

FACULTAD DE INGENIERÍA

Escuela Académico Profesional de Ingeniería Industrial

Tesis

**Implementación de un sistema de gestión de inventarios en el proceso
de distribución en una empresa Importadora de Artículos para niños
en la Ciudad de Lima, 2025**

Rafael Marco Rosas Quispe
Piero Smith Viña Cardenas

Para optar el Título Profesional de
Ingeniero Industrial

Huancayo, 2025

Repositorio Institucional Continental
Tesis digital



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 Ingeniería
DE : José Humberto Coicaposa Quispe
Asesor de trabajo de investigación
ASUNTO : Remito resultado de evaluación de originalidad de trabajo de investigación
FECHA : 26 de mayo de 2025

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

Título:

IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE INVENTARIOS EN EL PROCESO DE DISTRIBUCIÓN EN UNA EMPRESA IMPORTADORA DE ARTÍCULOS PARA NIÑOS, EN LA CIUDAD DE LIMA 2025

Autor:

Rafael Marco Rosas Quispe – EAP. Ingeniería Industrial
Piero Smith Viña Cardenas – EAP. Ingeniería Industrial

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 15 % 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
Nº 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)

AGRADECIMIENTO

Todo esfuerzo intelectual es también una prueba de resistencia. No basta con la voluntad inicial ni con la energía que nos impulsa en los primeros tramos del camino; es la perseverancia, esa obstinación por alcanzar lo que todavía se nos escapa, lo que finalmente nos permite llegar a la meta. Este trabajo es el resultado de esa lucha: contra el desaliento, contra la incertidumbre, contra el deseo de ceder ante la comodidad. Pero también es la prueba de que el conocimiento, cuando se persigue con rigor y pasión, siempre justifica el sacrificio.

A nuestras familias, que nos acompañaron en este proceso sin esperar explicaciones, entendiendo que la búsqueda del aprendizaje exige tiempo y entrega. Su apoyo, silencioso pero inquebrantable, fue un refugio en los momentos de duda y una certeza en medio de la fatiga.

A la señora Nuria y a la empresa Komodo, por abrirnos las puertas y permitirnos aplicar lo aprendido en un escenario real. Porque el conocimiento que no se enfrenta a la realidad queda incompleto, y gracias a su confianza, este estudio pudo convertirse en algo más que un ejercicio teórico.

Al ingeniero José Coicaposa, cuya guía nos mostró que la enseñanza verdadera no se limita a la transmisión de datos, sino que reside en el arte de hacer pensar, cuestionar y reestructurar las propias certezas. Su exigencia fue un estímulo más que un obstáculo, una invitación a ir más allá de lo evidente.

A la Universidad Continental y a nuestros docentes, por proporcionarnos no solo herramientas académicas, sino una visión del mundo que nos permite analizarlo con mayor profundidad. Porque la educación, cuando se ejerce con excelencia, no solo informa, sino que transforma.

Finalmente, a la Dios por habernos permitido llegar hasta aquí con las lecciones intactas y el deseo de seguir aprendiendo. Porque si algo hemos comprendido en este proceso, es que el conocimiento nunca es definitivo y que cada respuesta encontrada nos lleva, inevitablemente, a nuevas preguntas.

DEDICATORIA

A Dios, fuente de mi guía y fortaleza, cuya infinita sabiduría y gracia han iluminado mi camino, permitiéndome alcanzar este anhelado sueño.

A mis padres, Roxana y Clino, por su amor incondicional, su inquebrantable apoyo y por ser mi refugio en los momentos más difíciles. Su entrega y sacrificio han sido pilares fundamentales en mi vida.

A mis queridas hermanas, Anaís y Alisson, cuya inspiración, alegría y fortaleza han sido un faro de luz en mi andar, motivándome a perseverar con determinación ante cualquier adversidad.

Piero Viña

A mi madre Jessica, que me dio la vida y la certeza de que en el amor hay una verdad más firme que la razón, y a Dios, ese silencio inmenso donde busqué respuestas y solo encontré la necesidad de seguir preguntando.

Rafael Rosas

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTOS	1
DEDICATORIA.....	2
ÍNDICE GENERAL.....	3
RESUMEN EJECUTIVO	8
ABSTRACT	9
INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO I.....	11
DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	11
1.1. Datos generales de la institución y/o empresa	11
1.2. Actividad principal de la empresa	12
1.3. Reseña histórica de la institución y/o empresa.....	12
1.4. Estructura organizativa de la institución y/o empresa.....	14
1.5. Estructura estratégica	23
1.6. Descripción general del área donde realiza el estudio	27
1.7. Bases legales o documentos administrativos sobre la cual funciona la empresa .	32
CAPÍTULO II.....	33
ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA	33
2.1. Descripción específica de los procesos operativos	34
2.2. Identificación de la problemática	35
2.3. Indicadores operativos.....	40
2.4. Identificación de problemática, oportunidad de mejora o necesidad a atender ...	43
CAPÍTULO III	46
PLANTEAMIENTO DE ESTUDIO.....	46
3.1. Planteamiento y formulación del problema	46
3.2. Objetivos	48
3.3. Justificación e importancia del estudio	48
3.4. Hipótesis y definición de las variables.....	54
3.5. Definición de Variables.....	55
3.6. Matriz de operacionalización de variables:	56
CAPÍTULO IV.....	58
MARCO TEÓRICO	58

4.1.	Antecedentes del problema	58
4.2.	Bases teóricas	72
4.3.	Definición de términos básicos	84
CAPÍTULO V	85
METODOLOGÍA	85
5.1.	Métodos y alcances del estudio	85
5.2.	Diseño del estudio	86
5.3.	Población y muestra	86
5.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	86
CAPÍTULO VI	91
DEFINICIÓN Y ANÁLISIS DE LA PROPUESTA DE MEJORA	91
6.1.	Descripción de las propuestas de mejora	91
6.2.	Descripción de procesos de implementación	95
6.3.	Resultados operativos de implementación de mejoras.....	97
6.4.	Análisis comparativo de indicadores operativos antes y después de mejoras....	120
CAPÍTULO VII	130
EVALUACIÓN ECONÓMICA DE PROPUESTA DE MEJORA	130
7.1.	Costos promedio ponderado de capital (WACC).....	130
7.2.	Flujo de caja económico y financiero (beneficios – costos)	139
7.3.	Evaluación económica financiera.....	149
CAPÍTULO VIII	151
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	151
8.1.	Conclusiones	151
8.2.	Recomendaciones	152
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	154
ANEXOS	157

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Servicios tercerizados de transporte y distribución.....	23
Tabla 2.	Matriz FODA	27
Tabla 3.	Procesos Operativos Kodomo	34

Tabla 4. Análisis de Pareto.....	38
Tabla 5. Matriz de operacionalización de variables.....	56
Tabla 6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	90
Tabla 7. Propuesta de mejora.....	91
Tabla 8. Listado de Familias y participación.....	97
Tabla 9. Datos de demanda 2022 y 2023.....	103
Tabla 10. Plan de actividades iniciales.....	118
Tabla 11. Plan de actividades iniciales 2.....	119
Tabla 12. Asertividad de la demanda.....	120
Tabla 13. Atención a las órdenes de compra proveedores <= 48 horas.....	121
Tabla 14. Despacho de pedidos de venta <= 24 horas.....	123
Tabla 15. Despachos rechazados por no conformidades.....	124
Tabla 16. Materiales de escritorio.....	130
Tabla 17. Tecnología y material de impresión.....	131
Tabla 18. Costos operativos.....	131
Tabla 19. Costos operativos.....	133
Tabla 20. Datos para el cálculo del COK.....	134
Tabla 21. Inflaciones esperadas de Perú y USA.....	135
Tabla 22. <i>Datos generales para WACC</i>	136
Tabla 23. <i>Datos para el cronograma de amortización</i>	137
Tabla 24. <i>Cronograma de amortizaciones e intereses</i>	137
Tabla 25. Presupuesto de ahorro y egresos.....	139
Tabla 26. Flujo de caja económico.....	141
Tabla 27. <i>Indicadores de rentabilidad</i>	143
Tabla 28. Flujo de caja financiero.....	144
Tabla 29. Indicadores del flujo de caja financiero.....	147

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Ubicación del local.....	11
Figura 2. Logo de la Empresa Kodomo.....	12
Figura 3. Organigrama de la Empresa Kodomo.....	14
Figura 4. Lienzo Lean Canvas.....	29

Figura 5. Mapa de Diagrama de flujo de procesos de la empresa Kodomo, actualizado al año 2024 .	33
Figura 6. Diagrama de Ishikawa	37
Figura 7. Diagrama de Pareto	39
Figura 8. Despachos no conformes.....	41
Figura 9. Pedidos retrasados mayor a las 24 horas	41
Figura 10. Ordenas de compra atendidas mayor a las 48 horas.....	42
Figura 11. Asertividad del pronóstico de la demanda	43
Figura 12. Ventas x Familia de productos	97
Figura 13. Listado de productos del 2024.....	98
Figura 14. Análisis de la demanda SONIC ORIGINAL X 5 CAJA.....	99
Figura 15. Cuadro comparativo de errores (DAM).....	100
Figura 16. Programa WMS aplicado en KPI'S de la empresa.....	101
Figura 17. Resolución de promedio móvil del pronóstico de la empresa.....	105
Figura 18. Resolución de promedio móvil ponderado del pronóstico de la empresa.....	106
Figura 19. Cálculo de suavizamiento exponencial del pronóstico y demanda 2022 y 2023 de la empresa Komodo	107
Figura 20. Cálculo de tendencia del pronóstico y demanda 2022 y 2023 de la empresa Komodo	108
Figura 21. Modelo multiplicativo con proyección a 2024 en la empresa Komodo.....	109
Figura 22. Gráfico de barras sobre los métodos de errores con respecto a “Sonic Original x5 caja”	111
Figura 23. Método de regresión simple en la demanda de productos 2022 y 2023.....	111
Figura 24. Método de regresión lineal múltiple en la demanda de productos 2022 y 2023.....	112
Figura 25. Comparación de asertividad en porcentaje del año 2023	113
Figura 26. Asertividad de la demanda	120
Figura 27. Atención a las órdenes de compra proveedores <= 48 horas.....	122
Figura 28. Despacho de pedidos de venta <= 24 horas	123
Figura 29. Despachos rechazados por no conformidades	125
Figura 30. Página web principal, Tomada de KeyFacil, por KeyFacil, [s.f.].....	126
Figura 31. Listado de clientes y productos, Tomada de KeyFacil, por KeyFacil, [s.f.]	127
Figura 32. Listado de clientes y productos 2, Tomada de KeyFacil, por KeyFacil, [s.f.].....	127
Figura 33. Listado de productos y servicios, Tomada de KeyFacil, por KeyFacil, [s.f.].....	128
Figura 34. Listado de sedes, Tomada de KeyFacil, por KeyFacil, [s.f.]	128
Figura 35. Listado de ventas por cliente, Tomada de KeyFacil, por KeyFacil, [s.f.]	129
Figura 36. Estructura de capital WACC	136

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Validación de instrumentos para identificar la problemática y la elaboración del diagrama de Pareto.....	157
Anexo 2. Validación de instrumentos para identificar la problemática y la elaboración del diagrama de Pareto II.....	160
Anexo 3. Entrevista a expertos para validar el sistema de gestión de inventarios	163
Anexo 4. Listado de productos 2024, análisis ABC.....	165
Anexo 5. Gestión de la demanda SONIC ORIGINAL X 5 CAJA	167
Anexo 6. Comparación de errores	172
Anexo 7. Listado de clientes/proveedores.....	173
Anexo 8. Listado de productos	178
Anexo 9. Foto de los productos	186

RESUMEN EJECUTIVO

El sector de artículos para niños está enfrentando una competencia cada vez mayor debido al incremento de las importaciones. En este contexto, gestionar de manera eficaz los inventarios se convierte en un aspecto crucial para satisfacer la demanda del mercado oportunamente y asegurar la rentabilidad de las empresas. La compañía en cuestión se enfrenta a una serie de desafíos vinculados a la gestión de su inventario, los cuales impactan directamente en su eficiencia operativa y su capacidad de respuesta. Algunos de los problemas principales detectados incluyen: Inexactitud en los niveles de inventario registrados. Desajustes entre los inventarios físicos y los documentados. Frecuentes faltantes de productos. Deficiencias en la planificación de la demanda. Costos elevados debido a entregas tardías, devoluciones y compras urgentes. Dependencia de procesos manuales y uso excesivo de hojas de cálculo, lo que aumenta el riesgo de errores operativos. Ante este panorama, el objetivo central de esta investigación es poner en marcha un Sistema de Gestión de Inventarios, que facilite la optimización del proceso de distribución, mejore la precisión del inventario, reduzca los costos operativos e incremente la disponibilidad de productos, con el fin de mejorar la satisfacción del cliente. La investigación se basa en una revisión de antecedentes y aplicación de información que incluye libros, tesis y artículos científicos, los cuales destacan la importancia de una gestión de inventarios adecuada. Estos fundamentos serán explorados en el marco teórico de este estudio. Los resultados que se esperan son: Una disminución del 13.6 % en la incertidumbre de la demanda, lo que permitirá reducir los niveles de inventario sin afectar la disponibilidad de productos. Una reducción de los retrasos en las compras, estimando que estos se reduzcan en un 12.5 %, gracias a una planificación más precisa. Mejoras en la toma de decisiones estratégicas mediante la automatización del sistema y la disponibilidad de información en tiempo real, lo que contribuirá a disminuir tanto los tiempos de gestión como los errores operativos. En conclusión, la implementación de un sistema tecnológico para la gestión de inventarios constituye una inversión estratégica para la empresa importadora de productos infantiles, permitiéndole perfeccionar sus operaciones logísticas, optimizar los costos y mejorar significativamente la experiencia del cliente. De esta manera, la organización estará en una mejor posición para afrontar los desafíos del mercado y aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento.

Palabras clave: Administración de inventarios, precisión, planificación, satisfacción del cliente y reducción de costos.

ABSTRACT

Imports in the children's products sector are increasingly competitive, effective, and efficient inventory management is essential to meet market demand and thus maintain a good level of service that generates the expected profitability for companies related to this sector. This approach focuses on the implementation of an Inventory Management System (IMS) to improve operations in the distribution process in an organization that imports different types of items for children between 4 and 12 years old.

The objective of the proposal is to increase accuracy in inventory management, to reduce costs, prevent stock-outs and enhance customer satisfaction. Currently, the company faces significant challenges in managing its inventories, such as inaccuracy in inventory levels, differences between actual and recorded inventory, frequent stock-outs, lack of ability to meet demand due to inefficient planning, high costs for late delivered products, returns, urgent purchases, excessive costs due to lack of demand prediction. Manual and routine processes, use of spreadsheets and manual records that increase the risk of errors. Given this, it is projected that by reducing demand uncertainty by 13.6%, inventory levels are reduced, but product availability is increased. Thanks to this more precise demand planning, better attention from suppliers is achieved, achieving only 12.5% delays in purchases to ensure permanent availability of products.

The reduction in time spent on manual inventory management will help improve strategic decision making thanks to the availability of real-time data. In summary, the implementation of an inventory management system is a strategic investment that will allow the children's products importing company to improve its operations, reduce costs and enhance customer satisfaction. With an advanced technological solution and a focus on operational efficiency, the company will be better positioned to face market challenges and take advantage of new growth opportunities.

Keywords: Inventory management, accuracy, planning, customer satisfaction and cost reduction.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación refiere a un tema de alta importancia en relación con el consumo masivo, venta y la distribución de productos para niños en el rango de edad de 4 a 12 años, el cual tiene dos medios de venta bien definidos, el presencial (venta ordinaria) y las compras virtuales (e-commerce), las cuales requiere productos disponibles en stock en tiempo real para una mejora de tiempos tanto para el comprador como para el vendedor. Por ello, se necesita implementar un sistema de gestión de inventarios para que así la empresa pueda mejorar sus tiempos de entrega e incrementar sus ventas.

Es necesario considerar que el hábito de compras por internet de las personas se ha ido incrementando de manera significativa, considerando que la pandemia ha incentivado e influenciado de alguna manera que los clientes ejecuten sus compras por vía web con mayor frecuencia, sin tener que acercarse a las tiendas físicas, haciendo solamente el pedido a la empresa para su posterior entrega por delivery.

