



Autónoma
Universidad Autónoma del Perú

**FACULTAD DE CIENCIAS DE GESTIÓN Y
COMUNICACIONES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
LOGÍSTICA DE ABASTECIMIENTO Y OPTIMIZACIÓN DE ALMACÉN EN LA
EMPRESA RIALFE S.A.C., SANTIAGO DE SURCO - 2022

PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORA

NIEVES CABELLOS SOPAN
ORCID: 0000-0002-7028-1480

ASESOR

DR. LUIS ALBERTO MARCELO QUISPE
ORCID: 0000-0003-0128-0123

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES

LIMA, PERÚ, JULIO DE 2023



CC BY-ND

<https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/>

Esta licencia permite la redistribución, comercial y no comercial, siempre y cuando la obra no se modifique y se transmita en su totalidad, reconociendo su autoría.

Referencia bibliográfica

Cabellos Sopan, N. (2023). *Logística de abastecimiento y optimización de almacén en la empresa Rialfe S.A.C., Santiago de Surco - 2022* [Trabajo de suficiencia profesional, Universidad Autónoma del Perú]. Repositorio de la Universidad Autónoma del Perú.

HOJA DE METADATOS

Datos del autor	
Nombres y apellidos	Nieves Cabellos Sopan
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	76978659
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0002-7028-1480
Datos del asesor	
Nombres y apellidos	Luis Alberto Marcelo Quispe
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	40612463
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0003-0128-0123
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	James Arístides Pajuelo Rodriguez
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	03497186
Secretario del jurado	
Nombres y apellidos	Pablo Enrique Cabral Byrne
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	10280491
Vocal del jurado	
Nombres y apellidos	Danny Retamozo Riojas
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	03695192
Datos de la investigación	
Título de la investigación	Logística de abastecimiento y optimización de almacén en la empresa Rialfe S.A.C., Santiago de Surco - 2022
Línea de investigación Institucional	Ciencia, Tecnología e Innovación
Línea de investigación del Programa	Administración de operaciones
URL de disciplinas OCDE	https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.04

FACULTAD DE CIENCIAS DE GESTIÓN Y COMUNICACIONES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA
PROFESIONAL

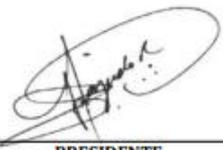
En la ciudad de Lima, el jurado de sustentación de trabajo de suficiencia profesional conformado por: el MAG. JAMES ARÍSTIDES PAJUELO RODRIGUEZ como presidente, el MAG. PABLO ENRIQUE CABRAL BYRNE como secretario y la MAG. DANNY RETAMOZO RIOJAS como vocal, reunidos en acto público para dictaminar el trabajo de suficiencia profesional titulada:

LOGÍSTICA DE ABASTECIMIENTO Y OPTIMIZACIÓN DE ALMACÉN EN LA
EMPRESA RIALFE S.A.C., SANTIAGO DE SURCO - 2022

Presentado por el bachiller:
NIEVES CABELLOS SOPAN

Para obtener el **Título Profesional de Licenciada en Administración de Empresas**; luego de escuchar la sustentación de la misma y resueltas las preguntas del jurado se procedió a la calificación individual, obteniendo el dictamen de **Aprobado-Bueno** con una calificación de **CATORCE (14)**.

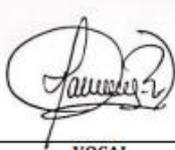
En fe de lo cual firman los miembros del jurado, el 14 de julio del 2023.



PRESIDENTE
MAG. JAMES ARÍSTIDES
PAJUELO RODRIGUEZ



SECRETARIO
MAG. PABLO ENRIQUE
CABRAL BYRNE



VOCAL
MAG. DANNY RETAMOZO
RIOJAS

ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD

Yo Luis Alberto Marcelo Quispe docente de la Facultad de Ciencias de Gestión y Comunicaciones de la Escuela Profesional de Administración de Empresas de la Universidad Autónoma del Perú, en mi condición de asesor del trabajo de suficiencia profesional titulado:

“LOGÍSTICA DE ABASTECIMIENTO Y OPTIMIZACIÓN DE ALMACÉN EN LA EMPRESA RIALFE S.A.C., SANTIAGO DE SURCO - 2022”

De la bachiller Nieves Cabellos Sopan, certifico que el trabajo de suficiencia profesional tiene un índice de similitud de 7% verificable en el reporte de similitud del software Turnitin que se adjunta.

El suscrito revisó y analizó dicho reporte a lo que concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender el trabajo de suficiencia profesional cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad Autónoma del Perú.

Lima, 15 de diciembre de 2023



Luis Alberto Marcelo Quispe

DNI: 40612463

DEDICATORIA

A mi progenitora, por ser el motor a seguir en este camino infinito del aprendizaje y a mí misma por motivarme día tras día a seguir cultivándome tanto personal como profesionalmente.

AGRADECIMIENTOS

A Dios por permitirme la dicha de gozar de buena salud y disfrutar de esa palabra tan grande, llamada vida. A mi familia que siempre están en cada paso que doy, motivándome con vibras positivas e inculcándome valores esenciales que no se deben perder. A mi asesor por ser parte de este taller de suficiencia profesional y enriquecernos con su conocimiento. A la universidad por permitirme ser parte de su casa de estudios.

ÍNDICE

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTOS	3
LISTA DE TABLAS	5
LISTA DE FIGURAS	6
RESUMEN	7
ABSTRACT	8
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO II: ASPECTOS GENERALES DONDE SE DESARROLLÓ LA EXPERIENCIA LABORAL	11
2.1 Antecedentes de la organización	11
2.2 Descripción de la organización	13
2.3 Descripción general de la experiencia	17
CAPÍTULO III: TRAYECTORIA Y DESARROLLO PROFESIONAL	23
3.1 Situación problemática	23
3.2 Metodología empleada	32
3.3 Justificación	33
3.4 Objetivos	34
3.5 Alcance y limitaciones	35
3.6 Propuesta o proyecto de solución	36
3.7 Necesidades atendidas	52
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS CRÍTICO DE LA EXPERIENCIA	54
4.1 Experiencia académica y capacitaciones	54
4.2 Desarrollo de actividades y logros	55
4.3 Aporte predominante y prestigio profesional	56
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES	58
CAPÍTULO VI: RECOMENDACIONES	60
REFERENCIAS	
ANEXOS	

LISTA DE TABLAS

Tabla 1	Resultados descriptivos sobre los niveles de stock mínimo de los productos
Tabla 2	Resultados descriptivos sobre Kardex por artículo que tiene la empresa
Tabla 3	Resultados descriptivos sobre el abastecimiento de mercancía
Tabla 4	Resultados descriptivos sobre la valorización del stock
Tabla 5	Resultados descriptivos sobre la ayuda tecnológica en los procesos de almacén
Tabla 6	Resultados descriptivos sobre la estructura de procesos
Tabla 7	Resultados descriptivos sobre los reportes actualizados de mercancía
Tabla 8	Resultados descriptivos sobre el sistema de almacén
Tabla 9	Resultados descriptivos sobre los procesos de almacén
Tabla 10	Resultados descriptivos sobre la motivación para mejorar los procesos del área de almacén
Tabla 11	Indicadores de logro

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	Organigrama Rialfe S.A.C.
Figura 2	Árbol de problemas
Figura 3	Registro de artículos
Figura 4	Cuadro de ingreso de familia
Figura 5	Cuadro de ingreso para grupos
Figura 6	Cuadro de ingreso de tipos de movimientos
Figura 7	Cuadro de maestro de proveedores
Figura 8	Cuadro de maestro tipo de cambio
Figura 9	Centro de costo
Figura 10	Ingreso a ficha de personal
Figura 11	Registro ingreso de compras
Figura 12	Registro de ingreso por transferencia
Figura 13	Registro de inventario
Figura 14	Registro salida por transferencia
Figura 15	Registro de devolución de proveedores
Figura 16	Registro salida de Epps
Figura 17	Kardex por artículo
Figura 18	Kardex de artículo
Figura 19	Consulta stock consolidado
Figura 20	Stocks consolidados
Figura 21	Parte diario de ingresos
Figura 22	Parte diario de salida

RESUMEN

El trabajo de suficiencia profesional analiza cómo problema principal la deficiente gestión de logística y sobre todo del abastecimiento de almacén y proponer la transformación digital de los procesos, para ello mi contribución fue la realización de estructuras de procesos o arquitectura de procesos, y por otra parte la generación de nuevos procedimientos para los registros de ingresos de la mercadería de importación y el despacho de los productos al área de distribución, agilizando la cadena de suministro de la organización. Por tal razón, la carencia de digitalización dificulta el control de los movimientos, que se realiza en las actividades principales que genera el manejo del almacén, pero también podemos decir que al término de la implementación, y en marcha, este sistema que se logró realizar sirvió mucho sobre todo, para optimizar los informes de ingreso de compra, movimientos de ingreso por inventario, movimientos por devolución a proveedores, los registros de salida de los implementos de seguridad a los trabajadores. Por tal motivo, la importancia de este trabajo es la ayuda que requiere la empresa, para mejorar las deficiencias del control generadas por la deficiente gestión del almacén y por esta razón se generaba falta de stock. Se concluye, que los resultados alcanzados son positivos y se reflejaron sobre todo cuando se realicen los reportes valorizados y consultas de consolidación de stock, que facilitan la toma de decisiones, para la planificación de las compras y abastecimiento de mercaderías que llegan del extranjero.

Palabras clave: transformación digital, estructura de procesos, almacén

ABSTRACT

The work of professional sufficiency had as its main problem poor logistics management and especially warehouse supply and proposing digital transformation of the processes, for this my contribution was the realization of process structures or process architecture, and on the other hand the generation of new procedures, for the records of income of imported merchandise and the dispatch of products to the distribution area , streamlining the supply chain of the organization. For this reason, the lack of digitalization makes it difficult to control movements, which is carried out in the main activities generated by warehouse management, but we can also say that at the end of the implementation, and underway, this system that was achieved It served a lot, above all, to optimize the reports of purchase income, movements of income for inventory, movements for returns to suppliers, the exit records of the safety implement to the workers. For this reason, the importance of this work is the help that the company requires, to improve the control deficiencies generated by poor warehouse management and for this reason a lack of stock was generated. It is concluded that the results achieved are positive and will be reflected above all when the valued reports and stock consolidation inquiries are made, which facilitate decision making, for the planning of purchases and supply of merchandise arriving from abroad.

Keywords: digital transformation, process structure, almacén

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

La investigación se desarrolló en torno a la gestión de logística sobre todo a los procesos, que se desarrollan dentro del área de almacén, que tiene las facultades de recibir el ingreso de mercadería y por otra parte el despacho de los productos, que se encuentran dentro del catálogo de ventas de la empresa y se pueden visualizar, para que los clientes puedan elegir sus productos y utilizarlos, en sus deportes de aventura. Por otro lado, la megatendencia de la transformación digital que existe, posibilita a tener ideas disruptivas, que permiten proponer la modernidad de las actividades y procesos laborales de la empresa Rialfe S.A.C. cuyo nombre comercial es Skate House, cuyo objetivo principal la búsqueda de la mejora de su stock del almacén y la reposición de las mercancías, para una oportuna atención de los requerimientos de la demanda, que solicita el área encargada de la distribución a sus clientes. Por tal razón, para ello se propuso la implementación de un sistema de almacén, y con ello la empresa pueda mejorar, en esta área muy importante porque cumplir sus objetivos de la mejor manera, con un control a tiempo real de informes muy relevantes, como la valorización de la mercancía actualizada.

