

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA

Escuela Académico Profesional de Administración y Finanzas

Trabajo de Suficiencia Profesional

**Informe de trabajo de suficiencia profesional como
asistente administrativo de la empresa Comercial
Pacheco E. I. R. L.**

Manuel Sebastián Pacheco Farfán

Para optar el Título Profesional de
Licenciado en Administración y Finanzas

Lima, 2024

Repositorio Institucional Continental
Trabajo de suficiencia profesional



Esta obra está bajo una Licencia "Creative Commons Atribución 4.0 Internacional" .

INFORME DE CONFORMIDAD DE ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

A : Decano de la Facultad de Ciencias de la Empresa
DE : Gustavo Loayza Aosta
 Asesor de trabajo de investigación
ASUNTO : Remito resultado de evaluación de originalidad de trabajo de investigación
FECHA : 11 de Octubre de 2024

Con sumo agrado me dirijo a vuestro despacho para informar que, en mi condición de asesor del trabajo de investigación:

Título:

Informe de Suficiencia Profesional como Asistente Administrativo en la Empresa Comercial Pacheco EIRL.

Autor:

Manuel Sebastián Pacheco Farfán – EAP. Administración y Finanzas

Se procedió con la carga del documento a la plataforma "Turnitin" y se realizó la verificación completa de las coincidencias resaltadas por el software dando por resultado 17 % de similitud sin encontrarse hallazgos relacionados a plagio. Se utilizaron los siguientes filtros:

- Filtro de exclusión de bibliografía SI NO
- Filtro de exclusión de grupos de palabras menores SI NO
 N° de palabras excluidas (en caso de elegir "SI"):
- Exclusión de fuente por trabajo anterior del mismo estudiante SI NO

En consecuencia, se determina que el trabajo de investigación constituye un documento original al presentar similitud de otros autores (citas) por debajo del porcentaje establecido por la Universidad Continental.

Recae toda responsabilidad del contenido del trabajo de investigación sobre el autor y asesor, en concordancia a los principios expresados en el Reglamento del Registro Nacional de Trabajos conducentes a Grados y Títulos – RENATI y en la normativa de la Universidad Continental.

Atentamente,

La firma del asesor obra en el archivo original
 (No se muestra en este documento por estar expuesto a publicación)

Dedicatoria

A Dios, por ayudarme durante este proceso de titulación.

A mis padres, por tener paciencia en este proceso de titulación.

Agradecimiento

A Dios, por ayudarme y guiarme en los momentos más difícil en este proceso de titulación.

A mi familia, por apoyarme en conseguir una meta más en mi vida, para realizarme como profesional y persona, brindándome tiempo y paciencia en cada momento de esta trayectoria.

A la Universidad Continental, por brindarme la infraestructura y el material necesario para poder titularme y terminar una etapa importante en mi vida profesional.

Índice

Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento	v
Índice	vi
Lista de tablas	ix
Lista de figuras	x
Resumen ejecutivo.....	xi
Abstract.....	xii
Introducción.....	xiii
Capítulo I: aspectos generales de la empresa	1
1.1 Datos generales de la empresa.....	1
1.2 Actividades principales de la empresa.....	1
1.3 Reseña histórica de la empresa.....	3
1.4 Organigrama de la empresa	4
1.5 Visión y misión.....	5
1.6 Bases legales o documentos administrativos.....	5
1.7 Descripción del área donde realiza sus actividades profesionales	6
1.8 Descripción del cargo y de las responsabilidades del bachiller en la empresa.	8
Capítulo II: aspectos generales de las actividades profesionales	10
2.1 Antecedentes o diagnóstico situacional.....	10
2.2 Identificación de oportunidad o necesidad en el área de actividad profesional	
21	
2.3 Objetivos de la actividad profesional	22
2.4 Justificación de la actividad profesional.....	22
2.5 Resultados esperados.....	23

Capítulo III: marco teórico	24
3.1 Bases teóricas de las metodologías o actividades realizadas.....	24
3.1.1 Planeamiento estratégico.....	24
3.1.2 Servicios y operaciones.....	25
3.1.3 Aseguramiento de la calidad del servicio y producto.	26
3.1.4 Comercialización.....	27
3.1.5 Contabilidad y finanzas.....	28
3.1.5 Recursos humanos.....	33
3.1.6 Gestión ambiental.....	35
3.1.7 Sistema de información.....	36
Capítulo IV: Descripción de las actividades profesionales	38
4.1 Descripción de actividades profesionales en Comercial Pacheco EIRL	38
4.1.1 Enfoque de las actividades profesionales.....	38
4.1.2 Alcance de las actividades profesionales.	38
4.1.3 Entregables de las actividades profesionales.	46
4.2 Aspectos técnicos de la actividad profesional	47
4.2.1 Metodología.	47
4.2.2 Técnicas.....	48
4.2.3 Instrumentos.....	48
4.2.4 Equipos y materiales utilizados en el desarrollo de las actividades.....	48
4.3 Ejecución de las actividades profesionales.....	49
4.3.1 Cronograma de actividades realizadas.	49
4.3.2 Proceso y secuencia operativa de las actividades profesionales.	50
Capítulo V: Resultados	56
5.1 Resultados finales de las actividades realizadas.....	56

5.2	Logros alcanzados	57
5.3	Dificultades encontradas.....	58
5.4	Planteamiento de mejoras	59
5.4.1	Metodologías propuestas.....	60
5.4.2	Descripción de la implementación.	60
5.5	Análisis	61
5.6	Aporte del bachiller a la empresa	62
	Conclusiones.....	64
	Recomendaciones	65
	Referencias bibliográficas	66
	Anexos	72

Lista de tablas

Tabla 1 Diagnóstico integral de competitividad	11
Tabla 2 Estado de resultados de Comercio Pacheco EIRL	30
Tabla 3 Estado de la situación financiera de Comercio Pacheco EIRL	30
Tabla 4 Cronograma de actividades realizadas en el año 2023	49
Tabla 5 Ingresos de existencias (mercadería) en el sistema de facturación KEYFACIL	50
Tabla 6 Arqueo de caja diario.....	50
Tabla 7 Cálculo de rentabilidad de precios.....	51
Tabla 8 Análisis de los estados de resultados y financieros	51
Tabla 9 Planeamiento estratégico en la empresa Comercial Pacheco EIRL	52
Tabla 10 Servicios y operaciones en la empresa Comercial Pacheco EIRL	52
Tabla 11 Aseguramiento de la calidad de servicio	52
Tabla 12 Comercialización	53
Tabla 13 Contabilidad y finanzas	54
Tabla 14 Recursos humanos	54
Tabla 15 Gestión ambiental	55
Tabla 16 Sistema de información	55
Tabla 17 Objetivos cumplidos en el año 2023.....	56
Tabla 18 Resultados obtenidos	57

Lista de figuras

Figura 1 Organigrama de la empresa Comercial Pacheco EIRL.....	4
Figura 2 Comprobante electrónico emitidos por Comercial Pacheco EIRL	29

Resumen ejecutivo

La Universidad Continental es una entidad que brinda conocimientos tanto teóricos como prácticos, los cuales deben de ser aprovechados por todos los estudiantes de dicha entidad, con el propósito de mejorar sus habilidades y competencias para ser un mejor profesional, y lograr desempeñarse en el ámbito laboral de una manera eficiente y eficaz.

El presente trabajo de suficiencia profesional fue elaborado en la ciudad de Huancayo en el año 2023 en la empresa Comercial Pacheco E.I.R.L. la cual se desarrolla en el rubro de insumos gráficos y para imprenta.

La intención del trabajo de suficiencia profesional fue cumplir la mayoría de los objetivos propuestos en el presente informe, para poder brindar soporte a la empresa como asistente administrativo en áreas asignadas por la gerencia general, y utilizando la herramienta de competitividad BID para poder tener una visión de todas las áreas y de esta manera hacer un trabajo con una mayor eficiencia.

La herramienta de competitividad BID comprende ocho áreas a evaluar, las cuales son las siguientes: planeamiento estratégico, servicios y operaciones, aseguramiento de la calidad de servicio, comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos, gestión ambiental y sistemas de información. Todas las áreas mencionadas fueron evaluadas en la empresa Comercial Pacheco EIRL, el resultado obtenido fue analizado y se detalla a continuación.

Palabras clave: insumos gráficos, diagnóstico situacional, competitividad BID.

Abstract

The Continental University is an entity that provides both theoretical and practical knowledge, which must be used by all students of said entity, with the purpose of improving their skills and competencies to be a better professional, and to be able to perform in the workplace. in an efficient and effective manner.

The professional proficiency work presented in this document was prepared in the city of Huancayo in the year 2023 in the company Comercial Pacheco E.I.R.L. which is developed in the field of graphic and printing supplies.

The intention of the professional proficiency work was to meet most of the objectives proposed in this report, to be able to provide support to the company as an administrative assistant in areas assigned by general management, and using the BID competitiveness tool to have a vision of all areas and in this way do work with greater efficiency.

The IDB competitiveness tool includes eight areas to evaluate, which are the following: strategic planning, services and operations, service quality assurance, marketing, accounting and finance, human resources, environmental management and information systems. All the mentioned areas were evaluated in the company Comercial Pacheco EIRL, the result obtained was analyzed and is detailed below.

Keywords: Graphic inputs, Situational diagnosis, BID Competitiveness.

Introducción

El presente trabajo de suficiencia profesional es una descripción de la intervención profesional como Asistente Administrativo en la empresa Comercial Pacheco EIRL, durante el año 2023.

La empresa Comercial Pacheco EIRL, fundada en 1994 por Marco Pacheco Díaz en la ciudad de Huancayo, ha experimentado varios hitos significativos a lo largo de su historia. Cuenta con dos locales en la ciudad. Entre los momentos más destacados se encuentran la adquisición de dos guillotinas industriales en 2010, la diversificación de su oferta comercial en 2015 con la introducción de sellos de las marcas TRODAT y SHINNY, y la transición a la emisión de comprobantes electrónicos en 2016.

El año 2019 y 2020 marcaron un desafío importante debido a la pandemia, lo que llevó al cierre temporal de la empresa. Sin embargo, en 2021, con la implementación de pagos electrónicos, Comercial Pacheco pudo mejorar y formalizar sus operaciones, mostrando una capacidad de adaptación y resiliencia ante los cambios del mercado.

El reporte de divide en cinco capítulos que se describen brevemente a continuación:

En el primer capítulo del informe se abordan los aspectos generales de la empresa, donde se proporcionan detalles relevantes sobre Comercial Pacheco EIRL, tales como su año de establecimiento, ubicación, sector de actividad, así como su visión y misión. También se incluye una descripción del entorno físico y las tareas desempeñadas por el asistente administrativo, junto con sus responsabilidades dentro de la estructura organizativa de la empresa.

En el segundo capítulo del informe se examinan los aspectos fundamentales de las labores profesionales, detallando las responsabilidades llevadas a cabo por el asistente administrativo en la empresa. Asimismo, se explica la ocasión que el asistente tuvo para

desempeñar sus funciones dentro de la organización, así como un análisis general de la situación actual de la empresa. Se presentan también los objetivos establecidos en base a este diagnóstico organizacional, junto con los resultados esperados como consecuencia de su consecución.

En el tercer capítulo se examina el marco teórico, el cual proporciona el fundamento del presente trabajo de suficiencia profesional y la metodología empleada. Se basa en los principios teóricos para respaldar la investigación realizada.

En el cuarto capítulo se detallan las labores profesionales, abordando todos los aspectos técnicos de las actividades desempeñadas por el asistente administrativo. Se describen las técnicas, herramientas y metodologías empleadas para llevar a cabo el trabajo de suficiencia profesional.

Para concluir, el quinto capítulo presenta los resultados alcanzados a través del trabajo de suficiencia, detallando todas las conclusiones obtenidas. Se destacan las mejoras identificadas, las dificultades encontradas, la contribución del asistente administrativo y las recomendaciones formuladas en base a los hallazgos.

Capítulo I: aspectos generales de la empresa

1.1 Datos generales de la empresa

La empresa Comercial Pacheco EIRL fundada por el señor Marco Pacheco Díaz comenzó en el rubro de fotocopias, sin embargo, en el año 1998 cambió de rubro a la venta de insumos para imprenta con la finalidad de obtener una mayor rentabilidad. Por lo cual se adjuntan sus principales datos.

- Nombre Comercial: Comercial Pacheco.
- Ubicación: Ciudad de Huancayo.
- Fecha de inicio de actividades: 01/03/1994.
- Razón Social: Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.
- Numero de ruc: 20212153762.
- Domicilio fiscal: Jr. Moquegua N°374 Junín – Huancayo – Huancayo.
- Actividad Económica: Venta al por mayor no especializada (cod 4690).

1.2 Actividades principales de la empresa

Las actividades que realiza la empresa Comercial Pacheco EIRL en la ciudad de Huancayo son las siguientes:

La principal actividad que realiza Comercial Pacheco es la venta de insumos para imprenta como: papel couche en varias medidas y gramajes, cartulina foldcote en la medida 70 cm x 100 cm en calibres pares, papel autocopiativo en tamaño oficio o A4, sellos en la marca TRODAT o SHINY y contometro térmico en presentaciones 80 x 80 y POS.

La segunda actividad que realiza es el servicio de corte de material, donde se usa dos guillotinas industriales que posee Comercial Pacheco. También, recibe pedidos para

cortar cartulinas y/o papeles en la medida que requiera el cliente. Normalmente por este servicio se cobra dos nuevos soles por medida.

La tercera actividad que lleva a cabo Comercial Pacheco es el servicio de entrega a domicilio, donde se atiende a los clientes a través de WhatsApp, teléfono celular o teléfono fijo. Una vez que se recibe el pedido del cliente, se procede a despachar los artículos solicitados y se los envía a la dirección indicada por el cliente. Normalmente, la empresa cubre el costo de envío, ya sea utilizando bicicletas o carretillas. Sin embargo, si la dirección de entrega está fuera del área urbana de la ciudad de Huancayo, se aplica un cargo adicional que no excede los 10 nuevos soles.

La cuarta función de Comercial Pacheco EIRL consiste en la comercialización de rollos para plotter y papel A4, dirigidos a negocios de fotocopias e impresión de planos. Los rollos para plotter se ofrecen en tamaños A1 y A0, con una variedad de longitudes disponibles. Además, se aplican descuentos a los clientes según la cantidad adquirida en estos tres productos.

La quinta actividad de la empresa es la venta de cartulinas destinadas a tarjetería de alta calidad. Se ofrece a los clientes una amplia gama de opciones mediante muestrarios, permitiéndoles seleccionar el tipo y color de cartulina deseado. Además, en esta actividad se ofrece el servicio opcional de corte y entrega a domicilio.

Finalmente, la última actividad está referida al servicio de confección de sellos personalizados, el cliente escribe con su propia letra el rótulo de su sello y luego un especialista confecciona el sello. Normalmente, por este servicio se cobra un promedio de 15 nuevos soles.

1.3 Reseña histórica de la empresa

En 1994, Marco Pacheco Díaz fundó Comercial Pacheco EIRL, una empresa dedicada a la venta de suministros para imprenta y artículos de escritorio. Con una trayectoria de 29 años en el sector, la compañía se ha destacado por su compromiso de ofrecer productos de alta calidad a precios competitivos. Este compromiso se ha mantenido gracias a dos aspectos fundamentales: un equipo de trabajo altamente dedicado y una atención al cliente eficiente y efectiva.

En 2010, la adquisición de dos guillotinas alemanas marcó un hito significativo en la historia de la empresa. Estas máquinas no solo permitieron a Comercial Pacheco EIRL ofrecer un servicio clave de corte de materiales, sino que también representaron una ventaja competitiva crucial. Por este servicio, la empresa suele cobrar una tarifa de dos nuevos soles.

En 2015, Comercial Pacheco EIRL amplió su oferta comercial al comenzar a vender sellos TRODAT y SHINY, así como rollos para plotter, lo que representó una expansión significativa del portafolio de productos de la empresa. Esta decisión permitió a la compañía incursionar en mercados previamente no explorados.

