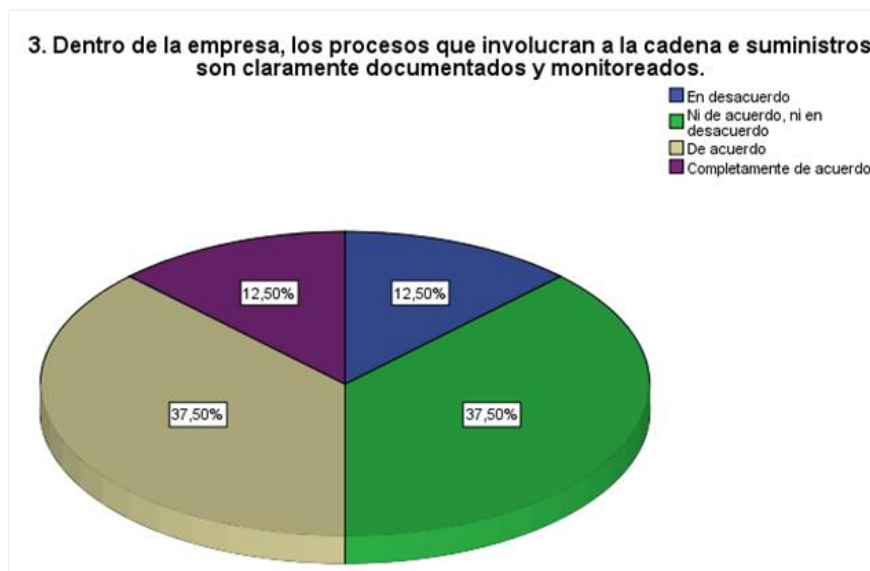
**Tabla 6.**  
*Resultados – documentación y monitoreo*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	En desacuerdo	1	12.5	12.5
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	3	37.5	50.0
	De acuerdo	3	37.5	87.5
	Completamente de acuerdo	1	12.5	100.0
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Dentro de la empresa, los procesos que involucran a la cadena de suministros son claramente documentados y monitoreados. Fuente: Elaboración propia

Asimismo, el 12.5% de los trabajadores se muestra completamente de acuerdo en afirmar que los procesos relacionados a la cadena de suministro están claramente documentados y monitoreados en la empresa, además un 37.5% manifestó estar también de acuerdo con esta afirmación, mientras que un porcentaje similar no se muestra seguro sobre si esta afirmación se cumple o no dentro de la empresa, y finalmente el 12.5% restante de los trabajadores refiere estar en desacuerdo en que se documenta y monitoriza los procesos de la cadena de suministro en la empresa.

**Gráfico 3.** Indicadores documentación y monitoreo



Fuente: Elaboración propia

**Indicador 4:** Requerimientos de Niveles de Stock

**Tabla 7.**

*Resultados – requerimientos de niveles de stock*

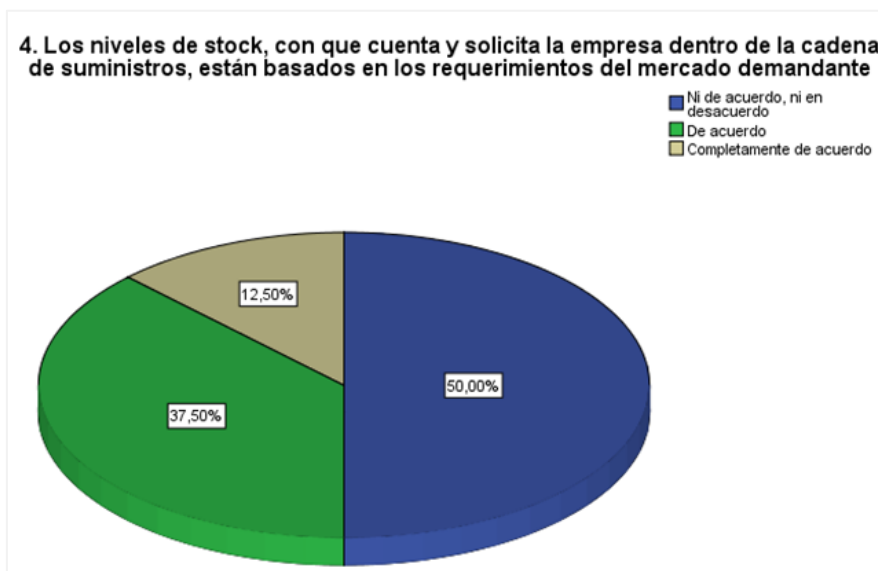
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	4	50.0	50.0	50.0
De acuerdo	3	37.5	37.5	87.5
Completamente de acuerdo	1	12.5	12.5	100.0
<b>Válido</b>				
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Los niveles de stock, con que cuenta y solicita la empresa dentro de la cadena de suministros, están basados en los requerimientos del mercado demandante.

Fuente: Elaboración propia

Para los resultados de requerimiento de nivel de stock de la empresa, el 12.5% de los trabajadores se muestra completamente de acuerdo en que los niveles de stock en mercaderías en la empresa son lo suficientemente adecuados y se mantienen según los requerimientos de la demanda de mercado, además el 37.5% de los trabajadores refiere también estar de acuerdo con esta afirmación, finalmente el 50% restante de los trabajadores no se siente seguro sobre los niveles de stock que tienen la empresa.

**Gráfico 4.** Indicadores requerimientos de niveles de stock



Fuente: Elaboración propia

**Tabla 8.**

*Resultados agrupados – dimensión planificación*

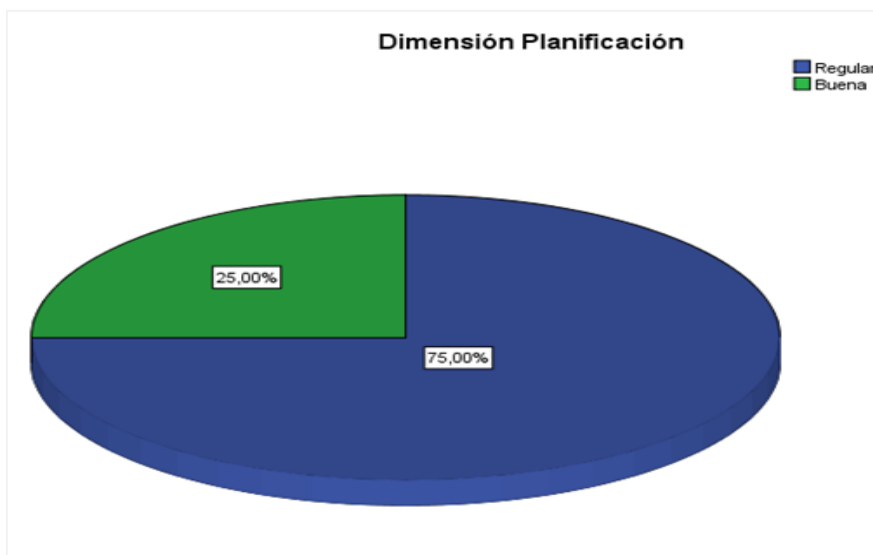
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	6	75.0	75.0	75.0
	Buena	2	25.0	25.0	100.0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Dimensión planificación

Fuente: Elaboración propia

En consecuencia, se concluye que los resultados para el análisis agrupado en la dimensión planeación arrojaron que, según el 25% de los trabajadores de la empresa cree que la gestión de planeación de la cadena de suministro es buena, mientras que el 75.0% de los demás integrantes la ha calificado como regular en las operaciones de la empresa Ferrenorte S.A.C.

**Gráfico 5.** Indicadores dimensión planeación



Fuente: Elaboración propia

## B. Dimensión Abastecimiento

*Indicador 1:* Formación de alianzas

**Tabla 9.**

*Resultados – alianzas estratégicas con el proveedor*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Completamente en desacuerdo	1	12.5	12.5
	En desacuerdo	2	25.0	37.5
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	3	37.5	75.0
	De acuerdo	2	25.0	100.0
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Dentro de la cadena de suministro se puede observar que existe interés de parte del proveedor para crear alianza estratégica con la empresa.

Fuente: Elaboración propia

El 25% de los trabajadores se muestra de acuerdo en que dentro de la cadena de suministros se observa que los proveedores constantemente buscan alianzas estratégicas con la empresa, mientras que un 37.5% demuestran no estar muy seguros respecto a las alianzas que buscan



los proveedores con la empresa; además un 25% de estos trabajadores manifestó estar en desacuerdo al indicar que los proveedores de la empresa no buscan crear alianzas estratégicas que permitan una adecuada gestión de la cadena de suministros y finalmente el 12.5% restante indicó estar completamente en desacuerdo en que los proveedores busquen mejorar la cadena de suministros a través de la creación de alianzas con la empresa Ferrenorte SAC.

**Gráfico 6.** Indicadores alianzas estratégicas con el proveedor



Fuente: Elaboración propia

### Indicador 2: Medición de Desempeño del Proveedor

**Tabla 10.**

*Resultados – medición de desempeño del proveedor*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	2	25.0	25.0
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	3	37.5	62.5
	De acuerdo	2	25.0	87.5
	Completamente de acuerdo	1	12.5	100.0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

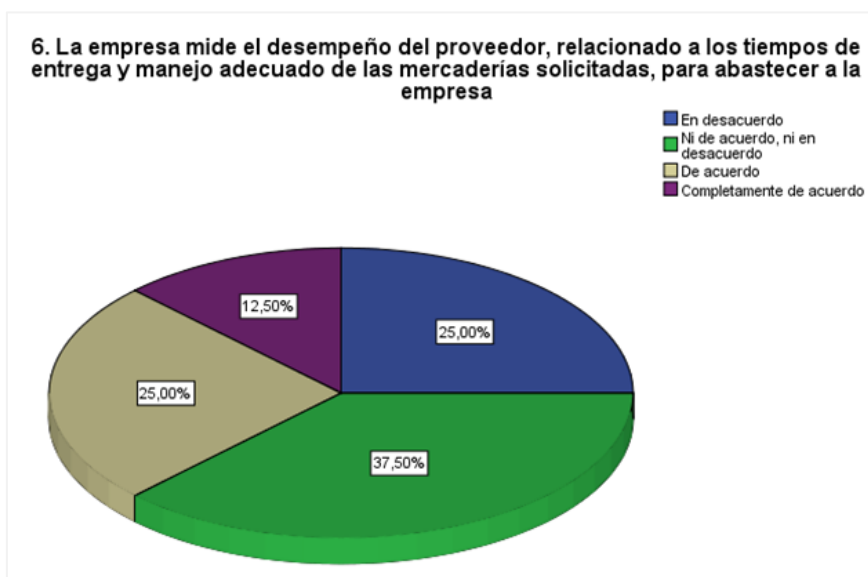
La empresa mide el desempeño del proveedor, relacionado a los tiempos de entrega y manejo adecuado de las mercaderías solicitadas, para abastecer a la empresa.

Fuente: Elaboración propia

El 12.5% de los colaboradores de la empresa se muestra completamente de acuerdo en que dentro de la empresa se mide el desempeño que tienen los proveedores respecto a las entregas y el manejo de la mercadería cuando abastecen a la empresa, también un 25% indico estar

de acuerdo con esta afirmación, además un 37.5% de los trabajadores no se siente seguro respecto a que esta afirmación se cumpla, y finalmente el 25% restante de los trabajadores indico estar en desacuerdo sobre que la empresa mide el desempeño de los proveedores relacionado a los tiempos de entrega y manejo de las mercaderías que solicita para abastecer su cadena de suministros.

**Gráfico 7.** Indicadores de medición de desempeño del proveedor



Fuente: Elaboración propia

**Indicador 3:** Iniciativa en el ahorro de los costos

**Tabla 11.**

*Resultados – iniciativa en el ahorro de los costos*

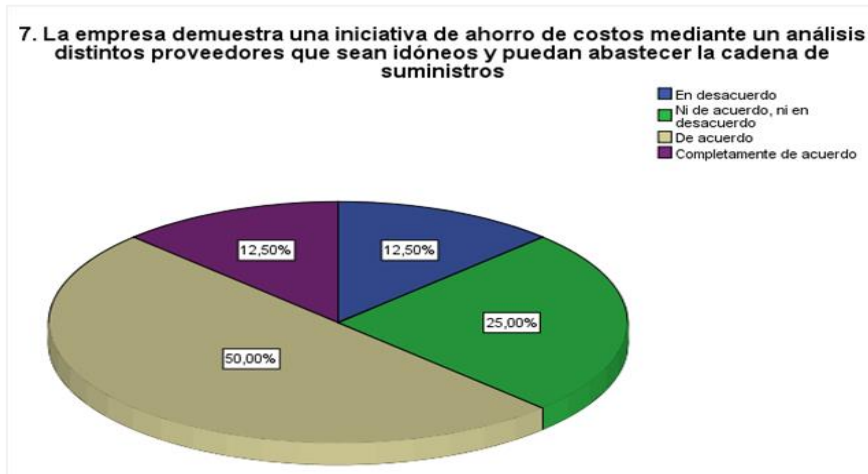
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	En desacuerdo	1	12.5	12.5
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	2	25.0	37.5
	De acuerdo	4	50.0	87.5
	Completamente de acuerdo	1	12.5	100.0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

La empresa demuestra una iniciativa de ahorro de costos mediante un análisis distintos proveedores que sean idóneos y puedan abastecer la cadena de suministros. Fuente: Elaboración propia

Los resultados arrojan que el 12.5% de los trabajadores se muestra completamente de acuerdo en que la empresa analiza las características de los proveedores que suministran sus productos, buscando ahorrar costos, también un 50% adicional de los trabajadores se

mostraron de acuerdo con esta afirmación, mientras que el 25% de los trabajadores no se muestra ni de acuerdo, ni en desacuerdo con esta afirmación y finalmente el 12.5% restante de los trabajadores indicó estar en desacuerdo con esta afirmación.

**Gráfico 8.** Indicadores iniciativa en el ahorro de los costos



Fuente: Elaboración propia

**Indicador 4:** Procesos de Recepción de Mercaderías

**Tabla 12.**  
*Resultados – procesos de recepción de mercaderías*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Completamente en desacuerdo	1	12.5	12.5
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	2	25.0	37.5
	De acuerdo	4	50.0	87.5
	Completamente de acuerdo	1	12.5	100.0
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Los procesos de recepción de las mercaderías solicitadas por la empresa a sus proveedores son simples y permiten una adecuada gestión de la cadena de suministros

Fuente: Elaboración propia

De los resultados, el 12.5% de los trabajadores refiere estar completamente de acuerdo en que los procesos de recepción de mercaderías se manejan de forma simple permitiendo una adecuada gestión dentro de la cadena de suministro, además otro 50% refirió también estar de acuerdo con esta afirmación, por otro lado, el 25% de los trabajadores no se encuentra muy decidido sobre afirmar o rechazar la afirmación antes planteada, y finalmente el 12.5%

restante de los trabajadores manifestó estar completamente en desacuerdo respecto a que los procesos de recepción de se manejan de forma simple y permiten una adecuada gestión en la cadena de suministros.

**Gráfico 9.** Indicadores procesos de recepción de mercaderías



Fuente: Elaboración propia

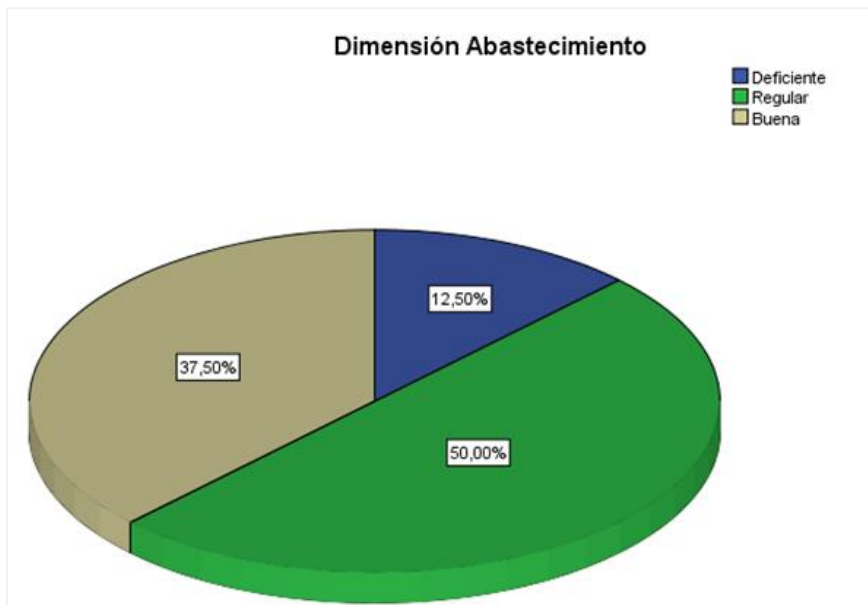
**Tabla 13.**  
*Resultados agrupados – dimensión abastecimiento*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Deficiente	1	12.5	12.5	12.5
	Regular	4	50.0	50.0	62.5
	Buena	3	37.5	37.5	100.0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Dimensión abastecimiento  
Fuente: Elaboración propia

Se concluye que, en la dimensión de abastecimiento, los resultados arrojan que el 37.5% de los trabajadores han calificado como buena la gestión de abastecimiento dentro de la cadena de suministro en la Empresa Ferrenorte SAC., mientras que un 50% considera que esta es regular, siendo el 12.5% restante de los trabajadores los que califican de deficiente la gestión de abastecimiento de la cadena de suministro dentro de la empresa Ferrenorte SAC.

**Gráfico 10.** Indicadores dimensión abastecimiento



Fuente: Elaboración propia

### C. Dimensión Distribución

*Indicador 1:* Revisión de los Locales

**Tabla 14.**

*Resultados – revisión de los locales*

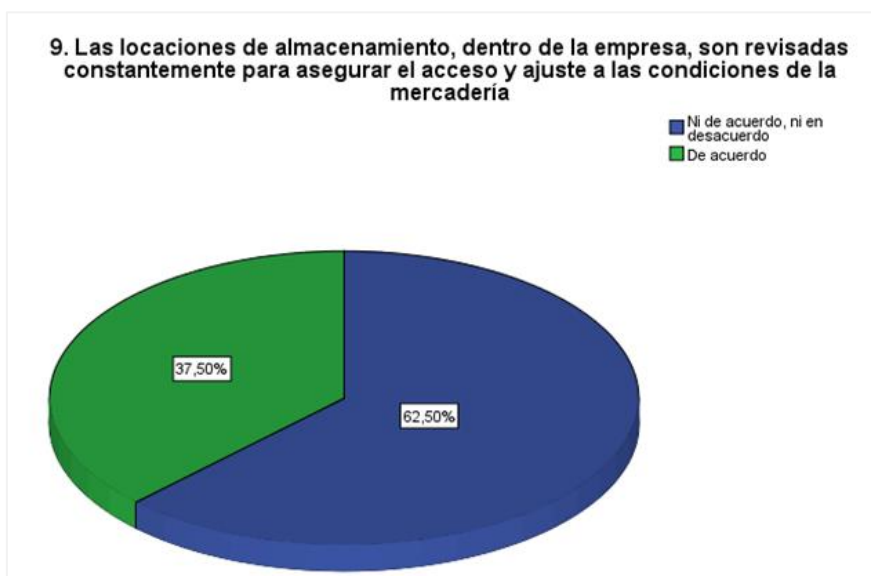
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	5	62.5	62.5	62.5
	De acuerdo	3	37.5	37.5	100.0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Las locaciones de almacenamiento, dentro de la empresa, son revisadas constantemente para asegurar el acceso y ajuste a las condiciones de la mercadería.

Fuente: Elaboración propia

Para este indicador se determinó que, el 37.5% de los colaboradores de la empresa se muestra de acuerdo en afirmar que los locales de almacenamiento que tiene la empresa se revisan de forma constante, asegurando el acceso y ajuste según las condiciones de la mercadería, mientras que el 62.5% restante de los trabajadores no se mostró ni a favor ni en contra de esta afirmación.

**Gráfico 11.** Indicadores revisión de los locales



Fuente: Elaboración propia

**Indicador 2:** Control de Inventarios

**Tabla 15.**

*Resultados – control de inventarios*

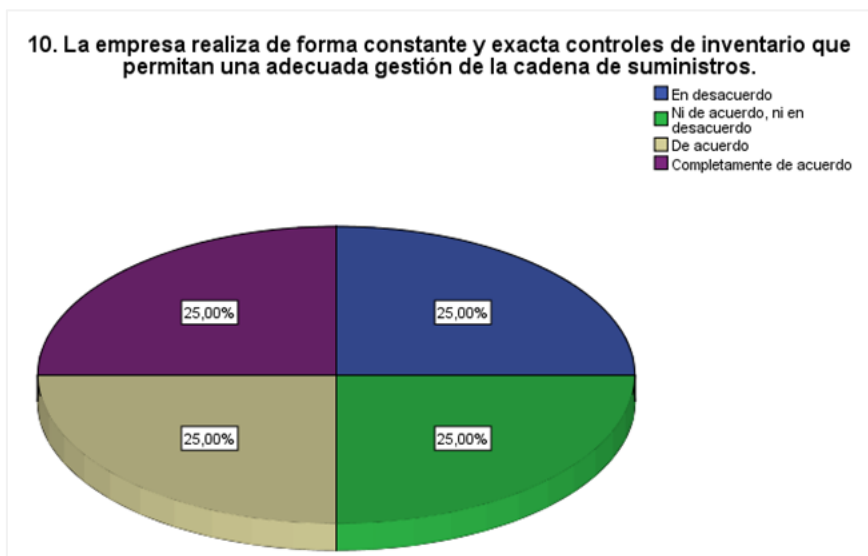
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	2	25.0	25.0	25.0
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	2	25.0	25.0	50.0
<b>Válido</b> De acuerdo	2	25.0	25.0	75.0
Completamente de acuerdo	2	25.0	25.0	100.0
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

La empresa realiza de forma constante y exacta controles de inventario que permitan una adecuada gestión de la cadena de suministros.

Fuente: Elaboración propia

Los resultados arrojan que respecto a la forma en que la empresa realiza controles de inventarios de forma constante y exacta para lograr una adecuada gestión de la cadena de suministros se encuentran divididos en cantidades similares del 25% en las cuales un grupo refiere estar completamente de acuerdo con esta afirmación, otro refiere estar de acuerdo, dos refieren no estar de acuerdo ni en desacuerdo y finalmente el último grupo se muestra se encuentra en desacuerdo con esta afirmación.

**Gráfico 12.** Indicadores control de inventarios



Fuente: Elaboración propia

**Indicador 3:** Registro de la gestión de pedidos

**Tabla 16.**

*Resultados – registro de la gestión de pedidos*

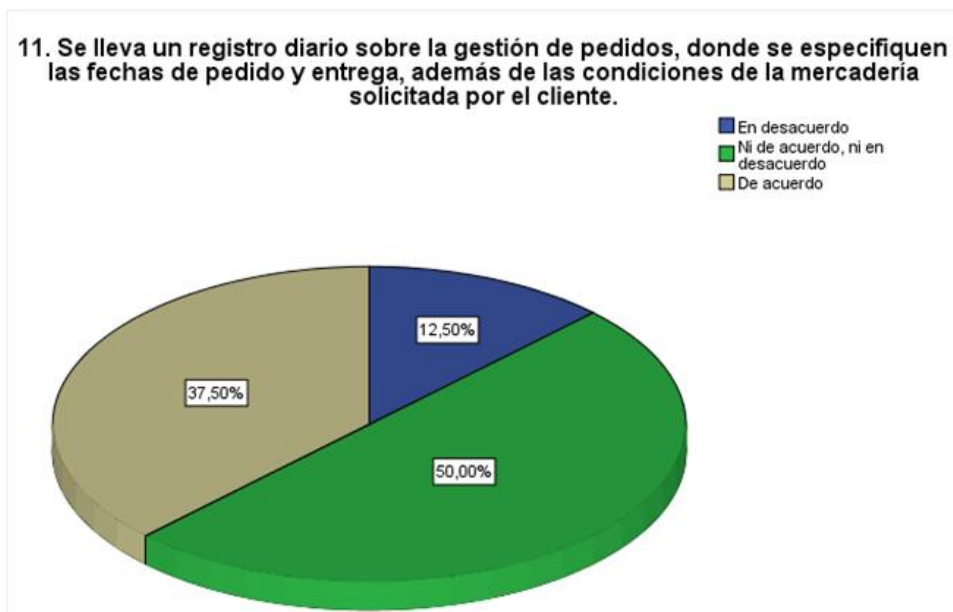
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	En desacuerdo	1	12.5	12.5
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	4	50.0	62.5
	De acuerdo	3	37.5	100.0
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Se lleva un registro diario sobre la gestión de pedidos, donde se especifiquen las fechas de pedido y entrega, además de las condiciones de la mercadería solicitada por el cliente.