Para el desarrollo de este sistema realice una estructura y arquitectura de procesos, que sirvió para el diseño y programación del sistema de almacén, para ello realice un análisis de los principales procesos, subprocesos y que se realizan, para los registros de ingresos de mercaderías del extranjero a nuestro almacén.

La mayor relevancia, radica en la velocidad de información que se tiene y esto influye, en las actividades donde se realizan decisiones, para la planeación, organización, dirección y control y del área de almacén elevando el desempeño de la empresa y desarrollado de la siguiente manera. El capítulo I, se desarrolló la

introducción del trabajo de suficiencia profesional y analicé la parte problemática, los métodos, objetivos, resultados y conclusiones. En el capítulo II, se desarrolló los aspectos generales de mi experiencia laboral, como los antecedentes, descripción de la empresa y mis experiencias relacionadas a mis laborales. En el capítulo III, se desarrolló los aspectos de mi trayectoria profesional indicando mi participación en la mejora de la situación problemática, metodológica, objetivos, justificación, alcances, limitaciones, propuestas y necesidades atendidas. En el capítulo IV, se presentó el análisis crítico de mis experiencias, académicas, competencias personales, aportes predominantes y prestigio profesional. En el capítulo V, se trató sobre todo las conclusiones que se precisa, con relación a mi trabajo de suficiencia profesional. En el capítulo VI, se trató de brindar las recomendaciones que brindan posibilidades científicas y tecnológicas, para mejorar la problemática presentada.

Finalmente, se utilizaron referencias bibliográficas para facilitar el desarrollo y recopilación de información, y se utilizaron anexos al trabajo para aportar evidencias e información de apoyo relacionada con el problema y propuesta abordada. implementar una mejora que se dirija directamente a nuestros clientes, potenciales emprendedores, sus diversas ideas de negocios que actualmente funcionan y generan beneficio económico.

CAPÍTULO II

ASPECTOS GENERALES DONDE SE DESARROLLO LA EXPERIENCIA LABORAL

2.1. Antecedentes de la organización

2.1.1. Rubro de la organización

Rialfe S.A.C cuyo nombre comercial es Skate House es una empresa comercializadora, dedicada a la compra y venta de productos importados para deportes extremos como skates, Scooter, patines, longboards y la venta de los artículos de protección para cada una de las prácticas deportivas.

2.1.2. Crecimiento y evolución

Skate House ha tenido un crecimiento favorable a lo largos de los años, ya que comenzó como iniciativa de una idea familiar, que brindo sus frutos rápidamente y se consolido en el mercado de los deportes de aventura como una alternativa de productos, con diseños futuristas y de buena calidad, para el alcance de todos los interesados que desean practicar deportes de aventura. Asimismo, los 20 años de experiencia comercializando implementos deportivos y una gran gama de skates le han posicionado como una de las empresas, con mayor variedad de productos en el rubro. En la actualidad Skate House se ha consagrado como una de las tiendas embajadoras del skateboard peruano, ya que cuenta con un amplio conociendo acerca de este tipo de deporte.

2.1.3. Historia de la organización

El 13 de julio del año 2010, se creó la empresa importadora Rialfe S.A.C. con dos socios, con un capital de S/15,000.00 y fue aumentando sostenidamente a lo largo de todos estos años de actividad empresarial, con RUC 20536417924, en Calle Antana 180 Residencial Higuiereta – Santiago de Surco, cuyo nombre comercial de

su tienda matriz es Skate House, atendiendo ventas directas y por medio de las redes sociales utilizando la virtualidad a nivel local y nacional. Dicha empresa se creó con el objetivo principal de hacer que la sociedad conozca más acerca de skateboard, y que pueda encontrar, en el un deporte más de distracción, más sano entretenimiento y con la oportunidad de atender un mercado creciente local y expandiéndose fácilmente luego su atención al mercado interior, por la calidad de sus productos y la mega tendencia del mercado por parte de la preferencia de sus clientes del segmento joven de la población.

2.1.4. Descripción del mercado y sus segmentos

A lo largo de los años el mercado del deporte urbano ha ido en crecimiento y son mucho más las personas que los practican dado que ayuda a su desarrollo integral tanto físico como mental. Existen diferentes tipos de deportes urbanos y los más practicados son el skate, scooter, longboard, roller freestyle, skateboarding, BMX, entre otros. Estos deportes son practicados mayormente por un segmento joven. La empresa Rialfe S.A.C. no es ajena a ello y tiene un segmento bien específico de clientes y es que sus productos están dirigidos a jóvenes que van desde 10 hasta los 28 años.

2.1.5. Análisis de los competidores directos

Entre los competidores más representativos tenemos a las empresas que por sus productos y rubro de naturaleza similares a los nuestros son:

Freeway Perú. Se encarga de realizar la venta de artículos diversos, para el deporte de aventuras, como el patinaje, scooter, accesorios, skateboards y bicicletas. Así como también realizan clases referente al manejo de los productos que venden a sus clientes.

Mundo Rollers. Es otra de las competencias que tiene la empresa y sobre todo que cubre otras necesidades de aventura que existe, en nuestro país que son las del deporte acuático, con productos novedosos y de alto impacto a los clientes que gustan de los deportes de mar.

Patines Perú. Es una empresa consolidada con una amplia experiencia como tienda deportiva y es un lugar con una gran diversidad de patines, ya que ofrecemos diversos implementos deportivos para satisfacer las necesidades sus clientes. Con más de 20 años comercializando implementos deportivos y con reconocido prestigio nacional, están, con la visión de ser considerados entre una de las mejores tiendas deportivas.

Skate Outlet. Es una organización que se dedica a vender artículos deportivos muy parecidos a los nuestros y se diferencian, por que venden gorras y chullos de diversos diseños y polos más casacas de diseños originales.

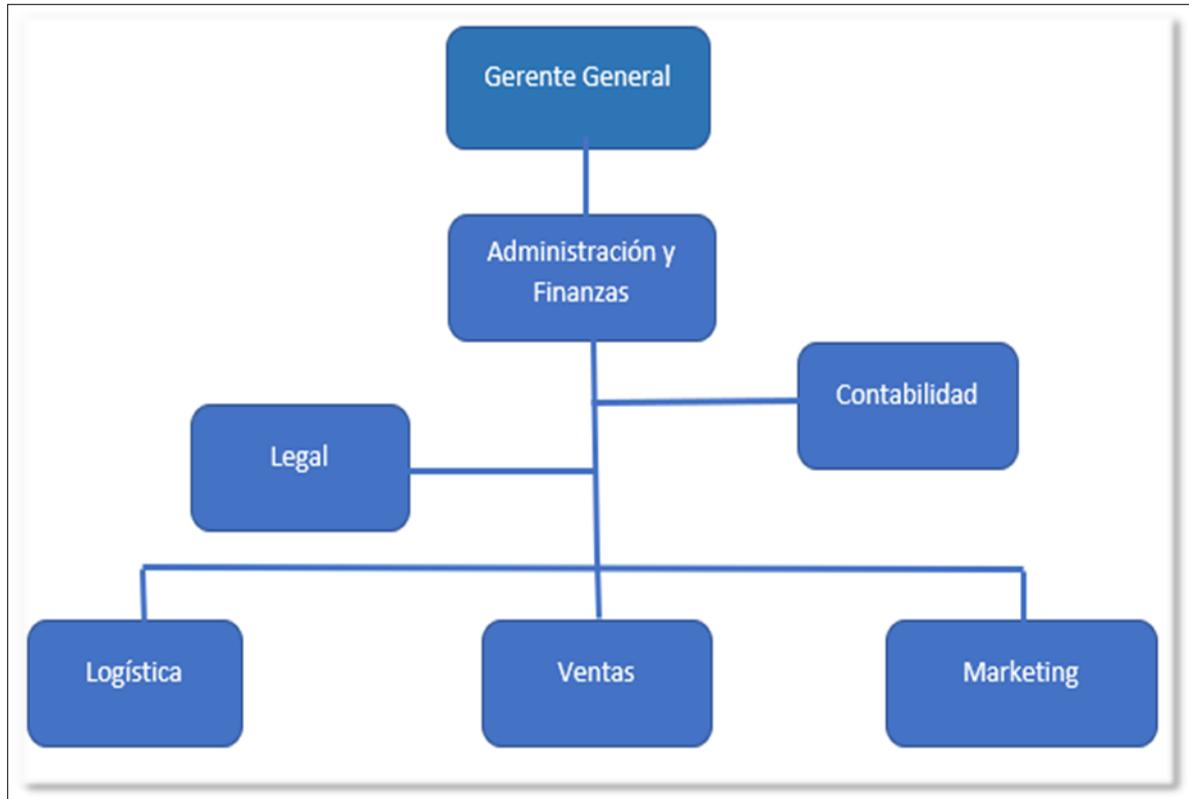
2.2. Descripción de la organización

2.2.1. Estructura organizacional

La empresa Rialfe está compuesta y estructurada de la forma como su naturaleza organizacional dispone y es flexible en su funcionamiento, donde se observa un crecimiento sostenido envase a su eficiencia y eficacia. El organigrama de Rialfe S.A.C. está conformado primero por la gerencia, seguido del área de administración y finanzas, asimismo, tenemos el área contable y el área de asesoría legal, dichas áreas se encuentran con el servicio de outsourcing especializado y por último están las áreas de logística, ventas y marketing, quienes son el soporte y por lo cual se ejecutan los procedimientos, para así mantener el flujo comercial de funcionamiento de la empresa. A continuación, se observa el organigrama de la empresa.

Figura 1

Organigrama Rialfe S.A.C.



Nota: Rialfe S.A.C., 2022, p. 4.

2.2.2. Accionistas

La empresa está representada por su gerente general y accionista mayoritario el Lic. Aldo Incil Cabellos y el otro accionista es el señor Ferdinand Alesandro Incil Pino, quienes conforman a la sociedad anónima cerrada y de esta manera está constituida la empresa, para fines de constitución y formalidad, en el ámbito legal y societario, por este motivo es importante la empresa puede obtener financiamiento bancario, para invertir en los proyectos, que tiene planificado para la mejora continua.

2.2.3. Misión, visión y valores

A. Misión.

Es importante para cada empresa tener bien enfocada su misión ya que es la razón de ser de cada organización y/o empresa, y que sirve como orientación para cada uno de sus colaboradores. Rialfe tiene como misión: “Brindar una buena

atención y productos de alta calidad, que nuestros clientes y comunidad encuentren en nosotros una tienda de confianza donde puedan encontrar todo lo que buscan” (Rialfe S.A.C., 2022, p. 3).

B. Visión.

Así como la misión, la visión también es importante y fundamental ya que se enfoca hacia donde quiere ir la empresa, es decir, se centra en los objetivos a largo plazo. Rialfe tiene como visión: “Convertirnos en uno de los skates shops líderes a nivel nacional, que todas las personas quienes buscan aprender este deporte puedan acceder con facilidad a nuestros servicios” (Rialfe S.A.C., 2022, p. 3).