En 2016, la empresa adoptó el sistema de facturación electrónica "GALAXIA", el cual funcionó sin contratiempos durante los primeros tres años. Sin embargo, a partir de mediados de 2018, surgieron dificultades, especialmente en la gestión de boletas y facturas anuladas, lo que llevó a considerar un cambio en el sistema de facturación.

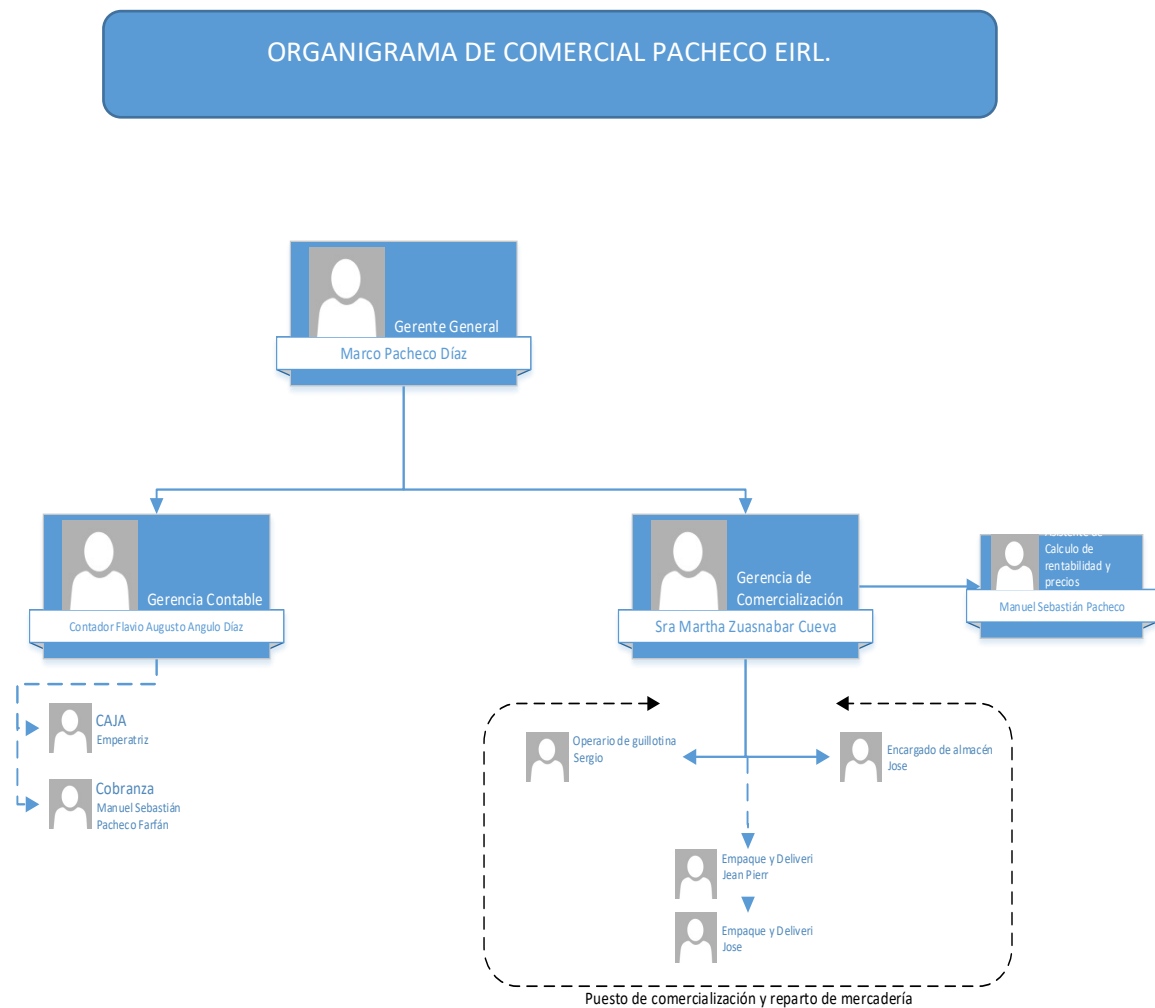
En 2019, la empresa se vio obligada a suspender temporalmente sus operaciones debido a la pandemia de COVID-19, lo que resultó en la reducción del personal. Sin embargo, gracias a los préstamos gubernamentales otorgados a través de "Reactiva Perú", la empresa logró reestructurarse y mantenerse en el mercado.

En 2021, Comercial Pacheco EIRL implementó métodos de pago electrónicos, como el uso de la aplicación YAPE, PLIN y pagos mediante tarjeta en el terminal POS proporcionado por la empresa CULQUI. Esta adaptación respondió a la creciente demanda de opciones de pago electrónico, un fenómeno impulsado en gran medida por los cambios en los hábitos de consumo durante la pandemia.

1.4 Organigrama de la empresa

Figura 1

Organigrama de la empresa Comercial Pacheco EIRL



1.5 Visión y misión

Visión.

La empresa Comercial Pacheco EIRL tiene como objetivo posicionarse como líder en el rubro de insumos para imprenta y materiales para escritorio, en la región Junín, para el año 2030. Y abrir una sucursal más en la ciudad de Trujillo en el año 2032 para poder extenderse en el territorio nacional.

Misión.

Comercial Pacheco EIRL, es una empresa ubicada en la ciudad de Huancayo, que se dedica a la venta de insumos para imprenta y materiales para escritorio. La cual ofrece a sus clientes los mejores productos al mejor precio, sirviéndoles de una manera amable y eficiente.

1.6 Bases legales o documentos administrativos

En cuanto a las disposiciones legales, la empresa Comercial Pacheco EIRL está clasificada bajo el Código CIIU 4.0 (INEI, 2012) la actividad económica es 4690, y tiene como descripción “venta al por mayor no especializada”. Esta clasificación resultó crucial en la reactivación económica, ya que permitió que la empresa fuera considerada dentro de las actividades económicas esenciales, siendo así una de las primeras en reanudar sus operaciones durante la apertura económica posterior a la crisis.

Además, la Ley N.º 26887 (Congreso de la República, 1997), también conocida como la Ley General de Sociedades, fue promulgada el 9 de diciembre de 1997, durante el gobierno de Alberto Fujimori. Posteriormente, dicha ley fue modificada en su artículo 21 a través de la Ley 31194 (Congreso de la República, 2021). Esta Ley permite que Comercial Pacheco pueda registrarse como una empresa individual de responsabilidad

limitada, respaldando así su estado legal mediante una legislación publicada en el diario oficial El Peruano.

En cuanto al régimen tributario, la empresa está sujeta al Régimen General de Renta, aplicable a todas las actividades económicas, lo que le permite emitir facturas, boletas y otros comprobantes de pago. Además, las pérdidas generadas pueden ser deducidas en el siguiente año fiscal. Desde el año 2016, Comercial Pacheco EIRL tiene la capacidad de emitir comprobantes electrónicos, lo que contribuye a una gestión tributaria más eficiente y ayuda a prevenir auditorías por parte de la SUNAT.

La Resolución de Superintendencia N.º 000112-2021/SUNAT (SUNAT, 2021) emitida el 31 de julio del 2021, establece nuevas normativas para el registro electrónico de ventas e ingresos, modificando resoluciones anteriores relacionadas con este aspecto. Esta resolución permite a Comercial Pacheco EIRL implementar un sistema de libros electrónicos para registrar comprobantes de pago, notas de débito y crédito, cumpliendo así con los requisitos legales.

Por otro lado, el Decreto Ley N° 21621 (Gobierno Peruano, 1976) regula la creación de una empresa individual de responsabilidad limitada como una persona jurídica de voluntad unipersonal, la cual tiene un patrimonio separado del propietario de la empresa. Esto implica que las penalidades impuestas por instituciones financieras debido a moratorias no afectan el patrimonio personal del propietario de Comercial Pacheco EIRL.

1.7 Descripción del área donde realiza sus actividades profesionales

En Comercial Pacheco EIRL, se brindó apoyo a las dos únicas gerencias: la Gerencia Contable y la Gerencia de Comercialización. En la Gerencia Contable, se realizó el arqueo de caja diario y el cobro de facturas pendientes. Para realizar estas tareas de

manera eficiente, se tuvo acceso a una computadora con conexión rápida al sistema de facturación, lo que facilitó la generación de reportes de ventas diarias. Además, se utilizó un programa de Excel para agilizar el proceso de arqueo de caja. En esta área, también se archivaron las facturas en estado de crédito que se contrastaron con el sistema de facturación KEYFACIL para gestionar el cobro, con esta herramienta se pudo generar informes detallados sobre las ventas mensuales, incluyendo facturas, boletas y notas de venta. También se accedía al registro completo de las compras realizadas por la empresa a través de facturas electrónicas archivadas en formato físico y digital. Para este propósito, se contaba con una impresora HP y archivadores adecuadamente rotulados en la oficina de la gerencia general en el segundo piso del local de Comercial Pacheco EIRL, facilitando así el cumplimiento eficiente de sus responsabilidades.

Además, en el área de caja, se implementaron medidas de seguridad y eficiencia, como un detector de billetes para prevenir pérdidas por fraudes, así como un contador automático de billetes para agilizar el conteo de dinero en efectivo.

Respecto a la Gerencia de Comercialización, también se tenía acceso a una computadora y en conjunto con la gerente, se desarrolló una planilla en Excel con fórmulas para el cálculo de precios. Esta computadora también proporcionaba acceso directo al sistema de facturación, permitiendo un registro preciso de la mercadería y el control de los productos a través de los formatos de Kardex. Además, se disponía de información relevante sobre los precios de la competencia para establecer estrategias de fijación de precios competitivos. Esta gerencia se ubicaba en la primera planta de la segunda sucursal de la empresa en la ciudad de Huancayo.

En ambas gerencias, se contó con todas las herramientas necesarias para realizar las actividades requeridas de la manera más eficiente posible.

1.8 Descripción del cargo y de las responsabilidades del bachiller en la empresa

- Nombre del cargo: Asistente administrativo.
- Perfil Profesional: Bachiller en Administración.
- Áreas de desempeño: Gerencia Contable en el área de caja y cobranza. Y en la Gerencia de Comercialización, en el área de cálculo de rentabilidad y precios.
- Mobiliario disponible: Tres computadoras marca HP con acceso al sistema de facturación, contador de billetes, detector de billetes falsos y calculadoras marca CASIO.
- Sistemas electrónicos con los que cuenta la empresa: Sistema contable y de facturación electrónico KEYFACIL, adoptado en el año 2023.

Las principales responsabilidades que se cumplieron dentro de la empresa Comercial Pacheco EIRL son las siguientes:

La principal tarea implicó la entrada de la mercancía a través del sistema de facturación KEYFACIL, donde se introducían todos los detalles de la factura electrónica de manera precisa, incluyendo el monto abonado, el nombre y número de RUC del proveedor, el código del comprobante de pago y el número de factura electrónica. Esto se realizaba con el fin de permitir que la empresa pueda deducir los impuestos de tercera categoría, lo que potencialmente aumenta sus ganancias.

La segunda responsabilidad consistió en realizar el arqueo diario de caja. En esta tarea, se debía generar un informe exhaustivo de las ventas, detallando todos los comprobantes de pago, ya sean facturas, boletas o notas de venta. Este informe se contrasta con el efectivo, los pagos electrónicos a través de aplicaciones como YAPE y/o PLIN, y las transferencias bancarias. Si durante el arqueo se detectaba alguna discrepancia en los montos, se debía investigar y corregir cualquier error. En caso de que

el error haya sido provocado por fallos en el sistema de facturación se debía informar al gerente general de Comercial Pacheco EIRL.

La tercera tarea implicó calcular la rentabilidad de los precios de venta. Para ello, se debía considerar los costos directos e indirectos de la empresa, el tipo de cambio del dólar estadounidense, los márgenes de rentabilidad de cada producto y los precios ofrecidos por la competencia y se utilizaba una plantilla en Excel con fórmulas matemáticas creadas por tal fin. De ese modo, se calculaba los precios de venta de cada producto. Además, se revisaba regularmente los registros en Kardex para identificar los productos con mayor rotación.

La última tarea fue analizar los estados financieros mensuales y el estado de resultados de la empresa. Para llevar a cabo esta tarea, se utilizaron diversos ratios financieros y contables, incluyendo medidas de liquidez y rentabilidad. El objetivo era evaluar la situación financiera de la empresa y determinar si está preparada para enfrentar los cambios en el mercado, la entrada de nuevos competidores, variaciones en la demanda, así como para acceder a financiamiento adicional, cubrir los gastos operativos y generar una utilidad significativa después de impuestos que garantice su continuidad en el mercado.

Capítulo II: aspectos generales de las actividades profesionales

2.1 Antecedentes o diagnóstico situacional

En el contexto actual, tanto a nivel nacional como internacional, es crucial que Comercial Pacheco EIRL desarrolle una estrategia de ventas efectiva y optimice su deducción de impuestos para mejorar su utilidad y rentabilidad mes a mes, debido a las fluctuaciones en los precios de compra de los productos, lo que impacta en los márgenes de rentabilidad asignados a cada uno de ellos.

Además, la empresa enfrentaba desafíos relacionados con su sistema de facturación electrónico, como "GALAXIA", el cual presentaba varios inconvenientes que no pudieron ser solucionados debido a la pérdida de licencia de usuario y soporte técnico por parte del ingeniero de sistemas. Esta situación dificultaba el ingreso correcto de la mercadería al sistema, lo que impedía la deducción del impuesto de IGV y afectaba la precisión en el cálculo del margen de ganancia. También se enfrentaron dificultades en el arqueo de caja diario, lo que generaba pérdida de tiempo.

Por lo tanto, el rol de asistente administrativo era fundamental para ingresar la mercadería en el nuevo sistema de facturación KEYFACIL, asegurando que los datos de cada factura sean ingresados correctamente para permitir la deducción de impuestos. Además, debía crear una tabla en Excel para calcular el porcentaje de rentabilidad de cada producto y analizar los estados financieros de la empresa mensualmente.

Para abordar estos desafíos, se ha optado por utilizar la herramienta de Competitividad del BID (Martínez y Álvarez, 2006), que evalúa diversas variables dentro de la empresa, incluyendo planificación estratégica, operaciones, calidad, comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos, gestión ambiental y sistemas de información. Es esta metodología que se utilizará para realizar el diagnóstico

de competitividad en la empresa Comercial Pacheco EIRL. A continuación, se presenta los hallazgos obtenidos.

Tabla 1

Diagnóstico integral de competitividad

Área	Calificación máx..	Calificación empresa	
1. Planeamiento estratégico	5.00	2.94	59 %
2. Servicios y operaciones	5.00	3.22	64 %
3. Aseguramiento de la calidad de servicio	5.00	2.62	52 %
4. Comercialización	5.00	3.39	68 %
5. Contabilidad y finanzas	5.00	3.28	66 %
6. Recursos humanos	5.00	2.26	45 %
7. Gestión ambiental	5.00	0.85	17 %
8. Sistemas de información	5.00	2.31	46 %
Promedio de la empresa	5.00	2.81	56 %

En la Tabla 1 se muestra la puntuación obtenida por la empresa Comercial Pacheco EIRL al ser evaluada con la herramienta de competitividad BID (Martínez y Álvarez, 2006). El resultado muestra que solo tres de las ocho áreas evaluadas presentan una calificación aceptable, ya que, según esta herramienta, un área que obtenga un porcentaje menor al sesenta por ciento se considera en situación crítica.

Planeamiento estratégico.

En el área de planeamiento estratégico, Comercial Pacheco EIRL obtuvo una puntuación absoluta de 2.94 sobre 5, lo que equivale a un 59 % en términos porcentuales. Sin embargo, no logró alcanzar el umbral mínimo del 60 % requerido por la herramienta de Competitividad del BID. Esta situación se puede explicar por los siguientes aspectos:

- La empresa no cuenta con un plan estratégico en los últimos dos años y tampoco realizan el seguimiento de cumplimiento de este.
- Algunos de los objetivos están claramente cuantificados y medidos, como el volumen de ventas diarias, los costos directos e indirectos, y la utilidad mensual.

Sin embargo, estos elementos no siempre se consideran como parte integral del proceso de planeamiento estratégico desde el principio.