Fuente: Elaboración propia

Asimismo, para este indicador resultó que un 37.5% de los trabajadores se muestra de acuerdo en afirmar que la empresa lleva un registro diario relacionado a la gestión de los pedidos de la empresa y las condiciones de estos, mientras que un 50% refiere no estar de acuerdo ni en desacuerdo con esta afirmación, y finalmente el 12.5% de los trabajadores se muestra en desacuerdo sobre que la empresa lleva un registro diario en la gestión y condiciones de los pedidos realizadas para cubrir la cadena de suministros de la empresa.

**Gráfico 13.** Indicadores registro de la gestión de pedidos



Fuente: Elaboración propia

**Indicador 4:** Análisis de optimización y consolidación empresarial

**Tabla 17.**

*Resultados – análisis de optimización y consolidación empresarial*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	En desacuerdo	2	25.0	25.0
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	4	50.0	75.0
	De acuerdo	2	25.0	100.0
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

La empresa realiza un análisis referente a la optimización y consolidación de los pedidos y satisfacción del cliente, los cuales permiten medir la gestión de la empresa.

Fuente: Elaboración propia

Para el análisis de optimización y consolidación empresarial se determinó que el 25% de los trabajadores de la empresa se muestra de acuerdo en que la empresa realiza un análisis constante sobre la optimización y consolidación de pedidos, además de la satisfacción del cliente, permitiéndole medir los resultados de gestión empresarial, mientras que un 50% no se muestra ni de acuerdo, ni en desacuerdo con esta afirmación y finalmente el 25% restante de los trabajadores refiere estar en desacuerdo con esta afirmación.



**Gráfico 14.** Indicadores análisis de optimización y consolidación empresarial



Fuente: Elaboración propia

**Tabla 18.** Resultados agrupados – dimensión distribución

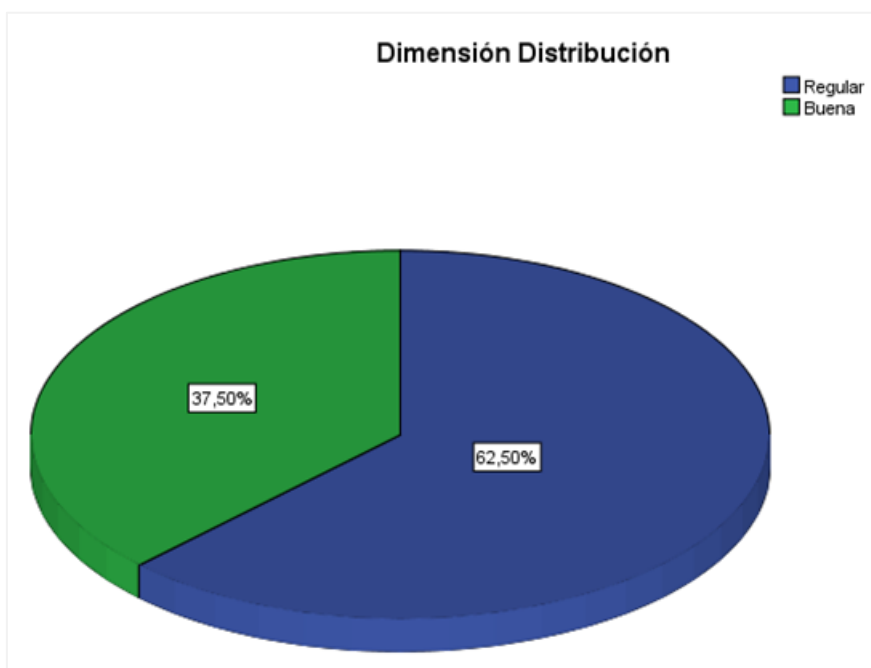
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Regular	5	62.5	62.5	62.5
	Buena	3	37.5	37.5	100.0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Dimensión distribución

Fuente: Elaboración propia

Por ende, se concluye que los resultados para la dimensión de distribución arrojan que el 37.5% de los trabajadores de la empresa han calificado a la gestión de distribución dentro de la cadena de suministros de la empresa, como buena, mientras que el 62.5% restante lo califica como regular dentro de la empresa.

**Gráfico 15.** Indicadores dimensión distribución



Fuente: Elaboración propia

#### **D. Dimensión Integración**

*Indicador 1:* Definición de estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución

**Tabla 19.**

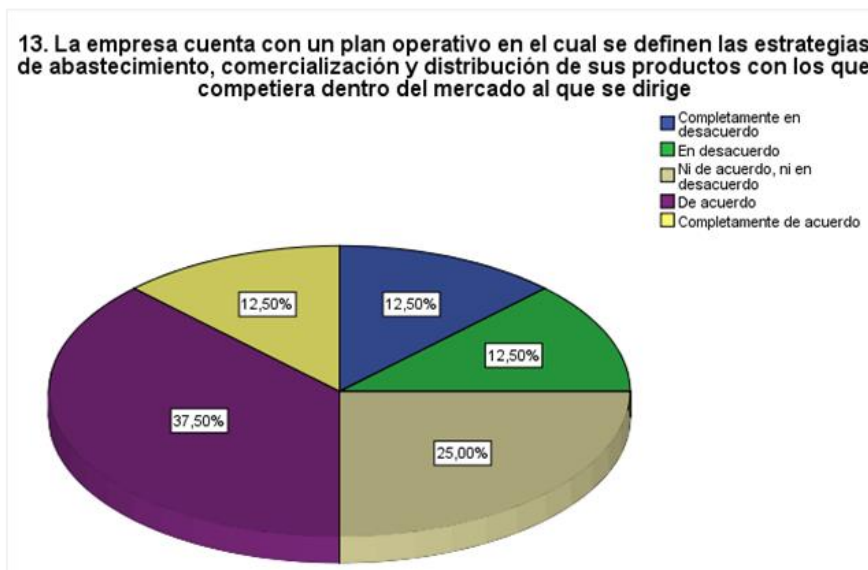
*Resultados – definición de estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Completamente en desacuerdo	1	12.5	12.5
	En desacuerdo	1	12.5	25.0
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	2	25.0	50.0
	De acuerdo	3	37.5	87.5
	Completamente de acuerdo	1	12.5	100.0
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

La empresa cuenta con un plan operativo en el cual se definen las estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución de sus productos con los que competiera dentro del mercado al que se dirige. Para este indicador, se determinó que el 12.5% de los trabajadores se muestra completamente de acuerdo en que la empresa cuenta con un plan operativo con estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución que le permitan competir en el mercado que atienden, también un 37.5% refieren estar de acuerdo con esta afirmación, además un 25.0% indicó no

estar de acuerdo ni en contra de con esta afirmación, mientras que el 12.5% restante de los trabajadores manifestaron su desacuerdo en que la empresa cuenta con un plan operativo que define las estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución de los productos con los que compite dentro del mercado al que se dirige.

**Gráfico 16.** Indicadores definición de estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución



Fuente: Elaboración propia

**Indicador 2:** Sistema de Indicadores de Gestión

**Tabla 20.**

*Resultados – sistema de indicadores de gestión*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	1	12.5	12.5	12.5
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	4	50.0	50.0	62.5
<b>Válido</b> De acuerdo	1	12.5	12.5	75.0
Completamente de acuerdo	2	25.0	25.0	100.0
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

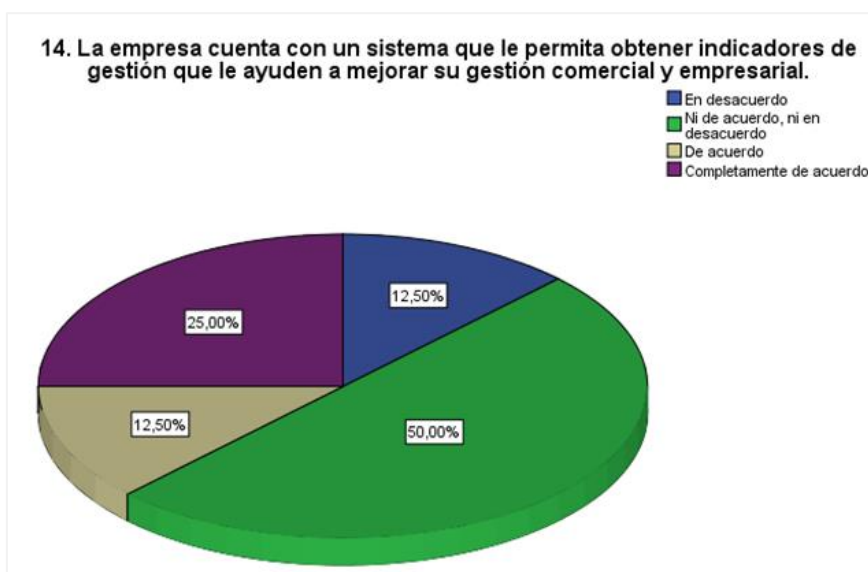
La empresa cuenta con un sistema que le permita obtener indicadores de gestión que le ayuden a mejorar su gestión comercial y empresarial.

Fuente: Elaboración propia

Los resultados arrojan que el 25% de los trabajadores se muestra completamente de acuerdo en que dentro de la empresa se cuenta con un sistema de gestión que le permite obtener

indicadores de gestión para mejorar tanto su gestión comercial, como empresarial, además un 12.5% también se muestra de acuerdo con esta afirmación, mientras que un 50% de los colaboradores no se muestra de acuerdo, ni en desacuerdo respecto a esta afirmación, y finalmente el 12.5% de los trabajadores refiere estar en desacuerdo respecto la afirmación sobre la presencia de un sistema de gestión que permita la mejora empresarial.

**Gráfico 17.** Indicadores sistema de indicadores de gestión



Fuente: Elaboración propia

**Indicador 3:** Documentación y registros apropiados

**Tabla 21.**

*Resultados – documentación y registros apropiados*

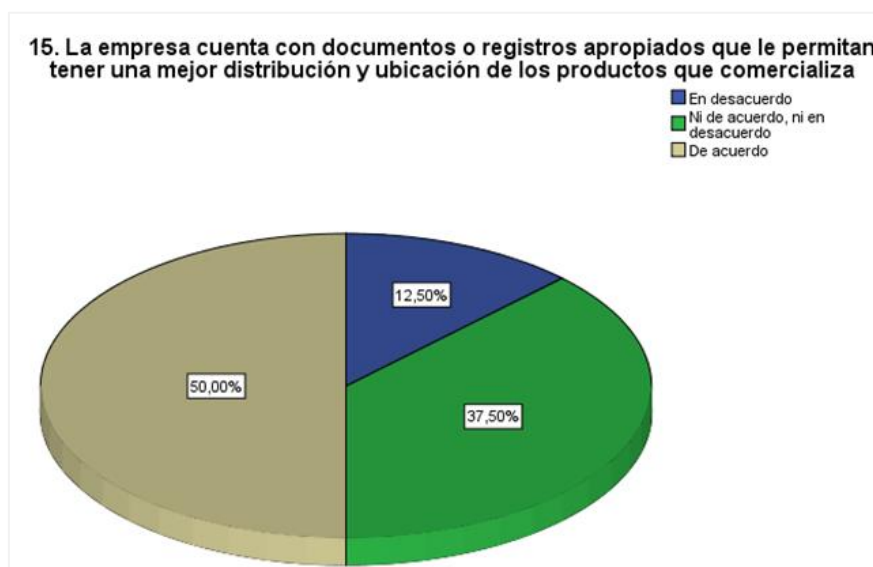
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	En desacuerdo	1	12,5	12,5
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	3	37,5	50,0
	De acuerdo	4	50,0	100,0
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

La empresa cuenta con documentos o registros apropiados que le permitan tener una mejor distribución y ubicación de los productos que comercializa.

Fuente: Elaboración propia

Los resultados arrojan que un 50% de los trabajadores refiere estar de acuerdo en que la empresa cuenta con documentos y registros apropiados que permiten una distribución y ubicación adecuada de las mercaderías que oferta, mientras que un 37.5% refiere no estar de acuerdo ni en desacuerdo con esta afirmación, y finalmente el 12.5% de los trabajadores refiere estar en desacuerdo en que existen dentro de la empresa adecuada documentación y registros que permitan la gestión de existencias correcta.

**Gráfico 18.** Indicadores documentación y registros apropiados



Fuente: Elaboración propia

**Indicador 4:** Satisfacción del Cliente

**Tabla 22.**

*Resultados – satisfacción del cliente*

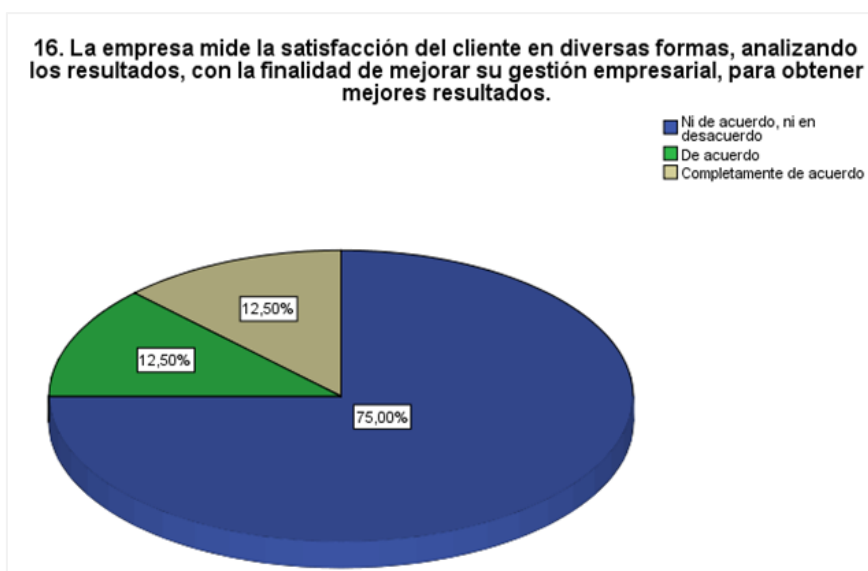
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	6	75.0	75.0	75.0
	De acuerdo	1	12.5	12.5	87.5
	Completamente de acuerdo	1	12.5	12.5	100.0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

La empresa mide la satisfacción del cliente en diversas formas, analizando los resultados, con la finalidad de mejorar su gestión empresarial, para obtener mejores resultados.

Fuente: Elaboración propia

Se tiene como resultados que el 12.5% de los trabajadores se muestra completamente de acuerdo en que dentro de la empresa se mide la satisfacción del cliente de muchas formas, con el fin de mejorar su gestión y resultados empresariales, mientras que otro 12.5% adicional refiere estar también de acuerdo con esta afirmación, finalmente el 75% de los trabajadores refieren no estar de acuerdo ni en desacuerdo en que la empresa mide la satisfacción de los clientes de diversas formas para a través de los resultados mejore su gestión empresarial.

**Gráfico 19.** Indicadores satisfacción del cliente



**Tabla 23.**

*Resultados agrupados – dimensión integración*

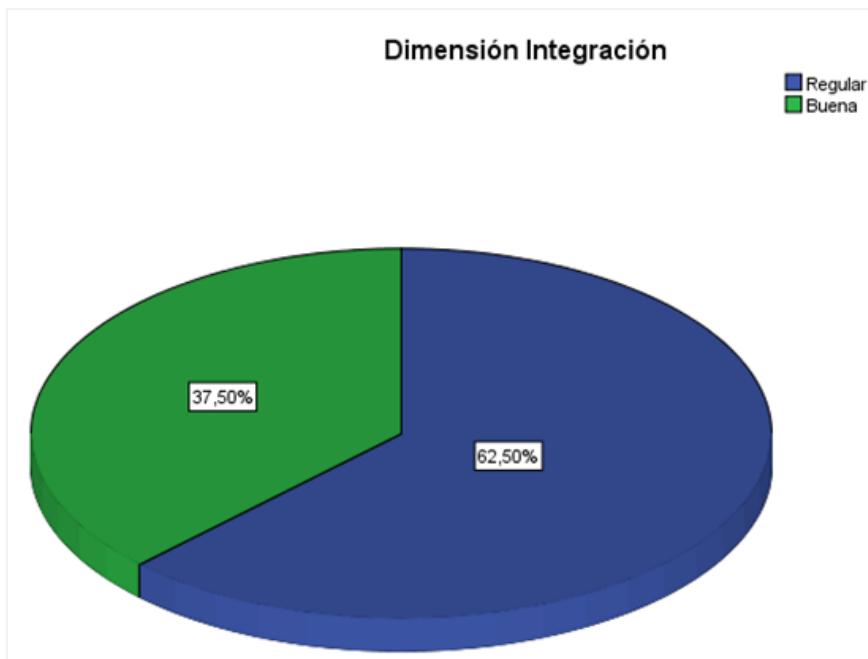
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Regular	5	62.5	62.5	62.5
	Buena	3	37.5	37.5	100.0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Dimensión Integración

Fuente: Elaboración propia

Para los resultados agrupados de la dimensión integración, se determinó que el 37.5% de los trabajadores ha calificado como buena la gestión de integración que tiene la empresa relacionada a la cadena de suministro de mercaderías de la empresa Ferrenorte SAC, mientras que el 62.5% restante considera como regular dicha gestión.

**Gráfico 20.** Indicadores dimensión integración



Fuente: Elaboración propia

## E. Variable Cadena de Suministros

**Tabla 24.**

*Resultados agrupados – variable cadena de suministros*

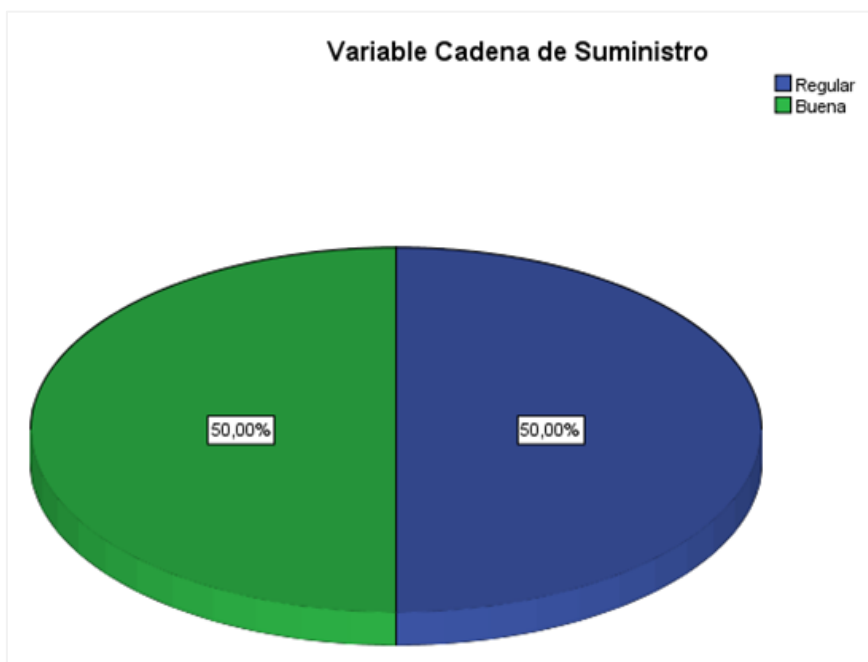
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Regular	4	50.0	50.0	50.0
	Buena	4	50.0	50.0	100.0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Variable cadena de suministro

Fuente: Elaboración propia

Para los resultados agrupados definitivos que se obtuvieron del análisis de la encuesta para los 08 trabajadores se determinó que la variable “cadena de suministro” se encuentra valorada en un 50% de carácter regular y 50% de carácter buena. Queriendo precisar que, para una empresa, siempre se debe de contar con una gestión adecuada al 100%. Por lo que, se pretende presentar en el anexo N° 08, una propuesta de mejora adicional para reducir al 0.0% el carácter regular.

**Gráfico 21.** Indicadores variable cadena de suministros



Fuente: Elaboración propia



## CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

### 4.1. Discusión

Se ha podido determinar que la Empresa Ferrenorte ubicada en el distrito de los Olivos demuestra una gestión de Cadena de Suministros Cadena de Suministros del área logística de manera regular, como consecuencia de la ausencia de estrategias y propuestas de gestión que le permitan planificar, abastecer, distribuir e integrar los niveles de demanda que requiere el mercado que atienden y que le permita ser más competitiva, con relación a sus competidores, y la satisfacción de sus clientes.

#### **Análisis del diagnóstico de la gestión logística**

Las principales causas que afectan la gestión de inventarios se centran en los métodos de trabajo como: Abastecimiento inadecuado, mala protección de stock, no existe una clasificación técnica, mala planificación y se emiten pocos informes de inventarios. Por lo que se torna necesario corregir los métodos de trabajo y un mejor control de los materiales.

Las principales causas que afectan la gestión de atención al cliente están basadas en el mal pronóstico de la demanda, retraso en el tiempo de respuesta, poca información de nuevos productos y largos tiempos de espera. Lo cual se podrá corregir si es que se utiliza un sistema logístico automatizado que permita monitorear los inventarios de manera continua, realizar los pedidos oportunamente y las cantidades requeridas de acuerdo a la demanda.

Las principales causas que afectan a la gestión de almacén se centran en los métodos de trabajo empleados como: Un deficiente control de materiales, métodos inadecuados, personal con poca información sobre métodos de almacenamiento y una mala

distribución física. Por lo que es indispensable una reestructuración orgánica, mejorar los procesos y capacitar al personal.

Las principales causas que afectan a la gestión de transporte se centran en los métodos de trabajo como: demora en el traslado, costos de transporte elevados, escaso personal especializado, deficiente comunicación y unidades obsoletas. El mismo que corrobora el requerimiento de capacitación al personal y reestructuración.

El recurso humano es un factor determinante para la implementación de un nuevo modelo de gestión logística. Porque es el que utiliza los materiales y sigue paso a paso los procedimientos y también opera el equipo. Es por ello que la reestructuración organizacional que se plantea debe ser dinámica con énfasis en el enfoque al cliente. En este proceso, una adecuada gestión de inventarios que incluya el registro, compra y salida de materiales, con soporte en la nueva estructura orgánica y funcional, con objetivos bien definidos de resguardo, custodia, control de productos, es una estructura clave que provee elementos físicos y funcionales capaces de incluso generar valor agregado.

En este proceso, la participación del vendedor como primer contacto con el cliente es vital para la generación de ventajas competitivas. Sus funciones permite vender con beneficio, portando un buen servicio al cliente, difundir la imagen de su empresa y la suya propia, obtener la información adecuada del mercado y apoyar la publicidad y promociones de ventas que su empresa realiza, la meta al vender es incrementar sus posibilidad de éxito, aplicando técnicas más ajustadas y diferencias en función de las características personales y psicológicas de los mimos.