C. Valores

Disciplina. Rojas (2022) menciona: “Conceptualizada como los aspectos de la persona con relación al cumplimiento de jornada laboral, puntualidad y asistencia, así como las normas disciplinarias de la empresa, así como del puesto que desempeña” (p. 24). En la empresa este valor es importante, porque refleja el compromiso que tiene, con cada una de sus actividades que realiza.

Responsabilidad. Saade (2022) menciona: “El valor que una empresa da a sus colaboradores repercute en los resultados que estos logren, de tal forma que es responsabilidad social de la organización ofrecer a los actores internos condiciones adecuadas para su desarrollo personal y profesional” (p. 21). Es decir, presta atención a los procesos que realiza y busca siempre la fidelización de sus clientes, en base a sus actividades que realiza.

Confianza. Keefer, y Scartascini (2022) mencionan: “La confianza es la creencia de que los demás no actuarán de manera oportunista. No harán promesas que no puedan cumplir, no incumplirán promesas que sí pueden cumplir ni violarán”

(p. 32). Es la empresa, todas las acciones que realizan los colaboradores están relacionadas a las buenas normas y procedimientos que realizan en su atención.

Puntualidad. Apaza (2022) menciona: “La puntualidad es una regla que obliga a las personas a realizar una determinada acción dentro de un determinado período de tiempo. (p. 7). Es la empresa es importante el sello peculiar de la organización es la entrega en los plazos establecidos de atención para sus clientes.

2.2.4. Cantidad de colaboradores

Conforme a su crecimiento a lo largo de los años, la empresa ha ido incorporando más colaboradores. Actualmente cuenta con un aproximado de 103 trabajadores, divididos en las áreas de la empresa donde desarrollan diversas actividades según la especialidad asignada y con las competencias requeridas.

2.2.5. Régimen tributario

La empresa Rialfe S.A.C. pertenece al régimen general (RG) que permite no tener ningún tope de ingresos ni límites en compras, para sus importaciones. Además, se pueden emitir todo tipo de comprobantes existentes como facturas, boletas entre otras y también presenta libros y/o registros contables del régimen que se encuentran. Asimismo, se pagan los impuestos de manera mensual: el IGV; y se realiza una declaración anual, para cumplir con las normas tributarias de ley.

2.2.6. Productos o servicios

Los productos que comercializa la empresa Rialfe S.A.C se dividen en productos principales y productos complementarios.

Productos principales (skates, scooter, patines, longboards, bicicletas). Denominamos productos principales, porque son los más solicitados por los clientes y de mayor demanda originando muchas ventas de estos productos, para el área comercial de la empresa.

Productos complementarios (cascos, rodajes, trucks, ruedas, lijas, stoboles, pivot, tablas). Denominados productos complementarios, por que forman partes de los productos, que son subpartes de los productos principales y pertenecen a los diversos accesorios de seguridad y mantenimiento de los productos principales.

2.2.7. Actividad funcional de la empresa

La actividad funcional de la empresa es el comercio exterior, para ello realiza la importación de diversos artículos relacionados a los deportes de aventura y su comercialización, en el ámbito local y nacional. Las funciones son:

- Formalización de las compras, mediante un contrato, por parte de la empresa, con los proveedores internacionales.
- Contacto con los proveedores internacionales, para el envío de las mercancías.
- Confirmación de la salida de los pedidos, por parte del proveedor en el exterior.
- Embarque de la mercancía mediante la modalidad de distribución física internacional CIF (entrega en puerto de destino).
- Recepción de los documentos relacionados al desembarque.
- Formalidades aduaneras de importación.
- Retiro de la mercancía por parte de nuestra empresa a las instalaciones de nuestro almacén.
- Registro de ingreso de la mercancía, para el almacén y distribución de los productos al área de despacho, para la entrega a los clientes finales.

2.3. Descripción general de la experiencia

La descripción general de la experiencia está conformada por:

2.3.1. Diagnostico situacional

Por motivos de reclutamiento y demanda laboral de Rialfe S.A.C., en el área de logística de dicha empresa, por medio del aviso de un amiga que labora en esta

organización, postule al cargo de auxiliar administrativo y donde fui destinada a realizar labores administrativas, para la ayuda al registro de ingreso de productos de importación y control de stock de del almacén, encontrando un manejo de registro manual, con formado por un cuaderno cuadriculado A4, donde se realiza el registro de los productos de importación que llegan a la empresa y otro cuaderno cuadriculado A4 donde se registra los productos que salen del almacén, dichos procesos se realizan de forma manual dificultando el control del stock y abastecimiento en tiempo real de los productos que se necesitan y para cumplir las entregas de los clientes y atender los pedidos de los clientes que realizan sobre todo utilizando los medios de las redes sociales y plataformas virtuales.

2.3.2. Actividades desarrolladas

Funciones iniciales.

- Registro de productos. La actividad inicial y principal que realice es la de registrar el ingreso de los productos que ingresan y son dirigidos al área de almacén, para su registro de ingreso y distribución a los anaqueles respectivos y ordenados que se tienen preparados, para guardado y después despacho según los pedidos del área de distribución y despacho.
- Control de stock. Otra función importante que realice es el control de stock de los productos, este proceso es fundamental porque nos brinda la información de la cantidad de productos, que tenemos en el almacén y el abastecimiento de la nueva orden, para tener un stock adecuado según las necesidades de la demanda de los pedidos por las áreas respectivas.

Funciones actuales.

Parte de mis actividades principales originan otros procesos y actividades que realizo a detalle según la naturaleza de mis actividades y cumplir con las metas de la

cadena de suministro de nuestra organización, que utiliza muchos productos del extranjero como novedad, para los clientes de nuestro país sobre todo de los más jóvenes siendo las siguientes:

- El registro de productos nuevos. Consiste en el ingreso de los productos, que se recoge en el puerto del Callao son enviados, por parte de los proveedores internacionales, que envían la mercancía del exterior y llegan a la empresa donde son ingresadas a los almacenes de nuestra empresa.
- El registro de familias o núcleos nuevas. Consiste en el registro de la clasificación de los productos por familias o similitud específica del producto donde se subdividen posteriormente en subfamilias.
- El registro de grupos o subfamilias nuevos. Consiste en registrar las subfamilias y tomando en cuenta la familia de los productos que ingresan para el almacén, quiere decir que son sus modelos relacionados a una familia.
- El registro de unidades de medición. Consiste en el registro manual donde se indica la unidad de medición que presenta el producto como, por ejemplo: peso, volumen, unidad, etc.
- El registro de proveedores. Esta actividad consiste en el registro de todos los proveedores antiguos y nuevos de la empresa.
- El registro de tipo de cambio. Consiste en la elección de la divisa del precio de los productos que ingresan a la empresa y son dirigidos para el almacén, para su registro de ingreso.
- El registro de personal del despacho. Esta actividad se realiza siempre que un personal solicite algún despacho y sirve, para conocimiento de quien lleva el pedido de productos y que cantidad se entregó.

- El movimiento de ingreso de los productos. En esta actividad se brinda seguimiento a los productos de ingreso, que llegan a los almacenes de la empresa.
- El movimiento de ingreso por inventario. En esta actividad se supervisa los productos que no están registrados en el almacén y que se encuentran dentro de sus instalaciones.
- El movimiento por despacho de productos. Es otra actividad que brinda razón e información acerca de la entrega de los productos, por parte del personal del almacén
- El movimiento por salida por devolución. Consiste en registrar los productos que pueden ser por defecto y daño de la mercancía, para su proveedor y pueda devolver otros productos devolviendo posteriormente productos en perfecto estado.

Para ello es importante detallar que la propuesta de una arquitectura de procesos que realice sirvió, para poder realizar mejoras en los procesos de almacén y lograr realizar otras actividades, que permite la implementación un sistema de almacén, para las consultas, kardex, reportes y partes diarios, en tiempo real y con máxima exactitud, para poder realizar la toma de decisión y planificar los pedidos de los productos que llegan del exterior del país.

2.3.3. Competencias desarrolladas

Eironova (2023) menciona:

Las competencias desarrolladas son aquellas habilidades y destrezas que se van adquiriendo a lo largo del tiempo y que pueden ser utilizadas en diferentes áreas laborales, asimismo estas habilidades y destrezas se pueden perfeccionar con cursos, capacitaciones o por voluntad propia de la persona de

mejorar y estar más eficiencia para asumir funciones dentro de su entorno laboral. (p. 7)

A continuación, detalló las competencias desarrolladas a lo largo del tiempo, que laboro para la empresa Rialfe S.A.C:

- Manejo de movimientos de ingresos. Una parte importante de las competencias que logre desde el inicio de mi labor en el área de almacén fue el movimiento de ingreso por compra de productos por parte de la empresa, en este proceso se registran los ingresos de las compras.
- Manejo de registro de proveedores nuevos. Por otra parte, logre aprender a realizar el registro de los proveedores nuevos y conocer los proveedores que tienen varios años abasteciendo a la empresa de sus productos de exportación.
- Manejo de valoración de la mercancía. Otro aspecto importante de mis competencias laborales adquiridas es el manejo de la valorización de la mercancía que ingresa para la empresa por el tipo de cambio de dólares a soles y que realiza en sus diversas compras de sus productos.
- Manejo de documentos. El manejo de documentos como facturas y guías de remisión más otros documentos comerciales, que se tiene que archivar sirvió de manera importante, para consolidar mis logros en el registro documentario.
- Manejo de control de stock: por último, llevar el control de las cantidades de productos del almacén y el pedido de reposición de los productos que están con mínimo stock.

2.3.4. Competencias adquiridas

- Comunicación asertiva. León (2019) menciona: “La comunicación asertiva es una habilidad social de gran valor, que está asociada a la inteligencia

emocional y a la capacidad para comunicarse de manera armoniosa y eficaz con los demás” (p. 36).

- Proactividad. Saade (2022) expone que: “La proactividad es una perspectiva personal en la que el trabajador asume responsabilidad ante cualquier circunstancia que se presente a nivel laboral. Toma la iniciativa para resolver los problemas y mejorar” (p. 46).
- Gestión del tiempo. Saade (2022) explica: “Es importante conocer el tiempo de cada tarea ya que ayuda a definir prioridades plazos y objetivos, asimismo mantener la empresa a flote y evitar retrasos” (pp. 5-6).

CAPÍTULO III

TRAYECTORIA Y DESARROLLO PROFESIONAL

3.1. Situación problemática

Alvarado (2020) menciona: “La logística de abastecimiento es uno de los procesos más importantes de la empresa, se encarga de planificar y suministrar los requerimientos necesarios para las demás áreas de la empresa” (p. 17).

Los procesos logísticos influyen mucho en la capacidad operativa de la empresa y sin ellos no sería posible realizar las diversas funciones y actividades de reparto, para el rubro de comercialización y sus ventas que realizamos es de carácter prioritario, para cerrar nuestra cadena de repartos y entregas a nuestros clientes.

A nivel Internacional, Mosquera et al. (2022) mencionan:

Determinar los factores de la capacidad dinámica de innovación que tienen relación directa con la cadena de abastecimiento de la tienda Olímpica de la ciudad de Bogotá, Colombia y proponer estrategias que permitan incentivar la capacidad dinámica de innovación en la gestión de la cadena de abastecimiento del punto de venta. (p. 3)

En las empresas actuales existen la problemática de agilizar sus procesos dentro de la cadena de suministro, por estas razones la importancia de la utilización de los sistemas de almacén, para los negocios en todos los países, proporciona rapidez en la información de ingreso, que genere soluciones a las brechas que origina la falta de información y datos de ingreso y salidas de productos, para el control del stock requerido es imprescindible el manejo de datos a tiempo real de los despachos de ventas, que pueden solicitarlo más la proyección del nuevo pedido según el mínimo stock que se debe encontrar en el almacén y proporcionar un abastecimiento continuo de los productos que comercializa la empresa.