- El uso del FODA no es parte esencial del planeamiento estratégico y rara vez se consideraba para hacer un planeamiento estratégico.
- La empresa tiene identificados y registrados a los proveedores, clientes y competidores, sin embargo, esta información no siempre se comparte con las otras áreas de la empresa lo que representa una debilidad.

Servicios y operaciones.

La segunda área en ser evaluada fue la de servicios y operaciones, que sí logro superar el 60 % requerido por la herramienta para no ser considerada un área crítica obteniendo un puntaje absoluto 3.22 de 5 puntos y en términos porcentuales 64 %. A continuación, se detallan algunos aspectos importantes:

- La empresa tiene un planeamiento eficiente de recursos y cumple con los requerimientos deseados por los clientes, ya que cuenta con una infraestructura adecuada para el rubro en el que se desempeña.
- Los procedimientos de la empresa garantizan un desarrollo adecuado. El sistema de inventario cuenta con una herramienta de facturación que especifica las medidas unitarias exactas, como unidades individuales, cientos y millares. Además, el sistema brindó descripciones claras y precisas de cada artículo disponible para la venta.
- La infraestructura de la empresa se organiza en áreas designadas para almacenamiento, transporte y comercialización, lo que permite mantener sus operaciones de manera eficiente. No obstante, en ocasiones, los materiales existentes no se almacenan de manera adecuada.

- La tecnología que emplea Comercial Pacheco EIRL es la indicada para el correcto funcionamiento de la empresa, como las guillotinas industriales, computadoras CORE I5 y aplicativos webs como la calculadora digital.
- La capacidad operativa, se encuentra limitada por el tamaño del terreno en el que la empresa lleva a cabo sus operaciones y por la calidad del personal, que en su mayoría carecía de formación técnica o universitaria.
- La empresa no cuenta con un área de investigaciones, ya que no les parece de mucha importancia.
- La adquisición de materiales e insumos para la imprenta se da de forma formal, ya que la mercancía llega a las dos sucursales de manera organizada y con los documentos de compra correspondientes, como facturas, guías de remisión y la factura por el servicio de transporte.
- Los materiales requeridos por los clientes son vendidos casi en su totalidad, esto se debe a la experiencia del personal que rotula y almacena toda la mercadería.
- La empresa cuenta con múltiples proveedores para evitar depender exclusivamente de uno. Esta estrategia permite comparar precios y calidad entre los diferentes proveedores, seleccionando así la opción más competitiva.
- Algunos productos pueden ser adquiridos en cuotas mediante letras en el Banco de Crédito del Perú, lo que facilita el manejo de los gastos financieros para Comercial Pacheco EIRL.
- Todos los inventarios son gestionados y monitoreados a través de los reportes de Kardex, que registran tanto las entradas como las salidas de mercancía. Esto incluye la adquisición de nuevos productos y su venta a los clientes, así como las transferencias de inventario entre sucursales.

- La ubicación de ambas sucursales está seleccionada estratégicamente, ya que se encuentran cerca de las imprentas y del centro de la ciudad de Huancayo, en zonas reconocidas por la mayoría de las personas.

Aseguramiento de la calidad de servicio.

La tercera área evaluada fue la calidad del servicio proporcionado por Comercial Pacheco EIRL, en la cual la empresa recibió una puntuación absoluta de 2.62 sobre 5, equivalente al 52 % en términos porcentuales. Este resultado la coloca como la segunda área con un porcentaje por debajo del umbral requerido. Las razones detrás de este rendimiento son las siguientes:

- La empresa rara vez implementa programas destinados a mejorar la calidad.
- En muchas ocasiones, la capacitación se proporciona cuando el nuevo empleado ya estaba desempeñando sus funciones dentro de la empresa.
- Ocasionalmente, la empresa documenta los casos en los que se logran las ventas y rentabilidades deseadas, pero no es una práctica habitual llevar a cabo este proceso de manera mensual.
- La empresa acostumbra a seguir normas de calidad establecidas por ellos mismos, con el objetivo de que la mayoría de sus productos finales sean de calidad para el cliente.
- La empresa identifica las necesidades de los clientes, sin embargo, las investigaciones no son profundas ni tienen la debida importancia.
- Después de la mayoría de las ventas, se realiza una retroalimentación para determinar si los materiales que se emplearon eran los adecuados o se debe realizar mejoras necesarias.
- Comercial Pacheco cuenta con un sistema de reparto que garantiza a sus clientes que la mercadería llegara a tiempo y sin complicaciones, sin embargo, hubo

ocasiones donde el material fue despachado a direcciones incorrectas o llegó a deshora.

Comercialización.

El departamento de comercialización fue una de las áreas evaluadas con mayor puntaje, alcanzando 3.39 puntos sobre 5, lo que equivale al 68 % en términos absolutos.

Esto se debe a las siguientes razones:

- Aunque Comercial Pacheco EIRL cuenta con un plan de ventas anual, este no es oficial y se limita a ideas o esquemas que rara vez se comparten con otros miembros de la empresa.
- La empresa se especializa en la venta de insumos gráficos y productos derivados, un sector ampliamente conocido por la empresa. En ocasiones, se llevan a cabo promociones en varios productos.
- Las estrategias de venta se desarrollan de manera esporádica y suelen ser bastante convencionales, incluyendo descuentos, ofertas de dos por uno y envío gratuito al local, entre otros.
- La empresa cuenta con información actualizada sobre los clientes, que incluye números de teléfono, ubicación, historial de compras, números de RUC y direcciones, así como los productos más comprados y las fechas de compra.
- Comercial Pacheco EIRL identifica a tres competidores principales: "Librería DELTA", "Gráfica Punto Azul" y "Digicolor", y mantiene registros breves de sus clientes, productos, servicios y precios.
- El precio de venta de los productos se determina mediante una fórmula en Excel que calcula el IGV y el margen de ganancia, y se compara con los precios de la competencia para ajustarlo si es necesario.

- Los recursos asignados para la comercialización, como computadoras, carretillas, guillotinas industriales y andamios, se utilizan de manera eficiente y correcta.
- Al final de cada mes, Comercial Pacheco EIRL genera un informe de las facturas pendientes de pago, organizadas por antigüedad, y se establecen fechas límite de cobro.
- El personal de ventas está bien informado sobre los productos de la empresa y tiene contacto directo o virtual con los clientes para atender consultas y necesidades.
- Las negociaciones con los clientes son transparentes y el personal explica detalladamente las características de los productos.
- No se ha establecido un canal de seguimiento de ventas oportuno.
- La distribución de los productos se realiza a través de un sistema de reparto que incluye tres carretillas, dos bicicletas y un miniván, garantizando la entrega de los productos según las necesidades y deseos de los clientes.

Contabilidad y finanzas.

El departamento de contabilidad y finanzas logró un porcentaje satisfactorio del 66 % y una calificación absoluta de 3.28 sobre 5, superando el mínimo requerido del 60% establecido por la herramienta BID. Esto se debe a las siguientes razones:

- Se realiza un adecuado balance entre los ingresos y egresos cada primera semana del mes a través de los estados de resultados. Esto implica restar los ingresos generados por las ventas y el servicio de corte de papel a los gastos y costos asociados, incluyendo los financieros. Sin embargo, no se lleva a cabo un análisis exhaustivo de estos estados con el propósito de aumentar las ventas.
- La contabilidad de costos en Comercial Pacheco EIRL está debidamente documentada y certificada por el contador de la empresa, tanto en formato digital

como físico. Por ejemplo, las facturas de proveedores y recibos de servicios están archivados correctamente. A pesar de esto, no siempre se implementan medidas para reducir los costos.

- El cronograma de obligaciones mensuales proporcionado por la SUNAT ayuda a la empresa a mantenerse al día con los pagos de impuestos. Las facturas son remitidas físicamente a la oficina del contador para su registro ante la SUNAT y la posterior deducción de impuestos.
- Los pagos de obligaciones se realizan de manera constante gracias a la planificación previa, que incluye un cronograma de letras por pagar, salarios y facturas de servicios.
- La mayoría de los costos asociados a la venta de productos son identificados, aunque en ocasiones no se tiene en cuenta el costo del flete en algunos productos.
- La rentabilidad asignada a cada producto es conocida por la mayoría de los colaboradores y suele oscilar entre el 20 % y el 30 %, considerado como el mínimo necesario para mantener la vigencia en el mercado.
- Se utilizan principalmente dos herramientas, el estado de resultados y el estado de situación financiera, para evaluar la situación financiera de la empresa mes a mes.
- Las cuentas por pagar y cobrar están gestionadas de manera adecuada, lo que permite mantener un capital de trabajo suficiente.
- Existen algunos proyectos de remodelación para las dos sucursales, aunque aún no se ha evaluado su rentabilidad.

Recursos humanos.

El área de recursos humanos fue la sexta área en ser evaluada y fue la segunda peor calificada, obtuvo en términos absolutos 2.26 de 5 puntos y en términos porcentuales

solo obtuvo el 45 %, quince puntos por debajo del minio establecido. Esta calificación se debe a lo siguiente:

- Aunque Comercial Pacheco cuenta con un organigrama, no garantiza una capacitación continua para los empleados con el fin de mejorar su rendimiento laboral.
- Dado que es una empresa familiar, Comercial Pacheco EIRL carece de una junta directiva que dirija la organización.
- Aunque la empresa cumple con pagar a sus empleados al final de cada mes y proporciona adelantos semanales, no puede mantener a todos sus trabajadores en una nómina formal debido a los costos asociados.
- La empresa no implementa un programa efectivo de capacitación para los nuevos empleados, lo que resulta en que estos tengan que aprender sobre la marcha.
- Aunque los empleados están motivados gracias al ambiente laboral, la empresa no suele recompensar la productividad y creatividad de sus colaboradores.
- Los colaboradores comparten información con la gerencia general, pero esta no siempre es oportuna ni completa.
- La empresa se esfuerza por brindar un buen ambiente laboral para que los nuevos colaboradores se sientan bienvenidos y promueve la comunicación entre ellos y los empleados más antiguos.
- En cuanto a la toma de decisiones, se consulta a todos los trabajadores para obtener una visión más amplia y recopilar opiniones y recomendaciones, dada su experiencia en el trabajo de campo.
- Aunque existe un ambiente laboral saludable, no se organizan reuniones sociales para los empleados.

- Se implementan normas de seguridad para proteger la salud de los trabajadores, como la manipulación de equipos con supervisión y conocimiento previo, y se cuenta con botiquines de primeros auxilios en caso de accidentes.
- Todos los ambientes de trabajo están ordenados y limpios para garantizar la eficiencia y seguridad en las actividades laborales.
- En caso de accidentes, se realiza una inspección e investigación de los hechos y se toman medidas preventivas para evitar que vuelvan a ocurrir.

Gestión ambiental.

La penúltima área en ser evaluada fue la de gestión ambiental la cual obtuvo una puntuación en términos absolutos de 0.85 sobre 5 puntos, por lo cual se convirtió en la peor evaluada por la herramienta BID, y en cuanto en términos porcentuales obtuvo un 17 % lo cual es bastante preocupante porque no se acercó al mínimo 60 %. Los motivos son los siguientes:

- En la gestión de la empresa, no se promueve una cultura ambiental que tome en cuenta el entorno en el que opera la organización.
- No se dispone de una documentación que demuestre el cumplimiento de la normativa ambiental por parte de la empresa.
- La empresa no establece metas ni objetivos relacionados con la protección del medio ambiente, ya que nunca se han propuesto metas desde su inicio en el mercado.
- La falta de metas a corto y largo plazo impide cualquier medición del desempeño ambiental de la organización.
- Comercial Pacheco EIRL no considera los factores ambientales en el desarrollo de sus actividades comerciales.

- En su fundación, el propietario de la empresa no tuvo en cuenta el impacto que esta tendría en el medio ambiente.
- Durante el mantenimiento de la maquinaria, no se emplean elementos respetuosos con el medio ambiente.
- A pesar de todo, la empresa ha logrado reducir su consumo de agua y energía eléctrica en los últimos dos años durante sus operaciones.

Sistemas de información.

El área de sistemas de información fue evaluada por la herramienta BID y obtuvo una calificación absoluta de 2.31 sobre 5 puntos, lo que representa un porcentaje del cuarenta y nueve por ciento, situándose por debajo del mínimo requerido. Estos resultados se deben a los siguientes aspectos:

- Existe un conocimiento básico sobre el sistema de información de Comercial Pacheco EIRL, aunque a veces hay desconocimiento sobre su funcionamiento completo, especialmente en lo que respecta al sistema de facturación.
- El sistema de información de la empresa satisface la mayoría de las necesidades organizativas al proporcionar información útil como el listado de clientes, registros de compras, ventas diarias y número de comprobantes de pago emitidos por día.
- La actualización del sistema de información se lleva a cabo diariamente, pero de manera manual, lo que puede ser tedioso y poco práctico.
- A pesar de la actualización diaria, no se realiza un análisis exhaustivo del sistema de información, lo que puede resultar en la pérdida de oportunidades como la pérdida de clientes o proveedores, así como costos innecesarios y falta de digitalización de documentos.

- Aunque se ingresan datos nuevos regularmente, no siempre se respaldan con documentos formales, especialmente en el caso de algunos proveedores que también suministran a otras empresas asociadas.
- El sistema de información cuenta con una estructura técnica sólida para archivar y almacenar información en formato digital, así como con servicio técnico para atender posibles fallas. Sin embargo, la empresa carece de sistemas de contingencia en caso de cortes de energía, confiando en que la información se guarde en el DRIVE de la empresa KEYFACIL.
- Los reportes generados por el sistema de información son confiables, siempre que se sigan las instrucciones del soporte técnico. Esto incluye reportes sobre clientes, arqueos de caja y comprobantes de pago, que son fundamentales para las actividades diarias de la empresa.

2.2 Identificación de oportunidad o necesidad en el área de actividad profesional

Se requiere establecer un margen de ganancia máximo para cada producto utilizando Excel y aplicando los principios de contabilidad de costos, con el fin de aumentar la rentabilidad mensual de Comercial Pacheco EIRL.

Es necesario incorporar el uso de Excel como herramienta para analizar los estados y los resultados financieros, utilizando ratios de rentabilidad como el ROA o el ratio de liquidez, para comprender mejor la situación financiera de la empresa Comercial Pacheco EIRL.

Se propone la adopción del sistema de facturación KEYFACIL en reemplazo de GALAXIA, junto con la implementación de un sistema de arqueos de caja diario, con el objetivo de mejorar la eficiencia en la gestión de facturas a crédito, boletas y notas de venta. Anteriormente, la empresa tenía que recopilar manualmente todas las facturas en

estado de crédito y cobrarlas a los clientes, lo que resultaba en un proceso laborioso y poco eficiente.

2.3 Objetivos de la actividad profesional

El objetivo principal fue implementar el nuevo sistema de facturación KEYFACIL y el uso de la herramienta Excel con el propósito de incrementar la utilidad de la empresa, lo cual permitirá la sostenibilidad y competitividad empresarial.

Entre otros objetivos, se detalla lo siguiente:

Ingresar correctamente la compra de mercadería, colocando todos los datos de la factura electrónica en el sistema KEYFACIL.

Calcular los precios de venta de cada producto que vende Comercial Pacheco EIRL, asignándole un porcentaje de rentabilidad razonable y acorde a la demanda del mercado.

Analizar los estados financieros y estados de resultados de manera mensual, usando los ratios de rentabilidad y liquides.

2.4 Justificación de la actividad profesional

En el informe se detallan las actividades que se realizaron en el cargo de asistente administrativo en el departamento de cobranza y cálculo de rentabilidad de precios, siendo un área de relevancia y de vital importancia porque al tener una gestión más eficiente del cobro de facturas al crédito y el arqueo diario de la caja se pudo determinar si la empresa está cumpliendo con las ventas necesarias.

Además, en el departamento de cálculo de rentabilidad de precios, se dispuso de información sobre los precios de compra y los costos directos e indirectos en los que incurre la empresa. Esta información se utiliza para establecer un precio de venta para

cada producto que Comercial Pacheco EIRL ofrece en el mercado. Es crucial asegurar que el margen de ganancia sea lo suficientemente amplio para que la empresa pueda generar una utilidad significativa al final de cada mes. De esta manera, se garantiza la permanencia de la empresa en el mercado de insumos para imprenta y papelería en general. Para lograrlo, se realiza un análisis de los estados financieros y resultados de la empresa utilizando ratios de rentabilidad y liquidez.