En la planificación de transporte es necesaria la obtención de un sistema de transporte eficiente, seguro, de acceso a todas las personas y ambientalmente amigable

El Modelo de Gestión Logística será efectivo en la medida que se implemente un sistema operativo ágil y eficiente para el cliente y que tenga interconectado todos los subsistemas de la empresa para hacer posible el aprovisionamiento, flujo de información y mejora de la comunicación interna.

La investigación ha permitido determinar que cadena de suministro del área logística y su planificación dentro de la empresa Ferrenorte es regular, como consecuencia de la ausencia y falta de preparación del personal para cubrir roles de determinación y estimación de las cantidades demandadas por los clientes, además del bajo nivel de revisión y monitorización de estas proyecciones y pronósticos que les permitan estimar y planificar un adecuado nivel de la cadena de suministros.

Se ha determinado que existe una baja tendencia de abastecimiento en la cadena de suministros del área logística de la ferretería ferrenorte de parte de los proveedores de la empresa en la búsqueda de alianzas estratégicas con la empresa, situación que perjudica a la empresa, puesto que no le permite obtener mejores herramientas de gestión en la cadena de suministro, y si bien la empresa analiza y monitorea de forma constante a los proveedores y las nuevas opciones del mercado relacionando así nuevas marcas, esto no siempre puede ser beneficioso, ya que muchas veces los clientes ya tienen una preferencia por un determinado producto o marca, por tanto podemos afirmar que la gestión de abastecimiento de la empresa se encuentra en un rango de calificación regular a bueno, pero que aún necesita mejorar sus niveles efectividad.

Los resultados obtenidos dentro de la investigación han permitido determinar que la empresa Ferrenorte S.A.C mantiene una gestión regular la cadena de suministros del área logística de los procesos de *distribución* dentro del abastecimiento de la cadena de suministro, esto como consecuencia de la baja revisión de sus instalaciones y una

revisión de inventarios promedio y poco constante que no garantiza la calidad ni los niveles de stock que debe tener la empresa para cubrir la demanda de los clientes situación que también ocasiona el retraso de los pedidos a los proveedores para restablecer un stock mínimo de productos.

Los niveles de *integración* integración de los procesos de abastecimiento de la cadena de suministros del área logística dentro de la empresa Ferrenorte, son regulares, puesto que si bien la empresa demuestra un plan operativo con estrategias de abastecimiento comercialización y distribución de sus productos, estos no permiten medir de forma correcta los indicadores de gestión que aseguren una mejora de la gestión empresarial, además se ha observado que existe un bajo nivel de medición de los factores de satisfacción de los clientes, y si tomamos en cuenta que estos son uno de los principales indicadores de medición, y no obtenemos un buen análisis sobre cuáles son sus perspectivas y satisfacción la empresa no puede mejorar de forma correcta y por ende no puede obtener los resultados esperados por el inversionista.

## 4.2 Conclusiones

El estudio realizado ha contribuido a conocer las deficiencias y ventajas de la Ferretería Ferrenorte. Teniendo un mayor conocimiento referente a las oportunidades que nos puede brindar la mejora de la cadena de suministro, su aplicación para reducir los costos logísticos y generar ventajas competitivas frente a la competencia. La implementación del modelo propuesto de cadena de suministros del área logística permitirá una mejor interacción en la comunicación de la empresa y mejora de los procesos logísticos. La nueva estructura organizacional propuesta adopta el nuevo sistema de la cadena de suministros del área logística y constituye una estructura más sólida y con mayor eficiencia en los resultados. El uso de los indicadores de la cadena de su ministros el área logística responde al modelo de diseño de un sistema logístico, el cuál ayuda a mejorar el tiempo de respuesta en la atención al cliente; además de tener un inventario acorde con la demanda del mercado y satisfacer las necesidades del cliente. Así mismo permitirá mejorar la administración de los costos logísticos el cual logrará que el ahorro sea sostenido a partir de la ejecución. También se ha concluido que la implementación de la cadena de suministros de área logística, son capaces de generar ventaja competitiva y mejores beneficios en todos sus niveles

Se determinó que la cadena de suministro del área logística de la ferretería ferrenorte en relación a la gestión de la cadena de suministros regular (50%) y buena (50%) para la empresa Ferrenorte S.A.C. por tanto, es necesario identificar, proponer y diseñar un modelo de gestión de cadena de suministro que permita resolver los problemas de la empresa, ya que es un factor importante dentro de la gestión y logro de objetivos de la empresa. Burga & Arrascue (2018), en su estudio también concluyen que una adecuada gestión dentro de la cadena de suministros permite a la empresa tener una buena

gestión y mejores resultados de rentabilidad, ya que reduce los costos en los procesos logísticos a través de la adecuada aplicación de herramientas de planificación, abastecimiento, distribución e integración dentro de la cadena de suministros de la empresa.

Se determinó que la cadena de suministro del área logística de la ferretería ferrenorte de la dimensión *Planificación* es de carácter regular teniendo una aceptación de 75% de los trabajadores. Ello, ha sido resultado que el 12.5% de los empleados considera que la empresa cuenta con una persona encargada de determinar los productos necesarios para cubrir la demanda de los clientes, mientras que un 50% se encuentran indecisos sobre afirmar esto, además sea observado que el 37.5% considera que la empresa al menos una vez a la semana, revisa los pronósticos a corto plazo de la cadena de suministro, además los resultados para este indicador refieren que un 50% de los trabajadores se muestra completamente de acuerdo o de acuerdo con que se documenta y monitoriza los procesos de la cadena de suministro en la empresa, mientras que un porcentaje igual refiere estar al menos de acuerdo en que los niveles de stock en mercaderías en la empresa son lo suficientemente adecuados y se mantienen según los requerimientos de la demanda de mercado. Estos resultados han permitido determinar que la gestión de planeación es buena en un 25%, por tanto, se maneja en mayor proporción (75.0%) que considera una gestión regular, por tanto, es necesario aplicar estrategias de mejora de la gestión de planificación de la cadena de suministros en la empresa Ferrenorte S.A.C. Los resultados comparados a los obtenidos por Maguiño (2018) que al hacer su análisis reconoce la ausencia de planificación de la demanda, que afecta los resultados de la empresa, y que perjudican el manejo de la gestión, y que considera que las decisiones de la empresa sobre la gestión están relacionadas

directamente a la gestión de la empresa, por tanto, una mala gestión puede generar problemas en el rendimiento de la empresa.

Se determinó que la cadena de suministro del área logística de la ferretería ferrenorte de la dimensión *Abastecimiento* es de carácter regular teniendo una aceptación de 50% de los trabajadores. Ello, ha sido resultado que el 25% de los trabajadores considera que dentro de la cadena de suministros observan que los proveedores constantemente buscan alianzas estratégicas con la empresa, mientras que un 37.5% demuestran no estar muy seguros que esto sea así, además un 37.5% cree que dentro de la empresa se mide el desempeño que tienen los proveedores respecto a las entregas y el manejo de la mercadería cuando abastecen a la empresa, mientras que el 25% no observa que se cumpla esta afirmación.

Por otro lado un 62.5% cree que la empresa analiza las características de los proveedores que suministran sus productos, con la finalidad de ahorrar costos que generen mejores resultados empresariales y un porcentaje igual considera que los procesos de recepción de mercaderías se manejan de forma simple; lo cual, le permite a la empresa una adecuada gestión dentro de la cadena de suministro, estos resultados han permitido determinar que en la gestión de abastecimiento de la cadena de abastecimiento se encuentra entre un rango bueno y regular en un 87.5%.

Quispe (2017), en su investigación refiere que muchas veces los problemas que se generan dentro de la cadena de suministros de una empresa comienzan por la mala gestión y coordinación de las entregas y recepción de mercaderías solicitadas, y que no solo es necesario contar con un sistema de planificación ventas y operaciones para realizar una buena gestión comercial, sino que también depende mucho de la coordinación y trabajo en equipo tanto de los colaboradores internos, como externos

de la empresa, para que así se cumplan las proyecciones estimadas en recepción y abastecimiento para cubrir la demanda del mercado.

Se determinó que la cadena de suministro del área logística de la ferretería ferrenorte de la dimensión **Distribución** de la gestión de la cadena de suministro de la empresa, se ha podido comprobar que la revisión de del local se maneja con una efectividad del 37.5% mientras que el 62.5% restante no está seguro si cumple con una adecuada revisión, en cuanto al control de inventarios de forma constante y exacta que permita lograr una adecuada gestión de la cadena de suministros solo se ha comprobado una efectividad no superior al 50%. Respecto al registro de la gestión de pedidos se ha podido observar una gestión buena en un 37.5% la cual demuestra que la empresa lleva un registro diario relacionado a la gestión de los pedidos de la empresa y las condiciones de estos. Por último, en cuanto a la gestión de optimización y consolidación empresarial bajo un análisis constante de pedidos, la empresa refiere un desarrollo regular. Por tanto, estos resultados han permitido determinar que la empresa maneja de forma regular la gestión de distribución dentro de la cadena de suministros de la empresa Ferrenorte SAC.

Finalmente, se determinó que la cadena de suministro del área logística de la ferretería ferrenorte de la dimensión **Integración** es de carácter regular teniendo una aceptación de 62.5% de los trabajadores.

Al respecto, el 50% de los trabajadores considera que es correcto que la empresa cuente con un apropiado plan operativo con estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución que le permitan competir dentro del mercado que atienden, además el 37.5% de los trabajadores aprueban la existencia de un sistema de gestión que le permite obtener indicadores de gestión para mejorar tanto su gestión comercial y



empresarial. Respecto a los indicadores de documentación y registros apropiados que lleva la empresa se ha podido confirmar que en un 50% los trabajadores se muestran de acuerdo en que la empresa cuenta con estos y que le permiten una distribución y ubicación adecuada de las mercaderías que oferta, además el 25% considera que dentro de la empresa se mide la satisfacción del cliente de muchas formas, con el fin de mejorar su gestión y resultados empresariales, por tanto estos resultados ha permitido determinar la empresa maneja de forma regular la gestión de integración dentro de la cadena de suministro.

Lozano (2017) en su investigación también refiere que una adecuada integración de los procesos internos en la empresa permite un mejor desempeño y desenvolvimiento de la cadena de suministros de la empresa; pero para esto se pueda manejar el planteamiento adecuado y cumplimiento de procesos y políticas que rijan el desarrollo de las operaciones de la empresa, por tanto refiere que el modelo Supply Chain Operations Reference Model (SCOR), puede ser una buena opción de aplicación para corregir los problemas que se presentan en los procesos, y que permiten lograr efectividad y mejora en los resultados de la empresa.

### **4.3. Recomendaciones**

#### **Planificación**

Consiste en planificar el tiempo que se necesita para la elaboración de la estructura organizacional para ello se necesita realizar lo siguiente:

*1. Crear una estructura organizacional y un MOF (Manual de organización y funciones)*

Esto para que cada colaborador tenga en conocimiento las funciones a realizar y así desempeñar sus labores de la mejor manera.

*2. Crear diagrama de flujo para la selección de proveedores:*

Este diagrama nos va a permitir tener claro la secuencia de pasos dentro de la empresa y así tener una visión de las actividades a seguir.

*3. Búsqueda de mejora de las condiciones de servicio y comercialización*

Para ello, es recomendable tener un planteamiento de estrategias que permitan no solo lograr una rentabilidad económica de la empresa.

#### **Abastecimiento**

A partir de la jerarquización de los problemas encontrados en la ferretería ferrenorte, uno de los principales problemas es la deficiencia en el control de inventarios; lo que se propone es: buscar nuevas relaciones colaborativas entre las áreas de logística y los proveedores de materiales mediante la implementación de formatos de inventarios de entradas y salidas de las mercaderías.

Asimismo, dentro de la dimensión es fidelizar a los clientes, brindándoles que pueden tener más alternativas de producto que ellos puedan adquirir a los precios que se encuentren a disposición de ellos.

#### **Distribución**

La distribución es el área que se conoce como, la unión del transporte, almacenaje, embalaje, carga / descarga y distribución y un sistema de apoyo e información, que funciona como medio de apoyo y control en los negocios. En esta etapa se pueden realizar los ahorros más importantes, debido a que

el intercambio se facilita por medio de las actividades que ayuden a almacenar, transportar, manipular y procesar pedidos de productos.

La distribución física implica planeación, organización y control del flujo de materiales y los bienes terminados, con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes a cambio de una ganancia. El mayor costo de la distribución física corresponde al transporte, seguido por el control de inventario, el almacenaje y la entrega de pedidos con servicios al cliente.

Para ello se propone lo siguiente.

- 1. Implementar un sistema de monitoreo y control de la gestión a través de indicadores. Por lo que es necesario que dentro de la empresa se cuente con una persona encargada de llevar un adecuado control de los movimientos de la empresa, que le permitan medir la efectividad de los procesos comerciales y la satisfacción del cliente.*
- 2. Establecer horas de despacho, de acuerdo a la zona geográfica del destino.*
- 3. Establecer pesos mínimos en los pedidos.*
- 4. Brindar a los clientes los códigos de los productos.*
- 5. Ingresar los pedidos al sistema con anticipación.*
- 6. Capacitar al personal de despacho y transporte de la mercadería.*
- 7. Establecer el ingreso a áreas exclusivo de personal capacitado.*
- 8. Establecer comunicación constante con los transportistas*

### **Integración**

La integración es completar un todo con las partes que faltaban o hacer que alguien o algo pase a formar parte de un todo; para ello se proponemos lo siguiente:

- 1. Mantener al personal debidamente informado sobre su desempeño profesional y apoyar las acciones de mejora que se requieran.*
- 2. Implementar una gestión de calidad en base a la ISO 9000:2015 elaborada por la Organización Internacional para la Estandarización para que la empresa a través de ello, permita tener un adecuado control en sus procedimientos internos y así poder contar con una mayor eficacia y eficiencia y por consiguiente dar una mejor rentabilidad económica a la empresa.*

3. *Realizar en forma permanente procesos de evaluación y seguimiento del desempeño del personal.*
4. *generar propuestas que no generen muchos costos pero que permitan fidelizar al cliente, y al proveedor permitiendo así ciclos de rotación de mercaderías acordes a la demanda y al mercado al que está dirigida la empresa.*
5. *Formular políticas de calidad y confidencialidad que contribuyan a la mejora institucional.*
6. *Aplicar la metodología Supply Chain Operations Reference Model (SCOR), estrategia que permite evaluar el comportamiento de los procesos de las empresas, además de identificar las fortalezas y debilidades que tiene la empresa. El SCOR asimismo, es una herramienta que permite trabajar flujos de información y de productos beneficiados e influenciados por actividades que se desarrollen en las empresas, desde los proveedores hasta los clientes finales.*

Por otro lado, lo mencionado busca que ante la implementación de un programa de mejora de cadena de suministro permitirá conocer los costos reales en el área.

En datos generales, en el área de logística interna, se propone lo siguiente:

<b>Actividad</b>	<b>Descripción</b>
Selección de Proveedores	La empresa se encargará de solicitar a los proveedores, a través de la solicitud de proformas a varios de ellos.

Para el área de operaciones lo que se propone es lo siguiente:

<b>Actividad</b>	<b>Descripción</b>
Recepción de la mercadería	El supervisor revisa cuidadosamente que la mercadería conste físicamente de acuerdo a lo que se solicita en la factura.

Para el área de logística externa lo que se propone es lo siguiente:

Actividad	Descripción
Entrega de productos	El Jefe es el encargado de supervisar y recepcionar las mercaderías solicitadas.

Para el área de abastecimiento de compras lo que se propone es lo siguiente:

Actividad	Descripción
Compra de insumos, materiales	Es necesario también, tener una relación de proveedores para verificar precios en el mercado.

Los costos para la implementación de la propuesta van básicamente por el lado de la capacitación que debe asignarse al personal de la empresa, sobre el conocimiento que se requiere del manejo del proceso de suministro en la empresa.

### **Beneficios que aporta la propuesta**

Tras el análisis de la aplicación se encuentran las siguientes ventajas para la empresa:

- *La asignación más exacta u real de los costos directos e indirectos para cada uno de sus productos.*
- *La implementación permitirá la identificación de las actividades que no generan valor a los procesos, o que representan valores que no son reales.*
- *La implementación permitirá la eliminación de las actividades que no generen valor.*
- *La implementación permitirá la identificación de actividades que son fundamentales para que la empresa siga en el mercado.*
- *La implementación permitirá realizar una investigación de cada una de las actividades, en base a esto se puede establecer métodos de control para eliminar las horas muertas o tiempos ociosos en todos los procesos.*

## REFERENCIAS

Anaya J. (2007) Logística Integral: la gestión operativa de la empresa. 3era edición. Editorial ESIC, España.

Ayers J. (2006) Handbook of Supply Chain Management, St. Lucie Press.

Bello, L.; Polo, Y. y Vázquez, R. (1999): Recientes Aportaciones del Marketing a la Cultura Corporativa y a la Obtención de Ventajas Competitivas. Papeles de Economía Española, Vol. 78-79, pp. 190-211.

Bolumole Y. (2000) Supply Chain Management: A Review of Relevant Literature and Theory. Universidad de Cranfield, 2000

Burga L. y Arrascue M. (2018). Gestión de la cadena de suministros para incrementar la rentabilidad en la empresa King Kong Lambayeque SAC, Chiclayo, 2017. Universidad Señor de Sipán. En:  
<http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/5054/Burga%20Catedra%20%26%20Ordaz%20Bustamante.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Chopra S. (2001) Gestión de la cadena de suministro: estrategia, planificación y operación. Nueva Jersey: Prentice Hall.

Chopra, S., & Meindl, P. (2007). Administración de la cadena de suministro (Tercera ed.). México: Pearson Educación.

Domenica Nico, et al. (2002) Supply chain planning and management. En:  
<http://www.optirisk-systems.com>

Ganeshan & Harrison (1997) Supply Chain Management: Implementation Issues and  
Research Opportunities, The International Journal of Logistics Management. Vol.9,  
Nº 2.

Giannakis, M., Croom, S.R.(2004): Toward the Development of a supply chain management  
paradigm: A conceptual framework. Journal of Supply Chain Management, 40(2),  
27-37.

Guardián J. y Trujillo I. (2018). Investigación aplicada para el diseño de una cadena de  
suministro óptima para la comercialización y distribución de granos andinos  
orgánicos para exportar a Estados Unidos. Universidad de Lima. En:  
[http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/6056/Guardi%c3%a1n\\_Seda  
no\\_Jos%c3%a9\\_Enrique.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/6056/Guardi%c3%a1n_Seda%20no_Jos%c3%a9_Enrique.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Handfield R. (2002) Rediseño de la cadena de suministro: convertir su cadena de suministro  
en un flujo de valor integrado. Nueva York: Financial. Editorial Prentice Hall

Hernández, Fernández, Baptista (2014) metodología de la Investigación. 6ta Edición.  
Editorial Mc Graw Hill. México.

Jiménez, J., & Hernández, S. (2002). Marco conceptual de la cadena de suministro: un nuevo enfoque logístico. Querétaro: Instituto Mexicano del Transporte.

La Torre E. (1991) Logística En Los Canales De Distribución De Viveres, Barrotes Y Licores Para Los Municipios De San Cristobal, Soplaviento Y San Estanislao. En: <http://190.242.62.234:8080/jspui/bitstream/11227/468/1/TESIS.pdf>

Lambert D. (2005) Una evaluación de los marcos de gestión de la cadena de suministro orientados a procesos. The International Journal of Business Logistic, Vol.26, No.1.

Lozano (2017). Cadena de suministro en una empresa importadora de herramientas para la industria metalmecánica, Lima 2017. Universidad Norbert Wiener. En: <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1650/TITULO%20-%20Lozano%20Tacanga%2C%20Beyanira%20Shari.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Maguiño (2018) El rol del planeamiento de la demanda en la gestión de operaciones. Portal Conexión ESAN. En: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2018/03/el-rol-del-planeamiento-de-la-demanda-en-la-gestion-de-operaciones/>

Méndez, C. E. (2001). Fundamentos Metodología: Diseño y desarrollo del proceso de investigación. Tercera Edición. Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario. España.



Mentzer J. (2001) Definición de la gestión de la cadena de suministro. *Journal of Business Logistics*,. Volumen 22, Número 2.

Monterroso E. (2000) El proceso logístico y la gestión de la cadena de abastecimiento. Departamento de Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Luján. En: <https://www.virtualpro.co/biblioteca/el-proceso-logistico-y-la-gestion-de-la-cadena-de-abastecimiento>

Quispe (2017) Cadena de Suministros y la calidad de Servicio de la empresa Barret y BUR S.A.C. periodo 2015 al 2016 Nuevo Chimbote”. Universidad César Vallejo. En: [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/10212/quispe\\_ry.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/10212/quispe_ry.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Ramírez A. (2018) Las cadenas de suministro como generadoras de valor de las redes logísticas de las pymes. Caso de estudio: Una mediana empresa comercializadora de equipos de cocina para la industria en general. Universidad Autónoma del Estado de México. En: <https://core.ac.uk/download/pdf/159384319.pdf>

Rivera J. (1997) The benefits of logistics clustering, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 46 Issue: 3, pp.242-268, doi: 10.1108/IJPDLM.

Ross D. (1996) *Managing in a New Era. APICS, The Performance Advantage*. APICS: American production and Inventory Control Society.

Soret los Santos, I. (1994). *Logística comercial y empresarial*. Madrid: ESIC Editorial.

Valderrama S. (2014) *pasos para elaborar proyectos de investigación científica. Cuantitativa, cualitativa y mixta*. Editorial San Marcos. Lima.

Wisner J. (2009) *Principles of Supply Chain Management; a balanced approach*. United States of America: Cengage Learning.

Gómez J. (2018). *Las cadenas de suministro y el desarrollo sostenible: una revisión de la literatura*.