A nivel nacional. Sandoval (2019) menciona:

La propuesta de un modelo de gestión logística se basó en dos aspectos relacionados a la problemática, el primero está enfocado en establecer orden al almacenar y distribuir los productos hacia las diversas tiendas o retails, plasmado a través de una programación lineal, buscando establecer medidas de orden. (p. 58)

Una de las problemáticas que tiene el almacén radica, en su orden interno dentro de sus instalaciones y anaqueles para los productos, que ingresan y tener un stock de despacho, para poder responder a la atención de los clientes y las problemáticas sobre todo de transporten y distribución que existen, en nuestra empresa que se encuentran operando dentro de nuestro territorio nacional y por diversos motivos que pueden ser desde la falta de tecnología, hasta la falta de profesionales actualizados, dificultan el proceso de aceptabilidad que necesita la organización, para que pueda ser competitiva dentro del rubro y mercado donde se encuentre realizando sus actividades mercantiles.

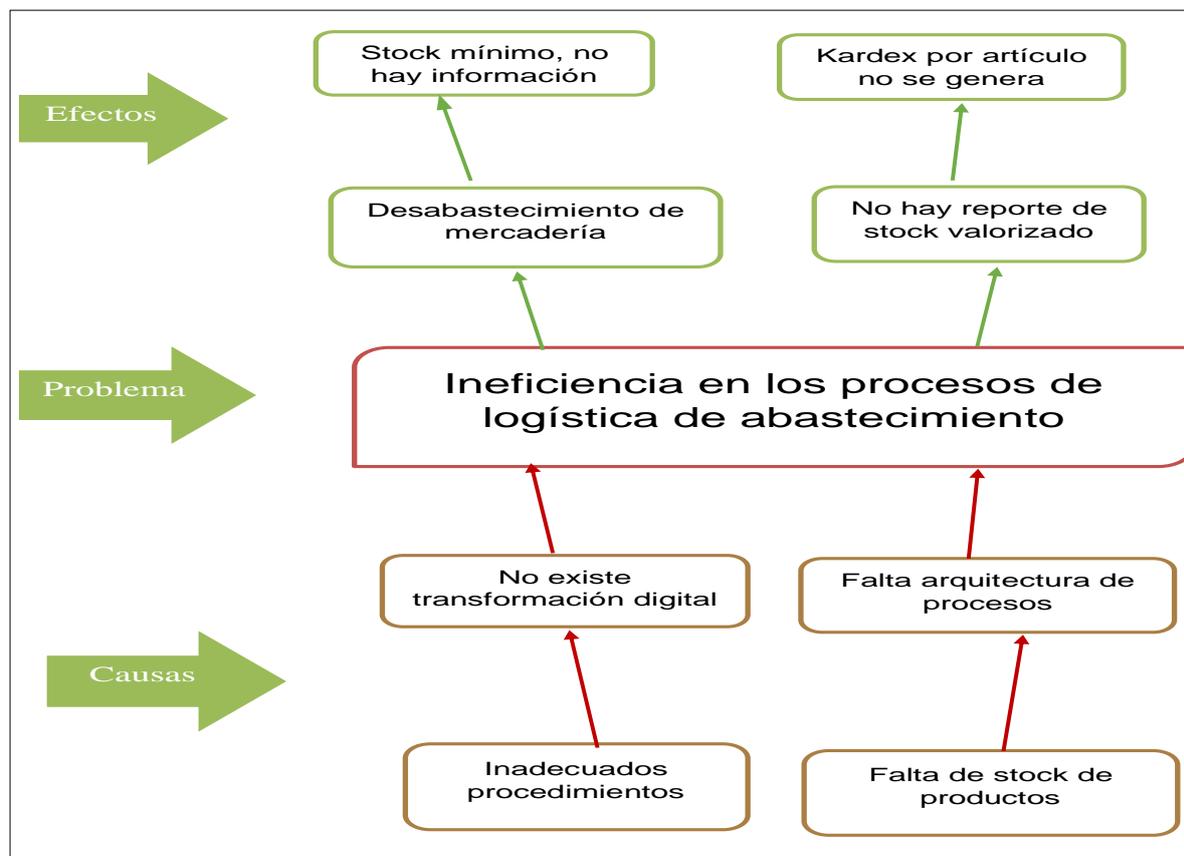
Una de las necesidades críticas y relevantes, en el almacén es el orden que pueda tener un almacén y encontrar rápidamente mediante una codificación la ubicación de los productos teniendo como razón una secuencia y no por nombre de producto que termina demorando la ubicación.

A nivel local, Saldaña y Valdivieso (2017) menciona:

En el análisis situacional del área de logística se encontró más debilidades que fortalezas, siendo la mayor debilidad el incumplimiento de requerimiento de los pedidos y deficiencia en el proceso de compras, así mismo la principal fortaleza es el personal con experiencia en el área. (p. 85)

Las problemáticas que se observan en la empresa y que se reflejan en el medio local donde realiza su actividad comercial, sobre todo para la realización de las entregas, porque si no hay stock no se puede distribuir los pedidos que realizan nuestros clientes y para ello nuestros clientes tienen un límite de tolerancia que se percibe de uno a dos días hábiles calendario, quiere decir que las entregas tienen que ser rápidas y efectivas, con un abastecimiento de almacén que cumpla los requerimientos del área de ventas, para su inmediata distribución a su cliente final.

Por otra parte, la gran cobertura de ventas que tiene la empresa dificulta mucho la distribución, pero la experiencia de su personal realiza los procesos de entrega de mejor manera posible, para este segmento que eligen esta actividad de disfrute individual y en grupo donde participan amigos y familias, uniendo cada vez más la participación de muchas personas, en actividades de esparcimiento y participación colectiva, en lugares acondicionados formando hasta redes y grupos sociales orientada a su deporte favorito y hobby personal, que los hace y llena de felicidad compartida, que es una de las causas más representativa de los adeptos a este deporte que congrega a niños, adolescentes en su gran mayoría y adultos instructores que desarrollan orientación en la conducción y no se puede descuidar su atención.

Figura 2*Árbol de problemas*

Lo que se pretende explicar que en la figura 2, es que el problema principal de la empresa es la ineficiencia, en los procesos de logística para el abastecimiento de los productos, que se demandan para los despachos a los clientes y origina un retraso de entrega y queja por parte de los clientes. Por esta razón se puede identificar las causas y posteriormente los efectos, que producen la problemática central, que tiene la empresa y se busca la solución a tiempo corto, para mejorar su cadena de suministro y mejorar su competitividad en el mercado.

Evolución de la problemática

Sin duda alguna, el origen de toda problemática radica, en cómo se organiza el área correspondiente y la forma de planificación que tiene originando perjuicios directamente al cliente y por ende a la imagen corporativa de la empresa.

Por tal motivo el área de abastecimiento donde se desarrolló mi actividad de suficiencia profesional, tenía ineficiencia en los procesos de logística de abastecimiento, por motivos de no contar con un sistema inteligente de almacén, que pueda generar informes y datos a tiempo real donde se pueda conectar remotamente desde cualquier lugar y de este forma realizar la toma de decisiones de los requerimientos de productos ,enlazando información con el área de ventas y de esta manera tener el stock suficiente, para la distribución de los productos y repuestos que son solicitados por el gran número de clientes.

Por esta razón mi mayor interés, fue mejorar el área, con mis competencias profesionales y los aportes que puedo realizar por identificar y describir las razones de las dificultades, que se pudo observar de los procesos de registro y manejo del almacén , según mi observación de la cadena de suministro, utilizando tecnologías modernas, que genere respuestas rápidas, con la propuesta de implementación sobre un sistema de almacén y mediante la información de las mesas de trabajo, que realiza la empresa y utilizando esta información presento los siguientes datos.

Información relevante de las reuniones de mesas de trabajo concertadas, por parte de los miembros de la empresa, que llegaron a las siguientes conclusiones, sobre las problemáticas de la empresa y del área de almacén; cabe resalta que los resultados se obtuvieron de las reuniones de trabajo que se tubo con personal de empresa del aérea donde se está dando la problemática y la finalidad de estas reuniones es determinar puntos precisos de la problemática y las posibles soluciones para ello.

Tabla 1*Resultados descriptivos sobre los niveles de stock mínimo de los productos*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Indeciso	65	63,1
Casi siempre	35	34,0
Siempre	3	2,9
Total	103	100,0

En la presente tabla 1, se muestran los resultados sobre los niveles de stock de los productos, en ella se evidencia que 65 encuestados que representan el 63,1% indican encontrarse indeciso, 35 encuestados que representan el 34% indican que casi siempre y 3 encuestados que representan el 2,9% indican que siempre conocen los niveles de stock de los productos. Estos resultados indican que se tiene un nivel adecuado de stock de productos en la empresa lo que le permite un adecuado funcionamiento.

Tabla 2*Resultados descriptivos sobre Kardex por artículo que tiene la empresa*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Indeciso	70	68,0
Casi siempre	32	31,1
Siempre	1	1,0
Total	103	100,0

En la presente tabla 2, se muestran los resultados sobre el Kardex por artículo que tiene la empresa, en ella se evidencia que 70 encuestados que representan el 68% indican encontrarse indeciso, 32 encuestados que representan el 31,1% indican que casi siempre y 1 encuestados que representan el 1% indican que siempre tienen conocimiento sobre el Kardex por productos de la empresa. Esto quiere decir, que la empresa maneja adecuadamente el Kardex por producto lo que facilita el registro y la distribución de productos.

Tabla 3*Resultados descriptivos sobre el abastecimiento de mercancía*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Casi siempre	87	84,5
Siempre	16	15,5
Total	103	100,0

En la presente tabla 3, se muestran los resultados sobre el abastecimiento de mercancía de la empresa, en ella se evidencia que 87 encuestados que representan el 84,5% indican que casi siempre, 16 encuestados que representan el 15,5% indican que siempre y 1 encuestados que representan el 1% indican que siempre la empresa tiene abastecimiento de mercancía. Es decir, se puede decir que existe la falta de abastecimiento de mercancías y esto perjudica sobre todo a las programaciones de entrega que realiza el área de despacho y cumplir con las necesidades de demanda, por parte de los clientes.

Tabla 4*Resultados descriptivos sobre la valorización del stock*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Indeciso	73	70,9
Casi siempre	29	28,2
Siempre	1	1,0
Total	103	100,0

En la presente tabla 4, se muestran los resultados sobre la valorización del stock de la empresa, en ella se evidencia que 73 encuestados que representan el 70,9% indican encontrarse indeciso, 29 encuestados que representan el 28,2% indican que casi siempre y 1 encuestados que representan el 1% indican que siempre tienen conocimiento sobre valorización del stock de la empresa. Esto quiere decir que si no tenemos una valorización de la mercadería, que tenemos no podremos tener un

indicador, que nos permita saber el valor de nuestros activos, que tenemos dentro de nuestro almacén y poder proporcionar a tiempo, para la declaración respectiva ante la SUNAT.