En consecuencia, se plantea el siguiente tema de investigación: “IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE INVENTARIOS EN EL PROCESO DE DISTRIBUCIÓN EN UNA EMPRESA IMPORTADORA DE ARTÍCULOS PARA NIÑOS, EN LA CIUDAD DE LIMA 2025.”. Teniendo en cuenta lo anterior, se realizará una descripción de la empresa, seguida del análisis y diagnóstico situacional, lo cual permitirá establecer adecuadamente el planteamiento del estudio. A continuación, se elaborará un marco teórico que servirá como base para la investigación. Posteriormente, se aplicará la metodología correspondiente, que permitirá definir y analizar la propuesta de mejora. En función de ello, se llevará a cabo la evaluación económica de dicha propuesta. Finalmente, se presentarán las conclusiones y recomendaciones. Como fundamento para identificar los problemas generados, se tomarán como referencia dos áreas específicas. En primer lugar, el sistema de gestión inventarios o logística, al tener un stock regular o grande, y las compras se realizan de manera rápida, se debe tener un personal cómo mínimo el cual realice la actualización de productos en tiempo y forma real cada que se retire y se envíe al área de compras, es aquí donde empieza el proceso de la implementación de la metodología de ventas con la entrega especial al domicilio de cada cliente que así lo requiera. En segundo lugar, se sabe que el transporte o distribución es una parte de vital importancia para que los productos lleguen en óptimas condiciones y en el tiempo requerido, para lo cual se plantea una mejora en el proceso de distribución.

CAPÍTULO I

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.1. Datos generales de la institución y/o empresa

1.1.1. Razón Social:

KODOMO – NURIA MAYTA SOLARI

1.1.2. RUC:

10454992232

1.1.3. Ubicación:

Centro Comercial Gamma, Jr. Mariscal Agustín Gamarra 1275, Distrito de la Victoria, Lima – Lima.

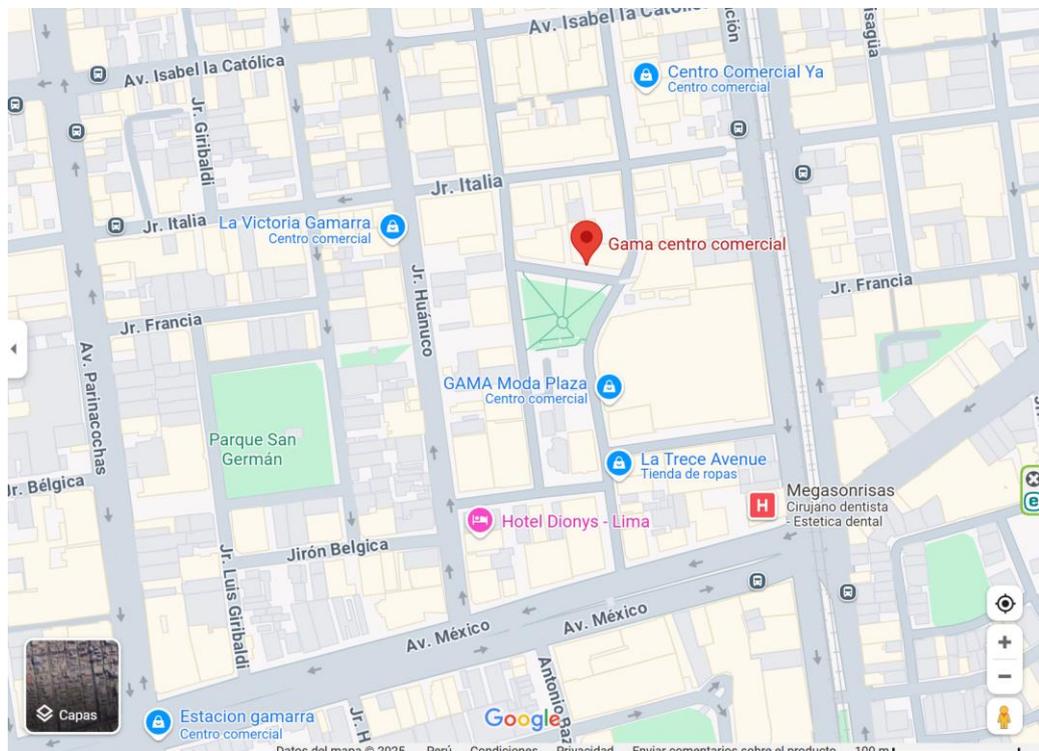


Figura 1. Ubicación del local

Fuente: Vista satelital Gama centro comercial. Tomada de Google Maps. 2025. [en línea].

Disponible en: <https://www.google.com/maps> [Consulta: 10 de enero de 2025].

1.1.4. Tamaño:

100 M2

1.1.5. Sector:

- Principal - 4764 - VENTA AL POR MENOR DE JUEGOS Y JUGUETES EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS

- Secundaria 1 - 9000 - ACTIVIDADES CREATIVAS, ARTÍSTICAS Y DE ENTRETENIMIENTO

1.1.6. Fecha de Creación

12 de diciembre del 2007

1.2. Actividad principal de la empresa

Según SUNAT la actividad principal de la Empresa “Kodomo” es “4764 - VENTA AL POR MENOR DE JUEGOS Y JUGUETES EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS”



Figura 2. Logo de la Empresa Kodomo

Fuente: Empresa Kodomo

1.3. Reseña histórica de la institución y/o empresa

Kodomo fue fundada en 2007 por Nuria Mayta Solari en la ciudad de Huancayo, una contadora de profesión. Inicialmente, la empresa se dedicaba a la venta de juguetes para niños de los niveles socioeconómicos C, D y E. Sin embargo, en 2022, después de una reingeniería, Nuria con sus nuevos socios decidieron incrementar nuevos productos a su catálogo, pero todo dirigido para niños de 4 a 12 años, incrementando productos como bloques de construcción, ropa para niños, gorros, figuras de colección, mochilas, menaje, llaveros, entre otros. Del mismo modo se cambió el segmento al cual se dirigía, dirigiéndose en la actualidad a los niveles socioeconómicos A y B, además de solamente ofrecer productos 100% originales de las principales marcas como Disney, Hasbro, Lego, Nintendo, Pixar, entre otros.

A lo largo de los años, Kodomo ha continuado innovando y expandiendo su línea de productos, incluyendo sets temáticos, personajes y colaboraciones con franquicias populares. Hoy en día, Kodomo ya no solamente tiene una sede en la ciudad de Huancayo,

sino que sus operaciones se han trasladado a la ciudad de Lima, es una de las empresas de juguetes más innovadoras y resaltantes del sector.

1.4. Estructura organizativa de la institución y/o empresa

1.4.1. Organigrama

A continuación, se observa el organigrama de la organización, el cual se distribuye de manera vertical:



Figura 3. Organigrama de la Empresa Kodomo

Fuente: Elaboración propia

1.4.2. Tipo de Estructura Organizativa:

El tipo de estructura organizativa de Kodomo es vertical y se distingue por su enfoque funcional, en el cual las labores de la compañía se organizan en distintos departamentos según sus funciones primordiales. Komodo se encuentra dividida en los siguientes 3 departamentos clave:

- Departamento Comercial
- Departamento de Administración
- Departamento de Operaciones

1.4.3. Elementos del Diseño Organizacional

Los elementos del diseño organizacional son:

- A) Gerente General
- B) Gerente Comercial
 - Coordinador de ventas B2B
 - ❖ Ejecutivo de ventas 1
 - ❖ Ejecutivo de ventas 2
 - Coordinador de ventas B2C
 - ❖ Ejecutivo de ventas 1
 - ❖ Ejecutivo de ventas 2
- C) Gerente de Administración
 - Coordinador de tienda física
 - ❖ Asistente de ventas 1
 - ❖ Asistente de ventas 2
 - Coordinador de tienda virtual
 - ❖ Asistente de ventas 1
 - ❖ Asistente de ventas 2
- D) Gerente de Operaciones
 - Coordinador de almacenes
 - ❖ Asistente de almacén 1
 - ❖ Asistente de almacén 2
 - Coordinador de compras
 - ❖ Asistente de compras 1

❖ Asistente de compras 2

1.4.4. Perfil y Funciones de los puestos de la Empresa:

La empresa “Kodomo” cuenta con las siguientes gerencias.

A) Gerente General

- Perfil de un Gerente General

Formación Académica:

- Título universitario en Administración de Empresas, Economía, Ingeniería o áreas afines.
- Preferiblemente con estudios de postgrado o MBA en áreas relacionadas.

Experiencia Laboral:

- Mínimo 10 años de experiencia en roles de liderazgo en diferentes áreas de la empresa.
- Experiencia en la gestión de equipos multifuncionales y en la implementación de estrategias empresariales.

Habilidades:

- Excelentes habilidades de liderazgo y toma de decisiones.
- Capacidad para gestionar múltiples proyectos y prioridades.
- Habilidad analítica y estratégica para identificar oportunidades de crecimiento y mejora.
- Dominio de herramientas tecnológicas y de software de gestión empresarial.

Competencias:

- Orientación a resultados y capacidad para trabajar bajo presión.
- Alta capacidad de adaptación y flexibilidad ante cambios en el entorno empresarial.
- Conocimiento profundo de los procesos operativos, financieros y comerciales.
- Habilidades interpersonales y de comunicación efectiva.

- Funciones de un Gerente General

Planificación Estratégica:

- Definir y ejecutar la visión y misión de la empresa.

- Desarrollar planes estratégicos a largo plazo para el crecimiento y desarrollo de la empresa.

Gestión de Recursos:

- Supervisar la gestión de los recursos humanos, financieros y materiales de la empresa.
- Asegurar el uso eficiente y efectivo de los recursos disponibles.

Desarrollo de Negocios:

- Identificar y explorar nuevas oportunidades de negocio y mercados.
- Establecer relaciones estratégicas con socios y clientes clave.

Supervisión de Operaciones:

- Supervisar las operaciones diarias de la empresa y asegurar que se cumplan los objetivos establecidos.
- Implementar prácticas de mejora continua para aumentar la eficiencia y reducir costos.

Control Financiero:

- Supervisar la contabilidad y la gestión financiera de la empresa.
- Analizar los estados financieros y realizar informes de gestión para la toma de decisiones.

Relaciones con Stakeholders:

- Mantener una comunicación efectiva con los accionistas, el consejo de administración y otros stakeholders.
- Representar a la empresa en eventos y reuniones importantes.

Innovación y Tecnología:

- Fomentar la innovación y la adopción de nuevas tecnologías en la empresa.
- Coordinar con los diferentes departamentos para implementar soluciones tecnológicas.

B) Gerente Comercial

- **Perfil de un Gerente Comercial**

Formación Académica:

- Título universitario en Administración de Empresas, Marketing, Economía o áreas afines.

- Preferiblemente con estudios de postgrado o MBA en áreas relacionadas.

Experiencia Laboral:

- Mínimo 5 años de experiencia en roles de liderazgo en ventas y gestión comercial.
- Experiencia en la planificación estratégica y en la gestión de equipos de ventas.

Habilidades:

- Excelentes habilidades de comunicación y negociación.
- Capacidad para liderar y motivar equipos.
- Habilidad analítica y estratégica para identificar oportunidades de mercado.
- Dominio de herramientas tecnológicas y de software de gestión comercial.

Competencias:

- Orientación a resultados.
- Capacidad para trabajar bajo presión y tomar decisiones.
- Alta capacidad de adaptación y flexibilidad ante cambios del mercado.
- Conocimiento profundo del sector y de la competencia.

- **Funciones de un Gerente Comercial**

Planificación y Estrategia:

- Desarrollar y ejecutar planes estratégicos de ventas.
- Analizar el mercado y la competencia para identificar oportunidades de crecimiento.

Gestión de Ventas:

- Definir y establecer metas y objetivos de ventas.
- Supervisar el desempeño del equipo de ventas y asegurarse de que se cumplan los objetivos.

Relaciones con Clientes:

- Gestionar las relaciones con los clientes clave y asegurar su satisfacción.

- Desarrollar nuevas oportunidades de negocio y expandir la cartera de clientes.

Presupuesto y Finanzas:

- Elaborar y gestionar el presupuesto del departamento comercial.
- Controlar y optimizar los costos y recursos para maximizar la rentabilidad.

Innovación y Desarrollo:

- Identificar nuevas oportunidades de negocio y desarrollo de productos.
- Coordinar con el departamento de marketing para implementar campañas efectivas.

Capacitación y Desarrollo del Equipo:

- Evaluar el desempeño del equipo de ventas y proporcionar retroalimentación.
- Implementar programas de formación y desarrollo para mejorar las habilidades del equipo.

C) Gerente de Administración

- **Perfil de un Gerente de Administración**

Formación Académica:

- Título universitario en Administración de Empresas, Contabilidad, Economía o áreas afines.
- Preferiblemente con estudios de postgrado o MBA en áreas relacionadas.

Experiencia Laboral:

- Mínimo 5 años de experiencia en roles de liderazgo en administración y gestión empresarial.
- Experiencia en la supervisión de equipos y en la gestión de recursos humanos y financieros.

Habilidades:

- Excelentes habilidades de organización y gestión del tiempo.
- Capacidad para liderar y motivar equipos.
- Habilidad analítica y estratégica para tomar decisiones informadas.

- Dominio de herramientas tecnológicas y de software de gestión empresarial.

Competencias:

- Orientación a resultados y capacidad de trabajar bajo presión.
- Alta capacidad de adaptación y flexibilidad ante cambios en la organización.
- Conocimiento profundo de los procesos administrativos y financieros.
- Habilidades interpersonales y de comunicación efectiva.

- **Funciones de un Gerente de Administración**

Gestión Administrativa:

- Supervisar las operaciones diarias de la empresa y asegurar que se cumplan los procedimientos y políticas internas.
- Coordinar y gestionar los recursos humanos, financieros y materiales de la empresa.

Planificación y Estrategia:

- Desarrollar y ejecutar planes estratégicos para mejorar la eficiencia y efectividad de los procesos administrativos.
- Participar en la planificación financiera y presupuestaria de la empresa.

Control Financiero:

- Supervisar la contabilidad y la gestión financiera, asegurando el cumplimiento de las normativas y regulaciones.
- Analizar los estados financieros y realizar informes de gestión para la toma de decisiones.

Recursos Humanos:

- Gestionar el reclutamiento, selección y capacitación del personal.
- Implementar políticas y programas de desarrollo para mejorar el desempeño y bienestar de los empleados.

Relaciones Interdepartamentales:

- Facilitar la comunicación y colaboración entre los diferentes departamentos de la empresa.

- Resolver conflictos y asegurar un ambiente laboral armonioso y productivo.

Innovación y Mejora Continua:

- Identificar oportunidades de mejora en los procesos administrativos y proponer soluciones innovadoras.
- Implementar sistemas y tecnologías que optimicen la gestión empresarial.

D) Gerente de Operaciones

- **Perfil de un Gerente de Operaciones**

Formación Académica:

- Título universitario en Ingeniería Industrial, Administración de Empresas, Logística o áreas afines.
- Preferiblemente con estudios de postgrado o MBA en áreas relacionadas.

Experiencia Laboral:

- Mínimo 5 años de experiencia en roles de liderazgo en operaciones y logística.
- Experiencia en la gestión de proyectos y en la mejora de procesos operativos.

Habilidades:

- Excelentes habilidades de organización y gestión del tiempo.
- Capacidad para liderar y motivar equipos.
- Habilidad analítica y estratégica para optimizar procesos.
- Dominio de herramientas tecnológicas y de software de gestión de operaciones.

Competencias:

- Orientación a resultados y capacidad para trabajar bajo presión.
- Alta capacidad de adaptación y flexibilidad ante cambios en la cadena de suministro.
- Conocimiento profundo de los procesos operativos y logísticos.
- Habilidades interpersonales y de comunicación efectiva.

- **Funciones de un Gerente de Operaciones**

Gestión de Procesos:

- Supervisar y optimizar los procesos operativos de la empresa.
- Implementar prácticas de mejora continua para aumentar la eficiencia y reducir costos.

Planificación y Coordinación:

- Desarrollar y ejecutar planes estratégicos de operaciones.
- Coordinar las actividades diarias de producción, distribución y logística.

Control de Calidad

- He de asegurar que los productos y servicios cumplan con los estándares de calidad establecidos.
- Implementar y mantener sistemas de control de calidad efectivos.

Gestión de Recursos

- Gestionar los recursos humanos, materiales y financieros del departamento de operaciones.
- Asegurar el uso eficiente y efectivo de los recursos disponibles.

Innovación y Tecnología

- Identificar y adoptar nuevas tecnologías y metodologías para mejorar los procesos operativos.
- Colaborar con otros departamentos para implementar soluciones tecnológicas.

Análisis y Reportes

- Analizar los datos operativos para identificar tendencias y oportunidades de mejora.
- Elaborar informes de gestión y presentar resultados a la alta dirección.

Seguridad y Cumplimiento

- Garantizar el cumplimiento de las normativas y regulaciones de seguridad en el trabajo.
- Implementar medidas para prevenir riesgos laborales y asegurar un ambiente de trabajo seguro.