Asimismo, en el informe se detalla todas las actividades y funciones del asistente administrativo bajo los conocimientos de administración de empresas y finanzas, con esto se deben de obtener mejores resultados para las futuras tomas de decisiones en la empresa.

2.5 Resultados esperados

La empresa Comercial Pacheco EIRL espera que el asistente administrativo demuestre un sólido desempeño en sus responsabilidades, las cuales abarcan conocimientos en administración y finanzas. Esto incluye la correcta aplicación del cálculo de rentabilidad de los precios de los productos, el adecuado registro de la mercadería y resultados utilizando ratios de rentabilidad y liquidez, una gestión eficiente de las facturas pendientes de cobro y el arqueo diario de la caja. Estas tareas serán evaluadas internamente por la empresa para asegurar su adecuado cumplimiento.

Capítulo III: marco teórico

3.1 Bases teóricas de las metodologías o actividades realizadas

3.1.1 Planeamiento estratégico.

El planeamiento estratégico representa los procedimientos que una empresa implementa para alcanzar sus metas, lo que lo convierte en un aspecto crucial para la competitividad empresarial. Es esencial para una empresa contar con un plan bien estructurado, ya que, sin él, su capacidad para destacarse en el mercado se verá comprometida. Por lo tanto, hay tres aspectos clave que la empresa debe tener en cuenta (Plaza, 2019).

- A donde se dirige la empresa
- Situación actual de la empresa
- Formulación de la estrategia

El planeamiento estratégico ayuda a identificar el camino que va a tomar la empresa, por ello es importante plantear metas a corto, mediano y largo plazo, así como acciones para ir por el camino adecuado. Por lo tanto, el planeamiento estratégico comprende los procedimientos y políticas que una empresa elige para guiar su dirección hacia el logro de metas y objetivos durante un periodo definido. Así mismo, el planeamiento estratégico es una herramienta que nos permite encontrar una o más ventajas de la empresa, crear y hacer funcionar estrategias en coordinación con la visión y misión, siempre teniendo en consideración el ambiente en el que se desenvuelve la empresa y los recursos disponibles (Robles y Carreño, 2020).

Además, el planeamiento estratégico contempla el análisis FODA, la demanda, los costos y un plan específico que detalle los objetivos a lograr y los requisitos financieros que se necesitan para encaminar a la empresa en la dirección adecuada (CERTUS, 2021).

En resumen, el planeamiento estratégico es un plan que contiene un determinado número de acciones que la empresa debe de realizar para cumplir sus objetivos a mediano, corto o largo plazo. En otras palabras, el planeamiento estratégico es una apuesta a futuro por parte de la empresa (Tiempo minero, 2019).

3.1.2 Servicios y operaciones.

Los servicios son necesariamente productos intangibles, la empresa realiza actividades específicas con el fin de satisfacer a sus clientes (Miranda *et al.*, 2021).

Las principales características de un servicio las siguientes, en primer lugar, debe de ser intangibles puesto que no son un bien y no se pueden tocar ni ver. En segundo lugar, son indivisibles porque por más que se vendan en “paquete” o “en combo” siempre existirá un servicio que se ofrecerá de manera individual. La tercera característica es que son heterogéneos, debido a que son muy amplios puesto que poseen una diversificación amplia. Y por último los servicios no pueden ser conservados debido a segunda característica, anteriormente mencionada, estos no pueden ser almacenados de ninguna manera, ya que se pierden en el momento en que termina el servicio (Sánchez, 2020).

Las operaciones de una empresa son las acciones que deben ser diseñadas, controladas, gestionadas y mejoradas, para hacer un uso eficiente de los recursos de la empresa para satisfacer a los clientes. De ese modo, García (2020) señala que la dirección de operaciones tiene a su cargo las siguientes acciones:

Diseñar, en donde debe de destinar recursos de la empresa a distintas áreas de esta en tiempo y días determinados.

Gestionar, poner a cargo a las personas indicadas para que puedan hacer uso de los recursos ya asignados con el propósito de ejecutar las funciones necesarias.

Controlar, es el estudio y evaluación de los resultados generados por la empresa y compararlos con los objetivos establecidos.

Establecer estrategias, consiste en que la empresa tome estrategias para que los resultados obtenidos sean iguales o similares a los objetivos requeridos por la empresa.

3.1.3 Aseguramiento de la calidad del servicio y producto.

La calidad es cuando un producto y/o servicio son capaces de satisfacer las necesidades tanto implícitas como explícitas de un cliente. Por ende, la calidad es directamente proporcional al número de necesidades que un producto puede satisfacer, sin embargo, la calidad también es subjetiva puesto que no todas las personas dan el mismo valor a una determinada cualidad de un producto (Infoautónomos, 2023).

El servicio es un bien intangible puesto que la empresa debe cumplir una serie de actividades con el fin de satisfacer las necesidades del cliente, y se considera de calidad cuando las actividades realizadas superan con creces las expectativas del cliente (Miranda *et al.*, 2021).

En cuanto al producto, para ser considerado de calidad tiene que satisfacer las necesidades del cliente y debe lograr que este compre el producto que sea el mejor para él. Por ello, según Andrada (2019) existen tres tipos de calidad de producto:

- Calidad de diseño, son los atributos que satisfacen las necesidades del cliente.
- Calidad de los procesos de producción, se refiere a que el producto no tenga ningún defecto y los atributos cumplan las expectativas de los clientes.
- Calidad del servicio al cliente, hace referencia a la atención que recibe el cliente con respecto a la amabilidad, rapidez y eficacia

Sin embargo, se debe de tener en consideración las diferencias entre productos y servicios, ya que en el segundo no hay una adquisición del bien, si no en la obtención de un beneficio. Por lo contrario, en los productos si hay un intercambio monetario por lo que si se adquiere un bien (Domínguez, 2020).

Se debe gestionar la calidad para poder asegurarla, ello requiere implementar sistemas de gestión y procesos internos, porque la calidad es directamente proporcional al crecimiento de una empresa por eso los estándares de calidad deben ser parte fundamental de una organización (Ormaza y Guerrero, 2021).

3.1.4 Comercialización.

Se entiende como comercialización una actividad donde una empresa pone en venta un producto o servicio, se brinda las condiciones adecuadas para su venta y se asigna los canales de distribución apropiados para que estos puedan llegar al cliente (Sampedro *et al.*, 2021).

Para llegar a los clientes son vitales los canales de comercialización, puesto que estos facilitan que el producto o servicio llegue desde el lugar de elaboración al cliente final. Por lo que funciona como un “camino”, todo esto bajo el amparo de un marco legal e institucional (Sumba *et al.*, 2022). Para ello, existen dos tipos de canales de distribución los cuales son:

Canal directo.

También conocido como los circuitos cortos de comercialización, es cuando el producto o servicio se vende de manera indirecta al cliente final, en donde no existen intermediarios (Sánchez, 2020).

Canal indirecto.

En este tipo de canal si existen intermediarios entre el productor o proveedor y el cliente final, en otras palabras, es un canal largo, puesto que el número de

intermediarios que existen entre el cliente y proveedor es mayor a uno. Así mismo existen cuatro tipos de canales indirectos más usuales que son: productores – consumidores, productores - minoristas – consumidores, productores – mayoristas-minoristas o detallistas- consumidor y finalmente productores – agente – mayorista – minorista – consumidor consumidores (Sánchez, 2020).

Sin embargo, en pleno año 2023 es innegable que el internet y las redes sociales toman un rol esencial en el momento de vender un producto o servicio, a esto se le conoce como distribución digital, que consiste en hacer conocer a las personas una empresa u organización y los productos o servicios que esta ofrece. Siendo los principales canales de distribución (Improvitz, 2023):

- Redes sociales.
- Blogs.
- Influencers.
- Newsletters.

3.1.5 Contabilidad y finanzas.

La contabilidad es el ejercicio que una empresa hace de manera mensual o anual, en donde se reúne toda la información sobre los gastos y egresos en los que incurre la empresa a la hora de producir bienes, ofrecer sus servicios y/o vender sus servicios (Fierro *et al.*, 2021).

Sin embargo, no todos los ingresos que obtiene o egresos en lo que incurre una empresa provienen del rubro en la que se desempeña, ni tampoco al momento de ofrecer sus servicios o vender sus productos. Para lo cual existen tres tipos de contabilidad que son los siguientes:

Contabilidad tributaria.

Para poder llevar la contabilidad tributaria de una empresa es necesario que esta pueda emitir comprobantes de pago ya sean boletas o facturas los cuales constatan el pago por productos o prestación de algún servicio (SUNAT, 2020).

Y estos documentos sirven para que el objetivo de esta contabilidad se cumpla, ya que dicho objetivo es el de recopilar toda la información contable sustentada por las boletas y factura, con tres propósitos: dar información de todas las transacciones que realiza la empresa a la SUNAT, cálculo de los debidos impuestos que la empresa debe pagar y regular las operaciones de la empresa (JOFRASI, s.f.)

Figura 2

Comprobante electrónico emitidos por Comercial Pacheco EIRL

	COMERCIAL PACHECO EMP IND RESP LIMITADA RUC 20212153762 JR. MOQUEGUA NRO. 374 - JUNIN HUANCAYO HUANCAYO , HUANCAYO , HUANCAYO - JUNIN D. Comercial: Jr. Ayacucho # 562 - Huancayo - Junin Email: marcopachecodiaz@hotmail.com	BOLETA DE VENTA ELECTRÓNICA BB01-00000254
	FECHA DE EMISIÓN : 2024-01-04 FECHA DE VENCIMIENTO : 2024-01-04 CLIENTE: . . DNI : 99999999 DIRECCIÓN: . . .	Guías de remisión COTIZACIÓN : COT-10507

ITEM	CANT.	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	V.UNIT	DTO.	TOTAL
1	1.6600	CEN	PAPEL COUCHE SUNBRITE 61 X 86 115GR BRILLANTE CIENTO (100) 0158	28.81	0	56.44
2	4	NIU	SERVICIO DE CORTE	0.50	0	2.00
				OP. INAFECTAS: S/		2.00
				OP. GRAVADAS: S/		47.83
				IGV: S/		8.61
				TOTAL A PAGAR: S/		58.44

SON: CINCUENTA Y OCHO CON 44/100 SOLES



Código Hash: IH1qqyRGA8BFDGa9nNV0Yv+FSDY+

CONDICIÓN DE PAGO: Contado

Vendedor:
Caja01

Contabilidad financiera.

Es un tipo de contabilidad que recolecta, clasifica y registra todas las transacciones financieras de una empresa. Este tipo de contabilidad cuenta con las siguientes características: es sistemática, cronológica, constante, histórica, entendible, específica y verídica (Cera, 2021). Y para que cumpla estas características se hacen usos de herramientas como el estado de los resultados y estados financieros.

Tabla 2

Estado de resultados de Comerio Pacheco EIRL

Estado de resultados	
Ventas	S/1,000,000.00
Costos de ventas	S/400,000.00
Utilidad bruta	S/600,000.00
Gastos operativos	S/150,000.00
Utilidad operacional	S/450,000.00
Productos financieros	S/5,000.00
Gastos financieros	-S/25,000.00
Otros ingresos	S/15,000.00
Otros gastos	-S/50,000.00
Utilidad antes de impuestos	S/385,000.00
Impuestos	S/113,575.00
Utilidad neta	S/271,425.00

Tabla 3

Estado de la situación financiera de Comerio Pacheco EIRL

Estado de la Situación Financiera	
Activos	
Activo corriente	
Efectivo	\$ 1,000,000
Cuentas por cobrar	\$ 540,000
Inventarios	\$ 1,500,000
Total, activos corrientes	\$ 3,040,000
Activo no corriente	
Construcciones y edificaciones	\$ 3,000
Maquinaria y equipo	\$ 5,400
Muebles y enseres	\$ 2,500
Vehículos	\$ 3,000
Depreciación acumulada (menos)	
Total, activos no corrientes	\$ 13,900
Total, activo	\$ 3,053,900

Pasivos	
Pasivo corriente	
Cuentas por pagar a proveedores	\$ 5,000
Obligaciones financieras a corto plazo	\$ 3,000
Acreedores varios	\$ 5,000
Total, pasivos corrientes	\$ 13,000
Pasivo no corriente	
Obligaciones financieras a largo plazo	\$ 2,000
Préstamos a socios	\$ 2,000
Obligaciones tributarias	\$ 30,000
Total, pasivos no corrientes	\$ 34,000
Total, pasivo	\$ 47,000
Patrimonio	
Capital	\$ 200,000
Reserva legal	\$ 150,000
Otras reservas	\$ 350,000
Revalorización del patrimonio	\$ 50,000
Utilidades por distribuir de ejercicios anteriores	\$ 35,000
Utilidades o pérdidas del ejercicio	\$ 60,000
Valorizaciones	\$ 2,500
Total, patrimonio	\$ 847,500
Total, pasivo + patrimonio	\$ 894,500

Contabilidad de costos.

El proceso mediante el cual una empresa evalúa el dinero y los recursos utilizados en la producción de bienes o servicios, además de calcular la depreciación de activos, se conoce como contabilidad de costos. Esta herramienta es fundamental para que las empresas puedan identificar y gestionar sus costos directos, indirectos y de mano de obra de manera efectiva. Además, una sólida contabilidad de costos facilita la adaptación a situaciones de crisis al permitir una comprensión clara de los gastos involucrados en las operaciones comerciales (Esan, 2020).

Las finanzas de una empresa se analizan a través de los ratios financieros, las cuales sirven para conocer el estado de la empresa y que tan eficiente es al aprovechar sus recursos a al momento de realizar sus actividades. Así mismo, los ratios financieros son las principales a tener en consideración cuando se evalúa la situación económica de una empresa, sin embargo, esto puede variar dependiendo de las necesidades y urgencias de cada organización (Esan, 2022).

A) *Ratios de liquidez*

- *Ratio de liquidez corriente.*

Esta ratio muestra qué porcentaje de deudas puede ser cubierta a corto plazo (Ayuda Pymes, 2021).

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- *Ratio de prueba ácida.*

Es mucho más precisa que la ratio de liquidez corriente puesto que excluye las existencias, debido a que son activos que se destinan a la venta y no al pago de pasivos (Ayuda Pymes, 2021).

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Act. Corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- *Ratio de liquidez de las cuentas por cobrar.*

Esta ratio muestra que tan rápido se puede convertir en efectivo las cuentas que tiene por cobrar a los clientes (Perú Contable, 2022).

$$\text{Cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$$

B) *Ratios de gestión o actividad.*

- *Rotación de inventarios.*

Este ratio básicamente indica el número de veces que se renueva las existencias, comúnmente en un año (Empresa Actual, 2016).

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Aprovisionamientos}}{\text{Existencias}}$$

- *Periodo medio de pago a proveedores*

Este ratio calcula el periodo regular en el que la empresa logra pagar sus pasivos que tiene con sus proveedores (López, 2023).

Periodo medio de pago a proveedores

$$= \frac{\text{Saldo medio de acredores comerciales}}{\text{Compras y gastos por servicios}} \times 365$$

- *Ratio de endeudamiento y apalancamiento.*

El ratio de endeudamiento mide básicamente el nivel de deuda que tiene una empresa con, entidades financieras, y cuál es su proporción frente a su patrimonio (BBVA, s.f.).

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio neto}}$$

- *Ratios de rentabilidad.*

ROI: Calcula el retorno sobre la inversión que realiza la empresa (Andrade, 2011).

$$ROI = \frac{\text{Utilidad Neta de Actividad}}{\text{Inversiones Realizadas o costos}}$$

ROA: Calcula la rentabilidad que genera los activos que tiene a disposición la empresa (Martínez, 2022).

$$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos totales promedio}}$$

ROE: Calcula la rentabilidad que obtiene la empresa sobre el capital invertido (Instituto Europeo de Posgrado, 2019).

$$ROE = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Fondos Propios}}$$

3.1.5 Recursos humanos.

Es un área fundamental de toda empresa, puesto que esta área concentra a todo el personal que una organización tiene a su cargo. Por lo que debe de planificar,

organizar, dirigir, adquirir y mantener al talento humano. Con el objetivo de que el capital humano este satisfecho colectiva e individualmente (Grupo Castilla, 2022).