Tabla 5

Resultados descriptivos sobre la ayuda tecnológica en los procesos de almacén

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Indeciso	60	58.3
Casi siempre	40	38,8
Siempre	3	2,9
Total	103	100,0

En la presente tabla 5, se muestran los resultados sobre la ayuda tecnológica en los procesos de almacén de la empresa, en ella se evidencia que 60 encuestados que representan el 58,3% indican encontrarse indeciso, 40 encuestados que representan el 38,8% indican que casi siempre y 3 encuestados que representan el 2,9% indican que siempre tienen conocimiento sobre valorización del stock de la empresa. Esto quiere decir la empresa presenta deficiencia en el soporte tecnológico para el manejo de los productos.

Tabla 6

Resultados descriptivos sobre la estructura de procesos

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Indeciso	10	9.7
Casi siempre	29	28,2
Siempre	64	62,1
Total	103	100,0

En la presente tabla 6, se muestran los resultados sobre la estructura de procesos de la empresa, en ella se evidencia que 10 encuestados que representan el 9,7% indican encontrarse indeciso, 29 encuestados que representan el 28,2% indican que casi siempre y 64 encuestados que representan el 62,1% indican que siempre

tienen conocimiento sobre la estructura de procesos de la empresa. Esto es importante porque se evidencia que el personal conoce los procesos que se desarrollan en almacén.

Tabla 7

Resultados descriptivos sobre los reportes actualizados de mercancía

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Indeciso	66	64,1
Casi siempre	31	30,1
Siempre	6	5,8
Total	103	100,0

En la presente tabla 7, se muestran los resultados sobre los reportes actualizados de mercancía de la empresa, en ella se evidencia que 66 encuestados que representan el 64,1% indican encontrarse indeciso, 31 encuestados que representan el 30% indican que casi siempre y 6 encuestados que representan el 5,8% indican que siempre tienen conocimiento sobre los reportes de mercancía que tiene la empresa. Esto evidencia que el personal conoce el stock que maneja la empresa facilitándose la venta y distribución de productos.

Tabla 8

Resultados descriptivos sobre el sistema de almacén

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Indeciso	4	3,9
Casi siempre	49	47,6
Siempre	50	48,5
Total	103	100,0

En la presente tabla 8, se muestran los resultados sobre el sistema de almacén de la empresa, en ella se evidencia que 66 encuestados que representan el 64,1% indican encontrarse indeciso, 31 encuestados que representan el 30% indican que

casi siempre y 6 encuestados que representan el 5,8% indican que siempre tienen conocimiento sobre el sistema de almacén de la empresa.

Tabla 9

Resultados descriptivos sobre los procesos de almacén

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Indeciso	51	49,5
Casi siempre	52	50,5
Total	103	100,0

En la presente tabla 9, se muestran los resultados sobre los procesos de almacén de la empresa, en ella se evidencia que 51 encuestados que representan el 49,5% indican encontrarse indeciso y 52 encuestados que representan el 50,5% indican que casi siempre. Esto quiere decir que los trabajadores no están muy de acuerdo, con las funciones que realizan, por que dificultan sus labores y obligaciones.

Tabla 10

Resultados descriptivos sobre la motivación para mejorar los procesos del área de almacén

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Indeciso	10	9,7
Casi siempre	22	21,4
Siempre	71	68,9
Total	103	100,0

En la presente tabla 10, se muestran los resultados sobre la motivación para mejorar los procesos del área de almacén de la empresa, en ella se evidencia que 10 encuestados que representan el 9,7% indican encontrarse indeciso, 22 encuestados que representan el 21,4% indican que casi siempre y 71 encuestados que representan el 68,9% indican que siempre se encuentran motivados para mejorar los procesos del área de almacén de la empresa.

3.2. Metodología empleada

El trabajo de suficiencia profesional presenta la siguiente metodología:

Según su tipo, es aplicada, porque su objetivo principal es dictaminar soluciones y describir los procesos frente a los posibles problemas, que puedan acontecer, en la vida cotidiana y diagnosticar propuestas para posibles soluciones, que presentan en tiempo real y donde se puede observar anotando los cambios y variaciones que presenta según sus procesos que tiene la empresa, para sus diferentes operaciones que realiza dentro de su cadena de suministro. Al respecto, Pereyra (2022) comenta: “La investigación de tipo aplicada busca resolver problemas prácticos. Emplea conocimientos, métodos y técnicas que hacen posible, por ejemplo, mejorar la producción de un bien, o resolver un conflicto social” (p. 21).

Según su nivel o alcance, es descriptivo porque narra o describe el comportamiento y acontecimiento de una situación, fenómeno u cosa que se busca estudiar, en un momento determinado y espacio donde se realiza los acontecimientos relacionados a la naturaleza de las actividades. Al respecto, Hernández et al. (2006) enfatizan: “El alcance descriptivo busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice” (p. 143).

Según su diseño, es no-experimental, porque el investigador no interviene en el proceso y tampoco altera la información, es decir no se realizará ningún manipuleo durante todo el proceso de la investigación. En ese sentido, Pereyra (2022) argumenta: “El diseño no experimental consiste en observar los fenómenos sin intervenir en su desarrollo ni manipular variables, es decir, se observa un hecho tal como es en su ambiente natural y se colectan los datos para analizarlo” (p. 23).

3.3. Justificación

El trabajo de suficiencia profesional se justifica por la oportunidad que brinda la problemática de abastecimiento y la relevancia de la solución con relación al stock de los productos para el despacho de los pedidos a los clientes, para ello la propuesta

tecnológica de mejora, contribuye al desarrollo de la mejora continua, que necesita el área de almacén, para agilizar su cadena de valor.

Respecto a la justificación teórica, la transformación digital, es un enfoque importante dentro del conocimiento de las ciencias administrativas y la gestión de procesos, con las herramientas de digitales que existen y se utilizan, para las diferentes actividades según los requerimientos del área de almacén, garantiza la optimización de del seguimiento y control que necesita el colaborador y estar preparado para afrontar diversos cambios que se pueden presentar.

Respecto a la justificación práctica, mediante este trabajo ayuda a las empresas a optar por una trazabilidad digital de procesos logísticos, sobre todo de abastecimiento y optimización de almacén, asimismo determinar el proceso adecuado de transformación digital, que es la prospectiva de las empresas, para afrontar la competitividad de los mercados locales, nacionales e internacionales, mejorando la eficiencia y rentabilidad de su empresa. Cabe mencionar que esta justificación es producto de la experiencia que vengo desarrollando en la empresa.

3.4. Objetivos

Objetivo general

Realizar la implementación de un sistema de almacén para la mejora del control de los ingresos y salidas de productos en la empresa Rialfe S.A.C.

Objetivo específico

Realizar una arquitectura de procesos, que sirva para automatizar la gestión del almacén y se pueda mejorar el manejo del almacén de la empresa Rialfe S.A.C.

Identificar los requerimientos de control que se necesita, para el mejor funcionamiento y reportes del almacén de la empresa Rialfe S.A.C.

Implementar un sistema de almacén, que pueda responder a diversos reportes e informes necesarios, para llevar la gestión de abastecimiento según los requerimientos que se presentan por motivos de demanda de los clientes de la empresa Rialfe S.A.C.

3.5. Alcance y limitaciones

Alcances

Por lo general, el alcance del trabajo de suficiencia profesional trata las necesidades del problema y explica la participación con relación de mi experiencia profesional. En mi experiencia realice la descripción de los factores y las características de la problemática de la empresa donde realizo mi suficiencia profesional, función importante para proporcionar datos sobre los que propuse la mejora de los procesos del área donde presto mi labor profesional y que sirvió, para de los registros de ingreso y salida de los productos, para su pronta distribución.

Limitaciones

Durante las acciones de la investigación surgieron diferentes limitaciones que fueron superadas, con la experiencia adquirida de parte de mi persona y la utilización de la ciencia que nos ayuda a resolver los retos que implica la actividad laboral, para que la empresa pueda ser competitiva dentro de un mercado muy cambiante y de restricciones, debido a nuevos competidores, que ingresan constantemente ofreciendo novedosos productos, formando barreras comerciales.

Información limitada, por motivos de reserva de la información referente a la empresa su cooperación fue limitada, en diversos datos que forman secreto de la organización y origen de su éxito, y se tuvo restricciones sobre el uso del manejo de datos personales, entre otra información que fue filtrada, para la entrega del trabajo académico. Por otro lado, escasez de tiempo, todo trabajo o investigación necesita

dedicación y sobre todo tiempo, por ello, por razones de diversas actividades de trabajo y funciones laborales, la falta de tiempo dificulta ha dificultado la culminación de mi trabajo.

Asimismo, se presentaron limitaciones de carácter operativo, sin duda alguna no contar con un sistema de almacén y realizar todos los procesos de las actividades de ingreso y salida de productos fue muy difícil, porque siempre existe el riesgo de que falten productos, para el despacho y distribución a los clientes por parte de la empresa siendo de manera manual, fue un reto muy grande, pero de mucha restricción a la información, para generar un stock permanente, que resuelva la demanda de los clientes.

3.6. Propuesta o proyecto de solución

3.6.1. Proyecto de sistema de almacén

El objetivo del proyecto es la implementación de un sistema de almacén, que pueda cumplir, con las exigencias del área y para ello realice una estructura de procesos, con el fin de habilitar al diseñador, para que pueda realizar su labor de construcción digital y cumplir, con su servicio de diseño y desarrollo del sistema adecuado y la utilización de los cuadros de comando respectivamente siendo los siguientes.

A. Actuaciones.

- Para desarrollar este proyecto se tiene que realizar varias reuniones de trabajo, con el fin acordar los procesos que se realizan, en las actividades principales del almacén.
- Platear la arquitectura de procesos y definir los maestros del sistema y después los subtítulos de cada interface, para los registros correspondientes.

- Validar la información y entregar al diseñador del sistema para que realice la programación necesaria.
- Realizar las pruebas de funcionamiento del sistema, según las especificaciones que se adjuntaron.
- Iniciar la capacitación al personal que se encuentra operando, en el área del almacén.

B. Responsable. Nieves Cabellos Sopan

C. Procedimiento de trabajo.

El procedimiento de trabajo consiste en una estructura de procesos diseñado en 3 núcleos tales como: registros de maestros, movimientos e informes. Estos núcleos estas diseñados para cumplir funciones independientes pero conectados entre sí.