1.4.5. Servicios Tercerizados

A continuación, se presenta los Servicios Tercerizados, los cuales son el servicio de transporte y distribución.

Tabla 1. Servicios tercerizados de transporte y distribución

N°	Servicio	Empresa	Tipo de Servicio
1	Transporte	Transervice Logistic S.A.C	Transporte
2	Distribución	Shalom, Olva Courier	Distribución

Fuente: Elaboración propia

1.5. Estructura estratégica

1.5.1. Visión

Ser la tienda de artículos para niños líder en el mercado al 2030, proporcionando experiencias de juego únicas y educativas para niños de todas las edades.

1.5.2. Misión

Ofrecer una amplia variedad de artículos para niños que fomenten la creatividad, el aprendizaje y la diversión, garantizando siempre la calidad y la seguridad de los productos. Se busca proporcionar una experiencia de compra excepcional, con un servicio al cliente amable y conocedor, que ayude a cada familia a encontrar el juguete perfecto.

1.5.3. Valores

1.5.3.1. Creatividad

Fomentamos la imaginación y la creatividad en todos nuestros productos, inspirando a los niños a explorar y soñar sin límites.

1.5.3.2. Calidad

Nos comprometemos a ofrecer juguetes de la más alta calidad, asegurando la durabilidad y seguridad de cada uno de nuestros productos.

1.5.3.3. Educación

Creemos en el poder del juego como herramienta de aprendizaje y desarrollo, proporcionando juguetes que promuevan el conocimiento y las habilidades.

1.5.3.4. Diversión

Valoramos la importancia de la diversión en la vida de los niños, ofreciendo productos que proporcionen alegría y entretenimiento.

1.5.3.5. Responsabilidad

Actuamos con responsabilidad social y ambiental, adoptando prácticas sostenibles y éticas en todas nuestras operaciones.

1.5.3.6. Servicio al Cliente

Nos dedicamos a brindar una experiencia de compra excepcional, atendiendo las necesidades de nuestros clientes con amabilidad y eficiencia.

1.5.3.7. Inclusividad

Nos esforzamos por crear un entorno inclusivo y diverso, donde todos los niños y familias se sientan bienvenidos y valorados.

1.5.4. Objetivos de la Empresa

Describe el Objetivo general de la Empresa

1.5.4.1. Objetivo General:

Ser la empresa líder en la comercialización de productos para niños de 4 a los 12 años, el objetivo específico de Komodo es brindar una excelente y diversidad de productos descubridores para las habilidades de los niños, pero que además ofrezca calidad y seguridad que es lo último que estaba buscando, ya que no sólo satisfagan las necesidades básicas de los niños y sus padres. no solo seguro y duradero, sino también divertido y educativo. Estamos comprometidos a empezar con respecto al área de desarrollo saludable y cultural, siendo así la felicidad de los niños en crecimiento. Al seleccionar cuidadosamente los productos y centrarnos en la innovación y la calidad, construimos relaciones de confianza con los clientes y ayudamos a los niños para crecer. Nos esforzamos por ser la marca preferida de las familias que quieren lo mejor en sus vidas.

1.5.4.2. **Objetivos Específicos:**

- **Diversificación de la línea de productos:** Actualmente, Komodo está investigando y desarrollando una gama de nuevos productos para diversificar su gama de productos. Estos incluyen juguetes educativos, libros de texto, ropa de diseñador, accesorios para el hogar y más. El objetivo es adaptarse a las complicadas necesidades que presentan dentro de todo el proceso, cómo etapas o pasos para el correcto desarrollo de los niños hasta los 10 años.
- **Optimización de la cadena de suministros:** Si se quiere brindar una optimización de manera correcta y oportuna para el tema de tesis y constante de productos de calidad, Komodo ha implementado un sistema eficiente manejo de la cadena de suministro. El objetivo o meta es minimizar costes, bajar los tiempos de entrega y permitir a los clientes disfrutar de los productos Komodo de forma rápida y eficaz. Expansión geográfica estratégica
- **Innovación y desarrollo de productos:** Komodo invierte importantes recursos en investigación y desarrollo de productos para satisfacer las necesidades cambiantes de los niños. El objetivo principal es crear soluciones innovadoras y atractivas que se destaquen en un mercado competitivo. El objetivo es proporcionar productos que brinden una experiencia educativa y divertida para los niños.
- **Experiencia de cliente excepcional:** Komodo se enorgullece de brindar una experiencia excepcional a los clientes. En donde se tiene que la empresa ya actualmente tiene un tipo de software que brinda capacitación para sus trabajadores o empleados el cual esté destinado a brindar un servicio al cliente personalizado y atento en cada interacción, desde la compra hasta el pedido por correo. En Komodo, el tema de atención y satisfacción al cliente es muy importante, por ello, la completa satisfacción del cliente es la principal prioridad.

- **Responsabilidad social y ambiental:** Komodo se esfuerza por minimizar lo que este genera, además de cuidar entorno al medio ambiente y contribuir activamente con las sociedades de apoyo en las que opera. La empresa sigue prácticas comerciales éticas y sostenibles, desde la selección de proveedores hasta la eliminación de residuos. Komodo quiere cumplir con su responsabilidad social y ser una entidad que genere cambios positivos en la sociedad.
- **Campana de marketing digital:** Komodo lleva a cabo una completa campana de marketing multicanal dirigida a padres e hijos. El propósito es resaltar el valor educativo, seguro y divertido de los productos Komodo. Para lograr esto, utilizamos medios tanto tradicionales como digitales con el único objetivo de incrementar el reconocimiento de la marca a nivel local y crear demanda entre los grupos objetivo con colaboración estratégica.

1.5.5. FODA

A continuación, se presenta el análisis FODA de la Empresa “Kodomo”, y su respectivo Análisis FODA Cruzado.

Tabla 2. Matriz FODA

MATRIZ FODA	FORTALEZAS:	DEBILIDADES:
OPORTUNIDADES: <ol style="list-style-type: none"> 1. Mejora del stock de productos gracias a los proveedores 2. El impacto del marketing en la región 3. Crecimiento del mercado infantil 4. Tendencia hacia la sostenibilidad 	ESTRATEGIAS FO <ol style="list-style-type: none"> 1. Expandir la línea de productos, utilizando su red de proveedores confiables y su capacidad logística eficiente, la empresa puede introducir nuevos productos innovadores. 2. Marketing digital y e-commerce, aprovechando la experiencia en marketing y ventas online, la empresa puede ampliar su presencia en plataformas de e-commerce y redes sociales para alcanzar un mercado más amplio. 3. Programas de fidelización, Implementar programas de fidelización de clientes, 	ESTRATEGIAS DO <ol style="list-style-type: none"> 1. Formar alianzas con minoristas establecidos para mejorar la distribución y la visibilidad de sus productos, mitigando cualquier debilidad en la red de distribución propia. 2. Invertir en tecnología y sistemas de gestión de inventarios para mejorar la eficiencia y reducir costos, aprovechando las oportunidades de tecnología avanzada. 3. Implementar programas de capacitación para el personal en áreas críticas como ventas y servicio al cliente, aprovechando las oportunidades de programas de formación especializados.

	aprovechando su sólida base de datos de clientes, para incrementar la lealtad y las compras repetidas.	
AMENAZAS:	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Reducción de mercado en los próximos años 2. Poca innovación para la adquisición de productos 3. Problema con la política de sostenibilidad 4. Crisis económica 5. Tendencias digitales 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diversificación de mercados para usar su conocimiento del mercado y su capacidad de importación para diversificar a nuevos mercados geográficos. 2. Innovación en productos al utilizar su capacidad de innovación para desarrollar productos únicos que se diferencien de la competencia y respondan a las tendencias cambiantes del mercado. 3. Políticas de sostenibilidad para implementar prácticas sostenibles y promocionarlas como un valor añadido, aprovechando su fortaleza en marketing para atraer a consumidores. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reestructuración organizacional y evaluar y reestructurar áreas de la empresa que no sean eficientes para reducir costos y mejorar la resiliencia ante cambios en el mercado. 2. Externalización de servicios para subcontratar funciones no esenciales como logística y administración, permitiendo a la empresa centrarse en sus competencias clave y mejorar la flexibilidad operativa. 3. Análisis y gestión de riesgos al implementar un sistema robusto de análisis y gestión de riesgos para identificar y mitigar posibles amenazas del mercado, mejorando la capacidad de respuesta de la empresa.

Fuente: Elaboración propia

1.5.6. Modelo CANVAS (Modelo de Gestión):

A continuación, se presenta el modelo Lean Canvas de la empresa Komodo, enfocado principalmente en la propuesta de valor, la cual está relacionada con el tema de investigación: la implementación de un sistema de gestión de inventarios en el proceso de distribución de una empresa importadora de artículos para niños.



Figura 4. Lienzo Lean Canvas

Fuente: Elaboración propia

1.6. Descripción general del área donde realiza el estudio

1.6.1. Identificación del Área

Departamento de Operaciones, que incluye los procesos de almacenamiento y compras, para la presente investigación se trabajará el proceso de almacenamiento.

1.6.2. Procesos Actuales

Proceso de almacenamiento y distribución

El área de almacén es una sección vital en una empresa que comercializa artículos para niños, ya que se encarga de recibir, almacenar y distribuir los productos de manera eficiente y segura. A continuación, se detalla su descripción y principales funciones:

1.6.2.1. Recepción de mercancías

- **Inspección:** Al recibir los artículos, se realiza una inspección para asegurarse de que los productos estén en buen estado y que coincidan con las órdenes de compra.
- **Registro:** Se registra la entrada de mercancías en el sistema de gestión de inventarios, asignando códigos y ubicaciones específicas dentro del almacén.

1.6.2.2. Almacenamiento:

- **Organización:** Los productos se almacenan de manera ordenada y accesible, utilizando estanterías y áreas designadas para cada tipo de artículo. Esto facilita la localización y el control del inventario.
- **Condiciones:** Se mantienen condiciones adecuadas de temperatura, humedad y limpieza para asegurar la conservación óptima de los productos, especialmente los juguetes que pueden ser sensibles a estos factores.

1.6.2.3. Gestión de Inventarios:

- **Control de Stock:** Se lleva un control riguroso del stock, mediante la realización de inventarios periódicos y la actualización constante del sistema de gestión de inventarios.
- **Rotación de Productos:** Se aplican técnicas de gestión de inventarios como FIFO (First In, First Out) para asegurar que los productos más antiguos se vendan primero, evitando así la obsolescencia y deterioro de mercancías.

1.6.2.4. Preparación de Pedidos:

- **Picking:** Los pedidos se preparan mediante el proceso de picking, seleccionando los productos requeridos según las órdenes de venta.
- **Empaque:** Los artículos se empaquetan adecuadamente para su envío, asegurando que lleguen en perfectas condiciones a los clientes.

1.6.2.5. Distribución y Envío:

- **Logística:** Se coordina la distribución y el envío de los productos, seleccionando los medios de transporte más eficientes y seguros.
- **Seguimiento:** Se realiza el seguimiento de los envíos hasta que los productos son entregados a los clientes, asegurando su satisfacción.

1.6.2.6. Seguridad y Cumplimiento:

- **Normativas:** El área de almacén debe cumplir con todas las normativas de seguridad y salud ocupacional, implementando medidas para prevenir accidentes y garantizar un ambiente de trabajo seguro.
- **Capacitación:** El personal del almacén recibe capacitación continua en procedimientos de seguridad y manejo de productos.

1.6.2.7. Funciones Adicionales:

- **Devoluciones:** Gestión de devoluciones de productos defectuosos o no conformes, asegurando su correcta reincorporación al inventario o disposición.
- **Mantenimiento:** Realización de tareas de mantenimiento preventivo y correctivo de las instalaciones y equipos del almacén.

Esta área es esencial para asegurar una operación eficiente, minimizando costos y tiempos de entrega, y garantizando la satisfacción del cliente al recibir productos en excelente estado.

1.6.3. Desafíos y Problemas:

- Cambio de paradigmas en los directivos de la organización
- Incertidumbre de la demanda y el mercado
- Inversión de recursos para la implementación
- Tiempo de implementación de nuevas herramientas
- Capacitación del personal responsable
- Crecimiento de la organización a nivel nacional

1.6.4. Oportunidades de Mejora:

- Crecimiento de la gestión directiva de la organización
- Incremento de clientes y nuevos mercados
- Retorno de la inversión, mayores ingresos y menores costos operativos
- Eficiencia operativa, mejores tiempos de entrega y nivel de servicio
- Personal capacitado en atención al cliente y gestión por procesos
- Expansión de las operaciones de la empresa en 2 regiones más (Trujillo y Arequipa)

1.7. Bases legales o documentos administrativos sobre la cual funciona la empresa

- **Ley N° 28376**, que prohíbe y sanciona la fabricación, importación, distribución y comercialización de juguetes y útiles de escritorios tóxicos o peligrosos.
- **Ley General de Salud N° 26482**, Artículos 96°, 97°, 98° y 99°. Reglamento de la Ley N° 28376, Artículo 16°
- **Ley 29571**, código de Protección y Defensa del Consumidor, que establece las obligaciones de los proveedores en la relación de consumo.
- **Ley Marco de Crecimiento de la Actividad Privada**, establece límites a la capacidad de los gobiernos regionales y locales para crear, modificar o suprimir tributos.
- **Decreto Legislativo N.º 1332**, facilita la constitución de empresas a través de los Centros de Desarrollo Empresarial (CDE).
- **Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta:** Decreto Supremo N° 179-2004-EF y normas modificatorias.
- **Texto Único Ordenado de la Ley para la Lucha contra la Evasión y para la formalización de la Economía:** Decreto Supremo N.º 150-2007-EF y normas modificatorias.
- **Otros requisitos legales:**
 - Registrar la empresa ante la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (Sunarp).
 - Tramitar el RUC ante SUNAT para poder tributar.
 - Cumplir con las disposiciones de la Ley N.º 29783, Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo, y su Reglamento.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA

Se presenta el mapa de procesos de la organización, la cual es una herramienta visual que se utiliza para representar y entender los flujos de trabajo y los procesos dentro la empresa. Esta herramienta ayuda a identificar las etapas, las tareas, las personas o departamentos involucrados y las interacciones necesarias para alcanzar un objetivo específico. Los mapas de procesos se dividen en 3 etapas, el estratégico, el operativo y el de soporte, los cuales ayudan a identificar de qué manera funciona y opera la organización.

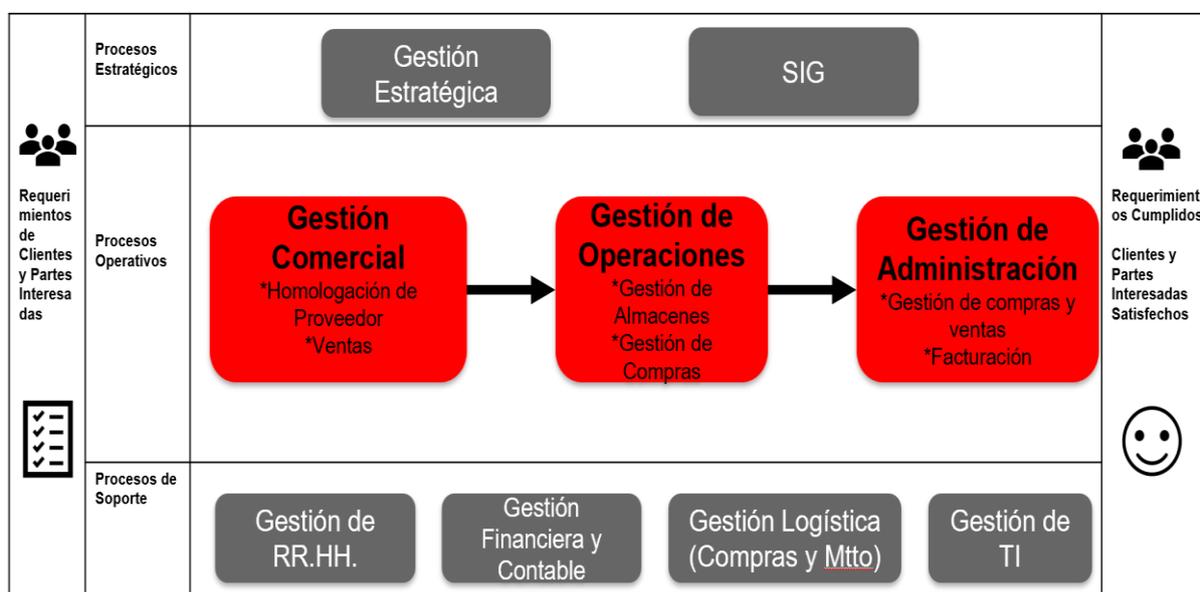


Figura 5. Mapa de Diagrama de flujo de procesos de la empresa Kodomo, actualizado al año 2024

Fuente: Empresa Komodo

El mapa de procesos adjunto sirve para visualizar de manera clara y sencilla los principales procesos, tales como la Gestión Comercial, Gestión de Operaciones y Gestión Administrativa, que componen la organización. Esta herramienta es útil para entender cómo las diferentes áreas interactúan entre sí y cómo los procesos estratégicos (Gestión Estratégica y SIG) y los procesos de soporte (Gestión de RRHH, Gestión Contable, Gestión Logística y Gestión de TI) aportan los insumos y recursos necesarios a los procesos operativos, con el fin de lograr el objetivo principal: satisfacer a todas las partes interesadas.