La gestión eficaz de los recursos humanos en una empresa es crucial, ya que influye directamente en el clima laboral y en la retención del talento. Además de abordar aspectos internos, la gestión del personal también impacta en la relación entre los colaboradores y los clientes de la empresa. Una interacción positiva entre ambas partes puede potenciar la productividad y la calidad del trabajo del personal, lo que contribuye al éxito general de la empresa (Armijos *et al.*, 2019).

No obstante, para garantizar una gestión adecuada del recurso humano, la empresa requiere de un departamento encargado de manejar todas las etapas, desde la selección de personal hasta el desarrollo de estrategias para mejorar la productividad de los empleados (García *et al.*, 2022).

La primera etapa consiste en realizar una planificación de la plantilla, en la cual se establecen las necesidades de personal y las competencias requeridas por la empresa. Luego, se procede con la selección de personal, durante la cual se eligen a aquellos candidatos que poseen las habilidades y cualidades necesarias para el puesto. Finalmente, se lleva a cabo la integración del nuevo personal, donde se les introduce a las políticas y procedimientos de la empresa, se les presenta a sus compañeros de trabajo y se les asigna su espacio dentro del entorno laboral (García *et al.*, 2022).

Una vez que la empresa ha contratado al personal adecuado, es crucial llevar a cabo la capacitación del equipo, que implica mejorar los conocimientos y habilidades de los colaboradores. En este proceso, se deben considerar tres factores principales. En primer lugar, se debe tener en cuenta el tipo de puesto de trabajo, ya que cada capacitación debe adaptarse a las necesidades específicas de cada rol

laboral. Es fundamental identificar correctamente el perfil al que se dirige la capacitación. En segundo lugar, se debe considerar la experiencia previa del colaborador. Si es nuevo en la empresa, la capacitación debe centrarse en explicar sus funciones diarias y familiarizarlo con la cultura empresarial. Por último, es esencial considerar la formalidad de la capacitación. Esta no se limita a una lista de instrucciones, sino que puede incluir talleres, seminarios y cursos diseñados para mejorar las habilidades y conocimientos de los empleados (Universidad Continental, s.f.).

3.1.6 Gestión ambiental.

La gestión ambiental comprende una serie de procesos continuos que involucran análisis, toma de decisiones, organización, control de actividades y evaluación de resultados. Su objetivo principal es proteger el medio ambiente, siendo una política fundamental para empresas estatales o privadas. Esto incluye identificar el entorno en el que operan, determinar qué actividades tienen un impacto negativo en el medio ambiente y prever cómo estas actividades pueden afectar el medio ambiente en el futuro (García y Regalado, 2022).

En ese sentido, los autores Vidal y Reglado (2022) señalan que las empresas tienen tres herramientas clave para poder minimizar el impacto de sus operaciones sobre el medio ambiente y son las siguientes:

Herramientas preventivas.

Tal y como indica su nombre, estas herramientas se aplican antes de que la empresa pueda causar algún tipo de daño al medio ambiente, sirven para evitar futuros conflictos.

Herramientas correctivas.

El objetivo de esta herramienta es corregir las malas prácticas que puede tener una empresa y que estén afectando al medio ambiente, con el objetivo de reducir los efectos negativos y evitar futuro conflicto.

Herramientas recuperativas.

Esta herramienta busca eliminar o “curar” los efectos negativos que las actividades de la empresa pueden causar a una zona determinada.

El uso adecuado de herramientas en la gestión ambiental genera una serie de ventajas para las empresas. En primer lugar, asegura el cumplimiento de las leyes ambientales vigentes, lo que previene el pago de multas tanto en el presente como en el futuro. En segundo lugar, reduce los riesgos de accidentes laborales, lo que a su vez disminuye los costos asociados con la ejecución de las actividades empresariales. En tercer lugar, mejora la calidad de los productos o servicios al optimizar los procesos de producción y evitar interrupciones innecesarias. En cuarto lugar, crea nuevas oportunidades en el mercado al destacarse como una organización preocupada por el medio ambiente y el bienestar de sus empleados, lo que le otorga una ventaja competitiva frente a la competencia. Por último, aumenta la satisfacción del cliente y mejora la imagen corporativa, lo que genera confianza en los consumidores y, por ende, mayores ingresos y utilidades para la empresa (Nashiro s.f.).

3.1.7 Sistema de información.

El sistema de información se puede definir como la conexión entre las distintas áreas de una empresa y el intercambio de recursos e información, entre dichas partes con el propósito de que la información esté disponible para las personas que la necesiten en el formato más adecuado posible, ya sea para la toma de

decisiones, el control estratégico y ponerlas en práctica para las decisiones ya tomadas (Lapiedra *et al.*, 2021).

Para facilitar el intercambio de información y recursos entre las distintas áreas de una empresa, se requieren una serie de elementos esenciales, que comprenden principalmente cuatro componentes específicos.

Equipos informáticos.

Normalmente las empresas ya sean pymes, pequeñas, medianas o grandes, independiente del tamaño necesitan equipos de cómputo como computadoras de escritorio o laptops personales que tengan conexión a internet para uso de los colaboradores (Instituto Vasco de Estadística, s.f.).

Programas informáticos.

Los programas informáticos son importantes para las empresas, especialmente para la emisión de comprobantes de pago como las boletas y facturas (SAP Concur Team, 25 de noviembre de 2022).

Bases de datos.

Las bases de datos son sistemas que guardan datos sobre diversos elementos como individuos, entidades comerciales, proveedores, productos, entre otros. Inicialmente, muchas bases de datos comienzan como simples listas en hojas de cálculo de Excel, pero a medida que crecen en tamaño y complejidad, y se vuelven redundantes, se requiere el uso de software especializado en la gestión y administración de bases de datos (Microsoft, 2021).

Telecomunicaciones.

Las telecomunicaciones son básicas en una empresa, puesto que transmiten datos importantes e información de manera inalámbrica (Ortiz, 10 de noviembre de 2020).

Capítulo IV: Descripción de las actividades profesionales

4.1 Descripción de actividades profesionales en Comercial Pacheco EIRL

4.1.1 Enfoque de las actividades profesionales.

A partir de los hallazgos a través del uso de la herramienta de competitividad del BID (Martínez y Álvarez, 2006), los cuales figuran en la Tabla 1. se desarrollaron actividades en la empresa Comercial Pacheco EIRL. En ese sentido, se priorizó la dimensión Contabilidad y Finanzas, porque está alineado de mejor manera a mi futuro rol como Licenciado en Administración y Finanzas. En la dimensión Contabilidad y Finanzas, se orientó a los gerentes para que se gestione adecuadamente la entrada de facturas de compras de inventario, realizar el arqueo de caja diariamente para prevenir pérdidas financieras, revisar los registros de inventario (Kardex) y analizar los estados financieros y de resultados de la empresa. Sin embargo, también se desarrollaron acciones relacionadas a todas las dimensiones diagnosticadas; sin perder el enfoque de las competencias que desarrollé en la Escuela de Administración y Finanzas.

Para respaldar formalmente y verificar la ejecución de estas tareas, tanto el gerente contable como el gerente general confirmaron personalmente que se llevaron a cabo todas las responsabilidades de manera precisa y organizada. Además, se tenía un horario de trabajo definido con la posibilidad de realizar horas extras según fuera necesario para cumplir con las funciones y responsabilidades.

4.1.2 Alcance de las actividades profesionales.

A continuación, se realiza la descripción de acciones realizadas con mayor detalle:

a. Ingresos de existencias (mercadería) en el sistema de facturación KEYFACIL.

Se garantizó la precisión en la introducción de facturas proporcionadas por los proveedores en el sistema de facturación, asegurando la exactitud de todos los datos de la factura, como la fecha de emisión, información de la empresa proveedora (razón social, nombre comercial, número de RUC y domicilio fiscal), tipo de moneda (nacional o extranjera) y numeración correlativa. También, se verificaron que el monto y la moneda de las facturas coincidan con los registros del sistema de facturación KEYFACIL.

Del mismo modo, se procedió a imprimir las facturas virtuales y archivarlas mensualmente en formato físico para mantener un respaldo tangible en caso de auditoría por parte de la SUNAT.

b. Cálculo de rentabilidad de precios.

En colaboración con la gerencia de comercialización, se calculó los precios de venta de los productos ofrecidos por Comercial Pacheco EIRL, en este proceso, se consideró el costo de compra, el tipo de cambio, la moneda y el costo del flete.

Los precios de venta se determinaron mediante parámetros que garantizan un margen de rentabilidad del 30 % y 20% para cada artículo, teniendo en cuenta también los precios de venta de la competencia, una vez calculados, se comunicaron los precios de venta asignados a los productos al personal de ventas para su conocimiento y aplicación.

c. Análisis de los estados de resultados y del estado financiero.

Se participó en las reuniones entre el Gerente General y el Contador para revisar el avance de los estados de resultados proporcionados por la gerencia de contabilidad de Comercial Pacheco EIRL y junto con la gerencia contable, se revisó

y apoyó, utilizando las fórmulas de las ratios contables pertinentes para evaluar la salud financiera de la empresa.

En relación con los estados financieros, se conocía los activos, pasivos y patrimonio de la empresa en cada período mensual, lo que permitió realizar un análisis adecuado; respecto a los activos, se conocía una gran parte de ellos, tanto corrientes como no corrientes, para entender la estructura de los pasivos de la organización.

En cuanto a los pasivos, se conocía los más importantes, como los sueldos del personal, las obligaciones con entidades financieras, las cuentas por pagar a proveedores y los gastos operativos, también se tenía conocimiento del patrimonio de la empresa, incluyendo los activos tangibles como maquinaria, equipos de cómputo y almacenes, así como las sucursales ubicadas en Huancayo.

d. Planeamiento estratégico en la empresa Comercial Pacheco EIRL.

Se tuvo conocimiento del planeamiento estratégico de la empresa y se analizó mediante la herramienta de competitividad BID. Se identificó los aspectos que tienen falencias, los aspectos favorables y se pudo determinar cuál era el estado en el que se encontraba la empresa Comercial Pacheco EIRL con respecto al planeamiento estratégico y el peso que este tiene sobre su nivel de competitividad.

e. Servicios y operaciones en la empresa Comercial Pacheco EIRL.

Mediante la herramienta de competitividad BID, se observaron y calificaron las operaciones realizadas por la empresa, así como la influencia de las distintas áreas en la mejora de su competitividad.

Se verificó que la mayoría de los requerimientos de los clientes fueron cumplidos por la empresa, aunque algunos no se lograron satisfacer adecuadamente debido a fallos del personal.

Se constató que la empresa renovaba sus equipos de cómputo cada cinco o siete años, mediante la revisión de las facturas correspondientes de las compras.

Se lleva a cabo un mantenimiento mensual de las guillotinas industriales por parte de la empresa Grafinal del Perú S.A.C., con las facturas electrónicas respaldadas y comprobadas.

Los procesos de comercialización de la empresa fueron evaluados con la herramienta de competitividad BID, confirmando su eficiencia y precisión.

Tanto la infraestructura como la tecnología empleada por la empresa para comercializar sus productos y servicios fueron evaluadas con la herramienta de competitividad BID.

Se pudo verificar que la infraestructura utilizada por la empresa era adecuada para realizar las operaciones de manera eficiente.

La tecnología utilizada por la empresa, incluyendo guillotinas industriales, computadoras de escritorio y sistemas de facturación, fue considerada adecuada para el sector en el que se desempeña.

Se confirmó que todas las compras de mercadería fueron formales, realizadas siempre con la generación de facturas y/o boletas electrónicas.

Se corroboró que, en el área de servicios y operaciones, como la calidad del personal, la empresa no contaba con un área de investigación y no mostraba intención de crear una.

f. Aseguramiento de la calidad de servicio.

La calidad de los servicios y productos ofrecidos por la Empresa Comercial Pacheco EIRL fue verificada y evaluada mediante la herramienta de competitividad BID, con el fin de determinar cómo la calidad del servicio afectaba la competitividad de la empresa.

Se constató que la empresa enfrentaba dificultades para mejorar la calidad de sus servicios, ya que no implementaba programas específicos para este fin.

En ocasiones, se brindaba apoyo al personal de ventas, se observó que la capacitación de los nuevos empleados se realizaba de manera informal y no existía un programa estructurado para ello.

Se pudo verificar que la empresa Comercial Pacheco EIRL solía registrar las ventas de manera manual, aunque no de manera consistente.

Se constató que la empresa identificaba las necesidades de los clientes, pero durante el apoyo prestado por el asistente administrativo, no se observó una investigación significativa sobre la información recopilada.

Se pudo comprobar que la empresa consultaba a sus clientes para asegurarse de que los productos entregados fueran los solicitados, realizando correcciones en caso necesario.

El sistema de reparto utilizado por Comercial Pacheco EIRL fue evaluado y se confirmó que garantizaba la entrega oportuna de la mercancía en el lugar indicado.

g. Comercialización.

El área de comercialización y su contribución a la empresa Comercial Pacheco EIRL fueron evaluadas mediante la herramienta de competitividad BID y se constató que la empresa tenía un plan de ventas, aunque no se seguía estrictamente en su totalidad y no se compartía de manera completa con todo el personal.

Se observó que la empresa realizaba promociones ocasionales en diversos productos que ofrecía en el mercado.

Las estrategias de venta empleadas por la empresa eran bastante convencionales y hacían uso de aplicaciones como WhatsApp Business.

Se recopiló información detallada sobre los clientes habituales, incluyendo su número de RUC, dirección, número de teléfono y monto de compra mensual.

Se identificaron los competidores directos e indirectos de la empresa, así como se recopiló una lista de clientes y productos que estos competidores tenían.

También, se realizó el cálculo de los precios de venta de los productos, confirmando el adecuado conocimiento del mercado por parte de la empresa. Este cálculo se realizó utilizando la herramienta de cálculo Excel y se verificó que la empresa proporcionaba recursos para la venta de sus productos.

Se constató que al final de cada mes se recopilaban las facturas pendientes de pago para su posterior cobro.

El personal de ventas demostró estar motivado y tenía un buen conocimiento de la mayoría de los productos y sus características.

Se observó que la negociación con los clientes era directa y respetuosa, explicando detalladamente los atributos de cada producto.

Se constató que la empresa no contaba con un canal de seguimiento de ventas.

Se verificó que la empresa se encargaba de garantizar la distribución de sus productos mediante un sistema de reparto que incluía dos carretillas, dos bicicletas y un miniván.

h. Contabilidad y finanzas.

Mediante la herramienta de competitividad BID, se evaluó el área de contabilidad y finanzas en la empresa Comercial Pacheco EIRL, analizando su impacto en la competitividad de esta.

Se constató que el contador de la empresa realizaba un adecuado balance de ingresos y egresos mensuales, con el respaldo del asistente administrativo.

Se verificó que la empresa cumplía con el pago de los impuestos de tercera categoría, ya que se seguía el cronograma tributario proporcionado por la SUNAT.

Se corroboró que la empresa efectuaba los pagos de sus obligaciones con anticipación y con medidas de previsión, como la elaboración de cronogramas de pago de sueldos y letras por cancelar, en los que el asistente administrativo brindaba apoyo.

Además, se tenía conocimiento del costo de la mayoría de los productos, incluyendo el IGV y el costo del flete.

Se participó en el cálculo de rentabilidad de los precios de venta de los productos de la empresa, asignando un margen de rentabilidad del 20 % al 30 % a cada producto para garantizar su competitividad en el mercado, y se gestionaron las cuentas por cobrar y se ayudó a identificar las cuentas por pagar dentro de la empresa.

i. Recursos humanos.

Se evaluó el área de recursos humanos mediante la herramienta de competitividad BID, se verificó que la empresa contaba con un organigrama no oficial, por lo que se tuvo que crear uno para este informe y se confirmó que la empresa, al ser familiar, no tenía directorio ni junta directiva.

El aprendizaje de los nuevos colaboradores se realizaba sobre la marcha, ya que la empresa no disponía de programas formales de capacitación, siendo los colaboradores más antiguos quienes enseñaban a los nuevos.