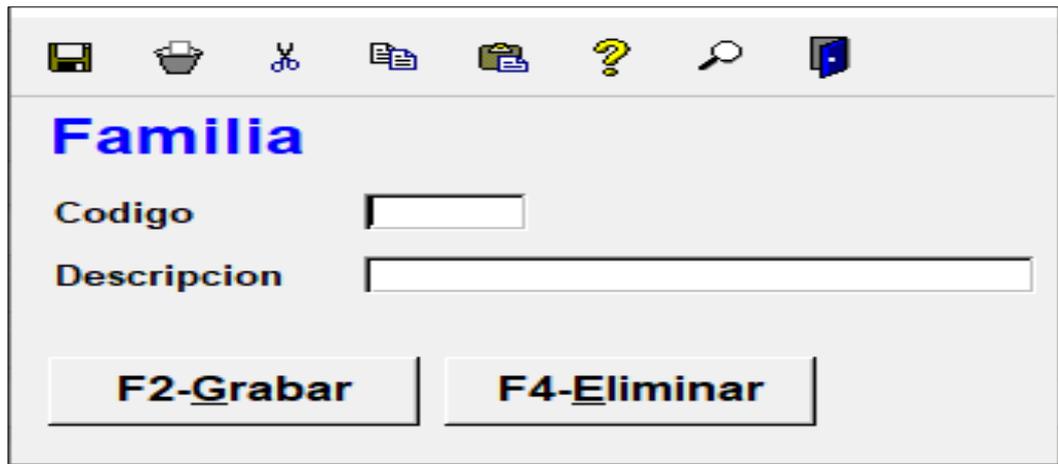
Registros de maestros. Registro de las Interfaces donde registrarnos el ingreso de productos, para el almacén y permite crear, así como realizar alguna modificación de los artículos nuevos y eliminar según el caso y procedimiento, que a continuación presento según las especificaciones necesarias de las necesidades, que tenemos para mejorar las labores del almacén.

Registro de artículos, permite crear, modificar y eliminar un articulo

- Código: por defecto sale la palabra NEW que significa que al grabar el sistema genera en forma automática el número correlativo de artículo.
- Familia: click en lupa para seleccionar la familia del artículo
- Grupo: click en lupa para seleccionar el grupo del artículo
- Descripción: Se ingresa la descripción del artículo
- Moneda compra: Se ingresa por única vez la moneda de compra (D o S)

Figura 4

Cuadro de ingreso de familia



Familia

Codigo

Descripcion

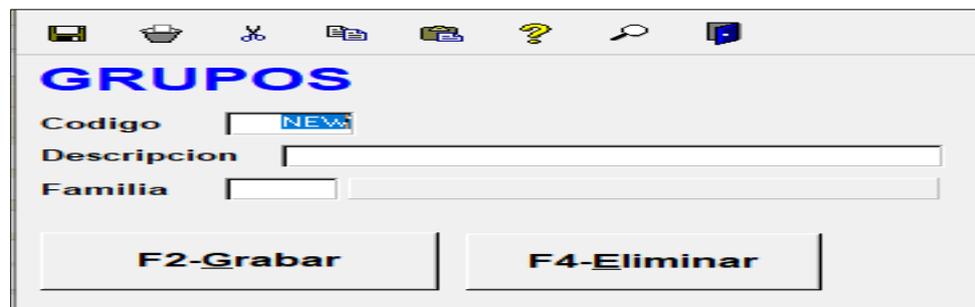
F2-Grabar **F4-Eliminar**

Registro de grupo, se crea el grupo asignando a una familia

- Código, por defecto "NEW" quiere decir que la grabar asignara el código
- Descripción, ingrese el nombre del grupo
- Familia, Click Lupa seleccione la familia a la cual asignara el grupo

Figura 5

Cuadro de ingreso para grupos



GRUPOS

Codigo

Descripcion

Familia

F2-Grabar **F4-Eliminar**

Registro tipo de movimiento de ingresos y salidas. Aquí crea el tipo de movimiento de ingreso o salidas, para los movimientos de los almacenes.

Figura 6

Cuadro de ingreso de tipos de movimientos

Registro Tipos de Movimientos

Codigo: I01*102

Descripcion: INGRESO POR COMPRA

Tipo Movimiento: INGRESO SI NO

F2-Grabar F4-Eliminar F9-Salir

Registro de proveedores. Aquí crea a nuestros proveedores a los cuales se les realiza la compra.

- Código: la palabra NEW asignara en forma automática el código del nuevo proveedor.
- Categoría. Es el tipo de proveedor NAC / EXT click en lupa
- Clase. Es servicio / Comercial etc., click lupa
- RUC. Se ingresa el ruc del proveedor
- Sigla comercial. El nombre corto de la empresa proveedora
- Razón social. Nombre del proveedor
- Dirección. Dirección fiscal del proveedor.

Figura 7

Cuadro de maestro de proveedores

Registro tipo cambio. Aquí se registra el tipo de cambio diario, para que el sistema realice la conversión de la mercadería comprada a la moneda nacional.

- Fecha. Se ingresa la fecha del tipo de cambio
- Compra oficial. Se ingresa él TC compra
- Venta oficial. Se ingresa él TC venta

Figura 8

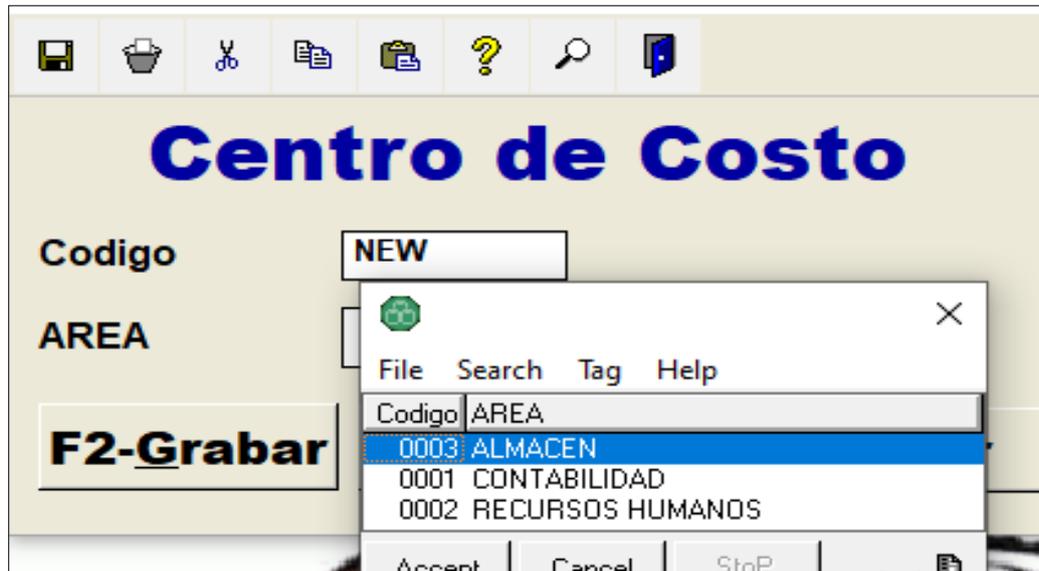
Cuadro de maestro tipo de cambio

Registro centro de costo. Los centros de costo son las áreas por despachar

- Código. La palabra "NEW" asigna en forma automática el código correlativo del centro de costo nuevo.
- Área. Es el nombre de centro de costo.

Figura 9

Centro de costo



Registro de personal. Aquí el código es el DNI de trabajador, el cual es usado después para los despachos de almacén.

- Registro. En automático coloca usuario hora Fecha
- Actualizado. En automático datos del que modifíco
- Identificación DNI. Ingrese DNI del trabajador
- Apellidos y nombres. Ingrese el nombre del trabajador
- F2. Graba registro

Figura 10

Ingreso a ficha de personal

The screenshot shows a web-based form titled "Ficha de Personal". At the top, there is a menu bar with icons for file operations (save, print, cut, copy, paste), help, search, and a window icon. Below the menu bar, the title "Ficha de Personal" is displayed in large blue font. The form contains several input fields: "Registro" (three yellow boxes), "Actualizado" (three white boxes), "Identificacion DNI" (one white box), and "Apellidos y Nombres" (one long white box). At the bottom of the form, there are two buttons: "F2-Grabar" and "Imprimir".

Registro ingreso por compra. Aquí se registran los ingresos de las compras, el cual genera el KARDEX y suma el Stock del almacén que lo realiza.

- Voucher: la palabra "NEW" genera en forma automática el código de ingreso ejemplo: TI-A01-00001 (TI=Transacción de ingreso) (A01=Almacén que ingresa) 00001 = correlativo automático.
- Proveedor: Click lupa selecciona el proveedor
- Moneda: Tipo S= Soles D= dólares
- Tipo de documento: Click lupa seleccione
- Serie: ingrese serie del documento
- Numero: ingrese número del documento
- Fecha documento: ingrese fecha del documento del proveedor
- Almacén: Click lupa seleccione almacén

Figura 12

Registro de ingreso por transferencia

E. Movimiento ingreso por inventario.

Aquí se registra el ingreso por inventario físico.

- Voucher. La palabra “NEW” genera en forma automática el código de ingreso ejemplo. TI-A01-00001 (TI= Transacción de Ingreso) (A01=Almacén que ingresa)
- 00001 = correlativo automático.
- Almacén. Click lupa seleccione su almacén donde se ingresa la mercadería.

Figura 13

Registro de inventario

F. Movimiento salida por transferencia.

Aquí se registran los ingresos provienes de la transferencia de otros locales.

- Voucher. La palabra “NEW” genera en forma automática él código de ingreso
- Registro de Envió: Click lupa seleccione el documento de transferencia del otro local.
- Almacén destino. Click lupa seleccione su almacén donde se ingresa la mercadería.
- Cantidad. Se llena en forma automática de acuerdo a lo transferido por el otro local, es editable por que puede ser que el documento mencione una cantidad y el conteo sea otro. En ese caso se digita lo contado.
- Observación: opcional solo datos relevantes.

Figura 14

Registro salida por transferencia

G. Movimiento devolución a proveedores.

Aquí se registran las salidas por devolución de mercadería a proveedores.

- Voucher. La palabra “NEW” genera en forma automática él código de salida.
- Almacén. Local de donde sale el Stock a devolver
- Tipo de Movimiento. Por defecto asigna el Tipo de salida.
- Proveedor. Se busca con Lupa para seleccionar el Proveedor
- Código de Guía – Serie y Numero.
- Artículo. Código de articulo buscar con Lupa

- Cantidad. Se ingresa la cantidad a devolver
- Observación. Opcional solo datos relevantes.

Figura 15

Registro de devolución de proveedores

H. Movimiento Salida EPPS

Aquí se registran las salidas de implementos de seguridad a los trabajadores.

- Voucher. La palabra “NEW” genera en forma automática el código de salida ejemplo: TS-A01-00001.
- Almacén. Local de donde sale el Stock a devolver
- Tipo de movimiento. Por defecto asigna el Tipo de salida.
- Trabajador. seleccionar el trabajador con LUPA o solo ingrese su DNI
- Artículo. Código de articulo buscar con Lupa
- Cantidad. Se ingresa la cantidad a despachar
- Descontar. Se ingresa S = si es EPPS se le va a descontar al trabajador N = es lo contrario.
- Observación. Opcional solo datos relevantes.

Informe de EPPS a descontar Excel, por rango de fechas despacho EPPS a descontar en formato Excel.

Informe Entrega EPPS, por rango de fechas despacho EPPS por trabajadores.

Informe de Transferencia, por rango de fechas despacho EPPS entre locales.

Informe de Stock EPPS, Stock EPPS por local.

Figura 16*Registro salida de Epps*
I. Movimiento de ingresos y salida.

Aquí se registran en forma dual ingresos y salidas.

- Voucher. La palabra “NEW” genera en forma automática el código de salida ejemplo: TS-A01-00001 ó TI-A01-00001
- Almacén. Local de donde sale o ingresa el Stock
- Tipo de movimiento. Selecciona con Lupa el tipo si es salida o ingreso
- Artículo. Código de artículo buscar con Lupa
- Cantidad. Se ingresa la cantidad a despachar o ingresar

Figura 17*Kardex por artículo*

Kardex de artículo: Aquí se puede ver los movimientos de ingresos y salidas.