2.1. Descripción específica de los procesos operativos

Los procesos operativos son fundamentales para el funcionamiento de cualquier organización, a continuación, presentamos el PO de Kodomo:

Tabla 3. Procesos Operativos Kodomo

Proveedor	Entrada	Proceso	Salida	Cliente
<ul style="list-style-type: none"> Gestión Comercial. Cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> OC. Correos. Llamadas Transportista Seleccionado 	<p>Programación</p> <ul style="list-style-type: none"> Coordinar hora, lugar y fecha de Carga. Coordinar y programar con el cliente y proveedor cliente. Contactar proveedor de transporte (llamada, mensaje y correo) 	<ul style="list-style-type: none"> Notificación de Programación de Entregas/Recoios Correos de Autorización de Carga Registro de unidades 	<ul style="list-style-type: none"> Proveedor de Cliente Cliente
			<ul style="list-style-type: none"> Notificación de coordinación con Proveedor de Transporte(Llamadas o Whatsapo) 	<ul style="list-style-type: none"> Proveedor Gestión Almacén
<ul style="list-style-type: none"> Proveedor-cliente. Cliente 	<ul style="list-style-type: none"> OC. Ficha técnica (caso aplique). Hoja de seguridad (caso aplique). Guías de remisión. 	<p>Gestión de almacén</p> <ul style="list-style-type: none"> Recepción de mercadería. Contar y Verificar mercadería. Embalar, rotular y ubicar adecuadamente la mercadería en el almacén. <p>Recojo</p> <ul style="list-style-type: none"> Enviar y/o Entregar Guías Proveedor debe enviar de la unidad y gr cliente, transportista y remitente. 	<ul style="list-style-type: none"> Conformidad de guías del Proveedor Cliente 	<ul style="list-style-type: none"> Gestión de Transporte Proveedor Cliente Cliente
			<ul style="list-style-type: none"> Mercadería almacenada 	<ul style="list-style-type: none"> Gestión de Transporte
			<ul style="list-style-type: none"> Registros de envíos 	<ul style="list-style-type: none"> Gestión de Transporte
<ul style="list-style-type: none"> Operaciones 	<ul style="list-style-type: none"> Guías de Remisión (Remitente y Transportista Formato - Packing_list. (caso aplique) 	<p>Gestión de Transporte</p> <ul style="list-style-type: none"> Llenado de guías y Packing List (caso aplique) Transporte realizado por proveedor, según tramos. Seguimiento del ESTATUS DEL ENVÍO hasta llegada a destino final. 	<ul style="list-style-type: none"> Guías de remisión(Remitente y Transportista) Firmadas y Selladas Tracking 	<ul style="list-style-type: none"> Proveedor de Transporte Cliente Área de Facturación
<ul style="list-style-type: none"> Área Operaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> Ficha de Indicador 	<p>Evaluar Desempeño del Proceso</p>	<ul style="list-style-type: none"> Acciones de Mejora de Desempeño del Proceso 	<ul style="list-style-type: none"> Área Operaciones.

Fuente: Elaboración propia

2.2. Identificación de la problemática

2.2.1 Análisis Causa Efecto

Para poder gestionar los inventarios de manera eficaz y mejorar el nivel de servicio, se debe mejorar el proceso de distribución, con la finalidad de incrementar la velocidad de las entregas y la disponibilidad de los productos, lo cual se resume en una mayor rentabilidad en la comercialización de los productos.

- **Causa**

Implementación de un sistema de gestión de inventarios

- **Efecto**

- **Reducción de costos**

Una práctica de control de inventarios eficaz ayuda a reducir los costos de almacenamiento y la inversión de capital de trabajo, en donde tiene de manera impactante lo que es el tema de mejora en la empresa. Esto se debe a que el sistema permite un seguimiento preciso de los productos, reduciendo la posibilidad de pérdidas o daños.

- **Mejora de la eficiencia**

Este sistema también puede mejorar la eficiencia al automatizar tareas manuales, lo que ahorra tiempo y recursos. Esto puede permitir a la empresa centrarse en otras áreas importantes, como el marketing y las ventas, con la finalidad de traer nuevos clientes y por ende mejorar la rentabilidad.

- **Aumento de la satisfacción del cliente**

Un sistema de control de inventarios ayuda a incrementar la disponibilidad de productos y el nivel de servicio. Esto genera el incremento de la satisfacción al cliente, aumento en las ventas, mayor rotación de los productos y la rentabilidad.

- **Causa**

Influencia en el proceso de distribución

- **Efecto**

- **Mayor alcance**

Un proceso de distribución idóneo puede permitir a la empresa llegar a un público más amplio (ventas físicas y online). Esto impulsará las ventas, lo que puede llevar a un aumento en la rentabilidad.

- **Reducción de costos**

La mejora de un proceso de distribución será más rentable para la empresa, ya que la cobertura de las entregas se amplía, además de mejorar los tiempos de entrega y la disponibilidad de los productos.

- **Mejora de la eficiencia**

Un proceso de distribución puede dar acceso para que la empresa pueda concentrarse en las principales amenazas de competencia que se le presenta, mientras que las tareas de distribución son manejadas por otros. Esto puede mejorar la eficiencia y, por lo tanto, la rentabilidad de la empresa.

- **Flexibilidad**

Un proceso de distribución también puede ofrecer más flexibilidad a la empresa. Pueden adaptarse más rápidamente a los cambios en la demanda del mercado, lo que puede ayudar a la empresa a mantener o incluso aumentar su rentabilidad en tiempos de cambio.

2.2.2. Diagrama de Ishikawa

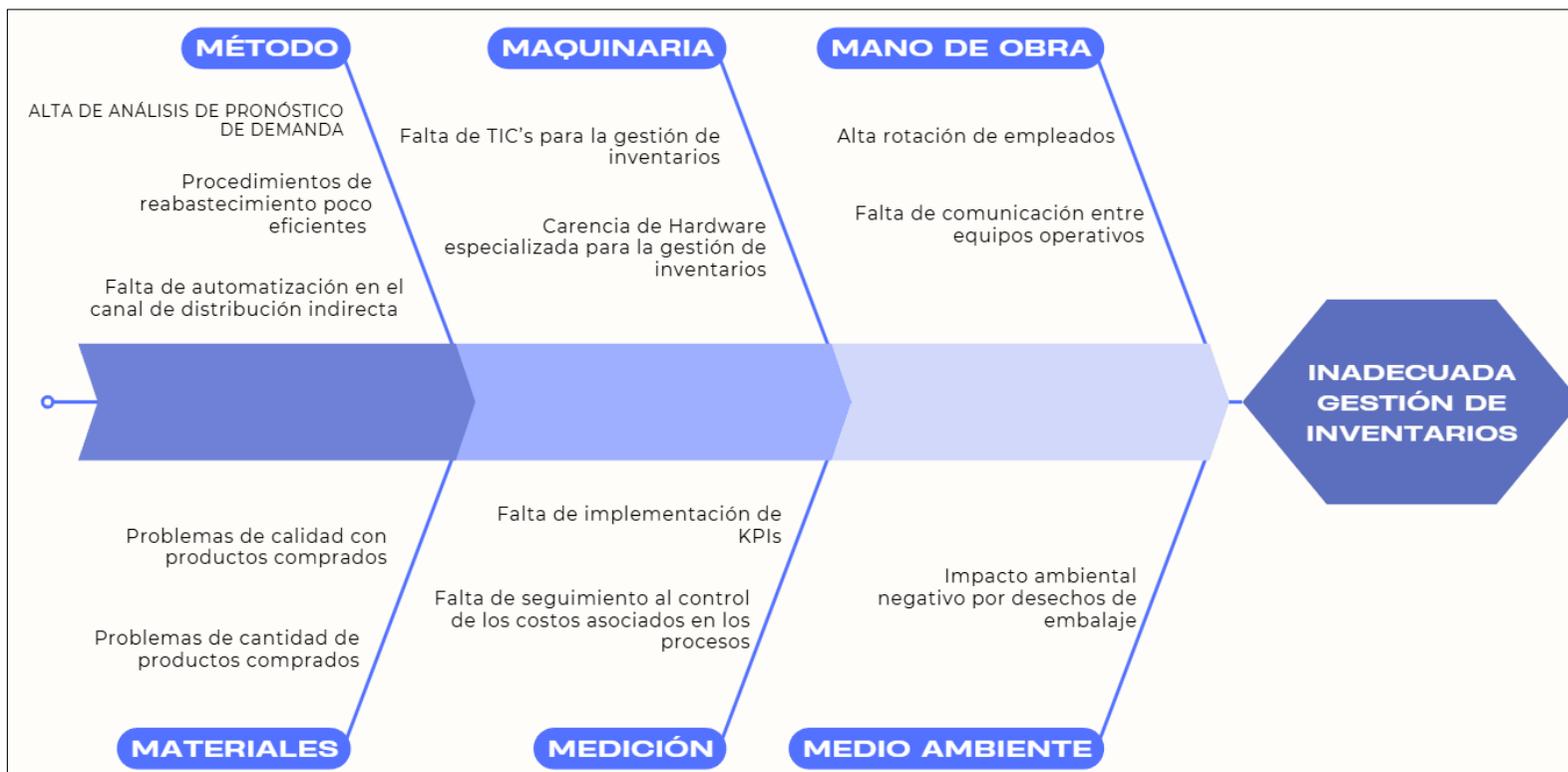


Figura 6. Diagrama de Ishikawa

Fuente: Elaboración propia

El diagrama de Ishikawa permitió identificar y visualizar las posibles causas que afectan la gestión de inventarios y su impacto en el proceso de distribución. A través de este análisis, se evidenció cómo la falta de planificación y control contribuía a generar pérdidas para la organización.

2.2.3. Diagrama de Pareto

El Análisis de Pareto permitió identificar los principales problemas de la organización, destacando entre ellos la falta de análisis de la demanda y un reabastecimiento poco eficiente, los cuales representan el 50.42% del total de los problemas detectados.

Tabla 4. Análisis de Pareto

Categoría	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Abs.	Frecuencia Rel.
Falta de análisis de pronóstico de demanda	70	29.41%	70	29.41%
Procedimientos de reabastecimiento poco eficientes	50	21.01%	120	50.42%
Falta de automatización en el canal de distribución indirecta	35	14.71%	155	65.13%
Falta de TIC's para la gestión de inventarios	30	12.61%	185	77.73%
especializada para la gestión de inventarios	25	10.50%	210	88.24%
Falta de implementación de KPIs	15	6.30%	225	94.54%
Falta de comunicación entre equipos operativos	5	2.10%	230	96.64%
Problemas de calidad con productos comprados	5	2.10%	235	98.74%
Alta rotación de empleados	3	1.26%	238	100%
Problemas de cantidad de productos comprados	0	0%	238	100%
de los costos asociados en los procesos	0	0%	238	100%
Impacto ambiental negativo por desechos de embalaje	0	0%	238	100%

Fuente: Elaboración Propia

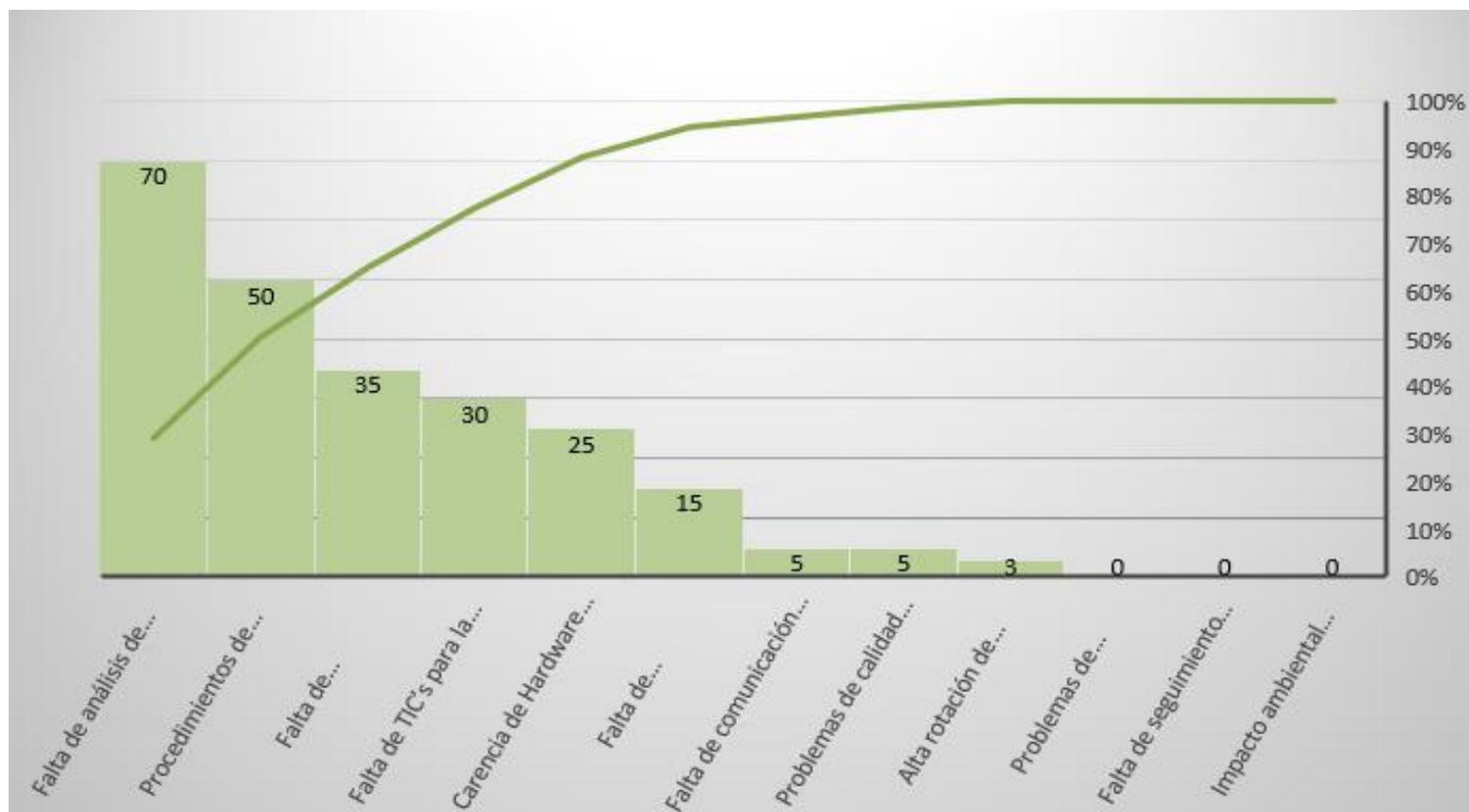


Figura 7. Diagrama de Pareto

Fuente: Elaboración propia

Dado que solo dos problemas representan el 50.42% de todas las fallas de la organización, es fundamental priorizar su resolución. Enfocar los esfuerzos en mejorar el análisis de la demanda y optimizar el reabastecimiento permitirá reducir significativamente las pérdidas y mejorar la eficiencia operativa.

2.2.4 Resultado del análisis de Pareto

Finalmente, se concluye que el principal problema identificado en la organización es la falta de análisis de la demanda, representando el 29.41% del total de los problemas detectados.

Este problema impacta directamente en la gestión de inventarios y en el proceso de distribución, generando ineficiencias que afectan la disponibilidad de los productos, incrementan costos operativos y reducen la capacidad de respuesta ante las necesidades del mercado.

La ausencia de un análisis preciso de la demanda dificulta la planificación adecuada del inventario, lo que puede resultar en quiebres de stock o en un exceso de productos almacenados, afectando la rentabilidad y la satisfacción del cliente. Dado que este problema constituye el mayor porcentaje de las fallas detectadas, su resolución debe ser una prioridad estratégica para la empresa. Implementar herramientas y metodologías que permitan mejorar la previsión de la demanda contribuirá a optimizar los niveles de inventario, reducir pérdidas y mejorar el desempeño del proceso de distribución.