Ahi, P., Jaber, M. Y., & Searcy, C. (2016). A comprehensive multidimensional framework for assessing the performance of sustainable supply chains. *Applied Mathematical Modelling*, 40(23–24), 10153–10166. <https://doi.org/10.1016/j.apm.2016.07.001>

Grosvold, J., Stefan, U. H., & Jens, K. R. (2014). Squaring the circle. *Supply Chain Management: An International Journal*, 19(3), 292–305. <https://doi.org/10.1108/SCM-12-2013-0440>

Mota, B., Gomes, M. I., Carvalho, A., & Barbosa-Povoa, A. P. (2015). Towards supply chain sustainability: Economic, environmental and social design and planning. *Journal of Cleaner Production*, 105, 14–27. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2014.07.052>

Schaltegger, S., & Burritt, R. (2014). Measuring and managing sustainability performance of supply chains. *Supply Chain Management: An International Journal*, 19(3), 232–241. <https://doi.org/10.1108/SCM-02-2014-0061>

Tajbakhsh, A., & Hassini, E. (2015). A data envelopment analysis approach to evaluate sustainability in supply chain networks. *Journal of Cleaner Production*, 105, 74–85. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2014.07.054>

Varsei, M., Soosay, C., Fahimnia, B., & Sarkis, J. (2014). Framing sustainability performance of supply chains with multidimensional indicators. *Supply Chain Management: An International Journal*, 19(3), 242–257. <https://doi.org/10.1108/SCM-12-2013-0436>

## ANEXOS

## Anexo N° 1: Matriz de Consistencia

### CADENA DE SUMINISTRO DEL ÁREA LOGÍSTICA DE LA FERRETERÍA FERRENORTE, PERIODO DE MARZO A OCTUBRE DEL 2019

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA
<p><b>Problema General</b> ¿Cómo está la cadena de suministro del área logística de la ferretería Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019?</p> <p><b>Problemas Específicos</b></p> <p>¿Cómo se encuentra el proceso de planificación del área logística de la empresa Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019?</p> <p>¿Cómo se encuentra el proceso de abastecimiento del área logística de la empresa Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019?</p> <p>¿Cómo se encuentra el proceso de distribución del área logística de la empresa Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019?</p> <p>¿Cómo se encuentra el proceso de integración del área logística de la empresa Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019?</p>	<p><b>Objetivo General</b> Describir la cadena de suministro del área logística de la ferretería Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019.</p> <p><b>Objetivos Específicos</b></p> <p>Describir el proceso de planificación del área logística de la empresa Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019.</p> <p>Describir el proceso de abastecimiento del área logística de la empresa Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019</p> <p>Describir el proceso de distribución del área logística de la empresa Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019</p> <p>Describir el proceso de integración del área logística de la empresa Ferrenorte, periodo de marzo a octubre del 2019</p>	<p><b>Hipótesis General</b> El correcto conocimiento de la cadena de suministro incide significativamente en la mejora del área logística en la ferretería Ferrenorte en el periodo de marzo a octubre del 2019.</p> <p><b>Hipótesis Específicas</b></p> <p>El correcto conocimiento de la cadena de suministro incide significativamente en la planificación del área logística de la empresa Ferrenorte en el periodo de marzo a octubre del 2019.</p> <p>El correcto conocimiento de la cadena de suministro incide significativamente en el abastecimiento del área logística de la empresa Ferrenorte en el periodo de marzo a octubre del 2019.</p> <p>El correcto conocimiento de la cadena de suministro incide significativamente en la distribución del área logística de la empresa Ferrenorte en el periodo de marzo a octubre del 2019.</p> <p>El correcto conocimiento de la cadena de suministro incide significativamente en la integración del área logística de la empresa Ferrenorte en el periodo de marzo a octubre del 2019.</p>	<p><b>Variable Única (X)</b> <i>Cadena de Suministro</i></p> <p><b>Dimensiones e Indicadores</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificación <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Incremento de abastecimiento y demanda</li> <li>✓ Mejora de la gestión de inventarios</li> </ul> </li> <li>• Abastecimiento <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Incremento de proveedores</li> <li>✓ Incremento de compras</li> <li>✓ Mejora del ingreso de mercadería</li> </ul> </li> <li>• Distribución <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mejora del proceso de almacenamiento</li> <li>✓ Mejora del proceso de despacho</li> </ul> </li> <li>• Integración <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Incremento de las estrategias.</li> <li>✓ Implementación de Innovación.</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>Tipo de Investigación:</b> Básica Descriptiva</p> <p><b>Diseño:</b> No Experimental</p> <p><b>Ámbito de estudio:</b> Empresa Ferrenorte</p> <p><b>Población y muestra:</b> Empresa Comercializadora Ferrenorte - Los Olivos</p> <p>La muestra corresponde al total de los colaboradores que son 08.</p>

## **Anexo N° 2: Instrumento para evaluar la cadena de suministro**

Estimado colaborador, buen día por favor, dedíquese unos minutos a completar este cuestionario. La información que nos proporcione será utilizada para poder evaluar la cadena de suministro que tiene la ferretería Ferrenorte, en la cual Ud. trabaja. Sus respuestas serán tratadas de forma confidencial.

- 1°. El desarrollo del presente tiene una duración máxima de 10 minutos.
- 2°. Marca con un aspa sólo en una celda que corresponde a cada evidencia.
- 3°. Si tuviera alguna duda, consulte inmediatamente al encargado de administrar este instrumento.
- 4°. Para calificar las evidencias, usted dispone la siguiente tabla de valoraciones:

<b>Valor</b>	<b>Categoría</b>
1	Completamente en desacuerdo
2	En desacuerdo
3	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
4	De acuerdo
5	Completamente de acuerdo

Dimensión / Ítems	1	2	3	4	5
<b>Dimensión: Planificación</b>					
1. La empresa tiene asignada a una persona responsable del proceso de estimación de los productos que demandan los clientes.					
2. Los pronósticos de corto plazo sobre la cadena de suministros que tiene la empresa son revisados al menos una vez a la semana.					
3. Dentro de la empresa, los procesos que involucran a la cadena de suministros son claramente documentados y monitoreados.					
4. Los niveles de stock, con que cuenta y solicita la empresa dentro de la cadena de suministros, están basados en los requerimientos del mercado demandante					
<b>Dimensión: Abastecimiento</b>					
5. Dentro de la cadena de suministro se puede observar que existe interés de parte del proveedor para crear alianza estratégica con la empresa.					
6. La empresa mide el desempeño del proveedor, relacionado a los tiempos de entrega y manejo adecuado de las mercaderías solicitadas, para abastecer a la empresa					
7. La empresa demuestra una iniciativa de ahorro de costos mediante un análisis distintos proveedores que sean idóneos y puedan abastecer la cadena de suministros					
8. Los procesos de recepción de las mercaderías solicitadas por la empresa a sus proveedores son simples y permiten una adecuada gestión de la cadena de suministros					
<b>Dimensión: Distribución</b>					
9. Las locaciones de almacenamiento, dentro de la empresa, son revisadas constantemente para asegurar el acceso y ajuste a las condiciones de la mercadería					

Dimensión / Ítems	1	2	3	4	5
10. La empresa realiza de forma constante y exacta controles de inventario que permitan una adecuada gestión de la cadena de suministros.					
11. Se lleva un registro diario sobre la gestión de pedidos, donde se especifiquen las fechas de pedido y entrega, además de las condiciones de la mercadería solicitada por el cliente.					
12. La empresa realiza un análisis referente a la optimización y consolidación de los pedidos y satisfacción del cliente, los cuales permiten medir la gestión del a empresa.					
<b>Dimensión: integración</b>					
13. La empresa cuenta con un plan operativo en el cual se definen las estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución de sus productos con los que competiera dentro del mercado al que se dirige					
14. La empresa cuenta con un sistema que le permita obtener indicadores de gestión que le ayuden a mejorar su gestión comercial y empresarial.					
15. La empresa cuenta con documentos o registros apropiados que le permitan tener una mejor distribución y ubicación de los productos que comercializa					
16. La empresa mide la satisfacción del cliente en diversas formas, analizando los resultados, con la finalidad de mejorar su gestión empresarial, para obtener mejores resultados.					



### Anexo N° 3: Análisis de Confiabilidad

Para la evaluación de la confiabilidad se aplicará la prueba de alfa de Cronbach, que permitirá estimar la fiabilidad del instrumento de medición, como criterio general, George y Mallery (2003, p. 231) se tomó como consideración los siguientes criterios:

- Coeficiente alfa > 9 es excelente
- Coeficiente alfa > 8 es bueno
- Coeficiente alfa > 7 es aceptable
- Coeficiente alfa > 6 es cuestionable
- Coeficiente alfa > 5 es pobre
- Coeficiente alfa < 5 es inaceptable

A través del alfa de Cronbach, el test aplicado arrojó un resultado de 0.889 (88.9%) lo que significa según el autor George y Mallery (2003, p.231). El coeficiente alfa o confiabilidad de Cronbach es bueno.

**Tabla 1:** Resultados Confiabilidad Alfa de Cronbach

<b>Resumen de procesamiento de casos</b>			
		<b>N</b>	<b>%</b>
Casos	Válido	8	100.0
	Excluido	0	0.0
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>N de elementos</b>
0.889	16

El análisis del Alfa de Cronbach si se elimina un elemento, nos arrojó que si se retira la pregunta numero 15 el nivel de confiabilidad de la prueba sería excelente (90.7%), mientras que el menor nivel de confiabilidad se obtendría al suprimir la pregunta 7 (86.92%), pero en este escenario aún se tiene una confiabilidad buena del instrumento

### Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
1. La empresa tiene asignada a una persona responsable del proceso de estimación de los productos que demandan los clientes.	50.00	77.429	0.482	0.885
2. Los pronósticos de corto plazo sobre la cadena de suministros que tiene la empresa son revisados al menos una vez a la semana.	49.63	74.554	0.490	0.885
3. Dentro de la empresa, los procesos que involucran a la cadena de suministros son claramente documentados y monitoreados.	49.25	70.786	0.789	0.873
4. Los niveles de stock, con que cuenta y solicita la empresa dentro de la cadena de suministros, están basados en los requerimientos del mercado demandante	49.13	78.411	0.377	0.888
5. Dentro de la cadena de suministro se puede observar que existe interés de parte del proveedor para crear alianza estratégica con la empresa.	50.00	68.571	0.833	0.870
6. La empresa mide el desempeño del proveedor, relacionado a los tiempos de entrega y manejo adecuado de las mercaderías solicitadas, para abastecer a la empresa	49.50	73.429	0.531	0.883
7. La empresa demuestra una iniciativa de ahorro de costos mediante un análisis distintos proveedores que sean idóneos y puedan abastecer la cadena de suministros	49.13	69.554	0.886	0.869
8. Los procesos de recepción de las mercaderías solicitadas por la empresa a sus proveedores son simples y permiten una adecuada gestión de la cadena de suministros	49.25	69.929	0.629	0.879
9. Las locaciones de almacenamiento, dentro de la empresa, son revisadas constantemente para asegurar el acceso y ajuste a las condiciones de la mercadería	49.38	78.554	0.557	0.885
10. La empresa realiza de forma constante y exacta controles de inventario que permitan una adecuada gestión de la cadena de suministros.	49.25	69.357	0.660	0.878
11. Se lleva un registro diario sobre la gestión de pedidos, donde se especifiquen las fechas de pedido y entrega, además de las condiciones de la mercadería solicitada por el cliente.	49.50	78.000	0.435	0.886
12. La empresa realiza un análisis referente a la optimización y consolidación de los pedidos y satisfacción del cliente, los cuales permiten medir la gestión de la empresa.	49.75	74.786	0.656	0.880
13. La empresa cuenta con un plan operativo en el cual se definen las estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución de sus productos con los que competiera dentro del mercado al que se dirige	49.50	66.857	0.736	0.874
14. La empresa cuenta con un sistema que le permita obtener indicadores de gestión que le ayuden a mejorar su gestión comercial y empresarial.	49.25	74.786	0.433	0.888
15. La empresa cuenta con documentos o registros apropiados que le permitan tener una mejor distribución y ubicación de los productos que comercializa	49.38	87.125	-0.270	0.907
16. La empresa mide la satisfacción del cliente en diversas formas, analizando los resultados, con la finalidad de mejorar su gestión empresarial, para obtener mejores resultados.	49.38	76.839	0.501	0.884

### Anexo N° 4: Ficha de Observación de Trabajo

Fecha : Junio, 2019

Tema: Cadena de suministro del área logística de la ferretería ferrenorte en el periodo de marzo a octubre del 2019

Observador: Russman Fischer Reyes Reyes

EVALUACION DE DIMENSIONES	Criterios		
	Cuenta	No cuenta	Se desconoce
<b>Variable Única (X): Efectividad cadena de Suministro</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificación               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Incremento de abastecimiento y demanda</li> </ul> </li> </ul>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejora de la gestión de inventarios</li> </ul>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abastecimiento               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Incremento de proveedores</li> </ul> </li> </ul>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incremento de compras</li> </ul>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejora del ingreso de mercadería</li> </ul>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Distribución               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejora del proceso de almacenamiento</li> </ul> </li> </ul>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejora del proceso de despacho</li> </ul>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Integración               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Incremento de las estrategias.</li> </ul> </li> </ul>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementación de Innovación.</li> </ul>			

## **Anexo N° 5: Carta de solicitud de acceso a empresa para observación y aplicación de instrumento entre los colaboradores**

Estimada Srta.: Jenny Mirella More Grillo

Institución: Ferrenorte SAC

Dirección: Calle Los Olivos Mz H, Lt 9 – Urb. Los Jazmines de Naranjal

Teléfono: 959445634 535 4899

email: jennymimo\_2016@hotmail.com

Rusman Reyes Reyes, estudiante de la Facultad de Ingeniería Industrial de la Universidad Privada del Norte, se encuentra realizando un estudio denominado: “CADENA DE SUMINISTRO DEL ÁREA LOGÍSTICA DE LA FERRETERÍA FERRENORTE, PERIODO DE MARZO A OCTUBRE DEL 2019” del que se requiere recoger datos, a partir de una observación que se realizará en diversas fechas, por lo que me apersono para solicitar su permiso y aprobación para poder realizar las diligencias y que sean brindadas las facilidades del caso. En las fechas:

- Primera visita: 10 de abril 2019
- Segunda visita: 15 de mayo 2019
- Tercera visita: 12 de junio 2019
- Cuarta visita: 17 de julio 2019
- Quinta visita: 20 de agosto 2019

Se aplicará una encuesta para determinar una problemática y proponer alguna mejora entre el personal que su empresa, elegidas utilizando el método de muestreo simple general, que considera al total de los colaboradores de la misma, en el mes de octubre del presente año.

Este estudio se ejecutará con el acompañamiento y supervisión en la planificación y organización del asesor asignado al estudio, entre los meses de setiembre a noviembre del presente año.

Desde ya agradecemos su disposición y su colaboración, es muy importante para el éxito de nuestro estudio y para nuestra formación como estudiantes.

Lima, marzo de 2019

**FERRENORTE**  
Mz. H Lt 9 Urb. Jazmir del Naranjal  
6354899

*Jenny More Grillo*  
Firma y sello del Representante de la empresa

Fecha:  
DNI: 41023226



**Anexo N° 6: Organización en la empresa Ferrenorte - Los Olivos**

**FOTOGRAFÍAS DE LAS EVALUACIONES**



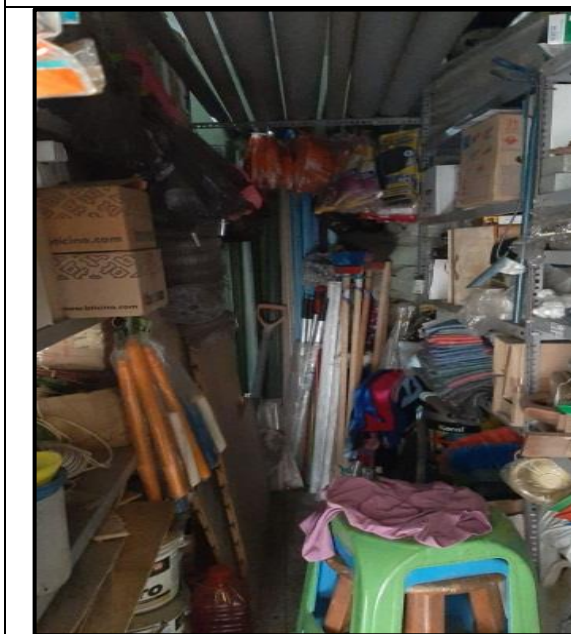


## ÁREA DE ALMACÉN EN EMPRESA FERRENORTE

### Organización de insumos de limpieza y electricidad



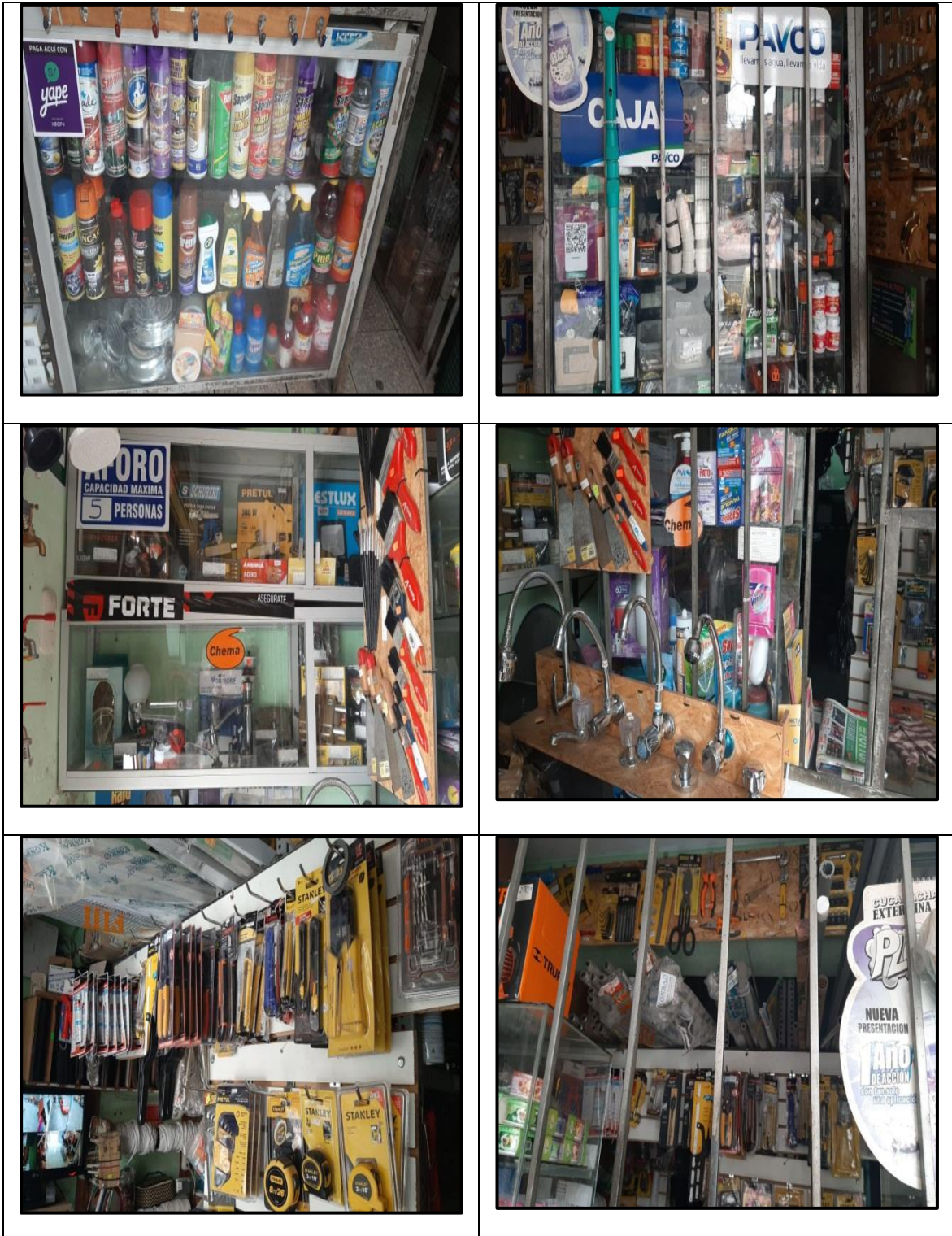
### Organización de insumos de gasfitería y pintura





## AREA DE EXTERNA EN EMPRESA FERRENORTE

### Organización de herramientas y zona de caja



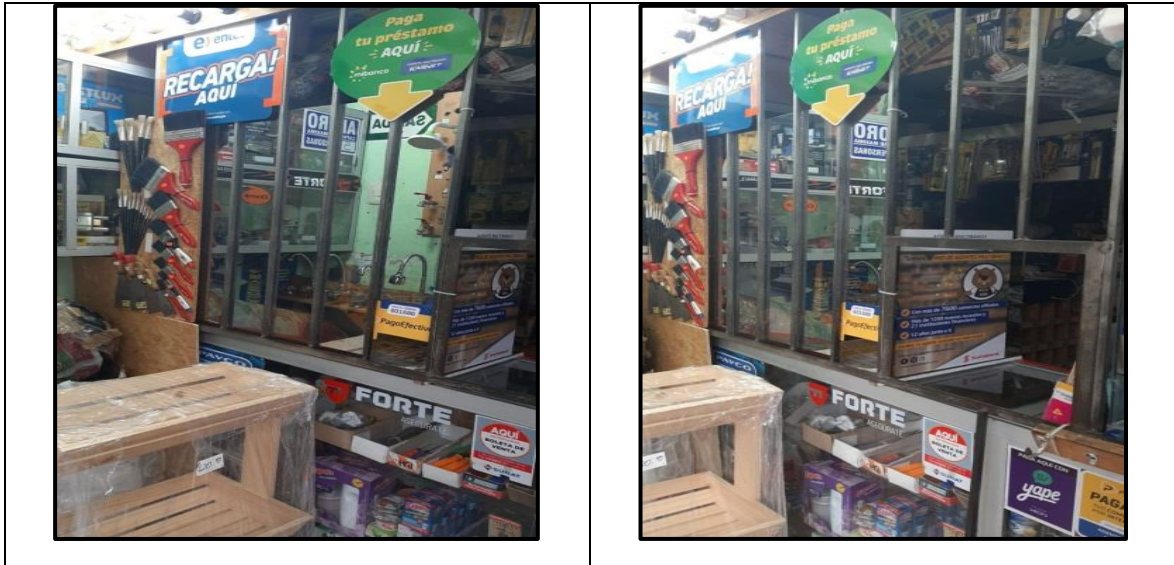


## AREA DE MEDIA INTERNA EN EMPRESA FERRENORTE

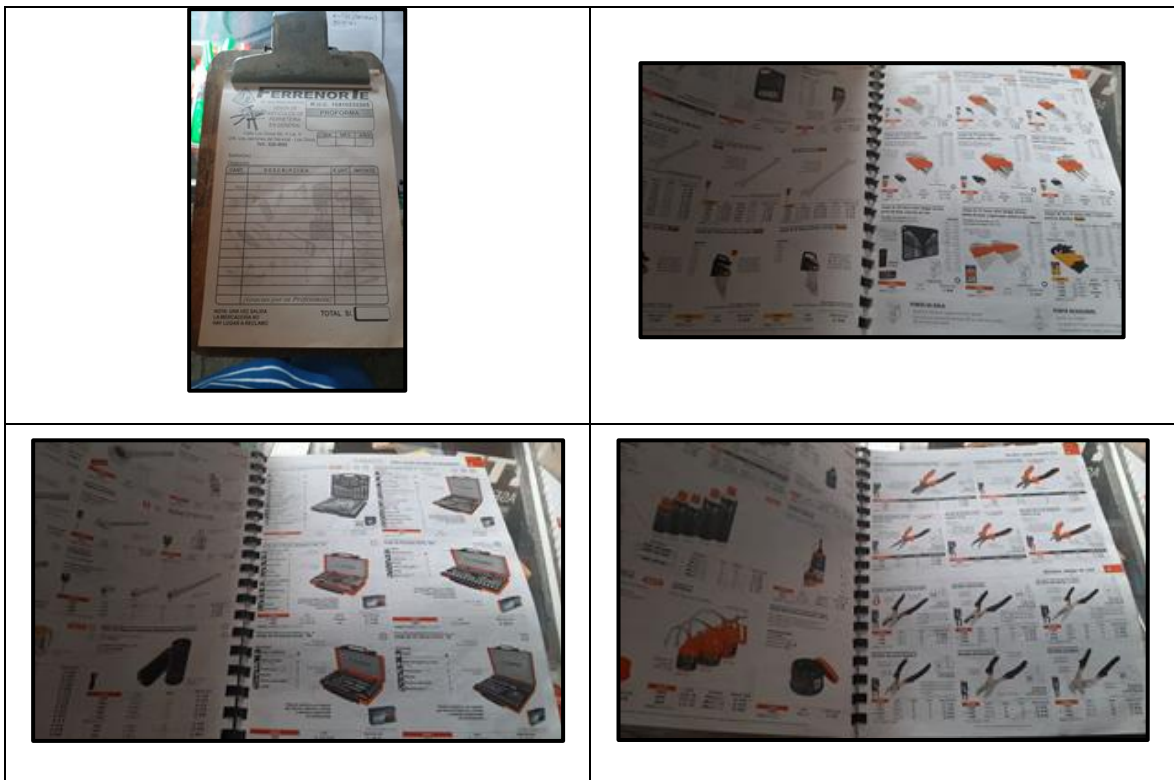
### Organización de herramientas y zona de cámaras de seguridad y vigilancia