- Ingreso código de almacén. Pulse lupa seleccione el local
- Inventario. Código de artículo.

Figura 18

Kardex de artículo

Ingrese Codigo de Almacen Equal To

And Inventario Equal To

Accept Cancel

Consulta stock consolidado. Aquí se ingresa el artículo y se visualiza el stock en todos los locales

- Ingreso código de almacén. Pulse lupa seleccione el local
- Inventario. Código de artículo.

Figura 19

Consulta stock consolidado

Consulta Stock Consolidado

Articulo

Familia

Grupo

Descripcion

Nro.Parte

Almacen	Ubicacion

Codigo	Almacen	Stock

F9-Salir

Reporte de stock unidades. Aquí se visualiza el stock por familia y grupos

- Ingrese código de almacén. Pulse lupa seleccione el local
- Ingrese código de familia. Pulse lupa seleccione familia
- Ingrese código de grupo. Pulse lupa seleccione grupo

Reporte de stock valorizado. Aquí se visualiza el stock por familia, grupos

Valorizado

- Ingrese código de almacén. Pulse lupa seleccione el local
- Ingrese código de familia. Pulse lupa seleccione familia
- Ingrese código de grupo. Pulse lupa seleccione grupo

Reporte de stock consolidado. Aquí se visualiza el stock consolidado

Figura 20

Stocks consolidados

STOCK CONSOLIDADO		TODOS LOS LOCALES				
ARTICULO	DESCRIPCION	NRO.PARTE	UNIDAD	STOCK.ACTUAL	STOCK.MINIMO	ALERTA
Familia :MANTENIMIENTO						
Grupo : OPERATIVO						
00000008	JUEGO DE ACCESORIO DE 5/8" PARA INODORO		JGO	8.000	5.000	
Grupo : LIMPIEZA						
00000001	ESCOBA ERISO DE CERDA DE PLASTICO		UND	48.000	15.000	
00000003	CLORO		GLN	12.000	30.000	REPONER
00000004	ESCOBA PIRAMIDE DE PAJA		UND	5.000	5.000	
00000005	ESCOBA DE CERDA DE PLASTICO		UND	39.000	15.000	
00000009	DETERGENTE INDUSTRIAL SAPOLIO POR KILOGRAMO		KG	210.000	70.000	
00000010	TRAPO INDUSTRIAL DE COLORES VARIOS		KG	249.000	50.000	
00000011	TRAPO INDUSTRIAL DE COLOR BLANCO		KG	50.000	20.000	
00000024	PAPEL HIGIENICO JUMBO		UND	16.000	3.000	
00000025	ALCOHOL INDUSTRIAL		GLN	2.000	0.000	
Grupo : EPPS						
00000012	GUANTE DE JEBE CALIBRE 25 COLOR NEGRO TALLA 8		PAR	48.000	10.000	
00000013	GUANTE DE JEBE CALIBRE 25 COLOR NEGRO TALLA 9		PAR	72.000	20.000	
00000014	GUANTE DE JEBE CALIBRE 25 COLOR NEGRO TALLA 10		PAR	36.000	10.000	

Parte diario de ingresos. Aquí se visualiza por rango de fechas los ingresos de mercadería a un determinado local por sus diferentes conceptos.

- Fecha documento ABOVE. Ingrese fecha inicial de ingreso
- Fecha documento BELOW. Ingrese fecha final de ingreso
- Ingrese almacén. Código de local.

Figura 21*Parte diario de ingresos*

Parte diario de salida. Aquí se visualiza por rango de fechas los despachos de mercadería a un determinado local por sus diferentes conceptos.

- Fecha documento ABOVE. Ingrese fecha inicial de salida
- Fecha documento BELOW. Ingrese fecha final de salida
- Ingrese almacén. Código de local.

Figura 22*Parte diario de salida*

Reporte despacho de materiales. Aquí se visualiza por rango de fechas los despachos de mercadería a un determinado trabajador

- Fecha documento ABOVE. Ingrese fecha inicial de salida
- Fecha documento BELOW. Ingrese fecha final de salida

Tabla 11*Indicadores de logro*

Proyecto	objetivos	Actuaciones	Responsable	Recursos	Procedimiento de trabajo	Calendario	Indicadores
Sistema de Logro	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

En la figura se observa el cumplimiento de todas las exigencias que se tubo presente, para el desarrollo del proyecto y su culminación, con total satisfacción de la alta dirección logrando modernizar toda la operatividad del área de almacén, cumpliendo el objetivo principal, para el fortalecimiento y desarrollo institucional.

3.7. Necesidades atendidas

Las necesidades atendidas sirvieron de mucho benéfico para el área de almacén, porque constituye las mejoras que necesita los procedimientos logísticos que se utilizan todos los días, en los procesos de suministro siendo los siguientes:

- Se atiende las necesidades de digitalizar los procesos logísticos y esto ayuda mucho a la toma de decisiones, para el abastecimiento y despacho de los productos, que requiere los clientes en el menor tiempo posible.
- Se utilizan el registro de cuadros de comando como maestros, movimientos e informes, para ordenar las actividades principales de registró que requiere el área.
- Estos comandos principales de ingreso de datos generan información, en tiempo real y el resultado es el control de todos los procedimientos y actividades que se realizan, en el área de almacén.
- Otra necesidad atendida fueron los movimientos que genera la cadena de suministró específicamente, en el área de ingreso y distribución de los productos del ingresó de mercadería y despacho, para las necesidades internas y distribución al cliente final.

- Otra opción que tiene ahora el área es que el sistema de almacén implementado puede generar informes y reportes de los Kardex, stock, parte diario de ingreso, salidas y despachos, que anteriormente no contaba, para poder realizar cruces de información y proyección de abastecimiento.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS CRÍTICO DE LA EXPERIENCIA

4.1. Experiencia académica y capacitaciones

4.1.1. Experiencia académica

Si bien la universidad nos forma como profesionales, la aplicación de la enseñanza brindada en tu formación profesional es la que te da la experiencia que necesitas para asumir cargos que requieran de tus conocimientos. Asimismo, puedes seguir enriqueciendo esos conocimientos con cursos, capacitaciones o algunas especializaciones.

4.1.2. Capacitaciones

La experiencia académica te brinda conocimiento, habilidades y aptitudes, pero, para ser más eficiente en tus funciones, se necesita de constantes capacitaciones especializadas, por parte de nuestro centro de trabajo y que toda empresa debe implementar para sus colaboradores, según los nuevos cambios y a tecnología nueva que se emplea, para desarrollar las labores que exige hoy en día la competitividad del mercado.

La empresa Rialfe S.A.C cuenta con un programa de capacitaciones para sus colaboradores, por lo tanto, es más fácil la adaptación a nuevas tecnologías.

El programa de capacitaciones de la empresa consta de:

- Gestión de procesos
- Mejora continua
- Coaching
- Business Process Management

4.2. Desarrollo de actividades y logros

Estrategias de actividades

La principal estrategia es la digitalización de los procesos del área, en base a la transformación disruptiva o innovadora, que se buscó y se implementó para el área de almacén. Otra estrategia que se implementó fue actualizar al personal, en el uso de nuevas tecnologías, que sirvió para confirmar que la modernidad es una realidad, en los procesos de las actividades del área y de toda la empresa.

Logros de las actividades

Se pudo obtener información a tiempo real de todas las actividades del área de almacén y sobre todo de los registros de ingreso y salida, que son muy importantes, para tener el Kardex de los productos y los informes que son necesarios, para realizar los pedidos de aprovisionamiento y las compras de los productos, para la atención de los pedidos por parte de clientes.

Innovación de la propuesta

Por tratarse de una propuesta nueva y novedosa, con originalidad por su naturaleza de funcionalidad y distribución según las necesidades del área de almacén, podemos decir que utiliza los dispositivos seguridad y acceso a la red, con mayor nivel de utilización hasta el momento.

Para ello, se utiliza la conectividad de puerto que brinda la empresa proveedora de internet y se conecta al servidor donde se encuentra el sistema de almacén, para la seguridad y almacenamiento de la memoria sistema en la nube, para ello la empresa cuenta, con un servidor dentro de la empresa, que es un dispositivo que almacena toda la información de los registros, que pueden generar los sistemas que pueda tener la empresa más adelante y progresivamente en beneficios de la organización.

4.3. Aporte predominante y prestigio profesional

4.3.1. Aporte predominante

García (2023) menciona:

Actualmente dentro de una empresa, las necesidades pueden ser internas (aprovisionamiento de bienes y servicios para garantizar el funcionamiento de la organización). La logística recurre a varias actividades y que participan, en la gestión y control de flujos físicos y de información como de medios. (p. 5)

La logística de abastecimiento representa la funcionabilidad de operaciones, en la empresa porque sin el abastecimiento necesario la empresa no podrá realizar sus actividades de comercialización por la naturaleza del rubro de la empresa, siendo de mucha importancia para su cadena de suministro.

Aportes de mis competencias

Los aportes más importantes de mis competencias se relacionan, con el análisis de la problemática, que fue la inadecuada forma de llevar los procesos y registros dentro del almacén. También la propuesta de la formulación de implementar un sistema de almacén, que garantice el debido proceso de las actividades de registro del área mencionada. La atención a las propuestas de modernización del área, para una mayor respuesta de información y lograr la identificación de las dificultades, para su pronta implementación. También la propuesta de los objetivos claros, precisos y medibles, para obtener información, al momento que se necesite los datos de registros de ingreso y salida del almacén.

4.3.2. Prestigio profesional

Se fortaleció con la implementación del sistema de almacén, los registros que se utilizan, para el mejor control del área de almacén y poder realizar la toma de decisiones más acertada, según los requerimientos de la demanda de los clientes.

Se oriento los recursos de la empresa, para la inversión sobre todo dirigido a la implementación de sistemas, en las diferentes áreas de la cadena de suministro y poder tener una comunicación más efectiva de la cadena de suministro.

Se optimizo los procesos del área de almacén y fue más fácil tener la información requerida de las demás áreas que solicitan, para los fines correspondiente y según la naturaleza de sus procesos.

Se logro, en mi gestión realizar el funcionamiento del sistema de almacén, con la estructura de procesos que realice sirviendo de base relevante, para la construcción del diseño de los comandos del sistema de almacén, generando un cambio radical una reingeniería de procesos muy importante.

También se redujo considerablemente las brechas que existen, por una inadecuada forma de gestión, en el área de almacén y esta mejora continua genero una motivación y satisfacción laboral, que sirvió, para consolidar la misión de la empresa y poder avizorar prospectivamente el desarrollo y crecimiento sostenible de la empresa.

Se redujo considerablemente los costos de gestión por que no se utiliza muchos materiales de oficina, para realizar las actividades del área y ayudamos a la protección del medio ambiente.

Y otro aspecto muy importante mis habilidades blandas, porque activa mi persona, para ser proactiva e innovadora frente a procesos desfazados.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

Primera. En función al objetivo principal se concluye que el área de almacén tenía sus procesos de registros de forma manual, por tal razón existían muchas ineficiencias en sus procesos logísticos y tiene inconvenientes para poder manejar indicadores, por ello se implementó un sistema de almacén que ayuda al manejo del stock de productos y su distribución hasta el cliente final.