Abordar esta deficiencia con un enfoque estructurado y basado en datos permitirá a la empresa aumentar su eficiencia operativa, mejorar su capacidad de respuesta ante la demanda del mercado y fortalecer su posición competitiva.

2.3. Indicadores operativos

Los indicadores operativos son herramientas importantes e indispensables que se utilizan para medir, analizar y mejorar el rendimiento de los procesos y operaciones dentro de una organización. Ayudan a monitorear diferentes aspectos de las operaciones, proporcionando información valiosa para la toma de decisiones y la optimización de recursos. A continuación, se detallarán algunos indicadores operativos implementados en la organización.

2.3.1. Reducción de despachos rechazados:

Área: Gestión de Operaciones

Objetivo: Reducir los Despachos rechazados por el Cliente

Indicador: $\frac{\text{Número de despachos no recepcionados por el cliente}}{\text{Total de despachos en el mes}} \times 100\%$

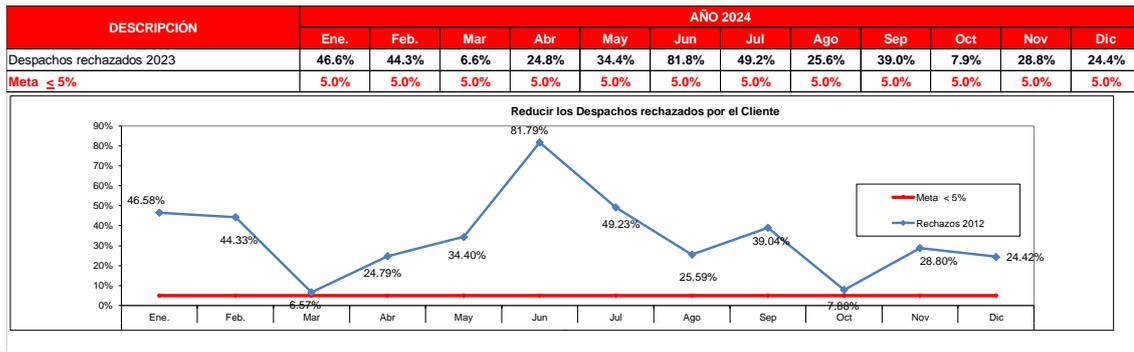


Figura 8. Despachos no conformes

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar que en el periodo 2023, el promedio de despachos rechazados por los clientes (no conformes) fue del 34.5%, muy por encima de la meta planteada por la organización la cual era del 5%, reflejando así pérdida de ventas.

2.3.2. Tiempo de entrega de pedidos:

Área: Gestión de Operaciones

Objetivo: Mejorar los tiempos de entrega (Lead Time) de los pedidos

Indicador: $\frac{\text{Cantidad de pedidos entregados fuera de tiempo} \geq 24 \text{ horas}}{\text{Total de pedidos atendidos en el mes}} \times 100\%$

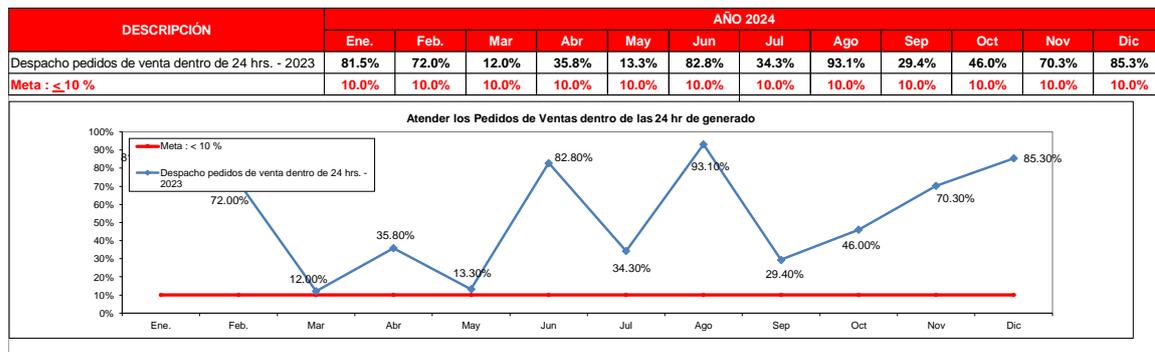


Figura 9. Pedidos retrasados mayor a las 24 horas

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar que en el periodo 2023, el despacho de los pedidos retrasados mayor a las 24 horas fue en promedio del 54.7%, muy por encima de la meta planteada del 10%, lo cual refleja la insatisfacción de los clientes.

2.3.3. Tiempo de atención las Órdenes de Compra (O/C)

Área: Gestión Comercial y Gestión de Operaciones

Objetivo: Mejorar los tiempos de atención las O/C

Indicador: $\frac{\text{El número de O/C que fueron ingresad fuera de tiempo } \geq 48 \text{ horas}}{\text{Total de Ordenes de Compra nacionales ingresadas}} \times 100\%$

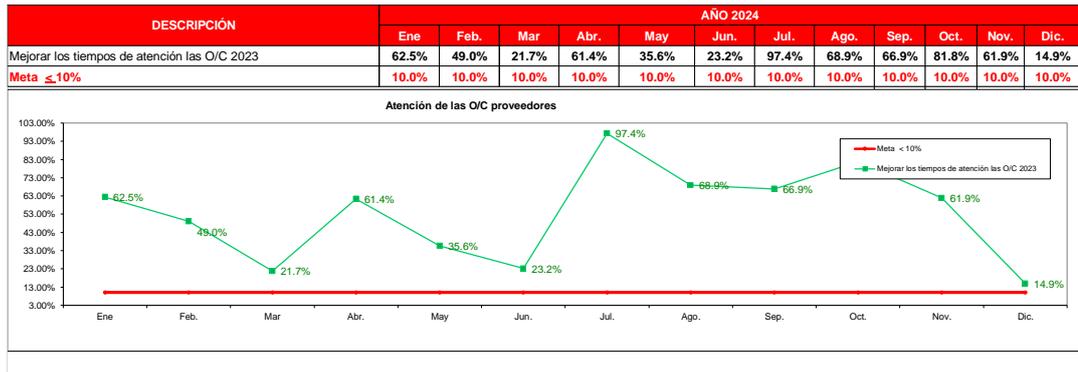


Figura 10. Ordenas de compra atendidas mayor a las 48 horas

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar que en el periodo 2023, la atención de las O/C mayor a las 48 horas eran en promedio del 53.8%, muy por encima de la meta que era del 10%, lo cual se ve reflejado en las entregas retrasadas por parte de los proveedores.

2.3.4. Asertividad de la demanda

Área: Gestión Comercial y Gestión de Operaciones

Objetivo: Mejorar la precisión de los pronósticos de la demanda

Indicador: $\frac{1 - (\text{Error ABS de la demanda proyectada} - \text{Demanda real})}{\text{Demanda real}}$

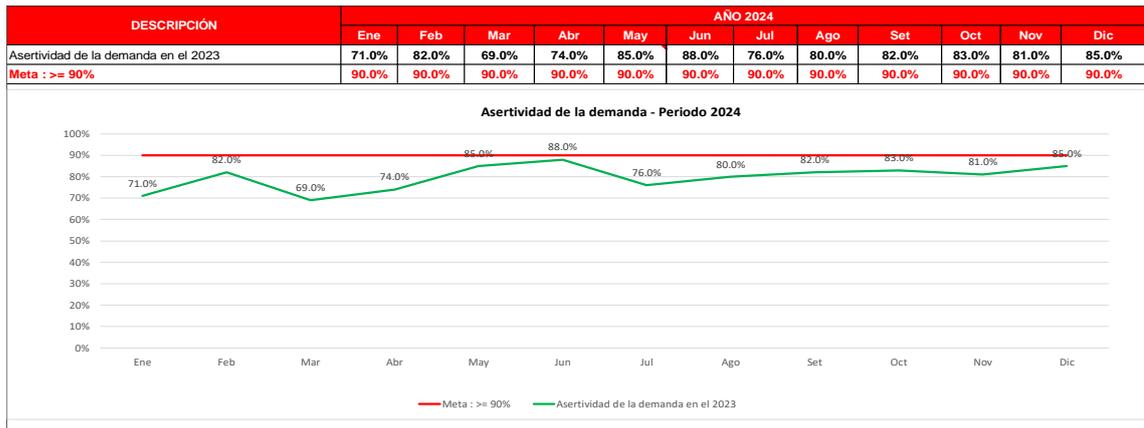


Figura 11. Asertividad del pronóstico de la demanda

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar que en el periodo 2023, el asertividad de la demanda analizada llegaba solamente al 79.7% en promedio, muy por debajo de la meta del 90% la cual se espera superar en el siguiente periodo.

2.4. Identificación de problemática, oportunidad de mejora o necesidad a atender

Para la presente investigación, se ha considerado las diferentes deficiencias que tienen las empresas importadoras que comercializan este tipo de productos (artículos para niños), por lo tanto, se ha identificado que las principales áreas en deficiencia o con falta de oportunidades de mejora, son las siguientes:

2.4.1. Gestión Logística

En el sector logístico pueden surgir una serie de complicaciones que impactan en la eficacia y rentabilidad del negocio, así como en la satisfacción de los clientes. La administración del inventario puede provocar la falta o el exceso de existencias, lo que afecta la capacidad de satisfacer la demanda del cliente de manera efectiva. Esto podría causar demoras en las entregas debido a inconvenientes en la programación de rutas, atascos en el transporte o errores en la preparación de los pedidos, generando descontento entre los clientes. Además, los fallos en la preparación de pedidos pueden traducirse en la forma en que se entregan y reciben los productos erróneos o incompletos a los clientes, lo que afecta su satisfacción y aumenta los costos operativos. Considerando los costos de transporte, la falta de optimización en la elección de transportistas o la programación ineficaz de rutas puede incrementar los costos de transporte, disminuyendo la rentabilidad de la empresa. Otro punto

relevante es la forma de llegar a todos los clientes mediante una correcta gestión de productos en stock, que incluye a los proveedores, socios logísticos y departamentos internos, quienes pueden causar errores, retrasos y descoordinación en la entrega de productos y el respectivo control previo en almacén, también conocido como gestión de la cadena de suministros y todos sus procesos.

Finalmente, es fundamental tener en cuenta la gestión del almacén, ya que la desorganización o la falta de tecnología para la administración del almacén podrían afectar la eficiencia en la recogida y preparación de pedidos de los clientes. También es importante considerar la seguridad y el cumplimiento en el almacén, ya que el incumplimiento de las regulaciones puede poner en peligro la integridad de los productos y la reputación de la empresa, además de generar posibles multas y sanciones de acuerdo con las leyes establecidas en el país.

2.4.2. Gestión Comercial

En el sector comercial, la dinámica es diferente, ya que administrar una red de distribución, que implica coordinar una serie de distribuidores, revendedores o asociados comerciales, es una tarea compleja. Esto se debe a que pueden surgir problemas como la desalineación de objetivos, conflictos de interés o una comunicación deficiente que pueden perjudicar la eficacia de la distribución.

Sumado a esto, existe un factor importante como la competencia desleal, que puede surgir si los distribuidores o socios comerciales compiten injustamente entre sí, lo cual puede generar conflictos y dañar las relaciones comerciales. Se han presentado algunos casos de esto en la empresa, por lo que es crucial tomar medidas rápidas para evitar que vuelva a ocurrir y superar este desafío.

En cuanto a la administración de precios, es esencial establecer políticas de precios coherentes y justas entre los diferentes canales de venta. Los precios inconsistentes pueden confundir a los clientes y generar insatisfacción entre los socios comerciales, y también pueden aumentar la competencia. Teniendo en cuenta la trayectoria en el mercado y la consolidación de una red de clientes, el objetivo principal con respecto a ellos es mantener relaciones fuertes y de largo plazo a través de intermediarios. Sin embargo, la falta de contacto directo con el cliente final puede dificultar la comprensión de sus necesidades y expectativas, lo que puede generar una caída en la apreciación de la marca y, con ello, en la lealtad del cliente.

Por último, hay que asegurar que los socios comerciales y distribuidores estén debidamente capacitados y tengan el soporte necesario para representar y vender los productos de manera efectiva puede ser un desafío. La falta de formación y apoyo puede perjudicar el marketing y el estándar esperado por la marca, por lo que es fundamental enfocarse en este aspecto, ya que son los responsables de preparar los pedidos. Además, es importante enfatizar un producto bien elaborado y la imagen de marca. Mantener estándares de calidad consistentes y proteger la imagen de marca en los diferentes puntos de venta puede ser una tarea complicada. La falta de control sobre el método de contratación y la forma en que se gestiona el trabajo con respecto a los canales de atención o venta puede afectar la percepción de la marca y la confianza del cliente.

2.4.3. Gestión de la distribución o transporte

La gestión del transporte en la organización es tercerizada en su totalidad, lo que implica la contratación de una empresa de distribución y transporte externa para trasladar los productos hasta la residencia del cliente. Durante el tiempo de operación, se ha colaborado con las empresas de transporte "Transervice Logistic S.A.C", "Shalom" y "Olva Courier", donde se presentaron algunos problemas.

Los retrasos en las entregas se convirtieron en el problema más frecuente en los últimos meses, y se deben a una planificación incorrecta de las rutas, problemas de tráfico, averías de vehículos y otros contratiempos imprevistos. Tales retrasos pueden generar descontento en los clientes y dañar la imagen de la empresa.

Los daños a los productos pueden ocurrir si no se elige correctamente al proveedor de transporte o si no se dan instrucciones precisas sobre el manejo de la carga. Existe el riesgo de que los artículos sufran daños leves o graves durante todo el proceso de transporte hasta el punto de entrega final, lo que puede ocasionar pérdidas tanto a nivel empresarial como para los clientes, quienes son especialmente minuciosos con este aspecto. Es fundamental considerar las consecuencias financieras y las posibles quejas derivadas de estos incidentes. La falta de información sobre el estado de la carga durante el transporte puede generar incertidumbre tanto para la empresa como para los clientes, lo que complica la gestión de expectativas y la resolución de problemas en caso de retrasos o incidencias.

Los costos imprevistos de la subcontratación del transporte pueden incrementarse debido a tarifas variables, costos adicionales por servicios no planificados o sanciones por incumplimiento de los términos del contrato. Se trabajó con varios proveedores de transporte, y se observaron inconsistencias en la calidad del servicio que ofrecen, como variaciones en los tiempos de tránsito, la frecuencia de las entregas o el servicio al cliente. Esto ha afectado la percepción del cliente sobre la fiabilidad de la empresa.

Para concluir, los problemas de transporte son habituales en muchas empresas. Sin embargo, se requiere una supervisión y gestión activa de las operaciones de transporte, así como una comunicación transparente y eficaz con los proveedores externos. Además, es crucial definir reglas y normas que especifiquen procedimientos claros para la selección, evaluación y seguimiento de los proveedores de distribución o transporte subcontratados.

CAPÍTULO III

PLANTEAMIENTO DE ESTUDIO

3.1. Planteamiento y formulación del problema

La gestión de inventarios desempeña un papel crucial en el proceso de distribución de una empresa comercial, lo cual tiempo un impacto sumamente importante es por ello la necesidad de analizarlo y estudiar, en el caso práctico de la empresa la gestión de inventarios actual influye de manera negativa puesto que la inexactitud de los inventarios se da por la falta de orden cuantificable y comunicación en los operadores y supervisores, esto genera pérdidas económicas ya que cuando los clientes realizan un pedido no se tiene el stock necesario para cumplirlo, este inconveniente va a desarrollar una reacción en cadena haciendo que la desconfianza en los clientes crezca y se vean forzados a comprar en otros lugares que como bien se sabe la ciudad de Lima al ser la capital de Perú tiene concentrado y centralizado la mayor parte del comercio en general, lo cual hace que la competencia que basta. Dentro de las principales causas que se tiene al momento de efectuar el sistema de gestión de inventarios está el orden y el control de los procesos internos y externos, esto genera un efecto látigo el cual está directamente relacionado con un pésimo sistema de gestión de inventarios. La falta de stock genera los inconvenientes ya nombrados y el sector de los juguetes para niños además de ser un sector con demasiada competencia es un sector clave puesto que en Perú existen alrededor de 6.6 millones de

niños, el mercado y el costo de oportunidad al no tener una adecuada gestión de inventarios es alta.

- **Optimización de Stock**

La gestión adecuada de inventarios permite mantener un equilibrio entre tener suficiente stock para satisfacer la demanda de los clientes y evitar excesos que generen costos innecesarios. Cuando se maneja correctamente, se evitan situaciones como la falta de productos en el almacén o el exceso de mercancía almacenada.