Aunque los empleados se esforzaban por ser eficientes, se constató que la empresa no otorgaba estímulos con frecuencia.

Se comprobó que la información compartida por los trabajadores hacia la gerencia no siempre era oportuna y podría no ser completamente precisa.

Se verificó que la empresa mostraba un genuino interés en dar una cálida bienvenida a los nuevos colaboradores.

Antes de tomar decisiones relevantes, la empresa consultaba a los trabajadores para obtener una mejor comprensión de los posibles efectos de dichas decisiones.

Se constató que la empresa tenía normas de seguridad, especialmente en la manipulación de las guillotinas industriales.

Se confirmó que la empresa disponía de botiquines de primeros auxilios en caso de accidentes.

Se constató que los accidentes ocurridos en el pasado habían sido investigados y se habían tomado medidas de precaución para evitar su recurrencia, asegurando que, en caso de repetirse, los daños fueran mínimos.

j. Gestión ambiental.

La gestión ambiental fue evaluada con la herramienta de competitividad BID para saber cuál fue su impacto en la empresa y se encontró que la empresa Comercial Pacheco EIRL no mantenía un registro de las normativas ambientales impuestas por el Gobierno Regional.

Durante la evaluación realizada, se pudo confirmar que, al momento de su establecimiento, el propietario de la empresa no consideró el impacto ambiental de las acciones de la organización, y no se identificó ninguna meta u objetivo relacionado con la protección del medio ambiente y se constató que la empresa no llevaba a cabo ningún tipo de medición de las repercusiones de sus actividades en el entorno ambiental.

Se verificó que, aunque la empresa realizaba mantenimiento en las guillotinas industriales, los productos utilizados no eran amigables con el medio ambiente.

Sin embargo, a través de los informes de consumo de agua potable y energía eléctrica, se pudo constatar que la empresa logró reducir su consumo en ambos recursos.

k. Sistema de información.

Se utilizó la herramienta BID para evaluar la competitividad del área de sistemas de información y determinar su contribución a la empresa y se constató que la empresa Comercial Pacheco EIRL gestionaba adecuadamente toda la información almacenada en su base de datos, incluyendo datos de clientes, productos y servicios.

Se verificó que el sistema de información de la empresa satisfacía las necesidades organizacionales al proporcionar información precisa y relevante.

Se confirmó que la información en posesión de la empresa se actualizaba diariamente mediante el sistema de facturación KEYFACIL, que registraba los datos de nuevos clientes y productos.

Se pudo constatar que la empresa realizaba una adecuada recopilación de información sobre clientes, productos y servicios, aunque no aprovechaba completamente las oportunidades al no analizar esta información de manera efectiva.

Se verificó que, en algunos casos, el ingreso de nueva información no se realizaba de manera formal, ya que carecía de documentación oficial.

Se comprobó que el sistema de información de la empresa tenía la capacidad de almacenar información en formato digital y contaba con servicio técnico disponible en caso de fallas.

4.1.3 Entregables de las actividades profesionales.

- Constancia de que el asistente administrativo apoyó en las áreas anteriormente mencionadas.
- Constancia de facturas ingresadas por el asistente administrativo.

- Constancia de arqueo de caja diario reportado por el sistema KEYFACIL, se hace de manera diaria durante la semana laborable.
- Constancia de envío de facturas en formato físico a la gerencia contable.
- Constancia de análisis de los estados financieros y estado de resultados
- Reporte de arqueo de caja diario, el cual se entregó de manera diaria al gerente contable.
- Reporte de análisis de los estados de resultados de Comercial Pacheco EIRL, se enviaban de manera mensual a la gerencia general.
- Reporte de análisis de los estados financieros patrimonial de Comercial Pacheco EIRL, se enviaban de manera mensual a la gerencia general.
- Reporte de facturas ingresadas que deben de estar debidamente selladas con el rotulo de “ingresado” en donde adicionalmente se asigna la hora y fecha de ingreso.
- Reporte de cálculo de rentabilidad de todos los productos nuevos y ya existentes, se notifica el precio de venta resultante a la gerencia contable y general.

4.2 Aspectos técnicos de la actividad profesional

4.2.1 Metodología.

El método general que se empleó en el trabajo de suficiencia profesional fue el método científico, porque es un conjunto de procedimientos que se toman en un determinado orden, para resolver un problema y abordarlo para obtener conocimiento. Según la Enciclopedia Humanidades, (23 de enero de 2023) son los siguientes:

- Observación: Ver el problema en cuestión

- Preguntas: Plantearse interrogantes a partir del primer paso.
- Hipótesis: Proponer en tentativa una posible respuesta a la pregunta formulada en la hipótesis.
- Experimentación: Realizar pruebas para sustentar la legitimidad o no de la hipótesis.
- Conclusiones: Analizar los resultados que se obtuvieron en la experimentación y analizarlos, para obtener dar deducciones sobre la hipótesis.

4.2.2 Técnicas.

La principal metodología empleada para obtener información crucial sobre la empleabilidad de nuestros graduados se centra en la realización de entrevistas. Esta técnica implica que el personal de la empresa interactúe con el objetivo de recopilar datos sobre los procesos comerciales y administrativos. Las entrevistas pueden ser estructuradas o no estructuradas, involucrando una conversación guiada por una lista de variables relevantes para el seguimiento de los egresados.

4.2.3 Instrumentos.

Para la gestión efectiva de la información que se recopiló, se utilizaron los siguientes instrumentos con relación a las técnicas mencionadas.

- Guía de entrevista, este instrumento para ser aplicado en diferentes momentos a los colaboradores de la empresa en función a los tópicos abordados en este informe.
- Revisión documentaria, este instrumento se realizó para la revisión de información administrativa, comercial y contable de la empresa.

4.2.4 Equipos y materiales utilizados en el desarrollo de las actividades.

a. Equipos.

- Computadora de escritorio.

- Teléfono celular.
- Teléfono de línea fija.
- Contador de billetes automático.

b. Materiales.

- Almanaque de trabajo.
- Archivadores tamaño oficio.
- Hojas bond tamaño A4.
- Lapiceros.
- Calculadora.
- Escritorio.

4.3 Ejecución de las actividades profesionales

4.3.1 Cronograma de actividades realizadas.

Tabla 4

Cronograma de actividades realizadas en el año 2023

Actividades profesionales desarrolladas en el 2023	Ene.	Feb.	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
Ingresos de existencias (mercadería) en el sistema de facturación KEYFACIL.	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Arqueo de caja diario	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Cálculo de rentabilidad de precios	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Análisis de los estados de resultados y financiero por parte del asistente administrativo/ bachiller en administración.	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Planeamiento estratégico en la empresa Comercial Pacheco ERIL	x		x		x	x			x		x	x
Servicios y operaciones en la empresa Comercial Pacheco EIRL	x				x			x				x

Aseguramiento de la calidad de servicio	x					x							x
Comercialización	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Contabilidad y finanzas	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Recursos humanos	x				x								x
Gestión ambiental	x												x
Sistema de información	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

4.3.2 Proceso y secuencia operativa de las actividades profesionales.

Tabla 5

Ingresos de existencias (mercadería) en el sistema de facturación KEYFACIL

Actividad	Descripción	Periodicidad	Evidencia
Ingreso de mercadería al sistema KEYFACIL	Ingresar la existencia que se compra a los proveedores al sistema de facturación.	Mensual	Facturas en Formato digital PDF y físico.
Razón social de proveedores	Correcta inscripción de razón social de proveedores.	Mensual	Registro de proveedores de KEYFACIL.
Imprimir facturas en formato digital.	Imprimir facturas en formato digital y archivarlas.	Mensual	Registro de facturas archivadas.
Cálculo de monto de cada factura electrónica.	Calcular el precio de compra de cada factura.	Mensual	Registro de facturas ingresadas en el sistema de facturación KEYFACIL.

Tabla 6

Arqueo de caja diario

Actividad	Descripción	Periodicidad	Evidencia
Reporte diario de ventas diarias.	Descargar el reporte de ventas que se realizan de manera diaria.	Diario	Reporte de ventas diarias en el sistema de facturación KEYFACIL.
Identificación de inconsistencias en el arqueo de caja.	Encontrar alguna boleta o factura no generada y reportarla al	Diario	Reporte detallado de ventas diarias en el sistema de facturación KEYFACIL en formato físico y virtual.
Cuantificar el dinero en efectivo al final del día.	Contar el monto acumulado al final de cada día.	Diario	Cuaderno “Cargo” que contiene el monto en efectivo y firma del asistente administrativo.

Mantener el cuaderno "Cargo" actualizado.	El cuaderno cargo debe de contener: fecha, monto en efectivo y firma del responsable.	Diario	Cuaderno cargo debidamente actualizado.
---	---	--------	---

Tabla 7*Cálculo de rentabilidad de precios*

Actividad	Descripción	Periodicidad	Evidencia
Cálculo de precios de venta.	Calcular el precio de ventas usando la herramienta de Excel, asignado un 20 % a un 30 %.	Mensual	Facturas de proveedores y sistema de precios de KEYFACIL.
Cálculo del flete de cada mercadería.	Asignar el precio del flete a cada producto.	Mensual	Precios de compra del sistema KEYFACIL.
Notificación de los precios de venta obtenidos.	Enviar una lista de los precios de venta de los productos a la gerencia contable y de comercialización.	Mensual	Lista de precio de venta.

Tabla 8*Análisis de los estados de resultados y financieros*

Actividad	Descripción	Periodicidad	Evidencia
Analizar los estados de resultados	Identificar cuáles son los ingresos y egresos de la empresa Comercial Pacheco EIRL.	Mensual	Estados de resultados de Comercial Pacheco EIRL
Comunicarse con el área contable.	Consultar al contador sobre los estados de resultados a la gerencia contable, para analizarlos con ratios contables.	Mensual	Estados de resultados de Comercial Pacheco EIRL.
Analizar los estados financieros.	Identificar y evaluar con ratios contables los activos, pasivos y patrimonio de la empresa comercial Pacheco EIRL.	Mensual	Estados financieros de Comercial Pacheco EIRL.

Tabla 9*Planeamiento estratégico en la empresa Comercial Pacheco EIRL*

Actividad	Descripción	Periodicidad	Evidencia
Conocer el Planeamiento estratégico de la organización.	Usar la herramienta de conectividad BID para saber la influencia del planeamiento estratégico en a la empresa Comercial Pacheco EIRL.	Semestral	Entrevista a coloridores de la empresa.
Identificación de falencias.	Identificación de falencias que tiene la empresa para reportarlas en a la gerencia general.	Semestral	Entrevista al gerente general.

Tabla 10*Servicios y operaciones en la empresa Comercial Pacheco EIRL*

Actividad	Descripción	Periodicidad	Evidencia
Evaluar las operaciones de la empresa Comercial Pacheco EIRL.	Evaluar las operaciones de la empresa Comercial Pacheco EIRL con la herramienta BID y determinar la influencia en su competitividad.	Mensual	Inspección de los dos filiales de la empresa comercial Pacheco EIRL.
Evaluar la calidad de servicio.	Comprobar que los requerimientos de los clientes sean cumplidos de manera eficiente.	Semanal	Revisión de pedido del producto final con el pedido del cliente.
Mantenimiento de equipos y maquinaria.	Comprobar el mantenimiento de los equipos de cómputo y maquinaria, para una correcta atención al cliente.	Mensual	Facturas del préstamo de servicio por mantenimiento.

Tabla 11*Aseguramiento de la calidad de servicio*

Actividad	Descripción	Periodicidad	Evidencia
Evaluar la calidad de servicios y productos de la empresa Comercial Pacheco EIRL.	Evaluar la calidad del servicio y productos de la empresa Comercial Pacheco EIRL con la herramienta BID y determinar la influencia en su competitividad.	Semanal	Inspección de las marcas de los productos expendidos.

Tabla 12*Comercialización*

Actividad	Descripción	Periodicidad	Evidencia
Evaluar la comercialización de servicios y productos de la empresa Comercial Pacheco EIRL	Evaluar la comercialización de servicios y productos con la herramienta BID, y cómo influye en la competitividad de la empresa Comercial Pacheco EIRL	Semanal	Venta semanal de la empresa Comercial Pacheco EIRL
Supervisión de la comercialización	Comprobar que los productos sean debidamente facturados o boletados y distribuidos.	Semanal	Facturas y boletas emitidas por el sistema de facturación KEYFACIL
Recolección de datos de los clientes nuevos y antiguos	Recopilar todos los datos de los nuevos clientes los cuales son el número de RUC, celular, dirección física y rubro al que se dedica.	Quincenal	Base de datos del sistema de facturación KEYFACIL
Identificación de competidores	Recopilar los principales competidores y sus datos, como clientes, productos que comercializa y número de locales que posee.	Mensual	Lista de competidores de la empresa Comercial Pacheco EIRL.

Tabla 13*Contabilidad y finanzas*

Actividad	Descripción	Periodicidad	Evidencia
Evaluar la contabilidad y finanzas de la empresa Comercial Pacheco EIRL	Evaluar la contabilidad y finanzas de con la herramienta BID, y cómo influye en la competitividad de la empresa Comercial Pacheco EIRL	Mensual	Estados de resultado y financieros de la empresa Comercial Pacheco EIRL.
Prestar apoyo al área contable	Ayudar al contador en sus actividades mensuales con respecto a la contabilidad de la empresa Comercial Pacheco EIRL	Mensual	Estados de resultado y financieros de la empresa Comercial Pacheco EIRL.
Pago de impuestos de tercera categoría	Realizar los pagos de impuestos de tercera categoría de acuerdo con el calendario tributario suministrado por SUNAT.	Mensual	Váuchers de pago en el banco BCP y BanBif, y Constancia NSP del número de pago a SUNAT.
Pago de obligaciones mensual de Comercial Pacheco EIRL	Prestar apoyo en el pago de obligaciones a corto plazo, como sueldos, facturas por pagar, letras, etc.	Mensual	Planilla de sueldos de los trabajadores, facturas y letras enviadas por los proveedores.

Tabla 14*Recursos humanos*

Actividad	Descripción	Periodicidad	Evidencia
Evaluar los recursos humanos de Comercial Pacheco EIRL	Evaluar los recursos humanos de Comercial Pacheco EIRL con la herramienta BID y determinar su influencia en la competitividad de la organización.	Mensual	Entrevista a los trabajadores.
Elaboración de organigrama	Elaborar un organigrama para saber la jerarquía de la empresa	Anual	Organigrama propuesto.
Corroborar el proceso de aprendizaje de los colaboradores	Comprobar que la empresa implementa o no, programas de aprendizaje para inducirlos en las actividades de la organización.	Semestral	Observación de las actividades que realizan los trabajadores.

Tabla 15*Gestión ambiental*

Actividad	Descripción	Periodicidad	Evidencia
Evaluar la gestión ambiental de Comercial Pacheco EIRL	Evaluar la gestión ambiental de Comercial Pacheco EIRL con la herramienta BID y determinar su influencia en la competitividad de la organización.	Semestral	Uso de la técnica de reciclaje.

Tabla 16*Sistema de información*

Actividad	Descripción	Periodicidad	Evidencia
Evaluar el de sistema de información Comercial Pacheco EIRL	Evaluar el sistema de información de Comercial Pacheco EIRL con la herramienta BID y determinar su influencia en la competitividad de la organización.	Mensual	Información nueva que ingresa al sistema de facturación KEYFACIL
Comprobar la autenticidad datos.	Corroborar nueva información de clientes, productos, precios de ventas, cotizaciones etc.	Mensual	Información nueva en el sistema de facturación KEYFACIL.
Búsqueda de nuevas oportunidades	Usando la nueva información ingresada al sistema, se debe de buscar nuevos nichos de mercado.	Mensual	Información nueva en el sistema de facturación KEYFACIL.

Capítulo V: Resultados

5.1 Resultados finales de las actividades realizadas

Los logros alcanzados en las actividades realizadas se atribuyen a las decisiones tomadas por los gerentes y al respaldo brindado por el asistente administrativo en la empresa Comercial Pacheco EIRL, con el propósito de cumplir los objetivos establecidos.