Segunda. En función al primer objetivo específico se concluye que la empresa Rialfe SAC, tiene que realizar una arquitectura de procesos, para determinar sus procesos funcionales y no tenga problemas de abastecimiento de stock y por este motivo no se cumplían las entregas de los productos a los sus clientes finales, en plazos no acordados y existían quejas por estos motivos, con la consigna de poder buscar la solución a esta problemática, que compromete su eficiencia de atención para sus clientes.

Tercera. En función al segundo objetivo específico se concluye que en el área no tiene un buen control que contribuya al mejor manejo del almacén, para esto es necesario requerir de un sistema que pueda ayudar al mejor manejo, seguimiento, reportes e informes, que son necesarios para la actividad funcional del área de almacén y evitar contingencias sobre del stock que tiene que existir, para su reposición de las mercancías según su necesidad dentro de las cantidades mínimas y máximas que se necesitan.

Cuarta. En función al tercer objetivo específico se concluye que es imprescindible utilizar un sistema de almacén, para mayor coordinación, en la distribución y abastecimiento de productos, que indudablemente genera una mayor velocidad referente a la entrega de los pedidos y crea una buena satisfacción, para

los clientes que cada vez solicitan entregas más rápidas volviendo se más exigentes, para sus pedidos.

Quinta. En función a mi criterio profesional se concluye que la empresa Rialfe S.A.C., tiene la obligación de ganar posicionamiento, para lograr este objetivo se tiene que pensar siempre, en usar las nuevas tecnologías de los sistemas operativos inteligentes, que existen en el medio de como parte de su modernización.

CAPÍTULO VI

RECOMENDACIONES

Primera. En función a la conclusión principal se recomienda que la empresa necesita continuar realizando la transformación digital, para ello se tendrá que realizar el análisis de las áreas, proponiendo las estructuras y arquitectura, para el diseño de cada sistema y seguir realizando la conectividad necesaria, para la mejor comunicación de las actividades según su naturaleza operacional, mejorando la eficiencia y eficacia de los procesos de gestión.

Segunda. En función a la primera conclusión específica se recomienda que también el área necesita implementar nuevos estantes, para la gran variedad de mercancías, que ingresa al área de almacén y el nuevo orden que por utilizar un sistema de almacén realiza de forma automática, origina una serie de códigos, que tiene cada producto sirviendo para la ubicación y orden, con mayor facilidad de ubicación dentro del almacén.

Tercera. En función a la segunda conclusión específica se recomienda adicionar al sistema de almacén, el módulo de compras, que todavía no cuenta para realizar vía sistema y no por correo, que hasta este momento se realizan las solicitudes de abastecimiento al área que corresponde de la empresa y tener conectividad, con el área de compras para que pueda realizar seguimiento de stock de las mercaderías.

Cuarta. En función a la tercera conclusión específica se recomienda que se necesita ampliar mayor espacio para el área de almacén, porque cada vez llega mayor volumen de mercancía y diversos productos, que determinan mayor zona para el depósito y se pueda identificar los nuevos productos que se agregan al catálogo de ventas, generando su stock y registro de ingresos.

Quinta. En función a mi criterio profesional se recomienda también seguir aligerando la cadena de suministro, eliminando procesos manuales, por procesos digitales, creando valor agregado, en sus actividades operacionales, para la trazabilidad de todos sus procesos de atención al cliente.

REFERENCIAS

- Alvarado, A. (2021). *La logística de abastecimiento para incrementar la productividad en pymes: una revisión sistemática entre el 2009–2019* [Tesis de pregrado. Universidad del Norte]. Repositorio institucional UPN.
<https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/25846ç>
- Apaza, I. (2022). La práctica de valores como pilar de la educación virtual. *Revista Científica Investigación Andina*, 21(2), 1 – 9.
<https://revistas.uancv.edu.pe/index.php/RCIA/article/view/958>
- Eironova (2023, julio) *¿Qué quiere decir el término competencias desarrolladas?*, Blog, International Oline Education.
<https://www.euroinnova.edu.es/blog/ejemplo-de-competencias-desarrolladas>
- García, L. (2023). *La logística en las empresas*. Trillas.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación* (4ª ed.). McGraw-Hill.
- Keefer, P. y Scartascini, C. (2022). *Confianza. La clave de la cohesión social y el crecimiento en América Latina y el Caribe*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- León, A. (2019). *Habilidades sociales y comunicación asertiva de los estudiantes de Secretariado Ejecutivo del Instituto Superior SISE de Comas* [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle]. Repositorio Institucional UNE.
<https://repositorio.une.edu.pe/handle/20.500.14039/3572>
- Mosquera, A., Moreno, R. y Wilisch, P. (2022). *Capacidad dinámica de innovación en la logística de abastecimiento oportuno en el punto de venta super tienda Olímpica 025 Los Mangos-Soledad, Atlántico* [Tesis de maestría, Universidad

Simón Bolívar]. Repositorio Institucional Unisimon.

<https://bonga.unisimon.edu.co/handle/20.500.12442/10112>

Pereyra, L. (2022). *Metodología de la investigación*. Soluciones educativas.

Rialfe S.A.C. (2022, julio). *Manual de organizaciones y funciones*. Rialfe S.A.C.

<https://compuempresa.com/info/rialfe-sac-20536417924>

Rojas, C. (2022) *Talento humano y desempeño laboral en trabajadores de la*

Cooperativa Credicoop, Puno, 2021 [Tesis de pregrado, Universidad Autónoma de Ica]. Repositorio Institucional UAI.

<http://repositorio.autonomadeica.edu.pe/bitstream/autonomadeica/1462/1/Carlos%20Arturo%20Rojas%20Verastegui.pdf>

Saade, S. (2022). *Evaluación de la sostenibilidad de la empresa cerrejón con enfoque hacia la responsabilidad laboral y ambiental* [Tesis de maestría, Universidad

de Manizales]. Repositorio Institucional Umanizales.

<https://ridum.umanizales.edu.co/handle/20.500.12746/6048>

Saldaña, F., y Valdivieso, E. (2017). *Plan logístico de abastecimiento para mejorar la productividad en el área de producción de la empresa de construcción y*

montaje JR VER SAC Lima, en el año 2017 [Tesis de pregrado, Universidad Privada Antenor Orrego]. Repositorio Institucional UPAO.

http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/3495/1/re_admi_flor.salda%c3%91a_ericavaldivieso_plan.logistico_datos.pdf

Sandoval, K. (2019). *Propuesta de un modelo de gestión logística de abastecimiento en la Empresa Leoncito SRL*. [Tesis de maestría, Universidad Católica Santo

Toribio de Mogrovejo]. Repositorio Institucional USAT.

https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2531/1/TL_SandovalVasquezKaren.pdf

ANEXOS

Anexo 1. Carta de autorización



RIALFE SAC

RUC 20536417924

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Santiago de Surco, 2 de mayo, 2022

Señores:

Universidad Autónoma del Perú

Facultad de Ciencias de Gestión

Distrito de Villa el Salvador

De mi mayor consideración:

Por medio de la presente autorizo a la Srta. Nieves Cabellos Sopan, con DNI 76978659, para la realización de su trabajo de suficiencia profesional denominado **“LOGÍSTICA DE ABASTECIMIENTO Y OPTIMIZACIÓN DE ALMACÉN EN LA EMPRESA RIALFE S.A.C., SANTIAGO DE SURCO - 2022”** y se encuentra facultada, para obtener la información requerida por parte de la empresa, con el fin de elaborar adecuadamente su trabajo de suficiencia profesional.

Atentamente

RIALFE S.A.C.

Marcia Martínez Rivera

Jefa de Recursos Humanos

Calle Antana 180. Santiago de Surco /

Email: ferdinand.incil@skatehouseperu.com

Anexo 2. Constancia de trabajo



RUC 20536417924

RIALFE SAC

Santiago de Surco, 10 de abril, 2022

CONSTANCIA DE TRABAJO

Por medio de la presente se hace constatar que la Srta. Nieves Cabellos Sopan, con DNI 76978659 labora para nuestra empresa Rialfe SAC., desde el (29 de junio, 2021) hasta la fecha, demostrando suficiencia profesional, en todas sus labores desempeñando la fusión de auxiliar de logística.

Asimismo, se hace constar que, durante este tiempo como empleada de la empresa, cumple a cabalidad las exigentes labores inherentes al puesto que ejerce, demostrando responsabilidad, honradez y lealtad hacia la empresa.

Se expide la presente constancia a solicitud de la interesada, para los fines que estime convenientes.

Atentamente

RIALFE S.A.C.

Marcia Martínez Rivera

Jefa de Recursos Humanos

Calle Antana 180. Santiago de Surco /

Email: ferdinand.incil@skatehouseperu.com

Anexo 3. Índice de coincidencias

NIEVES CABELLOS SOPAN TRABAJO DE SUFICIENCIA PR... ↔ Cambiar a la nueva versión ⓘ Detalles de la entrega 🆘 Ayuda

Universidad Autónoma del Perú

FACULTAD DE CIENCIAS DE GESTIÓN Y COMUNICACIONES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
LOGÍSTICA DE ABASTECIMIENTO Y OPTIMIZACIÓN DE ALMACÉN EN LA EMPRESA RIALFE S.A.C., SANTIAGO DE SURCO - 2022

PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORA
NIEVES CABELLOS SOPAN
ORCID: 0000-0002-7028-1480

asesor
DR. LU... 1. TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL _ MARIELA RIVERA CONDORI

Compartir

Página 1 de 67

9 exclusiones de similitud

7%
similitud general

1	hdl.handle.net	INTERNET	2%
2	repositorio.autonoma.edu.pe	INTERNET	<1%
3	doku.pub	INTERNET	<1%
4	repositorio.ucv.edu.pe	INTERNET	<1%
5	www.perucontable.com	INTERNET	<1%
6	www.surcohero.com		

Marcas de alerta

7%
similitud general

Detalles del documento

AI

Anexo 4. Cronograma de actividades

Nombre de la tarea	Duración	Comienzo	Fin
Estructura y arquitectura de procesos	90 /días	01/06/2022	17/10/2022
FASE 1: Organización			
Diagnóstico inicial	12	01/06/2022	15/06/2022
Inicio del informe situacional del área	1	16/06/2022	16/06/2022
Diagnóstico inicial del estado del área	3	17/06/2022	22/06/2022
Elaboración del informe	2	23/06/2022	28/06/2022
Presentación de resultado del diagnóstico	1	29/06/2022	29/06/2022
Entrega del informe	1	30/06/2022	30/06/2022
FASE 2: Planificación			
Implementación de los requerimientos	20	30/06/2022	28/07/2022
Nuevas políticas	10	29/07/2022	12/08/2022
Objetivos del proyecto	2	15/08/2022	17/08/2022
Comprensión del área y su contexto	5	18/08/2022	25/08/2022
Identificación de las partes internas y externas	10	26/08/2022	09/09/2022
Definición del alcance	3	12/09/2022	14/09/2022
Asignación de roles y responsabilidades	2	15/08/2022	19/09/2022
FASE 3: Capacitación			
Sensibilización del área de almacén	3	20/09/2022	22/09/2022
Capacitación sobre el manejo del sistema	11	23/09/2022	11/10/2022
Inicio del informe de la capacitación	3	12/10/2022	14/10/2022
Entrega del informe final	1	17/10/2022	17/10/2022