**ÁREA DE MEDIA EXTERNA EN EMPRESA FERRENORTE**  
**Zona de expendio y retiro de compras y mercancía**



**DOCUMENTACIÓN EN FERRENORTE**  
**Boletas y Catálogos de uso frecuente**





## ÁREA DE ENTRADA, CAJA Y DESPACHO

### Zona de caja y pago



Anexo 7

Anexo 7.a. Relación de materiales, Inventarios: Precios / IGV / Stock en almacén / Porcentaje de Ganancia

LISTA DE PRODUCTOS										
FERRENORTE										
T.C.		3.42		I.G.V.		18%				
Empresa	Producto	Unidad	P.C.	P.V. S/ IGV	IGV	P.V. C/ IGV	STOCK EN ALMACEN	VALOR TOTAL DE INVENTARIOS	% GANANCIA	
3M PERU S.A.	LAMINA REFLECTIVA 3M G.INGENIERIA (EGP) - TIPO I (Prismatico) 24" x 50 yds (27.87 m2 x rollo	rollo	444.64	684.06	123.13	807.19	100.00	44,463.71	35%	
3M PERU S.A.	LAMINA REFLECTIVA 3M G.ALTA INTENSIDAD PRISMATICO (HIP) - Tipo III / IV 24" x 50 yds (27.8	rollo	805.58	1,239.36	223.08	1,462.44	100.00	80,558.12	35%	
3M PERU S.A.	LAMINA REFLECTIVA 3M G.ALTA INTENSIDAD PRISMATICO (HIP) - Tipo III / IV 30" x 50 yds (34.8	rollo	1,006.98	1,549.20	278.86	1,828.05	100.00	100,697.87	35%	
3M PERU S.A.	LAMINA REFLECTIVA 3M GRADO DIAMANTE CUBO AMARILLO LIMON FLUORECENTE 36" x 50 yds	rollo	2,060.66	3,170.25	570.65	3,740.90	100.00	206,066.36	35%	
3M PERU S.A.	LAMINA REFLECTIVA 3M GRADO DIAMANTE CUBO NARANJA FLUORECENTE 36" x 50 yds (41.80 m	rollo	2,060.66	3,170.25	570.65	3,740.90	100.00	206,066.36	35%	
3M PERU S.A.	LAMINA REFLECTIVA 3M GRADO DIAMANTE CUBO BLANCO FLUORECENTE 36" x 50 yds (41.80 m	rollo	1,491.38	2,294.43	413.00	2,707.42	100.00	149,137.70	35%	
3M PERU S.A.	LAMINA REFLECTIVA 3M GRADO DIAMANTE CUBO AMARILLO FLUORECENTE 36" x 50 yds (41.80	rollo	1,491.38	2,294.43	413.00	2,707.42	100.00	149,137.70	35%	
3M PERU S.A.	LAMINA REFLECTIVA 3M GRADO DIAMANTE CUBO ROJO FLUORECENTE 36" x 50 yds (41.80 m2 x	rollo	1,654.54	2,545.45	458.18	3,003.63	100.00	165,454.45	35%	
3M PERU S.A.	LAMINA REFLECTIVA 3M GRADO DIAMANTE CUBO AZUL FLUORECENTE 36" x 50 yds (41.80 m2 x	rollo	1,654.54	2,545.45	458.18	3,003.63	100.00	165,454.45	35%	
3M PERU S.A.	LAMINA REFLECTIVA 3M GRADO DIAMANTE CUBO VERDE FLUORECENTE 36" x 50 yds (41.80 m2	rollo	1,654.54	2,545.45	458.18	3,003.63	100.00	165,454.45	35%	
3M PERU S.A.	CINTAS REFLECTIVAS 3M PARA ZONAS EN CONSTRUCCION 8" x 50 yds	rollo	330.83	508.97	91.61	600.58	100.00	33,083.04	35%	
3M PERU S.A.	CINTAS REFLECTIVAS 3M PARA ZONAS EN CONSTRUCCION 336R BARRICADAS HIP BLANCO/NARA	rollo	270.88	416.74	75.01	491.76	100.00	27,088.20	35%	
A.B. SEGURIDAD E.I.R.L.	GABINETE METALICO AGUA C/INCENDIO 80x60x18cm 1/24"	pieza	15.05	23.15	4.17	27.32	100.00	1,505.03	35%	
A.B. SEGURIDAD E.I.R.L.	GABINETE METALICO AGUA C/INCENDIO 90x80x22cm 1/16"	pieza	22.58	34.73	6.25	40.98	100.00	2,257.55	35%	
A.B. SEGURIDAD E.I.R.L.	MANGUERA POLYESTER CON ACOPLÉS 1 1/2" 30m	pieza	25.08	38.59	6.95	45.54	100.00	2,508.39	35%	
A.B. SEGURIDAD E.I.R.L.	MANGUERA NITRILLO CON ACOPLÉS 1 1/2" 30m	pieza	47.66	73.32	13.20	86.52	100.00	4,765.94	35%	
ACEROS PROCESADOS S.A.	CONECTOR DE CORTE ACERO ASTM A 307 5/8" x 2.1/2"	ciento	16.41	25.25	4.55	29.80	100.00	1,641.36	35%	
ACEROS PROCESADOS S.A.	CONECTOR DE CORTE ACERO ASTM A 307 5/8" x 3"	ciento	17.71	27.25	4.91	32.16	100.00	1,771.36	35%	
ACEROS Y FIERROS INDUSTRIALES S.A.C.	SOLDADURA CELLOCORD P 3/32" E6010	kilogramo	3.39	5.21	0.94	6.15	100.00	338.96	35%	
ACEROS Y FIERROS INDUSTRIALES S.A.C.	SOLDADURA CELLOCORD P 1/8" E6010	kilogramo	2.75	4.23	0.76	4.99	100.00	275.05	35%	
ACEROS Y FIERROS INDUSTRIALES S.A.C.	SOLDADURA INDURA PUNTO AZUL 1/8"	kilogramo	2.57	3.95	0.71	4.66	100.00	256.51	35%	
ACEROS Y FIERROS INDUSTRIALES S.A.C.	SOLDADURA SUPERCITO 1/8" E7018	kilogramo	3.17	4.87	0.88	5.75	100.00	316.71	35%	
ACEROS Y FIERROS INDUSTRIALES S.A.C.	ANGULO ACERO NEGRO IGUAL 1" x 1" x 3/16" x 6m	pieza	8.23	12.67	2.28	14.95	100.00	823.41	35%	
ACEROS Y FIERROS INDUSTRIALES S.A.C.	ANGULO ACERO NEGRO IGUAL 1.1/4" x 1.1/4" x 1/8" x 6m (F.N.)	pieza	5.88	9.04	1.63	10.67	100.00	587.62	35%	
ACEROS Y FIERROS INDUSTRIALES S.A.C.	TUBO ACERO NEGRO ELECTROS. CUADRADO 3/4" x 1.5 mm x 6 m	pieza	6.33	9.74	1.75	11.50	100.00	633.42	35%	
ACEROS Y FIERROS INDUSTRIALES S.A.C.	TUBO ACERO NEGRO ELECTROS. CUADRADO 1" x 1.5 mm x 6 m	pieza	7.97	12.27	2.21	14.48	100.00	797.45	35%	
ACEROS Y FIERROS INDUSTRIALES S.A.C.	TUBO ACERO NEGRO ELECTROS. CUADRADO 1 1/4" x 1.5 mm x 6 m	pieza	10.09	15.53	2.80	18.33	100.00	1,009.46	35%	
ACRIMSA S.R.L.	ARANDELA ACERO GALVANIZADO 1/8"	ciento	0.03	0.04	0.01	0.05	100.00	2.84	35%	
ACRIMSA S.R.L.	ARANDELA ACERO GALVANIZADO 5/32"	pieza	0.04	0.06	0.01	0.07	100.00	3.71	35%	
ACRIMSA S.R.L.	ARANDELA ACERO GALVANIZADO 3/16"	pieza	0.04	0.06	0.01	0.08	100.00	4.14	35%	
ACRIMSA S.R.L.	PERNO HEXAG.ROSCA CORRIENTE G-2 1/2"x1/4"	ciento	0.28	0.43	0.08	0.50	100.00	27.70	35%	
ACRIMSA S.R.L.	PERNO HEXAG.ROSCA CORRIENTE G-2 1/2"x5/16"	ciento	0.44	0.68	0.12	0.80	100.00	44.06	35%	
ACRIMSA S.R.L.	PERNO HEXAG.ROSCA CORRIENTE G-2 1/2"x3/8"	ciento	0.78	1.20	0.22	1.42	100.00	78.09	35%	
ACRIMSA S.R.L.	PERNO HEXAG.ROSCA CORRIENTE G-2 5/8"x1/4"	ciento	0.31	0.47	0.08	0.55	100.00	30.54	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	PEGAMENTO P/TUBO PVC 1/32 gal	pieza	0.56	0.87	0.16	1.02	50.00	28.14	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	PEGAMENTO P/TUBO PVC 1/16 gal	pieza	0.58	0.89	0.16	1.05	50.00	29.01	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	PEGAMENTO P/TUBO PVC 1/4 gal	pieza	1.72	2.65	0.48	3.12	50.00	86.05	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	PEGAMENTO P/TUBO CPVC 1/64 gal	pieza	0.29	0.44	0.08	0.52	50.00	14.40	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	PEGAMENTO P/TUBO CPVC 1/32 gal	pieza	0.48	0.74	0.13	0.88	50.00	24.10	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	PEGAMENTO P/TUBO CPVC 1/16 gal	pieza	0.86	1.32	0.24	1.55	50.00	42.75	35%	

LISTA DE PRODUCTOS

**FERRENORTE**

T.C.		3.42		I.G.V.		18%				
Empresa	Producto	Unidad	P.C.	P.V. S/ IGV	IGV	P.V. C/ IGV	STOCK EN ALMACEN	VALOR TOTAL DE INVENTARIOS	% GANACIA	
AMANCO DEL PERU S.A.	TUBO PVC AGUA S.P. CLASE 5 2" X 5m	pieza	1.59	2.45	0.44	2.89	50.00	79.61	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TUBO PVC AGUA S.P. CLASE 5 2 1/2" X 5m	pieza	1.95	3.00	0.54	3.54	50.00	97.39	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	UNION UNIVERSAL PVC AGUA R. 1/2"	pieza	0.12	0.18	0.03	0.21	100.00	11.78	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	UNION UNIVERSAL PVC AGUA R. 3/4"	pieza	0.17	0.26	0.05	0.30	100.00	16.58	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	UNION UNIVERSAL PVC AGUA R. 1"	pieza	0.20	0.31	0.06	0.36	100.00	20.07	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	BUSHING PVC AGUA FRIA 3/4" A 1/2"	pieza	0.15	0.23	0.04	0.27	100.00	15.05	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	BUSHING PVC AGUA FRIA 1" A 1/2"	pieza	0.25	0.39	0.07	0.46	100.00	25.08	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	BUSHING PVC AGUA FRIA 1" A 3/4"	pieza	0.25	0.39	0.07	0.46	100.00	25.08	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TUBO PVC AGUA U.F.CLASE 10 ISO 4422 63mm x 6 m	pieza	2.73	4.20	0.76	4.96	100.00	273.09	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TUBO PVC AGUA U.F.CLASE 10 ISO 4422 75mm L=6 m	pieza	3.92	6.03	1.08	7.11	100.00	391.74	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TUBO PVC AGUA U.F.CLASE 10 ISO 4422 90mm L=6 m	pieza	5.51	8.47	1.53	10.00	100.00	550.76	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TUBO PVC AGUA U.F.CLASE 10 ISO 4422 110mm L=6 m	pieza	8.22	12.64	2.28	14.92	100.00	821.66	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TUBO CPVC AGUA CALIENTE S.P. 3/4" X 5m	pieza	2.17	3.34	0.60	3.94	100.00	217.25	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	ADAPTADOR PVC AGUA PR/ROSCADO MACHO/HEM.1/2"	pieza	0.05	0.08	0.01	0.09	100.00	5.02	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	ADAPTADOR PVC AGUA PR/ROSCADO MACHO/HEM.3/4"	pieza	0.08	0.12	0.02	0.14	100.00	7.63	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	ADAPTADOR PVC AGUA PR/ROSCADO MACHO/HEM. 1"	pieza	0.11	0.17	0.03	0.20	100.00	11.12	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	CODO PVC AGUA DOBLE CAMPANA S.P. 1/2" X 45°	pieza	0.05	0.07	0.01	0.09	100.00	4.80	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	CODO PVC AGUA DOBLE CAMPANA S.P. 3/4" X 45°	pieza	0.07	0.11	0.02	0.13	100.00	6.98	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	CODO PVC AGUA DOBLE CAMPANA S.P. 1" X 45°	pieza	0.10	0.16	0.03	0.19	100.00	10.25	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	CODO PVC AGUA DOBLE CAMPANA S.P. 1 1/4" X 45°	pieza	0.20	0.31	0.05	0.36	100.00	19.85	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	CURVA PVC AGUA S.P. 45 X 1/2"	pieza	0.10	0.15	0.03	0.17	100.00	9.60	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	CURVA PVC AGUA S.P. 45 X 3/4"	pieza	0.13	0.19	0.04	0.23	100.00	12.65	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	CURVA PVC AGUA S.P. 45 X 1"	pieza	0.22	0.34	0.06	0.40	100.00	22.03	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	CURVA PVC AGUA S.P. 45 X 1 1/4"	pieza	0.46	0.71	0.13	0.84	100.00	46.46	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	REDUCCION PVC AGUA DOBLE CAMPANA 3/4" A 1/2"	pieza	0.07	0.11	0.02	0.13	100.00	6.98	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	REDUCCION PVC AGUA DOBLE CAMPANA 1" A 1/2"	pieza	0.10	0.15	0.03	0.17	100.00	9.60	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	REDUCCION PVC AGUA DOBLE CAMPANA 1" A 3/4"	pieza	0.11	0.17	0.03	0.20	100.00	10.91	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	REDUCCION PVC AGUA DOBLE CAMPANA 1 1/4" A 3/4"	pieza	0.13	0.19	0.04	0.23	100.00	12.65	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	REDUCCION PVC AGUA DOBLE CAMPANA 1 1/4" A 1"	pieza	0.14	0.21	0.04	0.25	100.00	13.96	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	REDUCCION PVC AGUA DOBLE CAMPANA 1 1/2" A 1/2"	pieza	0.17	0.27	0.05	0.31	100.00	17.23	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	REDUCCION PVC AGUA DOBLE CAMPANA 1 1/2" A 3/4"	pieza	0.17	0.26	0.05	0.30	100.00	16.80	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	REDUCCION PVC AGUA DOBLE CAMPANA 1 1/2" A 1"	pieza	0.17	0.27	0.05	0.32	100.00	17.45	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	REDUCCION PVC AGUA DOBLE CAMPANA 1 1/2" A 1 1/4"	pieza	0.31	0.48	0.09	0.56	100.00	30.97	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	REDUCCION PVC AGUA DOBLE CAMPANA 2" A 1"	pieza	0.26	0.39	0.07	0.46	100.00	25.52	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	REDUCCION PVC AGUA DOBLE CAMPANA 2" A 1 1/2"	pieza	0.28	0.43	0.08	0.51	100.00	28.14	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	REDUCCION CPVC AGUA CALIENTE S.P/ 3/4" A 1/2"	pieza	0.03	0.04	0.01	0.05	100.00	2.84	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON PVC AGUA S.P. MACHO 1/2"	pieza	0.12	0.18	0.03	0.21	100.00	11.56	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON PVC AGUA S.P. MACHO 3/4"	pieza	0.17	0.26	0.05	0.31	100.00	17.01	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON PVC AGUA S.P. MACHO 1"	pieza	0.23	0.35	0.06	0.41	100.00	22.68	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON PVC AGUA S.P. MACHO 1 1/4"	pieza	0.28	0.43	0.08	0.51	100.00	27.92	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON PVC AGUA S.P. MACHO 1 1/2"	pieza	0.30	0.46	0.08	0.55	100.00	30.10	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON PVC AGUA S.P. MACHO 2"	pieza	0.41	0.63	0.11	0.74	100.00	40.79	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON PVC AGUA S.P. MACHO 3"	pieza	1.16	1.79	0.32	2.11	100.00	116.26	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON PVC AGUA S.P. MACHO 4"	pieza	1.97	3.04	0.55	3.58	100.00	197.40	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON PVC AGUA S.P. HEMBRA 1/2"	pieza	0.04	0.06	0.01	0.08	100.00	4.14	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON PVC AGUA S.P. HEMBRA 3/4"	pieza	0.08	0.12	0.02	0.15	100.00	8.07	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON PVC AGUA S.P. HEMBRA 1"	pieza	0.10	0.16	0.03	0.19	100.00	10.25	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON PVC AGUA S.P. HEMBRA 1 1/4"	pieza	0.17	0.26	0.05	0.31	100.00	17.01	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON PVC AGUA S.P. HEMBRA 1 1/2"	pieza	0.26	0.39	0.07	0.46	100.00	25.52	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON PVC AGUA S.P. HEMBRA 2"	pieza	0.29	0.45	0.08	0.53	100.00	29.23	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON PVC AGUA S.P. HEMBRA 2 1/2"	pieza	0.35	0.54	0.10	0.63	100.00	34.90	35%	

LISTA DE PRODUCTOS

**FERRENORTE**

T.C.		3.42	I.G.V.	18%						
Empresa	Producto	Unidad	P.C.	P.V. S/ IGV	IGV	P.V. C/ IGV	STOCK EN ALMACEN	VALOR TOTAL DE INVENTARIOS	% GANACIA	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON PVC AGUA S.P. HEMBRA 3"	pieza	0.63	0.97	0.17	1.14	100.00	62.82	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON PVC AGUA S.P. HEMBRA 4"	pieza	1.04	1.61	0.29	1.90	100.00	104.48	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON PVC AGUA S.P. HEMBRA 6"	pieza	2.20	3.38	0.61	3.99	100.00	219.87	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON CPVC AGUA CALIENTE 1/2"	pieza	0.02	0.03	0.01	0.04	100.00	2.18	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TAPON CPVC AGUA CALIENTE 3/4"	pieza	0.04	0.07	0.01	0.08	100.00	4.36	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TEE PVC AGUA S.P. 1/2"	pieza	0.10	0.15	0.03	0.18	100.00	10.03	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TEE PVC AGUA S.P. 3/4"	pieza	0.16	0.24	0.04	0.29	100.00	15.92	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TEE PVC AGUA S.P. 1"	pieza	0.28	0.43	0.08	0.51	100.00	27.92	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TEE PVC AGUA S.P. 1 1/4"	pieza	0.67	1.02	0.18	1.21	100.00	66.53	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TEE PVC AGUA S.P. 1 1/2"	pieza	0.48	0.74	0.13	0.88	100.00	48.42	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TEE PVC AGUA S.P. 2"	pieza	0.80	1.23	0.22	1.45	100.00	80.05	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TEE PVC AGUA S.P. 2 1/2"	pieza	1.28	1.97	0.35	2.32	100.00	127.82	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TEE PVC AGUA S.P. 3"	pieza	2.12	3.26	0.59	3.84	100.00	211.80	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TEE PVC AGUA S.P. 4"	pieza	3.95	6.08	1.09	7.17	100.00	395.02	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TEE PVC AGUA S.P. 6"	pieza	59.90	92.16	16.59	108.75	100.00	5,990.47	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TEE CPVC AGUA CALIENTE S.P/ 1/2"	pieza	0.07	0.10	0.02	0.12	100.00	6.76	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TEE CPVC AGUA CALIENTE S.P/ 3/4"	pieza	0.13	0.20	0.04	0.24	100.00	13.31	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TUBO PVC DESAGUE SAP 2" X 3 m	pieza	0.81	1.24	0.22	1.47	100.00	80.70	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TUBO PVC DESAGUE SAP 3" X 3 m	pieza	1.41	2.17	0.39	2.57	100.00	141.34	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TUBO PVC DESAGUE SAP 4" X 3 m	pieza	2.41	3.71	0.67	4.38	100.00	241.02	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	TUBO PVC DESAGUE SAP 6" X 5 m	pieza	10.13	15.58	2.80	18.38	100.00	1,012.52	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	CABEZA VENTILACION PVC DESAGUE SAL 1 1/2"	pieza	0.21	0.33	0.06	0.39	100.00	21.38	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	CABEZA VENTILACION PVC DESAGUE SAL 2"	pieza	0.23	0.35	0.06	0.41	100.00	22.68	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	REDUCCION PVC DESAGUE SAL 4" A 2"	pieza	0.24	0.37	0.07	0.44	100.00	23.99	35%	
AMANCO DEL PERU S.A.	REDUCCION PVC DESAGUE SAL 4" A 3"	pieza	0.27	0.41	0.07	0.48	100.00	26.61	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.CAJA COC:10X12cm CAL: 2.7mm 1.5X1.0m TRIPLE ZINC	pieza	10.19	15.68	2.82	18.51	50.00	509.75	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.CAJA COC:10X12cm CAL: 2.7mm 2.0X1.0m TRIPLE ZINC	pieza	13.08	20.13	3.62	23.75	50.00	654.14	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.CAJA COC:10X12cm CAL: 2.7mm 2.0X1.5m TRIPLE ZINC	pieza	17.71	27.25	4.90	32.15	50.00	885.57	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.CAJA COC:10X12cm CAL: 2.7mm 3.0X1.0m TRIPLE ZINC	pieza	18.05	27.76	5.00	32.76	50.00	902.26	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.CAJA COC:10X12cm CAL: 2.7mm 3.0X1.5m TRIPLE ZINC	pieza	25.08	38.59	6.95	45.54	50.00	1,254.19	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.CAJA COC:10X12cm CAL: 2.7mm 4.0X1.0m TRIPLE ZINC	pieza	23.82	36.65	6.60	43.24	50.00	1,191.05	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.CAJA COC:10X12cm CAL: 2.7mm 4.0X1.5m TRIPLE ZINC	pieza	32.64	50.21	9.04	59.25	50.00	1,631.98	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.CAJA COC:10X12cm CAL: 2.7mm 5.0X1.0m TRIPLE ZINC	pieza	29.05	44.70	8.05	52.74	50.00	1,452.68	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.CAJA COC:10X12cm CAL: 2.7mm 5.0X1.5m TRIPLE ZINC	pieza	38.17	58.72	10.57	69.29	50.00	1,908.45	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.CAJA COC:10X12cm CAL: 2.7mm 7.0X1.0m TRIPLE ZINC	pieza	40.41	62.17	11.19	73.37	50.00	2,020.67	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.COLCHON COC:10X12cm CAL:2.7mm 1.5X1.0m TRIPLE ZINC	pieza	6.75	10.39	1.87	12.26	50.00	337.65	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.COLCHON COC:10X12cm CAL:2.7mm 2.0X1.0m TRIPLE ZINC	pieza	9.21	14.17	2.55	16.72	50.00	460.45	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.COLCHON COC:10X12cm CAL: 2.7mm 3.0X1.0m TRIPLE ZINC	pieza	13.51	20.78	3.74	24.52	50.00	675.30	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.COLCHON COC:10X12cm CAL: 2.7mm 3.0X1.5m TRIPLE ZINC	pieza	17.34	26.68	4.80	31.48	50.00	867.14	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.COLCHON COC:10X12cm CAL: 2.7mm 4.0X1.0m TRIPLE ZINC	pieza	16.74	25.75	4.63	30.38	50.00	836.82	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.COLCHON COC:10X12cm CAL: 2.7mm 5.0X1.0m TRIPLE ZINC	pieza	20.81	32.02	5.76	37.78	50.00	1,040.55	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.COLCHON COC:10X12cm CAL:2.7mm 3.0X2.0m TRIPLE ZINC	pieza	21.97	33.80	6.08	39.88	50.00	1,098.35	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.COLCHON COC:10X12cm CAL: 2.7mm 5.0X2.0m TRIPLE ZINC	pieza	34.74	53.45	9.62	63.07	50.00	1,737.01	35%	
ANDEX DEL NORTE S.A.	T.COLCHON COC:10X12cm CAL:2.7mm 6.0X2.0m TRIPLE ZINC	pieza	41.46	63.79	11.48	75.27	50.00	2,073.13	35%	
BAYER S.A.	OCRE BAYER ROJO #130	kilogramo	0.65	1.01	0.18	1.19	50.00	32.72	35%	
BAYER S.A.	OCRE BAYER NEGRO #318	kilogramo	0.52	0.81	0.14	0.95	50.00	26.17	35%	
BAYER S.A.	OCRE BAYER ROJO #222	kilogramo	0.52	0.81	0.14	0.95	50.00	26.17	35%	
BAYER S.A.	OCRE BAYER ROJO #732 M	kilogramo	0.52	0.81	0.14	0.95	50.00	26.17	35%	
BAYER S.A.	OCRE BAYER AMARILLO #920	kilogramo	0.86	1.33	0.24	1.56	50.00	43.08	35%	
BAYER S.A.	OCRE BAYER VERDE CROMO GN-M	kilogramo	5.23	8.05	1.45	9.50	50.00	261.74	35%	
BAYER S.A.	OCRE BAYER AMARILLO #920 LOM	kilogramo	0.76	1.17	0.21	1.39	50.00	38.17	35%	
BITUMENES DEL PERU S.A.C.	MEJORADOR DE ADHERENCIA TIPO AMINA P/ASFALTOS - BITUCOTE PLUS	kilogramo	3.44	5.29	0.95	6.24	50.00	171.77	35%	
BOYTON S.A.	TOMACORRIENTE TERMOPLASTICO SIMPLE UNIVERSAL /LT 15A 250VA	pieza	1.97	3.03	0.54	3.57	50.00	98.34	35%	
BOYTON S.A.	TOMACORRIENTE TERMOPLASTICO SIMPLE UNIVERSAL S/T 15A 250VA	pieza	1.90	2.92	0.52	3.44	50.00	94.76	35%	