Tabla 17

Objetivos cumplidos en el año 2023

Objetivo	Indicador	Resultado	Observaciones
Ingresar correctamente la compra de mercadería, colocando todos los datos de la factura electrónica.	Listado de Facturas ingresadas en el sistema KEYFACIL.	80 %	No todas las facturas fueron correctamente ingresadas. Hubo errores en ciertas facturas en lo que concierne a cantidades y precios.
Calcular los precios de venta de cada producto que expende Comercial Pacheco, asignándole un porcentaje de rentabilidad acorde a la demanda del mercado.	Formulas aplicadas en Excel.	90 %	En la mayoría de los ítems el porcentaje de 30 % de rentabilidad fue el más adecuado. Sin embargo, en algunos productos el porcentaje de rentabilidad hizo que el producto fuera demasiado caro o barato.
Analizar los estados financieros y estados de resultados de manera mensual, usando los ratios de rentabilidad y liquidez.	Ratios financieras, contables y de liquidez.	70 %	Resultados de ratios usados en los estados financieros y resultados.

Tabla 18*Resultados obtenidos*

Ítem	Resultados	Puntos obtenidos 1-5	Porcentaje obtenido	Observación
Planeamiento estratégico	El primer ítem planeamiento estratégico obtuvo un puntaje de 2.95 de 5.	2.94	59 %	EL puntaje y el porcentaje obtenido son relativamente bajos, porque no alcanzaron el mínimo requerido.
Servicios y operaciones	Los servicios y operaciones consiguieron una puntuación de 3.22 sobre 5, y un porcentaje de 64 %.	3.22	64 %	El puntaje y porcentaje que obtuvo los servicios y operaciones son adecuados para ser considerados competitivos.
Aseguramiento de la calidad de servicio	El aseguramiento de la calidad de servicio obtuvo una puntuación de 2.62 sobre 5, y un porcentaje de 52 %.	2.62	52 %	El puntaje y porcentaje obtenido no fueron lo suficientemente altos para considerar a este ítem competitivo.
Comercialización	La comercialización obtuvo una puntuación de 3.39 sobre 5, y un porcentaje de 68 %.	3.39	68 %	El puntaje y porcentaje que obtuvieron fueron bastante altos para considerar el ítem de comercialización competitivo.
Recursos humanos	El ítem de recursos humanos obtuvo una puntuación de 2.26 sobre 5, y un porcentaje de 45 %.	2.26	45 %	El puntaje y porcentaje que obtuvieron no fueron altos para considerar el ítem de recursos humanos competitivo.
Gestión ambiental	El ítem de gestión ambiental obtuvo una puntuación de 0.85 sobre 5, y un porcentaje de 17 %.	0.85	17 %	El penúltimo ítem fue el que peores índices obtuvo, en términos absolutos y en porcentuales.
Sistemas de información	El ítem de sistema de información obtuvo una puntuación de 2.31 sobre 5, y un porcentaje de 46 %.	2.31	46 %	El último ítem no obtuvo los puntos necesarios para ser considerado competitivo, para la empresa.

5.2 Logros alcanzados

Los logros a los que se llegaron fueron los siguientes:

La mayoría significativa de las facturas recibidas de los proveedores por parte de Comercial Pacheco EIRL fueron ingresadas correctamente al sistema KEYFACIL.

Se llevó a cabo la organización y gestión de las facturas, tanto físicas como digitales. Las físicas se archivaron en separadores mensuales, mientras que las digitales se enviaron al contador a través de correo electrónico o mediante la aplicación WhatsApp.

Se completó la implementación del nuevo sistema KEYFACIL, lo que resultó en la eliminación del antiguo sistema de facturación GALAXIA, que presentaba múltiples problemas de soporte técnico.

Se logró la digitalización de las facturas, permitiendo el envío de comprobantes de pago en formato PDF a los clientes más frecuentes.

Se mejoró el uso de las computadoras de escritorio por parte del personal de la empresa.

Se alcanzó una mayor precisión en el arqueo diario de caja, gracias a la generación de un informe diario que detalla la hora, fecha y número de cada comprobante de pago, lo que facilitó la identificación de inconsistencias en los informes de ventas.

Se digitalizaron algunos procesos, como la anulación de facturas o boletas, con el fin de evitar problemas relacionados con la carga impositiva.

Se mejoró el análisis de los estados financieros y de resultados de la empresa al utilizar Excel, empleando ratios para evaluar la salud financiera de la organización.

5.3 Dificultades encontradas

En el periodo de labores como asistente administrativo existieron una serie de inconvenientes, los cuales se describirán a continuación:

Durante las primeras semanas posteriores a la implementación del nuevo sistema de facturación, se observaron dificultades por parte de los colaboradores para adaptarse a

este cambio, lo que resultó en la ocurrencia de varios errores durante la digitación de productos.

En el nuevo sistema de facturación surgieron inconvenientes con el ingreso de mercaderías debido a cambios en las unidades de medición, pasando de millares o resmas de 500 hojas a paquetes de 100 hojas. Esto requirió correcciones posteriores en las existencias físicas para alinearlas con los registros del Kardex del sistema de facturación.

En algunas ocasiones, durante el arqueo de caja, no se pudo identificar las razones de los sobrantes o faltantes de dinero. Aunque estos incidentes fueron mínimos y se limitaron a los primeros días.

La adopción de nuevas tecnologías resultó ser un desafío, por ejemplo, el uso de la calculadora de papel o Excel, ya que algunos colaboradores no lograron dominar su uso de manera inmediata.

5.4 Planteamiento de mejoras

Se procedió a la digitalización de los libros "cargo" y el cuaderno de control de caja, donde se registraba el flujo de dinero en efectivo generado por las ventas diarias, junto con la fecha y hora en que se entregaba dicho efectivo a la gerencia general. En cuanto al cuaderno de control, se registraba la secuencia de los pagos eléctricos, ya sea a través de aplicativos o transferencias bancarias, lo que facilitaba la detección de cualquier discrepancia y proporcionaba una mayor capacidad de almacenamiento de información.

Se llevó a cabo la implementación de cursos de capacitación dirigidos al nuevo personal, con una duración mínima de dos o tres horas, con el objetivo de instruirlos en tres aspectos fundamentales: primero, sobre los productos disponibles y sus respectivos precios; segundo, con relación al funcionamiento del sistema de facturación KEYFACIL; y tercero, en la ubicación de cada producto dentro del almacén principal.

Se promovió una mayor conciencia de responsabilidad ambiental entre los empleados, con el fin de minimizar el impacto ambiental de las actividades de la empresa. Se trabajó en mejorar la gestión de los residuos de papel generados por las operaciones de Comercial Pacheco, buscando reducir su impacto negativo en el medio ambiente.

5.4.1 Metodologías propuestas.

La metodología Six Sigma (DMAIC) se empleó para mejorar procesos ya establecidos y consta de cinco pasos definidos:

En el primer paso, se definía la oportunidad de mejora en el proceso; en el segundo paso se medía el rendimiento actual de los procesos relevante; en el tercer paso, se analizaban los procesos para identificar las fallas existentes y sus causas subyacentes; el cuarto paso implicaba la implementación de mejoras en los procesos para abordar las causas identificadas anteriormente y finalmente, se establecían medidas para controlar los procesos mejorados y se evaluaban para asegurar que las correcciones hayan sido efectivas en la eliminación de las ineficiencias.

5.4.2 Descripción de la implementación.

a. Digitalización de los libros “cargo” y cuaderno de control de caja.

La digitalización de ambos instrumentos de control se llevó a cabo en dos formatos preexistentes: Excel y PDF. Esta medida se implementó con el objetivo de mejorar el seguimiento y la detección rápida de posibles inconsistencias durante el arqueo de caja diario. Anteriormente, este proceso se realizaba de forma manual y consumía un tiempo considerable, aproximadamente entre 20 a 45 minutos. En esta tarea, se debían sumar manualmente todas las ventas registradas en el cuaderno de control de caja y compararlas con el reporte de ventas generado por el sistema de facturación KEYFACIL.

b. Implementar cursos de capacitación.

La implementación de cursos para los nuevos colaboradores que ingresaron se realizó de manera obligatoria, independientemente de si tenían experiencia previa en el rubro de Comercial Pacheco EIRL. El objetivo era asegurarse de que comprendieran la organización de la empresa para atender a los clientes y el funcionamiento del sistema de facturación KEYFACIL. Anteriormente, la empresa no contaba con ningún programa de capacitación, lo que significaba que los nuevos colaboradores debían aprender sobre la marcha y preguntar a aquellos con más experiencia en la empresa.

c. Incentivar una mayor cultura de responsabilidad ambiental.

La implementación de acciones de reciclaje y separación de residuos fue considerada importante debido a que la empresa obtuvo una calificación baja en la herramienta de Competitividad del BID. Se tomó la decisión de incentivar una cultura ambiental con el propósito de que la empresa pudiera impactar de manera positiva en el medio ambiente.

5.5 Análisis

En este informe de suficiencia profesional se expone que la empresa Comercial Pacheco EIRL fue evaluada mediante la herramienta de Competitividad del BID, la cual identificó áreas en las que la empresa es competitiva y otras en las que no lo es. Como resultado, se determinó la necesidad de implementar mejoras para aumentar su competitividad y rentabilidad.

Digitalización de los libros “cargo” y cuaderno de control de caja.

Se consideró la digitalización de los libros cargo y el cuaderno de control de caja como una medida para mejorar el control del arqueo de caja y para identificar

de forma más ágil cualquier irregularidad en el manejo de ingresos en la empresa Comercial Pacheco EIRL.

Implementar cursos de capacitación.

La evaluación continua de la implementación de cursos de capacitación era necesaria para verificar que los nuevos empleados recibieran un entrenamiento adecuado con el objetivo de ofrecer un servicio eficiente a los clientes de Comercial Pacheco EIRL. Este entrenamiento debía traducirse en una atención al cliente efectiva, rápida y libre de errores, lo cual resultaría beneficioso para la empresa.

Incentivar una mayor cultura de responsabilidad ambiental.

La implementación progresiva de la cultura de responsabilidad ambiental se consideraba necesaria para que el personal de Comercial Pacheco EIRL tomara conciencia del impacto de las actividades de la empresa en el medio ambiente.

5.6 Aporte del bachiller a la empresa

Se llevó a cabo la implementación casi total del sistema de facturación KEYFACIL en reemplazo del sistema GALAXIA, con el objetivo de mejorar el control del inventario, el ingreso de mercadería y el arqueado de caja. Esta transición proporcionó ventajas adicionales en términos de soporte técnico.

Se mejoró el cálculo del precio de venta de los productos al asignarles rangos de rentabilidad máxima y mínima utilizando la hoja de cálculo Excel. Esta medida permitió obtener una comprensión más clara de la rentabilidad de cada producto vendido.

Se brindó apoyo en el análisis de los estados financieros y los resultados de la empresa Comercial Pacheco EIRL para mejorar la percepción de la salud empresarial de la misma.

Se procedió a digitalizar algunos procesos relacionados con la atención al cliente en Comercial Pacheco EIRL, facilitando el envío de facturas, boletas y cotizaciones en formato PDF a través de correo electrónico o aplicaciones de mensajería como WhatsApp.

Conclusiones

1. El apoyo prestado a la empresa Comercial Pacheco EIRL se desarrolló con un enfoque en la dimensión de Contabilidad y Finanzas, lo cual permitió verificar que la empresa logró casi completar la implementación del nuevo sistema de facturación KEYFACIL en reemplazo de GALAXIA. Esto proporcionó varias ventajas a la organización en términos de control de inventarios y soporte técnico.
2. En la mayoría de los casos, el ingreso de mercadería se realizó correctamente, con datos precisos sobre el proveedor, el monto de dinero y la cantidad de existencias, lo que facilitó la deducción de impuestos de tercera categoría a partir de las facturas correspondientes.
3. El análisis de los estados financieros y resultados de la empresa fue realizado por el asistente administrativo con la supervisión y ayuda del área contable, lo que garantizó la fiabilidad de los datos y proporcionó un análisis financiero preciso.
4. Aunque el arqueo de caja diario se llevó a cabo correctamente en la mayoría de los casos, el proceso no fue eficiente debido a las dificultades para comparar el monto de las ventas diarias con el reporte generado por el sistema KEYFACIL. Esto resultó en una duración del arqueo de caja de entre 20 y 45 minutos

Recomendaciones

Continuar la implementación del sistema de facturación KEYFACIL, para que la empresa Comercial Pacheco EIRL pueda seguir controlando el inventario y el reporte de ventas.

Seguir usando la herramienta de cálculo Excel, con el fin de seguir calculando de manera mucho más exacta la rentabilidad de cada producto.

Empezar la digitalización de algunos procesos, sobre todo en el arqueo de caja, con el propósito de mantener un respaldo digital en caso los documentos en físico se dañen o se extravíen. Así mismo se pudo identificar alguna inconsistencia en el arqueo de caja.

Mantener la disciplina en lo que concierne a pago de impuestos a la SUNAT, proveedores, colaboradores y letras de entidades financieras. Puesto que esto hace que la empresa Comercial Pacheco EIRL tenga una calificación crediticia impecable, con lo que es más factible que acceda a préstamos bancarios o de otras entidades financieras.

Referencias bibliográficas

- Andrada, A. (2019). *Calidad del producto*. Universidad Americana de Europa.
<https://unade.edu.mx/calidad-del-producto/>
- Andrade, A. (2011). Análisis del ROA, ROE y ROI. *Contadores & Empresas*, (170), 59-61.
<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/608313/Art%C3%83%C2%ADculo%20%20Noviembre%202011%20An%C3%83%C2%A1lisis%20del%20ROA%20ROE%20y%20ROI.pdf?sequence=1>
- Armijos, F., Bermúdez, A., & Mora, N. (2019). Gestión de administración de los Recursos Humanos. *Revista Universidad y Sociedad*, 11(4), 163-170.
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202019000400163&lng=es&tlng=es.
- Ayuda Pymes. (09 de julio de 2021). *Qué es el Ratio de Liquidez de tu negocio y para qué sirve* [https://ayudatpymes.com/gestron/ratio-de-liquidez/#:~:text=La%20f%C3%B3rmula%20es%3A%20Prueba%20%20C3%81cida,%E2%80%93%20Inventario\)%20%2F%20Pasivo%20Corriente](https://ayudatpymes.com/gestron/ratio-de-liquidez/#:~:text=La%20f%C3%B3rmula%20es%3A%20Prueba%20%20C3%81cida,%E2%80%93%20Inventario)%20%2F%20Pasivo%20Corriente)
- BBVA. (s.f.). *Qué es el ratio de endeudamiento y cómo se calcula*. BBVA.
 Recuperado el 31 de noviembre de 2023, de <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-el-ratio-de-endeudamiento-y-como-se-calcula/>
- Cera, C. (2021). *¿Qué es y para qué sirve la contabilidad financiera en empresas?* Appvizer. <https://www.appvizer.es/revista/contabilidad-finanzas/contabilidad/contabilidad-financiera>
- CERTUS. (2021). *¿Qué es el planeamiento estratégico?*
<https://www.certus.edu.pe/blog/que-es-planeamiento-estrategico/#comments>

- Domínguez, J. (2020). *Diferencia entre producto y servicio*. Gestipolis.
<https://www.gestipolis.com/diferencias-producto-servicio/>
- Empresa Actual. (2016). *Rotación de inventarios: qué es y cómo calcularlo*.
<https://www.empresaactual.com/ratio-de-rotacion-de-inventario/>
- Enciclopedia Humanidades. (23 de enero de 2023). *Método científico*. Etecé.
<https://humanidades.com/metodo-cientifico/#que-es-metodo-cientifico>
- Esan. (2020). *¿Por qué es importante la contabilidad de costos en las organizaciones?*
Conexión ESAN. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/por-que-es-importante-la-contabilidad-de-costos-en-las-organizaciones>
- Esan. (2022). *Principales ratios para analizar los estados financieros*. Conexión ESAN
<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/principales-ratios-para-analizar-los-estados-financieros>
- Fierro, A., Fierro, M., & Fierro, F. (2021). *Contabilidad general, enfoque NIIF para pymes*. EDIU.
- García, J., De Ron, S., & Morales, B. (2022). *Operaciones administrativas de recursos humanos 2022*. Editorial Editex.
- García, M., & Regaldo, L. (2022). Introducción a la Gestión Ambiental. En E. Vidal, & L. Regaldo, *Gestión Ambiental, introducción a sus instrumentos y fundamentos* (p. 78-112). Ediciones UNL.
https://bibliotecavirtual.unl.edu.ar:8443/bitstream/handle/11185/6604/Gestion_Ambiental_Vidal_Regaldo_WEB.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- García-Sabater, J. (2020). *Introducción a las Operaciones y su Dirección [Archivo PDF]*. Universitat Politècnica de València. Grupo de Investigación en Reingeniería, Organización, trabajo en Grupo y Logística Empresarial (ROGLE). <https://riunet.upv.es/handle/10251/149787>