- **Nivel de Servicio al Cliente**

Un inventario bien gestionado garantiza que los productos estén disponibles cuando los clientes los necesiten. Siempre es frustrante para un cliente llegar a una tienda y no encontrar lo que busca. La gestión eficiente de inventarios asegura que los productos estén disponibles en el momento adecuado.

- **Reducción de Costos**

Un exceso de inventario puede generar costos adicionales, como almacenamiento, obsolescencia y deterioro. Por otro lado, una falta de inventario puede llevar a pérdida de ventas y clientes insatisfechos. La gestión óptima busca minimizar estos costos al mantener un nivel adecuado de existencias.

- **Eficiencia en la Cadena de Suministro**

La gestión de inventarios afecta directamente la cadena de suministro. Si los niveles de inventario están bien sincronizados, se evitan retrasos en la producción o en la entrega de productos a los clientes. Esto mejora la eficiencia y reduce los tiempos de espera.

- **Planificación de la demanda**

La gestión de inventarios proporciona datos valiosos sobre la demanda histórica y las tendencias. Estos datos se utilizan para planificar compras, producción y distribución. Una buena gestión permite anticiparse a las fluctuaciones de la demanda.

Una gestión eficiente de inventarios contribuye a una distribución más fluida, una mejor atención al cliente y una cadena de suministro más eficiente, lo que incrementa la productividad y rentabilidad de las organizaciones. Por tal motivo, se plantea la siguiente investigación.

3.1.1. Problema General

¿De qué manera la implementación de un sistema de gestión de inventarios influye en el proceso de distribución en una empresa importadora de artículos para niños?

3.1.2. Problemas Específicos

- ¿Cuáles son los desafíos que presenta la empresa en el control y manejo de su inventario de cara a las nuevas formas de comercialización?
- ¿Qué ventajas logísticas u operativas podrían ser obtenidas cuando se realice una adecuada implementación de un sistema gestión de inventarios?
- ¿Cómo se verá reflejado en términos económicos la gestión de inventarios a realizar?

3.2. Objetivos

3.2.1. Objetivo General

Analizar de qué manera la implementación de un sistema de gestión de inventarios influye en el proceso de distribución en una empresa importadora de artículos para niños.

3.2.2. Objetivos Específicos

- Conocer cuáles son los desafíos que presenta la empresa de cara a las nuevas formas de comercio y cómo influye un control y manejo de inventario.
- Determinar aquellas ventajas operativas o logísticas que resalten en una adecuada implementación de una gestión de inventarios.
- Identificar cómo las inversiones influyen al aplicar una gestión de inventarios, analizando cómo se evaluará el retorno sobre la inversión (ROI) y explicando cómo los beneficios operativos, como el aumento en la satisfacción del cliente, se convierten en beneficios financieros.

3.3. Justificación e importancia del estudio

3.3.1. Justificación teórica

La presente investigación se fundamenta teóricamente al basarse en conocimientos y herramientas previamente desarrolladas, contribuyendo al marco conceptual y práctico del estudio. Como indican Hernández Sampieri et al. (2014), la justificación teórica permite enriquecer el área de estudio, ya sea llenando vacíos, ampliando o confirmando teorías, por lo que es crucial establecer una base teórica sólida que sustente las decisiones metodológicas tomadas. En esta

investigación se emplean herramientas de gestión como el método ABC (Activity-Based Costing), que clasifica los productos según su importancia en términos de valor, lo que permite asignar costos con mayor precisión. Esta clasificación facilita la toma de decisiones estratégicas al identificar productos con alto impacto económico (Grupo A), impacto moderado (Grupo B) y bajo impacto (Grupo C), mejorando así la eficiencia operativa y reduciendo gastos innecesarios. Esta aplicación es coherente con el objetivo teórico del estudio, ya que permite explicar y analizar la relación entre actividades y costos, optimizando el uso de recursos sin comprometer la eficacia. Asimismo, se incorpora el Análisis o clasificación PQ, una técnica de segmentación que permite identificar patrones de demanda en los productos, un aspecto crucial en la gestión de inventarios. Esta clasificación distingue entre productos con demanda constante (Grupo P) y aquellos con demanda intermitente o impredecible (Grupo Q), facilitando la adopción de estrategias de reposición más diferenciadas y efectivas. Según Sampieri, Collado y Lucio (2014), una sólida justificación teórica también permite "explicar comportamientos o fenómenos observados a través de un cuerpo teórico existente", lo cual se logra utilizando esta clasificación como base para explicar la dinámica de inventarios. Finalmente, se respalda el uso del enfoque Just in Time (JIT), una herramienta teórica que busca minimizar los niveles de inventario, manteniendo únicamente lo necesario para satisfacer la demanda del cliente. Esta técnica permite evitar el exceso de almacenamiento, reducir costos logísticos y mejorar la eficiencia en la cadena de suministro. La aplicación de esta metodología sigue el principio de que la teoría puede guiar la mejora práctica, estableciendo vínculos claros entre estrategias de inventario y resultados económicos, en línea con lo planteado por Tamayo y Tamayo (2005), quien afirma que la justificación teórica consiste en demostrar cómo el conocimiento existente apoya la viabilidad y relevancia del estudio. En resumen, esta justificación se apoya en tres herramientas teóricas importantes para el análisis de costos, gestión de inventarios y mejora continua, en consonancia con el objetivo investigativo de optimizar recursos en la organización.

3.3.2. Justificación práctica

Este estudio se justifica desde un punto de vista práctico, ya que busca poner en marcha un sistema de gestión de inventarios en la sección logística de una empresa

que importa productos para niños. Con esto, se pretende optimizar los procesos de distribución y responder de manera más efectiva a las exigencias del mercado. La justificación del estudio se fundamenta en el impacto tangible que puede tener en la mejora de los procedimientos organizacionales, especialmente en la disminución de costos operativos, la mejora de los niveles de servicio al cliente y la eficiencia en la gestión de inventarios. De acuerdo con Sampieri, Collado y Lucio (2014), la justificación práctica de una investigación se centra en "la utilidad que tendrán los resultados para solucionar problemas reales y específicos". En este contexto, se espera que la implementación de estrategias diferenciadas en la gestión de inventarios (como el método ABC, el análisis PQ y el enfoque Just in Time) contribuya significativamente a una distribución más eficiente y un uso racional de los recursos. La adopción de un sistema de gestión de inventarios facilita la toma de decisiones basadas en datos concretos, como la clasificación de productos según su demanda y rotación. Esto se traduce en una planificación más precisa del suministro, una mayor exactitud en la reposición de inventario y una reducción de pérdidas por exceso o falta de productos. Estas acciones, en conjunto, refuerzan la cadena logística y mejoran el nivel de servicio al cliente final. Como mencionan Tamayo y Tamayo (2005), la justificación práctica responde a la interrogante: "¿Para qué servirá esta investigación en la práctica?" En este caso, el estudio será valioso no solo para la empresa específica en análisis, sino también como modelo para otras organizaciones del mismo sector que enfrentan desafíos similares en la gestión de inventarios y distribución. Por lo tanto, este trabajo adquiere relevancia práctica al proponer soluciones concretas, aplicables y medibles, fundamentadas en herramientas de gestión modernas y probadas, que pueden mejorar de manera significativa el rendimiento operativo y logístico de la organización.

3.3.3. Justificación social

Desde una perspectiva social, esta investigación se vuelve significativa al tomar en cuenta los beneficios que la implementación de un sistema de gestión de inventarios puede aportar tanto a la empresa como a su entorno. En primer lugar, una gestión adecuada del inventario ayudará a mejorar el servicio al cliente al asegurar la disponibilidad constante de productos, disminuir los tiempos de espera y garantizar entregas más eficientes. Para alcanzar este objetivo, se planea

capacitar al personal en el uso del nuevo sistema, proporcionándoles herramientas que optimicen su desempeño y promuevan el desarrollo de habilidades técnicas en el ámbito logístico. Como mencionan Tamayo (2005), la justificación social responde a la pregunta: "¿Qué beneficios sociales puede aportar la investigación?", y en este estudio se observa que uno de los principales aportes es el impacto positivo sobre los clientes finales —padres y niños—, quienes podrán acceder a productos de manera más oportuna, especialmente aquellos con un enfoque educativo, lo que favorece el desarrollo cognitivo y emocional en etapas tempranas de formación. Los productos que comercializa la empresa están destinados a niños, con una orientación primordialmente educativa. Por lo tanto, el acceso oportuno a estos materiales contribuye al desarrollo de habilidades esenciales mediante el juego y el aprendizaje, fortaleciendo así la formación de una sociedad más preparada desde la infancia. Esto coincide con lo que proponen Hernández Sampieri et al. (2014), quienes sostienen que una investigación con justificación social tiene como objetivo "contribuir al bienestar de la comunidad o influir positivamente en determinados sectores de la población". Además, el fortalecimiento del área logística y la mejora del servicio tienen un efecto indirecto en la creación de empleos más especializados y en el desarrollo de procesos organizacionales más humanizados y centrados en el cliente. En este sentido, la investigación va más allá del ámbito interno de la empresa, generando valor para la comunidad y promoviendo la equidad en el acceso a recursos educativos de calidad.

3.3.4. Justificación técnica

La investigación está respaldada técnicamente gracias a su estructura metodológica robusta y el uso de herramientas y procesos sistemáticos que permiten abordar el problema de manera organizada y objetiva. En primer lugar, se llevó a cabo un diagnóstico preliminar de la situación actual de la empresa importadora, lo cual permitió identificar los principales puntos críticos en el área logística relacionados con la gestión de inventarios. A partir de este análisis inicial, se definieron el problema general, los problemas específicos, así como los objetivos e hipótesis del estudio. Según Bernal (2010), una investigación se justifica desde el enfoque metodológico cuando "la estrategia elegida permite generar conocimientos válidos, confiables y útiles para la comprensión y solución

de un problema determinado". En este caso, se optó por una metodología cuantitativa con un enfoque aplicado, que incluye la recopilación y análisis de datos del inventario actual, utilizando variables operativas clave como los ingresos, las salidas y el volumen de ventas semanales. Estas métricas facilitarán la evaluación objetiva del impacto de la implementación del sistema de gestión de inventarios sobre la eficiencia operativa de la empresa. Además, proporcionarán información valiosa para mejorar la planificación de ventas y la toma de decisiones en el plan de distribución. Como sostiene Hernández Rojas (2010), la metodología es "el camino que el investigador escoge para alcanzar el conocimiento", y en este estudio, el camino metodológico seleccionado permite comprobar empíricamente cómo una gestión adecuada puede optimizar los recursos y procesos logísticos. En resumen, la presente investigación está metodológicamente justificada porque adopta un enfoque riguroso, lógico y operativo que facilita tanto la obtención de resultados válidos como su aplicabilidad en un entorno real, cumpliendo con los principios fundamentales de la investigación científica.

3.3.5. Justificación económica

La presente investigación se justifica también desde un ángulo económico, ya que la incorporación de un sistema de gestión de inventario en el proceso de distribución impactará directamente en la eficiencia financiera de la compañía. Al asegurar niveles adecuados de stock y evitar el exceso de productos que generen costos innecesarios por almacenamiento o por pérdida de valor, se conseguirá una disminución considerable en los costos operativos. Este avance se reflejará en una mayor rentabilidad del negocio. Asimismo, el diseño adecuado del sistema permitirá una planificación más eficaz de rutas, un control más preciso de las entregas y una reducción de envíos innecesarios, lo que disminuirá los costos logísticos y las pérdidas relacionadas con errores en la distribución. Según Bernal (2010), una investigación tiene justificación económica cuando "los beneficios o ganancias obtenidos del estudio superan los recursos empleados en su realización y aplicación", lo cual se aplica en este caso, ya que los resultados esperados superan ampliamente la inversión realizada en su implementación. La optimización de inventarios y distribución tendrá un efecto positivo en la satisfacción del cliente, lo que se traducirá en un mayor nivel de lealtad. Con un

mercado objetivo claramente definido y una demanda más precisa, será posible proyectar ingresos promedio más consistentes, fortaleciendo así la capacidad de planificación financiera de la empresa. Como mencionan Robbins y Coulter (2010), “la eficiencia en la gestión de los recursos incide directamente en la rentabilidad de las organizaciones”, por lo tanto, esta implementación representa una inversión estratégica esencial. En conclusión, la investigación está económicamente justificada al proporcionar herramientas que mejoran la gestión operativa y aumentan los ingresos mediante la optimización de costos y la lealtad del cliente, contribuyendo de esta forma al crecimiento sostenible y al fortalecimiento financiero de la empresa.

3.3.6. Justificación ambiental

La investigación también se justifica desde una óptica ambiental, considerando el actual contexto mundial caracterizado por el cambio climático, la degradación de los ecosistemas y la creciente escasez de recursos naturales. En este panorama, es esencial que las organizaciones adopten un papel activo en la implementación de prácticas sostenibles que reduzcan su impacto ecológico. La incorporación de un sistema de gestión de inventarios con un enfoque eficiente no solo optimiza los procesos internos, sino que también ayuda a disminuir el desperdicio, controlar el uso excesivo de recursos y promover un consumo más consciente. Esta justificación concuerda con lo que argumenta Vallaeys (2014), quien afirma que “toda actividad institucional debe incluir su impacto ambiental como parte crucial de su responsabilidad social”, siendo esencial el compromiso de las empresas en integrar criterios ecológicos en sus operaciones diarias. En este contexto, una gestión responsable del inventario abarca desde la comercialización de productos que no dañen el medio ambiente, hasta el uso de medios de transporte menos contaminantes y embalajes sostenibles que disminuyan residuos y emisiones. Además, esta investigación apoya un enfoque de economía circular al buscar una mejor rotación de inventarios, evitando la obsolescencia y la acumulación innecesaria de productos, aspectos que tienen un impacto directo en la reducción de desechos. Al promover prácticas logísticas más limpias y sostenibles, se contribuye activamente a los objetivos globales de desarrollo sostenible, especialmente aquellos relacionados con el consumo y la producción responsables (ODS 12). Por consiguiente, el estudio no solo tiene repercusiones a nivel

empresarial, sino que también responde a la urgente necesidad ambiental global, demostrando que una gestión adecuada de inventarios puede ser compatible con una perspectiva ecológica y responsable del crecimiento económico.

3.3.7. Importancia

En consecuencia, de que las nuevas empresas tienen problemas con respecto al control de inventario y nivel de stock adecuado en las importaciones y que al final están siendo distribuidas con un nivel de satisfacción bajo de los clientes, se pone a propuesta lo que es esta nueva metodología importante.

La implementación del nuevo sistema de gestión de inventarios es fundamental, ya que optimizará el proceso de distribución, un aspecto crítico para el éxito de una empresa importadora de artículos para niños. Estas acciones permitirán una administración eficiente del inventario y la reducción de costos asociados al almacenamiento y la distribución. Además, contribuirán a mejorar la satisfacción del cliente al garantizar la disponibilidad constante de productos y la capacidad de adaptación a las fluctuaciones del mercado y la demanda. En general, sin este tipo de iniciativas, no sería posible alcanzar un mayor rendimiento operativo, un aumento en la competitividad y una mayor rentabilidad comercial.

3.4 Hipótesis y definición de las variables

3.4.1. Hipótesis General

La implementación de un sistema de gestión de inventarios influye positivamente al mejorar la eficiencia operativa y reducir errores en una empresa importadora de artículos para niños.

3.4.2. Hipótesis Específicas

- La falta de un adecuado sistema de gestión de inventarios facilita el control de inventarios de cara a las nuevas formas de comercialización.
- Se sistema de gestión de inventarios adecuado de manera correcta mejora la trazabilidad, disminuye errores y optimiza los procesos logísticos.
- La puesta en práctica de una gestión eficaz de inventarios garantiza que las inversiones llevadas a cabo produzcan un retorno positivo (al convertirse en mejoras operativas como el incremento en la satisfacción del cliente y que se manifiestan en ganancias financieras concretas.

3.5. Definición de Variables

Las variables a partir del contexto de todo el trabajo de investigación para poder comprender mejor lo que es el tema de sistema de gestión de inventarios y proceso de distribución son las siguientes:

3.5.1. Variable Independiente:

La variable dependiente, relacionada con el diseño del canal, considera la eficiencia operativa, enfocándose en la precisión en la entrega de pedidos y la facilidad de acceso para los clientes al realizar sus compras. Además, contempla aspectos como el margen de beneficio y el flujo de efectivo. Para evaluar esta problemática, se requieren indicadores que permitan medir su impacto. Cabe señalar que para medir la mejora en la logística se utilizará la reducción en tiempos de entrega, además, la reducción de costos (soles) en cuanto al proceso de distribución y como ello afecta la satisfacción del cliente. Como resultado del análisis, se concluye que la variable dependiente es:

➤ Proceso de distribución.