LISTA DE PRODUCTOS

**FERRENORTE**

T.C.		3,42	I.G.V.	18%						
Empresa	Producto	Unidad	P.C.	P.V. S/ IGV	IGV	P.V. C/ IGV	STOCK EN ALMACEN	VALOR TOTAL DE INVENTARIOS	% GANACIA	
BOYTON S.A.	TOMACORRIENTE TERMOPLASTICO DOBLE UNIVERSAL L/T 15A 250VA	pieza	2,91	4,48	0,81	5,28	50,00	145,44	35%	
BOYTON S.A.	TOMACORRIENTE TERMOPLASTICO DOBLE UNIVERSAL S/T 15A 250VA	pieza	2,82	4,34	0,78	5,12	50,00	141,14	35%	
BOYTON S.A.	TAPA CIEGA TERMOPLASTICA	pieza	1,10	1,69	0,30	1,99	50,00	54,90	35%	
BOYTON S.A.	TOMA TELEFONICA TERMOPLASTICA SIMPLE 6P - 2C	pieza	4,66	7,17	1,29	8,46	50,00	232,97	35%	
BOYTON S.A.	TOMA TV TERMOPLASTICA SIMPLE	pieza	2,06	3,18	0,57	3,75	50,00	103,19	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR HORARIO DIGITAL 10A	pieza	39,90	61,39	11,05	72,44	50,00	1,995,15	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOPLASTICO CONMUTABLE SIMPLE 10A 250V	pieza	2,04	3,14	0,57	3,71	50,00	102,10	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOPLASTICO CONMUTABLE DOBLE 10A 250V	pieza	3,39	5,22	0,94	6,16	50,00	169,55	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOPLASTICO SIMPLE 10A - 250V	pieza	1,85	2,84	0,51	3,35	50,00	92,38	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOPLASTICO DOBLE 10A - 250V	pieza	2,82	4,34	0,78	5,12	50,00	141,14	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOPLASTICO TRIPLE 10A - 250V	pieza	4,40	6,76	1,22	7,98	50,00	219,86	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR + TOMACORRIENTE TERMOPLASTICO L/T 10A/15A 250V	pieza	3,07	4,73	0,85	5,58	50,00	153,60	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOMAGNETICO 2 POLO 15 A.	pieza	5,57	8,56	1,54	10,11	50,00	278,33	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOMAGNETICO 2 POLO 20 A.	pieza	5,57	8,56	1,54	10,11	50,00	278,33	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOMAGNETICO 2 POLO 25 A.	pieza	5,57	8,56	1,54	10,11	50,00	278,33	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOMAGNETICO 2 POLO 32 A.	pieza	5,57	8,56	1,54	10,11	50,00	278,33	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOMAGNETICO 2 POLO 40 A.	pieza	5,57	8,56	1,54	10,11	50,00	278,33	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOMAGNETICO 2 POLO 50 A.	pieza	6,12	9,41	1,69	11,11	50,00	305,92	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOMAGNETICO 3 POLO 20 A.	pieza	9,28	14,27	2,57	16,84	50,00	463,83	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOMAGNETICO 3 POLO 32 A.	pieza	9,28	14,27	2,57	16,84	50,00	463,83	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOMAGNETICO 3 POLO 40 A.	pieza	9,28	14,27	2,57	16,84	50,00	463,83	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOMAGNETICO 3 POLO 60 A.	pieza	10,40	16,01	2,88	18,89	50,00	520,19	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOMAGNETICO 3 POLO 100 A.	pieza	34,59	53,21	9,58	62,79	50,00	1,729,48	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOMAGNETICO 2 POLO 25 A.DIFERENCIAL	pieza	28,65	44,08	7,93	52,02	50,00	1,432,63	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOMAGNETICO 2 POLO 40 A.DIFERENCIAL	pieza	28,65	44,08	7,93	52,02	50,00	1,432,63	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOMAGNETICO 4 POLO 40 A.DIFERENCIAL	pieza	40,70	62,61	11,27	73,88	50,00	2,034,94	35%	
BOYTON S.A.	INTERRUPTOR TERMOMAGNETICO 4 POLO 63 A.DIFERENCIAL	pieza	45,34	69,75	12,56	82,31	50,00	2,266,90	35%	
BOYTON S.A.	PULSADOR TERMOPLASTICO SIMPLE 10A 250V	pieza	1,96	3,02	0,54	3,56	50,00	98,06	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURA DE PERILLA P/PUERTA PPAL ACERO INOXIDABLE GR 2 TRAVEX MOD. COMPACTO	pieza	7,31	11,25	2,03	13,28	20,00	146,27	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURAS PERILLA P/DORMITORIO - OFICINA ACERO INOX. GRADO 2 TRAVEX MOD. COMPACTO	pieza	5,10	7,84	1,41	9,25	20,00	101,91	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURAS PERILLA P/DORMITORIO - OFICINA BRONCE PULIDO GRADO 2 TRAVEX MOD. COMPACTO	pieza	5,10	7,84	1,41	9,25	20,00	101,91	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURAS PERILLA P/DORMITORIO - OFICINA BRONCE QUEMADO GRADO 2 TRAVEX MOD. COMPACTO	pieza	5,10	7,84	1,41	9,25	20,00	101,91	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURAS PERILLA P/DORMITORIO - OFICINA BRONCE ANTIGUO GRADO 2 TRAVEX MOD. COMPACTO	pieza	5,10	7,84	1,41	9,25	20,00	101,91	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURAS PERILLA P/DORMITORIO - OFICINA ACERO INOX. GRADO 2 TRAVEX MOD. CLASICO	pieza	5,19	7,98	1,44	9,42	20,00	103,74	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURAS PERILLA P/DORMITORIO - OFICINA BRONCE PULIDO GRADO 2 TRAVEX MOD. CLASICO	pieza	5,19	7,98	1,44	9,42	20,00	103,74	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURAS PERILLA P/DORMITORIO - OFICINA BRONCE QUEMADO GRADO 2 TRAVEX MOD. CLASICO	pieza	5,19	7,98	1,44	9,42	20,00	103,74	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURAS PERILLA P/DORMITORIO - OFICINA BRONCE ANTIGUO GRADO 2 TRAVEX MOD. CLASICO	pieza	5,19	7,98	1,44	9,42	20,00	103,74	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURA PERILLA P/BAÑO ACERO INOX. GRADO 2 TRAVEX MOD. COMPACTO	pieza	5,10	7,84	1,41	9,25	20,00	101,91	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURA PERILLA P/BAÑO BRONCE PULIDO GRADO 2 TRAVEX MOD. COMPACTO	pieza	5,10	7,84	1,41	9,25	20,00	101,91	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURA PERILLA P/BAÑO BRONCE QUEMADO GRADO 2 TRAVEX MOD. COMPACTO	pieza	5,10	7,84	1,41	9,25	20,00	101,91	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURA PERILLA P/BAÑO BRONCE ANTIGUO GRADO 2 TRAVEX MOD. COMPACTO	pieza	5,10	7,84	1,41	9,25	20,00	101,91	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURA PERILLA P/BAÑO ACERO INOXIDABLE GRADO 2 TRAVEX MOD. CLASICO	pieza	5,19	7,98	1,44	9,42	20,00	103,74	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURA PERILLA P/BAÑO BRONCE PULIDO GRADO 2 TRAVEX MOD. CLASICO	pieza	5,19	7,98	1,44	9,42	20,00	103,74	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURA PERILLA P/BAÑO BRONCE QUEMADO GRADO 2 TRAVEX MOD. CLASICO	pieza	5,19	7,98	1,44	9,42	20,00	103,74	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURA PERILLA P/BAÑO BRONCE ANTIGUO GRADO 2 TRAVEX MOD. CLASICO	pieza	5,19	7,98	1,44	9,42	20,00	103,74	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURAS SOBREPONER P/EXTERIOR TRAVEX MOD 111 DOS GOLPES CERROJO DE BRONCE M	pieza	6,14	9,44	1,70	11,14	20,00	122,76	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURAS SOBREPONER P/EXTERIOR TRAVEX MOD 333 TRES GOLPES CERROJO DE PIVOTES C	pieza	8,05	12,38	2,23	14,61	20,00	160,93	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURAS SOBREPONER P/EXTERIOR TRAVEX MOD 444CE TRES GOLPES CERROJO DE BRONCE	pieza	7,86	12,10	2,18	14,27	20,00	157,27	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURA SOBREPONER P/EXTERIOR TRAVEX MOD 77 TRES GOLPES CERROJO DE PIVOTES CR	pieza	9,15	14,07	2,53	16,60	20,00	182,92	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURA SOBREPONER P/EXTERIOR TRAVEX MOD 911 TRES GOLPES CERROJO DE PIVOTES CR	pieza	10,98	16,89	3,04	19,93	20,00	219,60	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURA SOBREPONER P/EXTERIOR TRAVEX MOD 911XT TRES GOLPES CERROJO DE PIVOTES	pieza	16,48	25,35	4,56	29,91	20,00	329,54	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURA SOBREPONER P/EXTERIOR TRAVEX MOD 570 TRES GOLPES CERROJO DE PIVOTES CR	pieza	8,87	13,64	2,46	16,10	20,00	177,38	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURA SOBREPONER P/EXTERIOR TRAVEX MOD 770 TRES GOLPES CERROJO DE TRES PIVOT	pieza	9,75	15,00	2,70	17,70	20,00	194,96	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURA TRANCA P/EXTERIOR TRAVEX MOD. T800	pieza	21,98	33,81	6,09	39,90	20,00	439,51	35%	
CERRADURAS NACIONALES SAC	CERRADURA TRANCA P/EXTERIOR TRAVEX MOD. T800XT LLAVE COMPUTARIZADA	pieza	29,31	45,09	8,12	53,20	20,00	586,13	35%	
CIA. MINERA LUREN S.A. - LACASA	CAL HIDRATADA EN BOLSA 30 kg	bolsa	2,21	3,40	0,61	4,01	50,00	110,37	35%	
CIA. MINERA LUREN S.A. - LACASA	CONCRETO P/ENCHAPES	bolsa	1,21	1,86	0,34	2,20	50,00	60,53	35%	
ELECTRO CONDUCTORES PERUANOS S.A.	CABLE TW 14 AWG	metro	0,05	0,07	0,01	0,09	50,00	2,40	35%	
ELECTRO CONDUCTORES PERUANOS S.A.	CABLE TW 12 AWG	metro	0,07	0,11	0,02	0,13	50,00	3,68	35%	
ELECTRO CONDUCTORES PERUANOS S.A.	CABLE TW 10 AWG	metro	0,12	0,18	0,03	0,21	50,00	5,88	35%	
ELECTRO CONDUCTORES PERUANOS S.A.	CABLE TW 8 AWG	metro	0,18	0,27	0,05	0,32	50,00	8,88	35%	



LISTA DE PRODUCTOS

**FERRENORTE**

T.C.		3.42	I.G.V.	18%						
Empresa	Producto	Unidad	P.C.	P.V. S/ IGIV	IGV	P.V. C/ IGIV	STOCK EN ALMACEN	VALOR TOTAL DE INVENTARIOS	% GANANCIA	
ELETELSE S.A. (antes Sakata Ingenieros s.a.)	TOMACORRIENTE SIMPLE PLANO 2 POLOS + TIERRA 15A 250VAC LINEA MAGIC	pieza	0.43	0.66	0.12	0.78	50.00	21.38	35%	
ELETELSE S.A. (antes Sakata Ingenieros s.a.)	TOMACORRIENTE SIMPLE UNIVERSAL 2 POLOS 10A 250VA LINEA DOMINO	pieza	0.23	0.35	0.06	0.42	50.00	11.45	35%	
ELETELSE S.A. (antes Sakata Ingenieros s.a.)	TOMACORRIENTE SIMPLE UNIVERSAL 2 POLOS 10A 250VA LINEA MICRO MAGIC	pieza	0.21	0.32	0.06	0.38	50.00	10.36	35%	
IMPORTADORA TECNICA INDUSTRIAL Y COM	ADITIVO EXPANSIVO CHEMALLENA (25 kg)	pieza	13.89	21.38	3.85	25.22	50.00	694.71	35%	
IMPORTADORA TECNICA INDUSTRIAL Y COM	ENDURECEDOR PISO CHEMADURO (25 kg) COLORES	pieza	17.23	26.50	4.77	31.27	50.00	861.36	35%	
IMPORTADORA TECNICA INDUSTRIAL Y COM	SELLADOR P/JUNTAS CHEMABLACK	galon	42.82	65.87	11.86	77.73	50.00	2,140.86	35%	
IMPORTADORA TECNICA INDUSTRIAL Y COM	SOLVENTE SC-EPOX (P/RESINAS EPOXICAS)	galon	13.97	21.49	3.87	25.35	50.00	698.31	35%	
IMPORTADORA TECNICA INDUSTRIAL Y COM	SOLVENTE SC-51 (P/BELLALAJA)	galon	9.92	15.27	2.75	18.02	50.00	496.22	35%	
IMPORTADORA TECNICA INDUSTRIAL Y COM	ADITIVO SOLVENTE SC-55 (P/CHEMALAC)	galon	9.16	14.09	2.54	16.63	50.00	458.05	35%	
IMPORTADORA TECNICA INDUSTRIAL Y COM	SOLVENTE SC-61 (P/RESINAS BITUMINOSAS)	galon	6.22	9.56	1.72	11.29	50.00	310.82	35%	
IMPORTADORA TECNICA INDUSTRIAL Y COM	PINTURAS LATEX	galon	2.65	4.07	0.73	4.81	50.00	132.40	35%	
IMPORTADORA TECNICA INDUSTRIAL Y COM	CHEMS COLOR	galon	3.84	5.90	1.06	6.97	50.00	191.84	35%	
IMPORTADORA TECNICA INDUSTRIAL Y COM	CHEMS PLUS	galon	5.20	8.00	1.44	9.44	50.00	259.89	35%	
IMPORTADORA TECNICA INDUSTRIAL Y COM	CHEMS PREMIUN	galon	7.65	11.78	2.12	13.89	50.00	382.69	35%	
IMPORTADORA TECNICA INDUSTRIAL Y COM	CHEMS PLAYA	galon	9.40	14.46	2.60	17.06	50.00	469.94	35%	
IMPORTADORA TECNICA INDUSTRIAL Y COM	CHEMS COLOR PASTA MURAL	galon	3.44	5.29	0.95	6.24	50.00	171.77	35%	
INDECO S.A.	ALAMBRE TW 18 AWG	metro	0.03	0.05	0.01	0.06	50.00	1.52	35%	
INDECO S.A.	ALAMBRE TW 16 AWG	metro	0.04	0.07	0.01	0.08	50.00	2.24	35%	
INDECO S.A.	ALAMBRE TW 14 AWG	metro	0.06	0.09	0.02	0.10	50.00	2.80	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 14 AWG	metro	0.08	0.13	0.02	0.15	50.00	4.11	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 12 AWG	metro	0.12	0.19	0.03	0.22	50.00	6.11	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 10 AWG	metro	0.18	0.27	0.05	0.32	50.00	8.79	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 8 AWG	metro	0.27	0.42	0.08	0.49	50.00	13.55	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 6 AWG	metro	0.44	0.67	0.12	0.79	50.00	21.84	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 4 AWG	metro	0.67	1.04	0.19	1.22	50.00	33.66	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 2 AWG	metro	1.09	1.67	0.30	1.97	50.00	54.26	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 1 AWG	metro	1.52	2.33	0.42	2.75	50.00	75.87	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 1/0 AWG	metro	1.75	2.70	0.49	3.18	50.00	87.66	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 2/0 AWG	metro	2.16	3.33	0.60	3.92	50.00	108.07	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 3/0 AWG	metro	2.66	4.09	0.74	4.83	50.00	133.07	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 4/0 AWG	metro	3.35	5.16	0.93	6.08	50.00	167.57	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 250 MCM	metro	4.10	6.31	1.14	7.45	50.00	205.16	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 300 MCM	metro	4.89	7.53	1.36	8.88	50.00	244.68	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 350 MCM	metro	5.61	8.63	1.55	10.19	50.00	280.58	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 400 MCM	metro	6.38	9.81	1.77	11.58	50.00	318.87	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 500 MCM	metro	8.03	12.36	2.22	14.58	50.00	401.66	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 600 MCM	metro	10.75	16.54	2.98	19.52	50.00	537.58	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 750 MCM	metro	11.53	17.75	3.19	20.94	50.00	576.73	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 1000 MCM	metro	15.22	23.41	4.21	27.62	50.00	760.77	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 1.5 mm2	metro	0.06	0.09	0.02	0.11	50.00	3.03	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 2.5 mm2	metro	0.08	0.13	0.02	0.15	50.00	4.24	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 4 mm2	metro	0.13	0.20	0.04	0.24	50.00	6.65	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 6 mm2	metro	0.19	0.29	0.05	0.35	50.00	9.54	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 10 mm2	metro	0.31	0.47	0.09	0.56	50.00	15.41	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 16 mm2	metro	0.48	0.74	0.13	0.87	50.00	24.04	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 25 mm2	metro	0.74	1.14	0.21	1.35	50.00	37.20	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 35 mm2	metro	1.02	1.56	0.28	1.85	50.00	50.86	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 50 mm2	metro	1.41	2.16	0.39	2.55	50.00	70.34	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 70 mm2	metro	1.98	3.05	0.55	3.60	50.00	99.11	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 95 mm2	metro	2.78	4.27	0.77	5.04	50.00	138.92	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 120 mm2	metro	3.53	5.44	0.98	6.42	50.00	176.74	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 150 mm2	metro	4.29	6.60	1.19	7.78	50.00	214.34	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 185 mm2	metro	5.34	8.21	1.48	9.69	50.00	266.90	35%	
INDECO S.A.	CABLE TW 240 mm2	metro	6.95	10.70	1.93	12.62	50.00	347.68	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 14 AWG	metro	0.08	0.13	0.02	0.15	50.00	4.19	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 12 AWG	metro	0.12	0.19	0.03	0.23	50.00	6.23	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 10 AWG	metro	0.18	0.28	0.05	0.33	50.00	8.96	35%	