- Grupo Castilla. (2022). *Gestión de Recursos Humanos: definición, objetivos y funciones*. https://www.grupocastilla.es/gestion-recursos-humanos-definicion-objetivos-funciones/#Que_entendemos_por_gestion_de_Recursos_Humanos
- Improvitz. (2023). *Canales de distribución más efectivos en Marketing Digital*. Impactum. <https://impactum.mx/canales-distribucion-marketing-digital/>
- Infoautónomos. (2023). *Calidad y satisfacción del cliente*. <https://www.infoautonomos.com/marketing-y-ventas/calidad-y-satisfaccion-del-cliente/#:~:text=AENOR%20define%20la%20calidad%20como,expl%C3%ADcititas%20e%20impl%C3%ADcitas%20del%20cliente.>
- Instituto Europeo de Posgrado. (2019). *¿Qué es y cómo calcular un ROE?* <https://iep.edu.es/que-es-y-como-calcular-un-roe/>
- Instituto Vasco de Estadística. (s.f.). *Equipamiento informático*. Eustat. Recuperado el 31 de noviembre de 2023, de https://es.eustat.eus/documentos/opt_1/tema_15/elem_3466/definicion.html
- Jofrasi. (s.f.). *La contabilidad tributaria en el Perú*. Jofrasi Soluciones Empresariales. Recuperado el 31 de noviembre de 2023, de <https://www.jofrasi.pe/la-contabilidad-tributaria-en-el-peru/>
- Lapiedra, R., Forés, B., Puig, A., & Martínez, L. (2021). *Introducción a la gestión de sistemas de información en las empresas*. Universitat Jaume I. <https://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/194661/Sapientia178.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- López, A. (2023). *¿Cómo se calcula el periodo medio de pago a proveedores de una PYME?* https://www.supercontable.com/boletin/A/articulos/calculo_periodo_medio_de_pago_a_proveedores.html

- Martínez, C. (2022). *Qué es el ROA. Definición e Importancia para la Rentabilidad de tu Empresa*. DRIP/C. <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/finanzas-guias/que-es-roa>.
- Miranda, M., Chiriboga, P., Romero, M., Tapia, L., & Fuentes, L. (2021). La calidad de los servicios y la satisfacción del cliente, estrategias del marketing digital. Caso de estudio hacienda turística rancho los emilio's. Alausí. *Revista Dominio de las Ciencias*, 7(4), 1430–1446.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8383980>
- Microsoft. (2021). *Conceptos básicos sobre bases de datos*. Microsoft Support.
<https://support.microsoft.com/es-es/topic/conceptos-b%C3%A1sicos-sobre-bases-de-datos-a849ac16-07c7-4a31-9948-3c8c94a7c204>
- Nashiro, E. (s.f.). *Los beneficios de los Sistemas de Gestión Ambiental*. Santander.
Recuperado el 31 de noviembre de 2023, de
<https://www.santander.com.ar/banco/online/pymes-advance/formacion-empresarial/pildoras-de-conocimiento/rse-y-sustentabilidad/los-beneficios-de-los-sistemas-de-gestion-ambiental>
- Ormaza, M., & Guerrero M. (2021). Gestión de calidad y crecimiento empresarial: Análisis bibliométrico. *Revista Venezolana de Gerencia*, 26(93), 318-329.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29066223021>
- Ortiz, A. (10 de noviembre de 2020). *¿Qué son las telecomunicaciones? Un concepto relevante en transformación digital*. HostDimeblog.
<https://blog.hostdime.com.co/que-son-las-telecomunicaciones-un-concepto-relevante-en-transformacion-digital/#:~:text=Las%20telecomunicaciones%20se%20definen%20como,y%20a>

l%C3%A1mbricos%2C%20C3%B3pticos%20o%20electromagn%C3%A9tico
s

Perú Contable. (2022). *Fórmulas para calcular los Ratios de Cuentas por Cobrar y Pagar*. <https://www.perucontable.com/empresa/formulas-para-calculiar-los-ratios-de-cuentas-por-cobrar-y-pagar/>

Plaza, V. (2019). *¿Cuál es la importancia del planeamiento estratégico?* Blog Escuela de Posgrado de la Universidad Continental.

[https://blogposgrado.ucontinental.edu.pe/cual-es-la-importancia-del-planeamiento-](https://blogposgrado.ucontinental.edu.pe/cual-es-la-importancia-del-planeamiento-estrategico#:~:text=El%20planeamiento%20estrat%C3%A9gico%20es%20un,o)

[estrategico#:~:text=El%20planeamiento%20estrat%C3%A9gico%20es%20un,o](https://blogposgrado.ucontinental.edu.pe/cual-es-la-importancia-del-planeamiento-estrategico#:~:text=El%20planeamiento%20estrat%C3%A9gico%20es%20un,o)
[bjetivos%20sin%20un%20plan%20definido.](https://blogposgrado.ucontinental.edu.pe/cual-es-la-importancia-del-planeamiento-estrategico#:~:text=El%20planeamiento%20estrat%C3%A9gico%20es%20un,o)

Robles, D., & Carreño, N. (2020). Plan estratégico para lograr la sostenibilidad de la escuela de conducción. *Polo del Conocimiento: Revista científico – profesional*, 5(3),519-540. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7398411>

Sampedro, C., Palma, D., Machucar, S., & Arrobo, E. (2021). Transformación digital de la comercialización en las pequeñas y medianas empresas a través de redes sociales. *Revista Universidad y Sociedad*, 13(3), 484-490.
<http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v13n3/2218-3620-rus-13-03-484.pdf>

Sánchez, J. (1 de abril de 2020). *Servicio*. Economipedia.

<https://economipedia.com/definiciones/servicio.html>

Sánchez, J. (2020). *¿Cómo diseñar canales de distribución, con un enfoque de clientes?* *Revista Observatorio de las Ciencias Sociales en Iberoamérica*, 1(3), 1-11.

<https://www.eumed.net/uploads/articulos/5e9042639fb2359551e023d08805767b.pdf>

SAP Concur Team. (25 de noviembre de 2022). *¿Qué es un sistema de facturación?*

SAP Concur. <https://www.concur.pe/blog/article/funcion-sistema-de-facturacion#:~:text=Un%20sistema%20de%20facturaci%C3%B3n%20es%20un%20programa%20digital%20encargado%20de,al%20cuidado%20de%20las%20finanzas>.

Sumba, R., Toala, A., & García, H. (2022). Canales de comercialización en las ventas de la asociación 11 de octubre. *Revista Recimundo*, 6(suppl 1), 92-108.

[https://doi.org/10.26820/recimundo/6.\(suppl1\).junio.2022.92-108](https://doi.org/10.26820/recimundo/6.(suppl1).junio.2022.92-108)

SUNAT. (23 de Julio de 2020). *Concepto de Comprobante de Pago*.

<https://orientacion.sunat.gob.pe/tipos-de-comprobantes-de-pago-fisicos-empresas>

Tiempo Minero. (31 de octubre de 2019). *Planeamiento Estratégico: ¿Qué es? ¿Para*

qué sirve? Tiempo Minero. <https://camiper.com/tiempominero-noticias-en-mineria-para-el-peru-y-el-mundo/planeamiento-estrategico-que-es-para-que-sirve/>

Universidad Continental. (s.f.). *¿Por qué implementar la capacitación de personal en*

una empresa? Blog de la Escuela de Posgrado de la Universidad Continental.

<https://blogposgrado.ucontinental.edu.pe/por-que-implementar-la-capacitacion-de-personal-en-una-empres>

Martínez, J., & Álvarez, C. (2006). *Mapa de competitividad para el diagnóstico de*

Pymes. En las memorias XI foro de Investigación. Congreso Internacional de

Contaduría y Administración e Informática. México, D.F., octubre 2006.

<https://www.redalyc.org/pdf/646/64624867005.pdf>

Anexos

The screenshot shows the 'Punto de venta' (Point of Sale) interface. The left sidebar contains navigation options: Dashboard, Ventas, Punto de venta, Productos / Servicios, Clientes, Compras, Inventario, Comprobantes avanzados, Reportes, Contabilidad, Finanzas, Configuración, and Suscripción / Licencia. The main content area is titled 'Listado de cajas' and features a filter dropdown set to 'Ingresos' and a search bar. Below is a table with the following data:

# Referencia	Vendedor	Apertura	Cierre	Saldo inicial	Saldo final	Estado	Acciones
-	Caja01	05/01/2024 09:13 AM	19/02/2024 09:01 PM	0.00	0.00	Cerrada	⋮
-	Caja01	04/01/2024 09:15 AM	05/01/2024 09:13 AM	0.00	0.00	Cerrada	⋮
-	Caja01	03/01/2024 09:09 AM	04/01/2024 09:15 AM	0.00	0.00	Cerrada	⋮
-	Caja01	02/01/2024 09:09 AM	03/01/2024 09:09 AM	0.00	0.00	Cerrada	⋮
-	Caja01	30/12/2023 09:21 AM	02/01/2024 09:09 AM	0.00	0.00	Cerrada	⋮
-	Caja01	29/12/2023 09:14 AM	30/12/2023 09:21 AM	0.00	0.00	Cerrada	⋮
-	Caja01	28/12/2023 09:13 AM	29/12/2023 09:14 AM	0.00	0.00	Cerrada	⋮
-	Caja01	27/12/2023 09:12 AM	28/12/2023 09:12 AM	0.00	0.00	Cerrada	⋮
-	Caja01	26/12/2023 09:18 AM	27/12/2023 09:12 AM	0.00	0.00	Cerrada	⋮
-	Caja01	23/12/2023 09:07 AM	26/12/2023 09:18 AM	0.00	0.00	Cerrada	⋮
-	Caja01	22/12/2023 09:13 AM	23/12/2023 09:07 AM	0.00	0.00	Cerrada	⋮

The screenshot shows the 'Compras' (Purchases) interface. The left sidebar is the same as in the previous screenshot, with 'Compras' selected. The main content area is titled 'Nueva compra' and contains a form with the following fields and options:

- Tipo comprobante: FACTURA ELECTRÓNICA
- Serie *: [Empty field]
- Número *: [Empty field]
- Fec Emisión: 2024-02-19
- Fec. Vencimiento: 2024-02-19
- Proveedor [+ Nuevo]: [Empty field]
- Moneda: Soles
- Tipo de cambio: 3.844
- ¿Desea agregar el cliente para esta compra?:
- ¿Desea agregar pagos a esta compra?:
- + Agregar Producto button
- Cancelar button

Facturación Electrónica

20212153762.plus.keyfacil.com/documents/create

KEYFACIL+

Ventas

Dashboard

Ventas

- Comprobante electrónico
 - Listado de comprobantes
 - Notas de Venta
 - Contingencias
 - Costizaciones
 - Pedidos
 - CPE no enviados
 - CPE por rectificar
 - Resúmenes y Anulaciones
- Punto de venta
- Productos / Servicios
- Cientes
- Compras
- Inventario
- Comprobantes avanzados

COMERCIAL PACHECO EMP IND RESP LIMITADA
 3R. MOQUEGUA NRO. 374 - JUNIN HUANCAYO HUANCAYO
 marcopachecodiaz@hotmail.com

Fec. Emisión: 2024-02-19 | Fec. Vcto: 2024-02-19

Tipo comprobante: BOLETA DE VENTA ELECTRONICA | Serie: BB01 | T. Operación: Venta interna | Moneda: Soles | T. cambio: 3.844

Cliente [+ Nuevo]
 Escriba el nombre o número de documento del cliente

¿Es comprobante de contingencia?

¿Es un pago anticipado?

Deducción de los pagos anticipados

¿Tiene retención de Igv?

Información Adicional

Descripción	Cantidad	V.Unitario	P.Unitario	Subtotal	Total
+ Agregar producto					

Ir al listado

Facturación Electrónica

20212153762.plus.keyfacil.com/reports/commissions

KEYFACIL+

Comisiones vendedores - ventas

Dashboard

Ventas

- Punto de venta
- Productos / Servicios
- Cientes
- Compras
- Inventario
- Comprobantes avanzados
- Reportes
- Contabilidad
- Finanzas
- Configuración
- Suscripción / Licencia
- Soporte / Ayuda

Periodo: Por fecha | Fecha del: 04/10/2023 | Establecimiento: Principal | Numero de Guía:

Buscar | Exportar PDF | Exportar Excel

#	Vendedor	Cantidad transacciones	Ventas acumuladas	Total comisiones
1	Contador	0	0.00	0.00
2	Caja01	133	11,043.82	0.00
3	Venta03	0	0.00	0.00
4	Venta02	0	0.00	0.00
5	Venta01	0	0.00	0.00
6	Soporte Keyfacil	0	0.00	0.00
7	Administrador	0	0.00	0.00
Total 7 < 1 >				

Facturación Electrónica

20212153762.plus.keyfacil.com/reports/kardex

KEYFACIL+

Inventario

Buscar Exportar PDF Exportar Excel

Fecha y hora transacción	Tipo transacción	Número	NV. Asociada	Pedido	Doc. Asociado	Fecha emisión	Entrada	Salida	Saldo
26/08/2023 12:56 PM	Stock inicial	-	-	-	-	-	1.0000	-	1
06/09/2023 06:55 PM	Compra	0001-5584	-	-	-	2023-09-05	10.0000	-	11
06/09/2023 10:09 AM	Nota de venta	NV01-366	-	-	-	2023-09-06	-	-10.0000	10
06/09/2023 06:16 PM	Nota de venta	NV01-219	-	-	-	2023-09-06	-	-10.0000	9
06/09/2023 06:19 PM	Nota de venta	NV01-222	-	-	-	2023-09-06	-	-10.0000	8
06/09/2023 06:19 PM	Nota de venta	NV01-222	-	-	-	2023-09-06	1.0000	-	9
08/09/2023 11:14 AM	Nota de venta	NV01-308	-	-	-	2023-09-08	-	-10.0000	8
11/09/2023 09:12 AM	Nota de venta	NV01-394	-	-	-	2023-09-11	-	-10.0000	7
11/09/2023 01:29 PM	Nota de venta	NV01-427	-	-	-	2023-09-11	-	-10.0000	6
11/09/2023 04:07 PM	Venta	FF01-404	-	-	-	2023-09-11	-	-10.0000	5
11/09/2023 06:09 PM	Venta	FF01-421	-	-	-	2023-09-11	-	-10.0000	4
12/09/2023 01:11 PM	Nota de venta	NV01-498	-	-	-	2023-09-12	-	-10.0000	3
12/09/2023 01:32 PM	Compra	0001-5676	-	-	-	2023-09-12	0.1000	-	3.1
14/09/2023 10:23 AM	Nota de venta	NV01-573	-	-	-	2023-09-14	-	-10.0000	2.1
15/09/2023 05:30 PM	Venta	FF01-642	-	-	-	2023-09-15	-	-10.0000	1.1

Resultado de la Búsqueda			
Número de RUC:	20212153762 - COMERCIAL PACHECO EMP IND RESP LIMITADA		
Tipo Contribuyente:	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA		
Nombre Comercial:	COMERCIAL PACHECO		
Fecha de Inscripción:	01/03/1994	Fecha de Inicio de Actividades:	01/03/1994
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Domicilio Fiscal:	JR. MOQUEGUA NRO. 374 JUNIN - HUANCAYO - HUANCAYO		
Sistema Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Sistema Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA		
	BOLETA DE VENTA		
	NOTA DE CREDITO		