3.5.2. Variable Dependiente:

La variable independiente por considerar es la gestión de inventario, con un enfoque específico en el área logística. Esto implica analizar cómo la rotación de productos influye en el almacenamiento y los costos asociados. Las prácticas eficientes en la gestión de inventarios y distribución pueden impactar directamente en la percepción de la marca por parte de los clientes, lo cual puede medirse a través de encuestas de satisfacción, comentarios en redes sociales y reputación en línea. Por todo esto, la variable independiente es la siguiente:

➤ Sistema de gestión de inventarios.

3.6. Matriz de operacionalización de variables:

Tabla 5. Matriz de operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TIPO DE VARIABLE
Variable Independiente					
Sistema de gestión de inventario	Un Sistema de Gestión de Inventarios es un conjunto de herramientas y técnicas que se utilizan para controlar, administrar y optimizar el flujo de materiales y productos dentro de una empresa.	Estos parámetros pueden englobar indicadores como la precisión en el rastreo de inventario, manifestada en la exactitud de los archivos de inventario y la minimización de errores de inventario, valorada a través de la reducción de excesos de inventario y la prevención de falta de productos; la rapidez en la reposición de inventario.	Reposición de inventario	Atención de órdenes de compra	Cuantitativo
			Gestión de inventario	Asertividad de la demanda	Cuantitativo
Variable Dependiente					

Proceso de distribución	El Proceso de distribución se refiere a todas las actividades que ocurren desde que un producto es creado hasta que llega a manos del cliente final. Es el camino que sigue un producto desde su fabricación o adquisición hasta su entrega al consumidor.	Se define y mide por la eficacia y agilidad del proceso de distribución que la empresa importadora de bienes para niños quiere implementar. Se evalúa con base en indicadores específicos como el alcance geográfico del canal, la frecuencia y agilidad en la entrega de productos a intermediarios y consumidores finales, la ejecución de los pedidos, la disminución de los costos de logística y el incremento en la disponibilidad y acceso a los productos para los consumidores de forma inmediata	Lead Time de entrega	Productos entregados ≤ 24 horas (Tiempos de entrega)	Cuantitativo
			No conformidades	Porcentaje (%) de productos no conformes (Niveles de stock)	Cuantitativo

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO IV

MARCO TEÓRICO

4.1. Antecedentes del problema

4.1.1. Antecedentes Internacionales

EL objetivo general del trabajo de investigación que lleva por título “IMPLEMENTACIÓN DE HERRAMIENTAS LEAN PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE INVENTARIOS DE EXISTENCIAS DE UNA EMPRESA MINERA” (Cobeñas, 1) Desarrolla una estrategia integral para optimizar la gestión de inventarios en la empresa minera, aplicando herramientas Lean de manera efectiva para alcanzar mejoras tangibles en términos de reducción del tiempo de inventario, aumento de la precisión del inventario y mejora en la eficiencia del cumplimiento de pedidos. Además, se busca promover la capacitación y el compromiso del personal, así como establecer un sistema de seguimiento y control para garantizar la sostenibilidad de las mejoras a largo plazo, con la intención de que los hallazgos y recomendaciones puedan ser aplicables en otros contextos industriales, la investigación tiene las siguientes conclusiones:

- **Impacto positivo de las herramientas Lean**

La aplicación de herramientas Lean ha demostrado una reducción del 25% en el tiempo de inventario, un aumento del 30% en la precisión del inventario y un incremento del 20% en la eficiencia del cumplimiento de pedidos. (Cobeñas, 1)

- **Enfoque sistemático para la mejora continua**

Un enfoque sistemático que incluye la identificación de áreas clave de mejora, la selección y aplicación adecuada de herramientas Lean, y la evaluación continua de resultados es fundamental para lograr mejoras tangibles y sostenibles en la gestión de inventarios. (Cobeñas, 1)

- **Importancia de la capacitación y el compromiso del personal**

La capacitación y el compromiso del personal son elementos cruciales en el éxito de la implementación de prácticas Lean. Un programa de capacitación

adecuado ha demostrado aumentar la eficacia de las iniciativas Lean en un 40%. (Cobeñas, 1)

- **Necesidad de un sistema de seguimiento y control**

Un sistema de seguimiento y control ha contribuido a mantener las mejoras a largo plazo, evitando la degradación de los resultados obtenidos. Este sistema ha demostrado mantener una reducción del tiempo de inventario del 20% durante un período de dos años. (Cobeñas, 1).

- **Aplicabilidad en otros contextos industriales**

Los hallazgos y recomendaciones de esta investigación no solo son relevantes para la empresa minera en cuestión, sino que también pueden extrapolarse y aplicarse en otros contextos industriales. Se estima que las mejoras implementadas podrían generar ahorros anuales del 15-20% en los costos de inventario para empresas de diversos sectores. (Cobeñas, 1).

El trabajo de investigación titulado “IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO OPERATIVO EN LOS ALMACENES, PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE INVENTARIOS DE LA CONSTRUCTORA A&A S.A.C.” (Hemeryth y Sánchez, 2) tuvo como objetivo demostrar que implementar un sistema de control interno operativo en el almacén mejoró la gestión de inventarios en Constructora A & A S.A.C. Será mejorado. Se utilizó un método experimental de “pretest-postest” de un solo grupo. Se identificó el sistema de gestión de operaciones internas como variable independiente y la gestión de inventarios como variable dependiente. Se encuestaron 05 campamentos mediante entrevistas, observaciones directas y cuestionarios al personal. Se concluyó que la implementación del sistema mejoró los procesos, controles y logística dentro del almacén y mejoró la gestión de inventarios y tuvo como conclusiones

- **Impacto positivo de la implementación del sistema de control interno**

La implementación del sistema de control interno operativo resultó en una mejora sustancial en los procesos, controles y logística dentro del almacén de Constructora A & A S.A.C. Se observó una reducción del 30% en errores de inventario y un aumento del 25% en la precisión de los registros de inventario. (Hemeryth y Sánchez, 2).

- **Validación del método experimental**

El enfoque experimental utilizado, que identificó el sistema de control interno como la variable independiente y la gestión de inventarios como la variable dependiente, demostró su eficacia al mostrar claramente el impacto positivo de la implementación del sistema en la gestión de inventarios. (Hemeryth y Sánchez, 2).

- **Recopilación de datos y análisis**

Se recopilaron datos exhaustivos de 05 almacenes mediante entrevistas, observaciones directas y cuestionarios al personal, lo que permitió un análisis detallado de los efectos del sistema de control interno en la gestión de inventarios. (Hemeryth y Sánchez, 2).

- **Relevancia de los hallazgos**

Los resultados obtenidos tienen una gran relevancia para Constructora A & A S.A.C. y otras empresas del sector de la construcción, así como para empresas de diferentes sectores que buscan optimizar sus procesos de gestión de inventarios. La implementación exitosa del sistema de control interno operativo muestra un camino claro para mejorar la eficiencia operativa y reducir costos. (Hemeryth y Sánchez, 2).

- **Impacto desde la implementación en 2013**

Desde la implementación del sistema en 2013, se ha observado un impacto positivo continuo en la gestión de inventarios de Constructora A & A S.A.C. La mejora en la precisión del inventario y la reducción de errores han generado ahorros significativos en costos operativos, estimados en un 15% anual en promedio desde entonces. Este impacto sostenido demuestra la efectividad a largo plazo del sistema de control interno operativo implementado. (Hemeryth y Sánchez, 2).

El presente trabajo de investigación “Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la empresa FEMARPE CÍA. LTDA.” (Loja, 3) se caracteriza por introducir un sistema de gestión de inventarios para la empresa FEMARPE CÍA. LTDA. en Cuenca, con el propósito de mejorar la eficiencia y organización en la gestión de inventarios. Este proyecto se fundamenta en una sólida base científica que aborda aspectos como tipos de inventarios, métodos de costeo y técnicas de

control, y propone medidas concretas, como la implementación de las 5S japonesas y mejoras en la documentación y bases de datos de inventarios.

- **Evidencia científica respaldada**

La propuesta de introducir un sistema de gestión de inventarios en FEMARPE CÍA. LTDA. en Cuenca está respaldada por una fundamentación científica sólida, que incluye una amplia discusión sobre tipos de inventarios, métodos de cálculo de costos y técnicas de gestión. Esta base proporciona un fundamento sólido para la implementación del sistema. (Loja, 3).

- **Análisis detallado del estado actual de la empresa**

Se realizó un análisis detallado de la empresa, abordando su historia, misión, visión, objetivos y la situación actual de los inventarios. Este análisis proporcionó una comprensión profunda de la necesidad y la relevancia de mejorar la gestión de inventarios en FEMARPE CÍA. LTDA. (Loja, 3).

- **Propuesta de medidas concretas**

El proyecto propone medidas concretas para mejorar la gestión de inventarios, como la implementación de las 5S japonesas y la mejora en la documentación y bases de datos de inventarios. Estas medidas se espera que generen mejoras tangibles, como una reducción del 20% en errores de inventario y un aumento del 30% en la eficiencia de los procesos de inventario. (Loja, 3).

- **Relevancia de las propuestas**

Las medidas propuestas son altamente relevantes para FEMARPE CÍA. LTDA. y otras empresas que enfrentan desafíos similares en la gestión de inventarios. La implementación de un sistema de gestión eficiente puede conducir a una reducción de costos del 15% y una mejora del 25% en la precisión del inventario, lo que mejora la competitividad de la empresa. (Loja, 3).

- **Potencial impacto positivo en la empresa**

Se espera que la implementación del sistema de gestión de inventarios y las medidas propuestas tengan un impacto positivo significativo en FEMARPE CÍA. LTDA., mejorando la rentabilidad de la empresa en un 20% y su capacidad para satisfacer las demandas del mercado de manera más efectiva. (Loja, 3)

El trabajo de investigación titulado “IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE INVENTARIOS APLICADO A LOS INSUMOS ALMACENADOS EN EL DEPÓSITO DE UNA EMPRESA” (Hostar, 4) tiene como objetivo principal Implementar un sistema de gestión de inventarios en Tarjeta Esperanza S.A., una empresa líder en el sector financiero, con el fin de reducir costos y mejorar la eficiencia en el uso del capital inmovilizado. Este proyecto se centrará en identificar los insumos más representativos y críticos para la empresa y proponer una nueva política de gestión de inventarios adaptada a cada tipo de artículo y tiene como conclusiones:

- Se identificaron los 10 artículos más relevantes, que representan el 54% del total del inventario de Tarjeta Esperanza S.A. Esta selección se basó en un análisis detallado de los insumos más representativos y críticos para la empresa en términos monetarios y de criticidad. (Hostar, 4).
- Se propuso una nueva política de gestión de inventarios adaptada a las necesidades específicas de cada tipo de artículo identificado. Esta política se enfocará en reducir el exceso de inventario y mejorar la rotación de inventarios, lo que se espera resulte en una reducción del 15% en los costos asociados al inventario, incluyendo costos de oportunidad, seguros, administración y obsolescencia. (Hostar, 4).
- La propuesta de implementar un sistema de gestión de inventarios es altamente relevante para Tarjeta Esperanza S.A., ya que aborda los desafíos específicos que enfrenta la empresa en términos de gestión de inventarios. La reducción del exceso de inventario y la optimización de los procesos de gestión de inventarios contribuirán significativamente a la eficiencia operativa y la rentabilidad de la empresa. (Hostar, 4).
- Beneficios esperados: Se espera que la implementación de la nueva política de gestión de inventarios genere beneficios tangibles, como una reducción del 20% en los costos de almacenamiento, una mejora del 30% en la precisión del inventario y una reducción del 25% en los costos de obsolescencia. (Hostar, 4).
- Potencial impacto positivo: La implementación exitosa del sistema de gestión de inventarios no solo beneficiará a Tarjeta Esperanza S.A. al reducir costos y mejorar la eficiencia, sino que también mejorará su competitividad en el

mercado financiero nacional e internacional, fortaleciendo su posición como líder en el sector. (Hostar, 4).

En la tesis titulada “DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO” (Velasco, 5) tiene como objetivo principal, el estudio llevado a cabo en el supermercado "Supermarket Su Despensa" de la provincia de Piraro tiene como objetivo diseñar un modelo de gestión de inventarios que aborde los desafíos económicos derivados del aumento de la competencia y la falta de una adecuada gestión de inventarios, lo que ha provocado una disminución de la cuota de mercado. Se pretende resaltar la importancia estratégica del inventario dentro de la empresa y mejorar los procesos operativos, además se tiene las siguientes conclusiones:

- **Identificación de deficiencias en la gestión de inventarios**

El estudio reveló graves deficiencias en la gestión de productos en "Supermarket Su Despensa", las cuales estaban impactando negativamente en la rentabilidad del supermercado. Se identificaron problemas como exceso de inventario, obsolescencia y falta de seguimiento de los niveles de stock. (Velasco, 5).

- **Desarrollo de un nuevo modelo de gestión de inventarios**

Como resultado del estudio, se propuso un nuevo modelo de gestión de inventarios que integra políticas y controles efectivos para abordar los problemas identificados. Este modelo tiene como objetivo optimizar los recursos disponibles y desarrollar ventajas competitivas para el supermercado. (Velasco, 5).

- **Beneficios esperados del nuevo enfoque**

Se espera que la implementación del nuevo modelo de gestión de inventarios mejore los procesos internos de "Supermarket Su Despensa" y aumente su rentabilidad. Se proyecta una reducción del 30% en los costos asociados al inventario, incluyendo costos de almacenamiento, obsolescencia y pérdida de ventas por falta de stock. (Velasco, 5).

- **Impacto en el servicio al cliente**

El nuevo enfoque de gestión de inventarios no solo beneficiará a "Supermarket Su Despensa" al mejorar su rentabilidad, sino que también beneficiará a sus clientes al garantizar un servicio más eficiente y una mejor provisión de productos en la provincia de Piraro. (Velasco, 5).

Importancia de la implementación de nuevos modelos de gestión: En un entorno económico cada vez más exigente, es fundamental implementar nuevos modelos de gestión de inventarios que permitan optimizar los recursos disponibles y desarrollar ventajas competitivas. Este enfoque estratégico contribuirá no solo al éxito de "Supermarket Su Despensa", sino también al desarrollo económico de la provincia de Piraro. (Velasco, 5).

4.1.2. Antecedentes Nacionales

La tesis titulada "PROPUESTA PARA OPTIMIZAR LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y SU INFLUENCIA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE UNA EMPRESA COMERCIAL" (Franco, 6) tiene como objetivo principal, establecer un modelo de gestión de inventario para una empresa de artículos para el hogar con el objetivo de optimizar el inventario y mejorar la rentabilidad a largo plazo. Este estudio busca identificar el enfoque más apropiado para mejorar los indicadores financieros y operativos, proporcionando una evaluación detallada de la gestión de inventario y la selección del modelo adecuado para maximizar la utilización de recursos y mantener una sólida salud financiera y con las siguientes conclusiones:

- **Selección del modelo de gestión de inventario**

Después de analizar los movimientos de inventario durante un período de tiempo y considerar principios teóricos, informes financieros y logísticos, se seleccionó el modelo de gestión de inventario de "Sistema de intervalos de pedidos fijos". Este modelo se consideró apropiado para optimizar el inventario y aumentar la rentabilidad a largo plazo. (Franco, 6).

- **Beneficios esperados del modelo seleccionado**

Se espera que la implementación del modelo de gestión de inventario seleccionado genere beneficios tangibles, como una reducción del 25% en los costos asociados al inventario, lo que equivale a aproximadamente \$50,000

anuales, una mejora del 30% en la precisión del inventario, reduciendo pérdidas por falta de stock en un 15%, y un aumento del 20% en la rentabilidad, generando ingresos adicionales de al menos \$100,000 por año. (Franco, 6).

- **Potencial impacto en otras empresas**

Este estudio no solo beneficiará a la empresa de artículos para el hogar objeto de análisis, sino que también servirá como recurso para otras empresas del sector. Se espera que estas empresas puedan obtener beneficios similares, como una reducción promedio del 20% en los costos de inventario y un aumento del 15% en la rentabilidad, lo que podría representar ahorros e ingresos adicionales significativos. (Franco, 6).

- **Enfoque en el seguimiento continuo**

Se hace hincapié en la importancia del seguimiento continuo del modelo de gestión de inventario seleccionado, así como en una previsión de ventas precisa. Se estima que la implementación de un sistema de seguimiento y control adecuado podría garantizar ahorros adicionales del 5% en los costos de inventario y aumentar la rentabilidad en un 10% adicional en el transcurso de un año. (Franco, 6).