LISTA DE PRODUCTOS

**FERRENORTE**

T.C.		3.42		I.G.V.		18%				
Empresa	Producto	Unidad	P.C.	P.V. S/ IGV	IGV	P.V. C/ IGV	STOCK EN ALMACEN	VALOR TOTAL DE INVENTARIOS	% GANACIA	
INDECO S.A.	CABLE THW 1/0 AWG	metro	1.87	2.87	0.52	3.39	50.00	93.30	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 2/0 AWG	metro	2.30	3.54	0.64	4.18	50.00	115.02	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 3/0 AWG	metro	2.80	4.31	0.78	5.09	50.00	140.08	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 4/0 AWG	metro	3.53	5.43	0.98	6.40	50.00	176.39	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 2.5 mm2	metro	0.09	0.14	0.03	0.17	50.00	4.58	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 4 mm2	metro	0.14	0.22	0.04	0.26	50.00	7.19	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 6 mm2	metro	0.20	0.31	0.06	0.36	50.00	10.00	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 10 mm2	metro	0.32	0.50	0.09	0.59	50.00	16.15	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 16 mm2	metro	0.50	0.77	0.14	0.91	50.00	24.93	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 25 mm2	metro	0.76	1.17	0.21	1.38	50.00	37.93	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 35 mm2	metro	1.03	1.59	0.29	1.88	50.00	51.73	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 50 mm2	metro	1.43	2.21	0.40	2.60	50.00	71.67	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 70 mm2	metro	2.02	3.12	0.56	3.68	50.00	101.25	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 95 mm2	metro	2.78	4.27	0.77	5.04	50.00	138.92	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 120 mm2	metro	3.53	5.44	0.98	6.42	50.00	176.74	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 150 mm2	metro	4.29	6.60	1.19	7.78	50.00	214.34	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 185 mm2	metro	5.34	8.21	1.48	9.69	50.00	266.90	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 240 mm2	metro	6.95	10.70	1.93	12.62	50.00	347.68	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 250 MCM	metro	4.24	6.53	1.18	7.70	50.00	212.15	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 300 MCM	metro	5.20	8.00	1.44	9.45	50.00	260.15	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 350 MCM	metro	6.03	9.28	1.67	10.96	50.00	301.73	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 400 MCM	metro	6.87	10.56	1.90	12.46	50.00	343.26	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 500 MCM	metro	8.60	13.22	2.38	15.60	50.00	429.78	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 600 MCM	metro	11.52	17.72	3.19	20.91	50.00	575.80	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 750 MCM	metro	12.23	18.82	3.39	22.20	50.00	611.52	35%	
INDECO S.A.	CABLE THW 1000 MCM	metro	16.17	24.88	4.48	29.35	50.00	808.49	35%	
INDECO S.A.	CABLE WP (CPI) 6 mm2 INDOLENE	metro	0.22	0.33	0.06	0.39	50.00	10.86	35%	
INDECO S.A.	CABLE WP (CPI) 10 mm2 INDOLENE	metro	0.32	0.49	0.09	0.58	50.00	16.03	35%	
INDECO S.A.	CABLE WP (CPI) 16 mm2 INDOLENE	metro	0.48	0.74	0.13	0.87	50.00	23.92	35%	
INDECO S.A.	CABLE WP (CPI) 25 mm2 INDOLENE	metro	0.74	1.14	0.21	1.35	50.00	37.05	35%	
INDECO S.A.	CABLE WP (CPI) 35 mm2 INDOLENE	metro	1.00	1.54	0.28	1.81	50.00	49.91	35%	
INDECO S.A.	CABLE WP (CPI) 50 mm2 INDOLENE	metro	1.40	2.15	0.39	2.54	50.00	69.95	35%	
INDECO S.A.	CABLE WP (CPI) 70 mm2 INDOLENE	metro	1.94	2.99	0.54	3.53	50.00	97.24	35%	
INDECO S.A.	CABLE WP (CPI) 95 mm2 INDOLENE	metro	2.63	4.05	0.73	4.77	50.00	131.50	35%	
INDECO S.A.	CABLE WP (CPI) 120 mm2 INDOLENE	metro	3.35	5.15	0.93	6.07	50.00	167.31	35%	
INDECO S.A.	CABLE WP (CPI) 150 mm2 INDOLENE	metro	4.11	6.32	1.14	7.46	50.00	205.44	35%	
INDECO S.A.	CABLE WP (CPI) 185 mm2 INDOLENE	metro	5.13	7.89	1.42	9.31	50.00	256.29	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY UNIPOLAR 1x 2.5 mm2	metro	0.14	0.21	0.04	0.25	50.00	6.85	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY UNIPOLAR 1x 6 mm2	metro	0.25	0.39	0.07	0.46	50.00	12.74	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY UNIPOLAR 1x 10 mm2	metro	0.36	0.56	0.10	0.66	50.00	18.21	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY UNIPOLAR 1x 16 mm2	metro	0.56	0.87	0.16	1.02	50.00	28.20	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY UNIPOLAR 1x 25 mm2	metro	0.86	1.33	0.24	1.57	50.00	43.24	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY UNIPOLAR 1x 35 mm2	metro	1.14	1.75	0.32	2.07	50.00	56.94	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY UNIPOLAR 1x 50 mm2	metro	1.55	2.38	0.43	2.81	50.00	77.39	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY UNIPOLAR 1x 70 mm2	metro	2.15	3.31	0.60	3.91	50.00	107.63	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY UNIPOLAR 1x 95 mm2	metro	2.94	4.53	0.82	5.35	50.00	147.24	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY UNIPOLAR 1x 120 mm2	metro	3.68	5.67	1.02	6.69	50.00	184.24	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY UNIPOLAR 1x 150 mm2	metro	4.50	6.92	1.25	8.16	50.00	224.82	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY UNIPOLAR 1x 185 mm2	metro	5.58	8.58	1.55	10.13	50.00	278.98	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY UNIPOLAR 1x 240 mm2	metro	7.28	11.19	2.01	13.21	50.00	363.76	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY UNIPOLAR 1x 300 mm2	metro	9.02	13.88	2.50	16.38	50.00	451.15	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY UNIPOLAR 1x 500 mm2	metro	16.54	25.45	4.58	30.03	50.00	827.03	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY UNIPOLAR 1x 4 mm2	metro	0.20	0.31	0.06	0.36	50.00	10.01	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY BIPOLAR 2x 1.5 mm2	metro	0.46	0.71	0.13	0.84	50.00	23.04	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY BIPOLAR 2x 2.5 mm2	metro	0.55	0.84	0.15	0.99	50.00	27.35	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY BIPOLAR 2x 4 mm2	metro	0.71	1.10	0.20	1.29	50.00	35.63	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY BIPOLAR 2x 6 mm2	metro	0.87	1.34	0.24	1.58	50.00	43.44	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY BIPOLAR 2x 10 mm2	metro	1.16	1.79	0.32	2.11	50.00	58.11	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY BIPOLAR 2x 16 mm2	metro	1.54	2.37	0.43	2.79	50.00	76.87	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY BIPOLAR 2x 25 mm2	metro	2.25	3.46	0.62	4.08	50.00	112.42	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY BIPOLAR 2x 35 mm2	metro	2.93	4.51	0.81	5.32	50.00	146.44	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY BIPOLAR 2x 50 mm2	metro	4.94	7.59	1.37	8.96	50.00	246.75	35%	

FERRENORTE										
	T.C.		3.42	I.G.V.		18%				
Empresa	Producto	Unidad	P.C.	P.V. S/ IGV	IGV	P.V. C/ IGV	STOCK EN ALMACEN	VALOR TOTAL DE INVENTARIOS	% GANACIA	
INDECO S.A.	CABLE NYY BIPOLAR 2x 70 mm2	metro	6.59	10.14	1.83	11.97	50.00	329.62	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY BIPOLAR 2x 95 mm2	metro	8.70	13.39	2.41	15.80	50.00	435.13	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY BIPOLAR 2x120 mm2	metro	10.96	16.87	3.04	19.90	50.00	548.20	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY BIPOLAR 2x150 mm2	metro	13.63	20.97	3.77	24.74	50.00	681.39	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY BIPOLAR 2x185 mm2	metro	16.78	25.81	4.65	30.46	50.00	838.91	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY BIPOLAR 2x240 mm2	metro	21.53	33.13	5.96	39.09	50.00	1,076.75	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY BIPOLAR 2x300 mm2	metro	26.83	41.27	7.43	48.70	50.00	1,341.31	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPOLAR 3x 1.5 mm2	metro	0.51	0.78	0.14	0.92	50.00	25.46	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPOLAR 3x 2.5 mm2	metro	0.54	0.83	0.15	0.98	50.00	26.88	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPOLAR 3x 4 mm2	metro	0.76	1.18	0.21	1.39	50.00	38.19	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPOLAR 3x 6 mm2	metro	0.97	1.50	0.27	1.77	50.00	48.68	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPOLAR 3x 10 mm2	metro	1.40	2.16	0.39	2.54	50.00	70.08	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPOLAR 3x 16 mm2	metro	2.00	3.08	0.56	3.64	50.00	100.21	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPOLAR 3x 25 mm2	metro	2.96	4.55	0.82	5.37	50.00	147.83	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPOLAR 3x 35 mm2	metro	3.76	5.78	1.04	6.83	50.00	188.01	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPOLAR 3x 50 mm2	metro	5.50	8.46	1.52	9.98	50.00	274.90	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPOLAR 3x 70 mm2	metro	7.91	12.17	2.19	14.36	50.00	395.42	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPOLAR 3x 95 mm2	metro	10.66	16.39	2.95	19.34	50.00	532.75	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPOLAR 3x 120 mm2	metro	13.62	20.95	3.77	24.73	50.00	680.99	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPOLAR 3x 150 mm2	metro	15.60	24.00	4.32	28.32	50.00	779.94	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPOLAR 3x 185 mm2	metro	19.22	29.57	5.32	34.90	50.00	961.14	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPOLAR 3x 240 mm2	metro	26.32	40.50	7.29	47.78	50.00	1,316.10	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPOLAR 3x 300 mm2	metro	30.95	47.62	8.57	56.19	50.00	1,547.65	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPOLAR 3x 400 mm2	metro	42.92	66.04	11.89	77.92	50.00	2,146.17	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TETRAPOLAR 4x 1.5 mm2	metro	0.58	0.90	0.16	1.06	50.00	29.21	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TETRAPOLAR 4x 2.5 mm2	metro	0.77	1.18	0.21	1.40	50.00	38.47	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TETRAPOLAR 4x 4 mm2	metro	1.01	1.56	0.28	1.84	50.00	50.70	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TETRAPOLAR 4x 6 mm2	metro	1.73	2.67	0.48	3.15	50.00	86.64	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TETRAPOLAR 4x 10 mm2	metro	1.95	3.00	0.54	3.54	50.00	97.55	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TETRAPOLAR 4x 16 mm2	metro	2.61	4.02	0.72	4.74	50.00	130.59	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TETRAPOLAR 4x 25 mm2	metro	3.85	5.92	1.07	6.98	50.00	192.37	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TETRAPOLAR 4x 35 mm2	metro	5.11	7.87	1.42	9.28	50.00	255.68	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TETRAPOLAR 4x 50 mm2	metro	7.49	11.53	2.08	13.60	50.00	374.69	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TETRAPOLAR 4x 70 mm2	metro	10.36	15.94	2.87	18.80	50.00	517.93	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TETRAPOLAR 4x 95 mm2	metro	16.17	24.88	4.48	29.36	50.00	808.53	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TETRAPOLAR 4x 120 mm2	metro	16.39	25.21	4.54	29.75	50.00	819.44	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TETRAPOLAR 4x 150 mm2	metro	25.25	38.84	6.99	45.83	50.00	1,262.30	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TETRAPOLAR 4x 185 mm2	metro	30.70	47.23	8.50	55.74	50.00	1,535.14	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY DUPLEX 2x1x 4 mm2 1kv	metro	0.51	0.79	0.14	0.93	50.00	25.54	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY DUPLEX 2x1x 2.5 mm2 1kv	metro	0.37	0.56	0.10	0.67	50.00	18.33	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY DUPLEX 2x1x 6 mm2 1kv	metro	0.51	0.78	0.14	0.92	50.00	25.29	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY DUPLEX 2x1x 10 mm2 1kv	metro	0.73	1.13	0.20	1.33	50.00	36.68	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY DUPLEX 2x1x 16 mm2 1kv	metro	1.17	1.79	0.32	2.12	50.00	58.28	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY DUPLEX 2x1x 25 mm2 1kv	metro	1.71	2.64	0.47	3.11	50.00	85.68	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY DUPLEX 2x1x 35 mm2 1kv	metro	2.29	3.52	0.63	4.16	50.00	114.55	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY DUPLEX 2x1x 70 mm2 1kv	metro	4.26	6.55	1.18	7.73	50.00	213.03	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY DUPLEX 2x1x 95 mm2 1kv	metro	5.87	9.03	1.63	10.65	50.00	293.43	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY DUPLEX 2x1x120 mm2 1kv	metro	7.29	11.21	2.02	13.23	50.00	364.39	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY DUPLEX 2x1x150 mm2 1kv	metro	8.99	13.83	2.49	16.32	50.00	449.42	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY DUPLEX 2x1x185 mm2 1kv	metro	11.04	16.98	3.06	20.03	50.00	551.81	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY DUPLEX 2x1x240 mm2 1kv	metro	14.40	22.16	3.99	26.15	50.00	720.15	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY DUPLEX 2x1x300 mm2 1kv	metro	17.80	27.39	4.93	32.32	50.00	890.07	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY DUPLEX 2x1x 50 mm2 1kv	metro	3.11	4.78	0.86	5.64	50.00	155.37	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPLE 3x 1x 1.5 mm2 1kv	metro	0.39	0.60	0.11	0.71	50.00	19.50	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPLE 3x 1x 2.5 mm2 1kv	metro	0.55	0.85	0.15	1.00	50.00	27.50	35%	
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPLE 3x 1x 6 mm2 1kv	metro	0.76	1.17	0.21	1.38	50.00	37.94	35%	

LISTA DE PRODUCTOS

**FERRENORTE**

T.C.		3.42 I.G.V.		18%					
Empresa	Producto	Unidad	P.C.	P.V. S/ IG	IGV	P.V. C/ IG	STOCK EN ALMACEN	VALOR TOTAL DE INVENTARIOS	% GANANCIA
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPLE 3x 1x150 mm2 1kv	metro	13.48	20.74	3.73	24.48	50.00	674.13	35%
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPLE 3x 1x185 mm2 1kv	metro	16.55	25.47	4.58	30.05	50.00	827.71	35%
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPLE 3x 1x240 mm2 1kv	metro	21.60	33.24	5.98	39.22	50.00	1,080.22	35%
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPLE 3x 1x300 mm2 1kv	metro	26.70	41.08	7.39	48.47	50.00	1,335.11	35%
INDECO S.A.	CABLE NYY TRIPLE 3x 1x 4 mm2 1kv	metro	0.77	1.18	0.21	1.39	50.00	38.30	35%
INDECO S.A.	CORDON SPT-2 2x22 AWG	metro	0.04	0.07	0.01	0.08	50.00	2.22	35%
INDECO S.A.	CORDON SPT-2 2x20 AWG	metro	0.05	0.08	0.01	0.09	50.00	2.53	35%
INDECO S.A.	CORDON SPT-2 2x18 AWG	metro	0.07	0.10	0.02	0.12	50.00	3.36	35%
INDECO S.A.	CORDON SPT-2 2x16 AWG	metro	0.09	0.15	0.03	0.17	50.00	4.74	35%
INDECO S.A.	CORDON SPT-2 2x14 AWG	metro	0.15	0.23	0.04	0.27	50.00	7.42	35%
INDECO S.A.	CORDON SPT-2 2x12 AWG	metro	0.23	0.35	0.06	0.41	50.00	11.25	35%
INDECO S.A.	CABLE WS 4 AWG	metro	1.02	1.56	0.28	1.85	50.00	50.86	35%
INDECO S.A.	CABLE WS 2 AWG	metro	1.19	1.82	0.33	2.15	50.00	59.30	35%
INDECO S.A.	CABLE WS 1 AWG	metro	2.22	3.42	0.62	4.03	50.00	111.10	35%
INDECO S.A.	CABLE WS 8 AWG	metro	0.50	0.76	0.14	0.90	50.00	24.81	35%
INDECO S.A.	CABLE WS 6 AWG	metro	0.74	1.14	0.21	1.35	50.00	37.06	35%
INDECO S.A.	CABLE WS 1/0 AWG	metro	1.84	2.83	0.51	3.34	50.00	92.03	35%
INDECO S.A.	CABLE WS 2/0 AWG	metro	2.26	3.47	0.63	4.10	50.00	112.92	35%
INDECO S.A.	CABLE WS 3/0 AWG	metro	2.83	4.35	0.78	5.13	50.00	141.28	35%
INDECO S.A.	CABLE WS 4/0 AWG	metro	3.48	5.36	0.96	6.32	50.00	174.04	35%
INDECO S.A.	ALAMBRE ATI (XPT) 2x22 AWG	metro	0.04	0.06	0.01	0.07	50.00	2.06	35%
INDECO S.A.	ALAMBRE ATI (XPT) 3x22 AWG	metro	0.05	0.07	0.01	0.08	50.00	2.33	35%
INDECO S.A.	ALAMBRE ATI (XPT) 4x22 AWG	metro	0.06	0.10	0.02	0.11	50.00	3.13	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	PINTURA ANTICORROSIVO BLANCA	galon	5.78	8.89	1.60	10.49	50.00	288.79	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	PINTURA ANTICORROSIVO STANDARD (NEGRO, GRIS, ROJO OXIDO)	galon	4.93	7.58	1.36	8.94	50.00	246.26	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	PINTURA ESMALTE SINTETICO STANDARD	galon	5.78	8.89	1.60	10.49	50.00	288.79	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	PINTURA LATEX ARQUITEX	galon	6.57	10.11	1.82	11.93	50.00	328.49	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	PINTURA LATEX PLUS	galon	3.28	5.05	0.91	5.96	50.00	164.03	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	PINTURA LATEX "ULTRA VINNIL"	galon	3.88	5.97	1.07	7.04	50.00	194.02	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	PINTURA LATEX VINILICA CALIDAD ECONOMICA GOLDFISH "RAMBO"	galon	2.36	3.64	0.65	4.29	50.00	118.22	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	PINTURA LATEX ADVANCE (BLANCO/COLORES PASTELES)	galon	8.83	13.58	2.45	16.03	50.00	441.48	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	PINTURA LATEX ADVANCE (COLORES DE ACENTO)	galon	8.83	13.58	2.45	16.03	50.00	441.48	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	PINTURA DE TRAFICO BLANCO	galon	10.69	16.44	2.96	19.40	50.00	534.40	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	PINTURA DE TRAFICO NEGRO	galon	10.69	16.44	2.96	19.40	50.00	534.40	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	PINTURA DE TRAFICO AMARILLA	galon	10.69	16.44	2.96	19.40	50.00	534.40	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	BARNIZ TRANSPARENTE - COLORES	galon	4.49	6.91	1.24	8.15	50.00	224.56	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	BARNIZ COLORES NATURALES	galon	4.93	7.58	1.36	8.94	50.00	246.26	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	BARNIZ MARINO	galon	5.78	8.89	1.60	10.49	50.00	288.79	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	PASTA MURAL	galon	3.28	5.05	0.91	5.96	50.00	164.03	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	SELLADOR PARA MUROS	galon	2.36	3.64	0.65	4.29	50.00	118.22	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	SELLADOR ACRILICO ARQUITEX	galon	3.68	5.66	1.02	6.68	50.00	183.98	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	IMPRIMANTE PLUS	galon	3.03	4.66	0.84	5.50	50.00	151.48	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	AGUARRAS	galon	2.86	4.40	0.79	5.19	50.00	142.87	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	THINNER ACRILICO	galon	4.55	7.01	1.26	8.27	50.00	227.72	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	THINNER ESTANDAR	galon	4.02	6.18	1.11	7.29	50.00	200.78	35%
INDUSTRIAS GOLDFISH S.A.	DISOLVENTE X 2L	galon	3.94	6.06	1.09	7.15	50.00	196.85	35%
PHILIPS PERUANA S.A.	LAMPARAS AHORRADORAS DE ENERGIA GENIE 8W - WW - E27 (30W)	pieza	2.58	3.98	0.72	4.69	50.00	129.24	35%
PHILIPS PERUANA S.A.	LAMPARAS AHORRADORAS DE ENERGIA GENIE 8W - CDL - E27 (30W)	pieza	2.58	3.98	0.72	4.69	50.00	129.24	35%
PHILIPS PERUANA S.A.	LAMPARAS AHORRADORAS DE ENERGIA GENIE 11W - WW - E27 (50W)	pieza	2.58	3.98	0.72	4.69	50.00	129.24	35%
PHILIPS PERUANA S.A.	LAMPARAS AHORRADORAS DE ENERGIA TWISTER 23W - WW E27 110W	pieza	4.02	6.19	1.11	7.30	50.00	201.11	35%
PHILIPS PERUANA S.A.	LAMPARAS AHORRADORAS DE ENERGIA TWISTER 23W - CDL E27 110W	pieza	4.02	6.19	1.11	7.30	50.00	201.11	35%

LISTA DE PRODUCTOS  
**FERRENORTE**

T.C.		3.42	I.G.V.	18%						
Empresa	Producto	Unidad	P.C.	P.V. S/ IG V	IGV	P.V. C/ IG V	STOCK EN ALMACEN	VALOR TOTAL DE INVENTARIOS	% GANACIA	
PHILIPS PERUANA S.A.	LAMPARAS AHORRADORAS DE ENERGIA TWISTER 42W - WW E27 200W	pieza	7.98	12.27	2.21	14.48	50.00	398.83	35%	
SIKA PERU S.A.	ADITIVO IMPERMEABILIZANTE INTEGRAL SIKA 1 (Bls.12 x 1 kg)	pieza	10.05	15.47	2.78	18.25	50.00	502.66	35%	
SIKA PERU S.A.	ADITIVO IMPERMEABILIZANTE INTEGRAL SIKA 1 (CJA.4 BALDES X 4 kg)	pieza	20.80	32.00	5.76	37.76	50.00	1,040.00	35%	
SIKA PERU S.A.	ADITIVO IMPERMEABILIZANTE INTEGRAL SIKA 1 (20 kg)	pieza	20.80	32.00	5.76	37.76	50.00	1,040.00	35%	
SIKA PERU S.A.	ADITIVO IMPERMEABILIZANTE INTEGRAL SIKA 1 (200 kg)	pieza	152.01	233.86	42.09	275.95	50.00	7,600.31	35%	
SIKA PERU S.A.	ADITIVO IMPERMEABILIZANTE INTEGRAL SIKA 1 (Bls.15 x 1 kg)	kilogramo	24.00	36.92	6.65	43.56	50.00	1,199.88	35%	
SIKA PERU S.A.	IMPERMEABILIZANTE SUPERFICIAL SIKA MUROSEAL (Paquete de 4 latas x 4 kg)	kilogramo	142.70	219.54	39.52	259.05	50.00	7,134.95	35%	
SIKA PERU S.A.	IMPERMEABILIZANTE SUPERFICIAL SIKA MUROSEAL (Paquete de 18 latas x 1 kg)	kilogramo	168.18	258.73	46.57	305.30	50.00	8,408.78	35%	
SIKA PERU S.A.	IMPERMEABILIZANTE SUPERFICIAL SIKA TECHO ( paquete 4 valdes x 5 kg )	kilogramo	55.40	85.24	15.34	100.58	50.00	2,770.24	35%	
SIKA PERU S.A.	IMPERMEABILIZANTE SUPERFICIAL SIKA TOP 100 ( paquete 4 juegos x 4kg )	kilogramo	15.89	24.44	4.40	28.84	50.00	794.40	35%	
SIKA PERU S.A.	IMPERMEABILIZANTE SUPERFICIAL SIKA TOP 107 SEAL GRIS (paquete 4 juegos x 4.5 kg)	kilogramo	31.77	48.88	8.80	57.68	50.00	1,588.57	35%	
SIKA PERU S.A.	IMPERMEABILIZANTE SUPERFICIAL SIKA TOP 107 SEAL GRIS ( juego x 225 kg)	kilogramo	338.26	520.39	93.67	614.06	50.00	16,912.76	35%	
SIKA PERU S.A.	IMPERMEABILIZANTE SUPERFICIAL ASFALTICO SIKA IGOL DENSO (180 kg)	pieza	414.87	638.26	114.89	753.14	50.00	20,743.29	35%	
SIKA PERU S.A.	IMPERMEABILIZANTE SUPERFICIAL ASFALTICO SIKA IGOL DENSO (Lata)	galon	11.94	18.37	3.31	21.68	50.00	597.11	35%	
SIKA PERU S.A.	ADITIVO EPOXICO PARA ANCLAJES ESTRUCTURALES SIKA ANCHORFIX 4 (Cartuchos Gemelos 900	Unidad	23.47	36.10	6.50	42.60	50.00	1,173.38	35%	
SIKA PERU S.A.	ADHESIVO ESPECIAL PARA PEGADO ELASTICO DE METALES SIKABOND AT- METAL (Cja 12 Cartuch	caja	81.32	125.11	22.52	147.63	50.00	4,066.10	35%	
SIKA PERU S.A.	ADHESIVO ELASTICO PARA EL PEGADO DE SUELOS DE MADERA SIKABOND T52 FC (600 ml)	Unidad	7.30	11.23	2.02	13.26	50.00	365.13	35%	
SIKA PERU S.A.	INHIVIDOR DE CORROSION SIKA FERROGARD 901 (Balde x 18 kg)	kilogramo	72.35	111.31	20.04	131.35	50.00	3,617.64	35%	
SIKA PERU S.A.	INHIVIDOR DE CORROSION SIKA FERROGARD 903 (Balde x 20 kg)	kilogramo	70.36	108.24	19.48	127.73	50.00	3,517.96	35%	
SIKA PERU S.A.	IMPRIMANTES PARA SELLANTES SIKA PRIMER 429 PE ( lata x 1gl )	galon	47.04	72.38	13.03	85.40	50.00	2,352.21	35%	
SIKA PERU S.A.	IMPRIMANTES EPOXICO SIKAFLOOR 156 CL (juego x 10 kg)	kilogramo	122.23	188.05	33.85	221.90	50.00	6,111.53	35%	
SIKA PERU S.A.	ADITIVO ACELERANTE P/MORTERO LAMINA DE REFUERZO SIKA 3 (250 kg)	pieza	155.57	239.33	43.08	282.41	50.00	7,778.30	35%	
SIKA PERU S.A.	ADITIVO ACELERANTE P/CONCRETO PROYECTADO - SIGUNIT L - 22 (250 kg.)	kilogramo	209.57	322.42	58.03	380.45	50.00	10,478.52	35%	
SIKA PERU S.A.	ADITIVO ACELERANTE P/CONCRETO PROYECTADO - SIGUNIT L - 50 AF (250 kg.)	kilogramo	214.93	330.66	59.52	390.18	50.00	10,746.59	35%	
SIKA PERU S.A.	ADITIVO SUPERPLASTIFICANTE LIQUIDO SIKA VISCOCRETE 1110 ( balde x 20 kg )	kilogramo	61.93	95.28	17.15	112.42	50.00	3,096.44	35%	
SIKA PERU S.A.	ADITIVO SUPERPLASTIFICANTE LIQUIDO SIKA VISCOCRETE 1110 ( cilindro x 180 kg )	Unidad	467.03	718.51	129.33	847.85	50.00	23,351.69	35%	
<b>TOTAL INVENTARIOS</b>								<b>3,610,395.71</b>		

**Anexo 7.b. Formatos que deben instaurarse en la Empresa Ferrenorte para la mejora de la gestión**

**FERRENORTE**

Hoja de pedidos de mercadería

<b>FORMATO PEDIDOS DE MERCADERÍA</b>		
		<b>Fecha: __/__/__</b>
<b>Cantidad</b>	<b>Productos</b>	<b>Indicación</b>

\_\_\_\_\_  
**Firma**



# FERRENORTE

## Hoja de control de entradas de mercadería

MES: \_\_\_\_\_

ID	DIA/HORA	PROVEEDOR	PRODUCTO	CANTIDAD	LOTE	FECHA DE CADUCIDAD	PERSONA QUE RECEPCIONA	OBSERVACIONES
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								

FECHA: \_\_\_\_\_

FIRMA DE GERENCIA: \_\_\_\_\_



# FERRENORTE

## Formato de Kárdex

Artículo								Código		
Método								Nivel Máximo		
Unidad de medida								Nivel Mínimo		
Fecha	Detalle	Entrada			Salidas			Saldos		
		Cant.	V.U	V.T	Cant.	V.U	V.T	Cant.	V.U	V.T

# FERRENORTE

Requerimiento de pedido de \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

Almacén Los Olivos

N° de Pedido \_\_\_\_\_

Producto	Cantidad	U.M	OBS

\_\_\_\_\_  
FIRMA

**Anexo N°08. Encuestas**

<b><u>N°</u></b>	<b><u>Nombre y Apellidos</u></b>	<b><u>DNI</u></b>
1	Jenny Mirella More Grillo	41023226
2	Hector Lizana Marcas	40459457
3	Gustavo Palacios Depaz	45409558
4	Edison Palomino Romero	47084574
5	Percy tafur Goñas	43884174
6	Alex Marlon Coaquira JUlca	71869700
7	Renzo Leroy Rodriguez Leiva	73201691
8	Luis Miguel Vasquez	43687393

**Colaborador 1:**

Dimensión / Ítems	1	2	3	4	5
<b>Dimensión: Planificación</b>					
1. La empresa tiene asignada a una persona responsable del proceso de estimación de los productos que demandan los clientes.			X		
2. Los pronósticos de corto plazo sobre la cadena de suministros que tiene la empresa son revisados al menos una vez a la semana.				X	
3. Dentro de la empresa, los procesos que involucran a la cadena e suministros son claramente documentados y monitoreados.			X		
4. Los niveles de stock, con que cuenta y solicita la empresa dentro de la cadena de suministros, están basados en los requerimientos del mercado demandante			X		
<b>Dimensión: Abastecimiento</b>					
5. Dentro de la cadena de suministro se puede observar que existe interés de parte del proveedor para crear alianza estratégica con la empresa.			X		
6. La empresa mide el desempeño del proveedor, relacionado a los tiempos de entrega y manejo adecuado de las mercaderías solicitadas, para abastecer a la empresa		X			
7. La empresa demuestra una iniciativa de ahorro de costos mediante un análisis distintos proveedores que sean idóneos y puedan abastecer la cadena de suministros				X	
8. Los procesos de recepción de las mercaderías solicitadas por la empresa a sus proveedores son simples y permiten una adecuada gestión de la cadena de suministros			X		
<b>Dimensión: Distribución</b>					
9. Las locaciones de almacenamiento, dentro de la empresa, son revisadas constantemente para asegurar el acceso y ajuste a las condiciones de la mercadería			X		

Russman Fischer Reyes Reyes

10. La empresa realiza de forma constante y exacta controles de inventario que permitan una adecuada gestión de la cadena de suministros.			X		
11. Se lleva un registro diario sobre la gestión de pedidos, donde se especifiquen las fechas de pedido y entrega, además de las condiciones de la mercadería solicitada por el cliente.			X		
12. La empresa realiza un análisis referente a la optimización y consolidación de los pedidos y satisfacción del cliente, los cuales permiten medir la gestión del a empresa.			X		
<b>Dimensión: integración</b>					
13. La empresa cuenta con un plan operativo en el cual se definen las estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución de sus productos con los que competiera dentro del mercado al que se dirige		X			
14. La empresa cuenta con un sistema que le permita obtener indicadores de gestión que le ayuden a mejorar su gestión comercial y empresarial.			X		
15. La empresa cuenta con documentos o registros apropiados que le permitan tener una mejor distribución y ubicación de los productos que comercializa				X	
16. La empresa mide la satisfacción del cliente en diversas formas, analizando los resultados, con la finalidad de mejorar su gestión empresarial, para obtener mejores resultados.			X		

Russman Fischer Reyes Reyes

**Colaborador 2:**

Dimensión / Ítems	1	2	3	4	5
<b>Dimensión: Planificación</b>					
1. La empresa tiene asignada a una persona responsable del proceso de estimación de los productos que demandan los clientes.			X		
2. Los pronósticos de corto plazo sobre la cadena de suministros que tiene la empresa son revisados al menos una vez a la semana.			X		
3. Dentro de la empresa, los procesos que involucran a la cadena e suministros son claramente documentados y monitoreados.				X	
4. Los niveles de stock, con que cuenta y solicita la empresa dentro de la cadena de suministros, están basados en los requerimientos del mercado demandante				X	
<b>Dimensión: Abastecimiento</b>					
5. Dentro del a cadena de suministro se puede observar que existe interés de parte del proveedor para crear alianza estratégica con la empresa.			X		
6. La empresa mide el desempeño del proveedor, relacionado a los tiempos de entrega y manejo adecuado de las mercaderías solicitadas, para abastecer a la empresa			X		
7. La empresa demuestra una iniciativa de ahorro de costos mediante un análisis distintos proveedores que sean idóneos y puedan abastecer la cadena de suministros				X	
8. Los procesos de recepción de las mercaderías solicitadas por la empresa a sus proveedores son simples y permiten una adecuada gestión de la cadena de suministros					X
<b>Dimensión: Distribución</b>					
9. Las locaciones de almacenamiento, dentro de la empresa, son revisadas constantemente para asegurar el acceso y ajuste a las condiciones de la mercadería			X		

Russman Fischer Reyes Reyes

10. La empresa realiza de forma constante y exacta controles de inventario que permitan una adecuada gestión de la cadena de suministros.					X
11. Se lleva un registro diario sobre la gestión de pedidos, donde se especifiquen las fechas de pedido y entrega, además de las condiciones de la mercadería solicitada por el cliente.				X	
12. La empresa realiza un análisis referente a la optimización y consolidación de los pedidos y satisfacción del cliente, los cuales permiten medir la gestión del a empresa.			X		
<b>Dimensión: integración</b>					
13. La empresa cuenta con un plan operativo en el cual se definen las estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución de sus productos con los que competiera dentro del mercado al que se dirige			X		
14. La empresa cuenta con un sistema que le permita obtener indicadores de gestión que le ayuden a mejorar su gestión comercial y empresarial.					X
15. La empresa cuenta con documentos o registros apropiados que le permitan tener una mejor distribución y ubicación de los productos que comercializa				X	
16. La empresa mide la satisfacción del cliente en diversas formas, analizando los resultados, con la finalidad de mejorar su gestión empresarial, para obtener mejores resultados.			X		

Russman Fischer Reyes Reyes



### Colaborador 3

Dimensión / Ítems	1	2	3	4	5
<b>Dimensión: Planificación</b>					
1. La empresa tiene asignada a una persona responsable del proceso de estimación de los productos que demandan los clientes.			X		
2. Los pronósticos de corto plazo sobre la cadena de suministros que tiene la empresa son revisados al menos una vez a la semana.				X	
3. Dentro de la empresa, los procesos que involucran a la cadena e suministros son claramente documentados y monitoreados.			X		
4. Los niveles de stock, con que cuenta y solicita la empresa dentro de la cadena de suministros, están basados en los requerimientos del mercado demandante			X		
<b>Dimensión: Abastecimiento</b>					
5. Dentro de la cadena de suministro se puede observar que existe interés de parte del proveedor para crear alianza estratégica con la empresa.		X			
6. La empresa mide el desempeño del proveedor, relacionado a los tiempos de entrega y manejo adecuado de las mercaderías solicitadas, para abastecer a la empresa			X		
7. La empresa demuestra una iniciativa de ahorro de costos mediante un análisis distintos proveedores que sean idóneos y puedan abastecer la cadena de suministros			X		
8. Los procesos de recepción de las mercaderías solicitadas por la empresa a sus proveedores son simples y permiten una adecuada gestión de la cadena de suministros				X	
<b>Dimensión: Distribución</b>					
9. Las locaciones de almacenamiento, dentro de la empresa, son revisadas constantemente para asegurar el acceso y ajuste a las condiciones de la mercadería			X		

Russman Fischer Reyes Reyes



10. La empresa realiza de forma constante y exacta controles de inventario que permitan una adecuada gestión de la cadena de suministros.		X			
11. Se lleva un registro diario sobre la gestión de pedidos, donde se especifiquen las fechas de pedido y entrega, además de las condiciones de la mercadería solicitada por el cliente.			X		
12. La empresa realiza un análisis referente a la optimización y consolidación de los pedidos y satisfacción del cliente, los cuales permiten medir la gestión del a empresa.			X		
<b>Dimensión: integración</b>					
13. La empresa cuenta con un plan operativo en el cual se definen las estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución de sus productos con los que competiera dentro del mercado al que se dirige			X		
14. La empresa cuenta con un sistema que le permita obtener indicadores de gestión que le ayuden a mejorar su gestión comercial y empresarial.		X			
15. La empresa cuenta con documentos o registros apropiados que le permitan tener una mejor distribución y ubicación de los productos que comercializa			X		
16. La empresa mide la satisfacción del cliente en diversas formas, analizando los resultados, con la finalidad de mejorar su gestión empresarial, para obtener mejores resultados.			X		

Russman Fischer Reyes Reyes

## Colaborador 4

Dimensión / Ítems	1	2	3	4	5
<b>Dimensión: Planificación</b>					
1. La empresa tiene asignada a una persona responsable del proceso de estimación de los productos que demandan los clientes.		X			
2. Los pronósticos de corto plazo sobre la cadena de suministros que tiene la empresa son revisados al menos una vez a la semana.			X		
3. Dentro de la empresa, los procesos que involucran a la cadena e suministros son claramente documentados y monitoreados.				X	
4. Los niveles de stock, con que cuenta y solicita la empresa dentro de la cadena de suministros, están basados en los requerimientos del mercado demandante				X	
<b>Dimensión: Abastecimiento</b>					
5. Dentro de la cadena de suministro se puede observar que existe interés de parte del proveedor para crear alianza estratégica con la empresa.		X			
6. La empresa mide el desempeño del proveedor, relacionado a los tiempos de entrega y manejo adecuado de las mercaderías solicitadas, para abastecer a la empresa				X	
7. La empresa demuestra una iniciativa de ahorro de costos mediante un análisis distintos proveedores que sean idóneos y puedan abastecer la cadena de suministros			X		
8. Los procesos de recepción de las mercaderías solicitadas por la empresa a sus proveedores son simples y permiten una adecuada gestión de la cadena de suministros				X	
<b>Dimensión: Distribución</b>					
9. Las locaciones de almacenamiento, dentro de la empresa, son revisadas constantemente para asegurar el acceso y ajuste a las condiciones de la mercadería			X		

Russman Fischer Reyes Reyes

10. La empresa realiza de forma constante y exacta controles de inventario que permitan una adecuada gestión de la cadena de suministros.			X		
11. Se lleva un registro diario sobre la gestión de pedidos, donde se especifiquen las fechas de pedido y entrega, además de las condiciones de la mercadería solicitada por el cliente.		X			
12. La empresa realiza un análisis referente a la optimización y consolidación de los pedidos y satisfacción del cliente, los cuales permiten medir la gestión del a empresa.		X			
<b>Dimensión: integración</b>					
13. La empresa cuenta con un plan operativo en el cual se definen las estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución de sus productos con los que competiera dentro del mercado al que se dirige				X	
14. La empresa cuenta con un sistema que le permita obtener indicadores de gestión que le ayuden a mejorar su gestión comercial y empresarial.				X	
15. La empresa cuenta con documentos o registros apropiados que le permitan tener una mejor distribución y ubicación de los productos que comercializa			X		
16. La empresa mide la satisfacción del cliente en diversas formas, analizando los resultados, con la finalidad de mejorar su gestión empresarial, para obtener mejores resultados.			X		

## Colaborador 5

Dimensión / Ítems	1	2	3	4	5
<b>Dimensión: Planificación</b>					
1. La empresa tiene asignada a una persona responsable del proceso de estimación de los productos que demandan los clientes.		X			
2. Los pronósticos de corto plazo sobre la cadena de suministros que tiene la empresa son revisados al menos una vez a la semana.			X		
3. Dentro de la empresa, los procesos que involucran a la cadena e suministros son claramente documentados y monitoreados.			X		
4. Los niveles de stock, con que cuenta y solicita la empresa dentro de la cadena de suministros, están basados en los requerimientos del mercado demandante					X
<b>Dimensión: Abastecimiento</b>					
5. Dentro de la cadena de suministro se puede observar que existe interés de parte del proveedor para crear alianza estratégica con la empresa.				X	
6. La empresa mide el desempeño del proveedor, relacionado a los tiempos de entrega y manejo adecuado de las mercaderías solicitadas, para abastecer a la empresa				X	
7. La empresa demuestra una iniciativa de ahorro de costos mediante un análisis distintos proveedores que sean idóneos y puedan abastecer la cadena de suministros				X	
8. Los procesos de recepción de las mercaderías solicitadas por la empresa a sus proveedores son simples y permiten una adecuada gestión de la cadena de suministros				X	
<b>Dimensión: Distribución</b>					
9. Las locaciones de almacenamiento, dentro de la empresa, son revisadas constantemente para asegurar el acceso y ajuste a las condiciones de la mercadería				X	

Russman Fischer Reyes Reyes



10. La empresa realiza de forma constante y exacta controles de inventario que permitan una adecuada gestión de la cadena de suministros.				X	
11. Se lleva un registro diario sobre la gestión de pedidos, donde se especifiquen las fechas de pedido y entrega, además de las condiciones de la mercadería solicitada por el cliente.				X	
12. La empresa realiza un análisis referente a la optimización y consolidación de los pedidos y satisfacción del cliente, los cuales permiten medir la gestión del a empresa.				X	
<b>Dimensión: integración</b>					
13. La empresa cuenta con un plan operativo en el cual se definen las estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución de sus productos con los que competiera dentro del mercado al que se dirige				X	
14. La empresa cuenta con un sistema que le permita obtener indicadores de gestión que le ayuden a mejorar su gestión comercial y empresarial.			X		
15. La empresa cuenta con documentos o registros apropiados que le permitan tener una mejor distribución y ubicación de los productos que comercializa		X			
16. La empresa mide la satisfacción del cliente en diversas formas, analizando los resultados, con la finalidad de mejorar su gestión empresarial, para obtener mejores resultados.			X		

Russman Fischer Reyes Reyes

## Colaborador 6

Dimensión / Ítems	1	2	3	4	5
<b>Dimensión: Planificación</b>					
1. La empresa tiene asignada a una persona responsable del proceso de estimación de los productos que demandan los clientes.			X		
2. Los pronósticos de corto plazo sobre la cadena de suministros que tiene la empresa son revisados al menos una vez a la semana.				X	
3. Dentro de la empresa, los procesos que involucran a la cadena e suministros son claramente documentados y monitoreados.					X
4. Los niveles de stock, con que cuenta y solicita la empresa dentro de la cadena de suministros, están basados en los requerimientos del mercado demandante			X		
<b>Dimensión: Abastecimiento</b>					
5. Dentro de la cadena de suministro se puede observar que existe interés de parte del proveedor para crear alianza estratégica con la empresa.				X	
6. La empresa mide el desempeño del proveedor, relacionado a los tiempos de entrega y manejo adecuado de las mercaderías solicitadas, para abastecer a la empresa					X
7. La empresa demuestra una iniciativa de ahorro de costos mediante un análisis distintos proveedores que sean idóneos y puedan abastecer la cadena de suministros					X
8. Los procesos de recepción de las mercaderías solicitadas por la empresa a sus proveedores son simples y permiten una adecuada gestión de la cadena de suministros			X		
<b>Dimensión: Distribución</b>					
9. Las locaciones de almacenamiento, dentro de la empresa, son revisadas constantemente para asegurar el acceso y ajuste a las condiciones de la mercadería			X		

Russman Fischer Reyes Reyes

10. La empresa realiza de forma constante y exacta controles de inventario que permitan una adecuada gestión de la cadena de suministros.			X		
11. Se lleva un registro diario sobre la gestión de pedidos, donde se especifiquen las fechas de pedido y entrega, además de las condiciones de la mercadería solicitada por el cliente.			X		
12. La empresa realiza un análisis referente a la optimización y consolidación de los pedidos y satisfacción del cliente, los cuales permiten medir la gestión del a empresa.				X	
<b>Dimensión: integración</b>					
13. La empresa cuenta con un plan operativo en el cual se definen las estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución de sus productos con los que competiera dentro del mercado al que se dirige				X	
14. La empresa cuenta con un sistema que le permita obtener indicadores de gestión que le ayuden a mejorar su gestión comercial y empresarial.					X
15. La empresa cuenta con documentos o registros apropiados que le permitan tener una mejor distribución y ubicación de los productos que comercializa			X		
16. La empresa mide la satisfacción del cliente en diversas formas, analizando los resultados, con la finalidad de mejorar su gestión empresarial, para obtener mejores resultados.					X

Russman Fischer Reyes Reyes

## Colaborador 7

Dimensión / Ítems	1	2	3	4	5
<b>Dimensión: Planificación</b>					
1. La empresa tiene asignada a una persona responsable del proceso de estimación de los productos que demandan los clientes.		X			
2. Los pronósticos de corto plazo sobre la cadena de suministros que tiene la empresa son revisados al menos una vez a la semana.	X				
3. Dentro de la empresa, los procesos que involucran a la cadena e suministros son claramente documentados y monitoreados.		X			
4. Los niveles de stock, con que cuenta y solicita la empresa dentro de la cadena de suministros, están basados en los requerimientos del mercado demandante			X		
<b>Dimensión: Abastecimiento</b>					
5. Dentro de la cadena de suministro se puede observar que existe interés de parte del proveedor para crear alianza estratégica con la empresa.	X				
6. La empresa mide el desempeño del proveedor, relacionado a los tiempos de entrega y manejo adecuado de las mercaderías solicitadas, para abastecer a la empresa		X			
7. La empresa demuestra una iniciativa de ahorro de costos mediante un análisis distintos proveedores que sean idóneos y puedan abastecer la cadena de suministros		X			
8. Los procesos de recepción de las mercaderías solicitadas por la empresa a sus proveedores son simples y permiten una adecuada gestión de la cadena de suministros	X				
<b>Dimensión: Distribución</b>					
9. Las locaciones de almacenamiento, dentro de la empresa, son revisadas constantemente para asegurar el acceso y ajuste a las condiciones de la mercadería			X		

Russman Fischer Reyes Reyes



10. La empresa realiza de forma constante y exacta controles de inventario que permitan una adecuada gestión de la cadena de suministros.		X			
11. Se lleva un registro diario sobre la gestión de pedidos, donde se especifiquen las fechas de pedido y entrega, además de las condiciones de la mercadería solicitada por el cliente.			X		
12. La empresa realiza un análisis referente a la optimización y consolidación de los pedidos y satisfacción del cliente, los cuales permiten medir la gestión del a empresa.		X			
<b>Dimensión: integración</b>					
13. La empresa cuenta con un plan operativo en el cual se definen las estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución de sus productos con los que competiera dentro del mercado al que se dirige		X			
14. La empresa cuenta con un sistema que le permita obtener indicadores de gestión que le ayuden a mejorar su gestión comercial y empresarial.			X		
15. La empresa cuenta con documentos o registros apropiados que le permitan tener una mejor distribución y ubicación de los productos que comercializa				X	
16. La empresa mide la satisfacción del cliente en diversas formas, analizando los resultados, con la finalidad de mejorar su gestión empresarial, para obtener mejores resultados.			X		

**Colaborador 8:**

Dimensión / Ítems	1	2	3	4	5
<b>Dimensión: Planificación</b>					
1. La empresa tiene asignada a una persona responsable del proceso de estimación de los productos que demandan los clientes.				X	
2. Los pronósticos de corto plazo sobre la cadena de suministros que tiene la empresa son revisados al menos una vez a la semana.			X		
3. Dentro de la empresa, los procesos que involucran a la cadena e suministros son claramente documentados y monitoreados.				X	
4. Los niveles de stock, con que cuenta y solicita la empresa dentro de la cadena de suministros, están basados en los requerimientos del mercado demandante				X	
<b>Dimensión: Abastecimiento</b>					
5. Dentro del a cadena de suministro se puede observar que existe interés de parte del proveedor para crear alianza estratégica con la empresa.			X		
6. La empresa mide el desempeño del proveedor, relacionado a los tiempos de entrega y manejo adecuado de las mercaderías solicitadas, para abastecer a la empresa			X		
7. La empresa demuestra una iniciativa de ahorro de costos mediante un análisis distintos proveedores que sean idóneos y puedan abastecer la cadena de suministros				X	
8. Los procesos de recepción de las mercaderías solicitadas por la empresa a sus proveedores son simples y permiten una adecuada gestión de la cadena de suministros				X	
<b>Dimensión: Distribución</b>					
9. Las locaciones de almacenamiento, dentro de la empresa, son revisadas constantemente para asegurar el acceso y ajuste a las condiciones de la mercadería				X	

Russman Fischer Reyes Reyes

10. La empresa realiza de forma constante y exacta controles de inventario que permitan una adecuada gestión de la cadena de suministros.					X
11. Se lleva un registro diario sobre la gestión de pedidos, donde se especifiquen las fechas de pedido y entrega, además de las condiciones de la mercadería solicitada por el cliente.				X	
12. La empresa realiza un análisis referente a la optimización y consolidación de los pedidos y satisfacción del cliente, los cuales permiten medir la gestión del a empresa.			X		
<b>Dimensión: integración</b>					
13. La empresa cuenta con un plan operativo en el cual se definen las estrategias de abastecimiento, comercialización y distribución de sus productos con los que competiera dentro del mercado al que se dirige					X
14. La empresa cuenta con un sistema que le permita obtener indicadores de gestión que le ayuden a mejorar su gestión comercial y empresarial.			X		
15. La empresa cuenta con documentos o registros apropiados que le permitan tener una mejor distribución y ubicación de los productos que comercializa				X	
16. La empresa mide la satisfacción del cliente en diversas formas, analizando los resultados, con la finalidad de mejorar su gestión empresarial, para obtener mejores resultados.				X	

Russman Fischer Reyes Reyes