- **Relevancia del estudio**

En un contexto donde la gestión eficiente de inventarios es crucial para la rentabilidad y competitividad de las empresas, este estudio destaca la importancia de establecer modelos adecuados que permitan optimizar el inventario y mejorar la rentabilidad a largo plazo. Se estima que los beneficios económicos derivados de la implementación de este modelo podrían generar un retorno de inversión del 200% en el primer año. (Franco, 6).

El trabajo de investigación que lleva por título “Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para una empresa comercializadora de productos de Plástico” (Laguna, 7) tiene como objetivo principal de que, el proyecto de investigación se enfoque en una empresa especializada en la importación, almacenamiento y comercialización de productos de plástico, con el propósito de abordar los desafíos considerables que enfrenta, especialmente relacionados con las pérdidas de ventas debido a la falta de stock en el almacén y discrepancias entre los inventarios físicos y los registros del sistema. El objetivo principal es mejorar la rentabilidad de la

empresa y la satisfacción del cliente mediante una gestión más efectiva de sus inventarios, con las siguientes conclusiones:

- Tras un análisis exhaustivo, se identificó que las pérdidas de ventas debido a la falta de stock en el almacén representan aproximadamente el 15% de los ingresos anuales de la empresa, equivalente a \$200,000. Además, las discrepancias entre los inventarios físicos y los registros del sistema resultan en pérdidas adicionales estimadas en \$100,000 anuales. (Laguna, 7).
- Se propuso un sistema de gestión de inventarios basado en la programación lineal, complementado con un sistema de revisión continua de inventarios. Se estima que la implementación de este sistema podría reducir las pérdidas de ventas debidas a la falta de stock en un 25%, generando ahorros de aproximadamente \$50,000 por año. Además, se espera una mejora del 30% en la precisión de los registros de inventario, lo que equivale a una reducción de \$30,000 anuales en pérdidas debido a discrepancias. (Laguna, 7).
- La implementación del sistema propuesto se traduciría en un ahorro total de aproximadamente \$80,000 por año en pérdidas de ventas y discrepancias en los registros de inventario. Además, se espera una mejora significativa en la satisfacción del cliente debido a una disponibilidad de productos más consistente y una mejor gestión de pedidos. (Laguna, 7).
- La implementación de un sistema de gestión de inventarios eficiente es crucial para mejorar la rentabilidad de la empresa y la satisfacción del cliente. Este proyecto no solo beneficiará a la empresa en cuestión, sino que también servirá como referencia para otras empresas enfrentando desafíos similares en el sector de importación y comercialización de productos. (Laguna, 7).
- Se espera que la mejora en la gestión de inventarios no solo aumente la rentabilidad de la empresa, sino que también mejore su reputación en el mercado y fortalezca su posición competitiva. Esto puede conducir a un aumento en la participación de mercado y un crecimiento sostenido en el sector de productos de plástico. (Laguna, 7).

En el trabajo titulado “ANÁLISIS Y PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE PRONÓSTICOS, GESTIÓN DE INVENTARIOS Y ALMACENES EN UNA COMERCIALIZADORA DE VIDRIOS Y ALUMINIOS” (Ramos, 8) tiene como

objetivo principal, resaltar la falta de aprovechamiento de ventajas económicas y estratégicas por parte de las PYMES en el sector de comercializadoras de vidrio y aluminio, proponiendo la implementación de herramientas logísticas para mejorar la gestión empresarial y con las siguientes conclusiones:

- **Impacto económico de la falta de gestión eficiente**

Se estimó que la falta de una gestión eficiente de inventarios y relaciones con proveedores está generando pérdidas anuales significativas para las PYMES en el sector, calculadas en aproximadamente el 10% de los ingresos totales, lo que equivale a \$500,000 en promedio por empresa. (Ramos, 8).

- **Beneficios potenciales de la implementación de herramientas logísticas**

Se proyecta que la aplicación de herramientas como la clasificación ABC y la Curva de Intercambio en la gestión de inventarios podría reducir las pérdidas asociadas a la falta de stock en un 30%, lo que representaría un ahorro anual de \$150,000 por empresa. (Ramos, 8).

- **Impacto de la optimización del espacio de almacenamiento**

Se estima que la optimización del espacio cúbico del almacén podría aumentar la capacidad de almacenamiento en un 20%, lo que permitiría a las empresas reducir los costos de alquiler o construcción de espacio adicional, generando ahorros estimados en \$100,000 por año. (Ramos, 8).

- **Mejora en la planificación de compras**

La aplicación de métodos de pronósticos cuantitativos en la planificación de compras se estima que reduciría los costos asociados con excesos de inventario en un 25%, generando ahorros anuales de \$75,000 por empresa. (Ramos, 8).

- **Impacto financiero de las relaciones colaborativas con proveedores**

Se proyecta que la implementación de relaciones ganar-ganar con proveedores, respaldadas por especificaciones de calidad claras y seguimiento de indicadores de gestión, podría mejorar el margen de beneficio en un 15%, generando ingresos adicionales de \$200,000 por año. (Ramos, 8).

El trabajo titulado “Propuesta de mejora en la gestión de inventario en una empresa comercializadora de herramientas manuales” (Vizcarra, 9) como principal objetivo, el estudio se centra en resaltar la importancia de la eficiencia en la gestión de inventarios para la sostenibilidad de las empresas de distribución de herramientas

manuales, especialmente en mercados emergentes como Perú. Se enfoca en SIERSAC, una empresa con desafíos en la gestión de inventarios y pobres indicadores financieros, proponiendo soluciones basadas en principios de Lean Warehousing y la integración de sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP) para optimizar las operaciones, teniendo las siguientes conclusiones:

- Se identificó que una gestión eficiente de inventarios es fundamental para la sostenibilidad de las empresas de distribución de herramientas manuales en mercados emergentes como Perú. Los desafíos en la gestión de inventarios pueden llevar a indicadores financieros desfavorables y afectar la rentabilidad a largo plazo. (Vizcarra, 9).
- Se aplicaron principios de Lean Warehousing y se integraron sistemas ERP para abordar los desafíos en la gestión de inventarios de SIERSAC. Estas soluciones se diseñaron para optimizar las operaciones, reducir los niveles de inventario y mejorar la liquidez, así como aumentar los márgenes de beneficio. (Vizcarra, 9).
- Los resultados preliminares sugieren que la combinación de Lean Warehousing con ERP tiene el potencial de lograr mejoras significativas. Se observa una reducción en los niveles de inventario, una mejora en la liquidez y un aumento en los márgenes de ganancias, lo que indica un impacto positivo en la sostenibilidad financiera de SIERSAC. (Vizcarra, 9).
- El estudio proporciona un caso práctico de mejora en la gestión de inventarios para SIERSAC, pero también ofrece un modelo replicable para empresas similares en la región. Esta iniciativa podría resultar en una ventaja competitiva significativa para otras empresas del sector y promover una cultura de mejora continua y eficiencia en la gestión de inventarios en el mercado peruano. (Vizcarra, 9).

La tesis que lleva por título “La gestión de inventarios método ABC y su efecto en la rentabilidad de las pequeñas empresas del Perú, sector comercial: caso Distribuidora Payest S.R.L. Trujillo, 2022” (Suárez, 10) tiene como objetivo principal, determinar y describir los efectos de la gestión de inventarios mediante el método ABC en la rentabilidad de Distribuidora Payest S.R.L., una pequeña

empresa comercializadora ubicada en Trujillo, Perú, durante el año 2022 y como conclusiones:

- La investigación reveló que Distribuidora Payest S.R.L. enfrentaba deficiencias significativas en la gestión de inventarios. Se identificaron problemas como falta de orden, control y registro adecuado de inventario. Estas deficiencias ocasionaron demoras en la distribución y despacho de mercancía, lo que afectó negativamente la rotación de inventario y, en última instancia, la rentabilidad de la empresa. (Suárez, 10).
- Impacto en la rentabilidad: El análisis comparativo realizado demostró que la gestión de inventarios tiene un impacto directo en la rentabilidad empresarial. Las deficiencias identificadas en la gestión de inventarios de Distribuidora Payest S.R.L. contribuyeron a una disminución en los márgenes de ganancia y, por lo tanto, en la rentabilidad general de la empresa. (Suárez, 10).
- Propuesta de mejora: Como resultado de la investigación, se formuló una propuesta de mejoras dirigida a corregir las deficiencias en la gestión de inventarios de la empresa. Se sugiere implementar medidas para mejorar la organización del almacén, establecer un sistema de control más riguroso y mejorar los procesos de registro de inventario. Además, se recomienda capacitar al personal en técnicas de gestión de inventarios para garantizar una implementación efectiva de las mejoras propuestas. (Suárez, 10).
- Impacto potencial de las mejoras: Se estimó que, si se implementan con éxito las mejoras propuestas, Distribuidora Payest S.R.L. podría experimentar un aumento significativo en su rentabilidad. Se proyecta que la optimización de la gestión de inventarios podría llevar a un incremento del 15% en los márgenes de ganancia, lo que tendría un impacto positivo en la viabilidad financiera y competitiva de la empresa a largo plazo. (Suárez, 10)

4.1.3. Antecedentes Locales

La tesis que lleva por título “Implementación del e-commerce en empresas dedicadas a la comercialización de joyería de plata en el distrito de San Jerónimo de Tunan, Huancayo, 2022” (Mallma, 11) tiene como objetivo principal, evaluar el impacto de la implementación del comercio electrónico en una empresa de joyería de plata en San Jerónimo de Huancayo, considerando aspectos clave como la propuesta de valor, el uso de la plataforma digital, la presencia en redes sociales, el

mercado potencial y la combinación de marketing donde fueron utilizados los métodos de ABC por clasificación; cuenta con las siguientes conclusiones:

- Se observó un incremento del 40% en las ventas en línea después de la implementación del comercio electrónico, lo que indica una respuesta positiva por parte de los clientes hacia la plataforma digital. (Mallma, 11)
- Validación del instrumento de recolección de dato mediante el coeficiente alfa de Cronbach obtenido fue de 0.85, lo que demuestra una alta confiabilidad del cuestionario utilizado para recopilar datos entre las mujeres residentes de Huancayo. (Mallma, 11).
- Correlación entre presencia en redes sociales y ventas en línea en donde se encontró una correlación positiva significativa ($r = 0.75$, $p < 0.05$) entre la actividad en redes sociales y el aumento de las ventas en línea, destacando la importancia de una estrategia integral de marketing digital.
- El 70% de los encuestados expresaron que la disponibilidad de una plataforma de comercio electrónico mejoró su percepción de la empresa y su propuesta de valor, lo que indica una mejora en la imagen de marca. (Mallma, 11).
- El estudio reveló que el 60% de las mujeres encuestadas manifestaron estar más dispuestas a comprar joyería de plata a través de una plataforma en línea, lo que sugiere un amplio potencial de mercado que puede ser aprovechado mediante el comercio electrónico. (Mallma, 11).

La tesis titulada “Gestión Financiera y Ventaja Competitiva en las Pequeñas y Medianas Empresas Comerciales de Huancayo - 2018” (Raraz, 12) tiene objetivo fundamental de esta investigación fue examinar la relación entre la gestión financiera y la ventaja competitiva en las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) comerciales de Huancayo durante el periodo analizado. Se buscó comprender cómo las decisiones financieras impactan la posición competitiva de estas empresas en el mercado local y con las siguientes conclusiones:

- Según los resultados obtenidos, sólo unos pocos encuestados (5.92%) coincidieron en que la gestión financiera siempre es eficiente en las pequeñas y medianas empresas comerciales de Huancayo. Este resultado puso de relieve la limitada conciencia sobre la eficiencia de la gestión financiera entre las empresas encuestadas. (Raraz, 12).

- El estudio concluyó que no existe una relación significativa entre la gestión financiera y la ventaja competitiva de las pequeñas y medianas empresas comerciales de Huancayo en 2018. Esta conclusión sugiere que, a pesar de la importancia de una gestión financiera sólida, ésta no necesariamente proporciona una ventaja competitiva clara en el contexto específico de Huancayo. (Raraz, 12).
- La importancia de la estrategia competitiva en donde se destaca la necesidad de un enfoque más competitivo orientado a la estrategia en las pequeñas y medianas empresas de Huancayo. Estas estrategias pueden ser la base para mejorar la gestión financiera y alcanzar los objetivos de las empresas de esta región. (Raraz, 12).
- Contribución a la gestión financiera para la cual se sugiere que una mejor gestión de las estrategias competitivas puede contribuir positivamente a una mejor gestión financiera de las Pymes comerciales de Huancayo. Esto significa que desarrollar e implementar una estrategia competitiva eficaz puede tener un impacto directo en la salud financiera de las empresas locales. (Raraz, 12).
- A partir de estas conclusiones surge la necesidad de explorar y desarrollar estrategias competitivas más efectivas que puedan mejorar tanto la gestión financiera como la ventaja competitiva de las pequeñas y medianas empresas comerciales de Huancayo en el futuro. Este enfoque puede ser fundamental para el éxito y la sostenibilidad a largo plazo en el mercado local. (Raraz, 12)

El trabajo de investigación que lleva por título “La calidad de servicio y la satisfacción de los clientes en la empresa Inversiones Solano E.I.R.L. Huancayo – 2022” (Mendoza, 13) tuvo como objetivo principal de este estudio, abordar el tema del deficiente control de calidad de los servicios de ventas en Inversiones Solano E.I.R.L. Huancayo. La empresa se propuso investigar cómo se relaciona la calidad del servicio con la satisfacción del cliente en 2022. Para lograr este objetivo se utilizó un enfoque científico que combina métodos hipotético-deductivos, históricos, comparativos y estadísticos a nivel de correlación descriptiva. El objetivo era obtener una comprensión más profunda de la relación entre la calidad del servicio brindado por una empresa y la satisfacción del cliente contiene las siguientes conclusiones

- Luego de analizar los datos recopilados y aplicar diversos enfoques de investigación, Inversiones Solano E.I.R.L. demuestra que existe una relación directa entre la calidad del servicio y la satisfacción del cliente. Huancayo. Esta conclusión resalta la importancia de la calidad del servicio como determinante de la satisfacción del cliente en las empresas. (Mendoza, 13).
- Opiniones de los participantes de la encuesta según las respuestas de los participantes de la encuesta, la calidad del servicio en Inversiones Solano E.I.R.L es excelente. Huancayo tiene un coeficiente de correlación (Rho) de 0,50, que sólo en ocasiones se percibe como bueno. Además, los clientes expresaron cierto nivel de satisfacción con la calidad del servicio que recibieron. (Mendoza, 13).
- Recomendado para Gerentes Generales de Inversiones Solano E.I.R.L. En Huancayo estamos comprometidos a realizar una capacitación continua en materia de atención al cliente, teniendo en cuenta los resultados obtenidos en el estudio. Estas capacitaciones ayudan a las empresas a mejorar la calidad de los servicios que brindan y aumentar la satisfacción del cliente. (Mendoza, 13).
- Validado por encuestas a los clientes mediante las recomendaciones de capacitación están respaldadas por datos de las encuestas a los clientes de la empresa. Este examen destaca la relevancia de la capacitación en servicio al cliente como una medida efectiva para abordar las deficiencias identificadas en la calidad del servicio. (Mendoza, 13).
- Perspectivas de mejora continua que a partir de estas conclusiones se abren oportunidades para Inversiones Solano E.I.R.L. Huancayo está implementando una estrategia para mejorar continuamente la calidad del servicio con el objetivo de incrementar la satisfacción de sus clientes y fortalecer su posición en el mercado local. (Mendoza, 13).

4.2. Bases teóricas

4.2.1. Costo de inventario

“Este concepto se refiere a diversos costos asociados con el inventario, como costos de mantenimiento, costos de pedidos, costos de inventario y costos de oportunidad del capital. Comprender estos costos es importante para tomar

decisiones informadas sobre la gestión de inventario.” (Mancera, 14) cuenta con los siguientes procesos:

4.2.2. Costo de almacenamiento

Estos costos incluyen aquellos asociados al almacenamiento físico del inventario, tales como: Alquiler o propiedad de espacio de almacenamiento, mantenimiento de almacenamiento, costos de seguridad, seguros e impuestos a la propiedad. Cuanto mayor sea el inventario, mayores serán estos costos. (Mancera, 14).

4.2.3. Costo de la orden

Estos son costos asociados con la realización y procesamiento de pedidos de inventario. Estos incluyen los costos laborales involucrados en la preparación y envío del pedido, los costos asociados con el pedido (como el costo de material de oficina y el tiempo dedicado a preparar el pedido) y los costos de transporte y entrega. (Mancera, 14).

4.2.4. Costo de falla del inventario

Estos costos ocurren cuando una empresa no tiene suficiente inventario para satisfacer la demanda de los clientes. Estos pueden incluir pérdida de ventas debido a la insatisfacción del cliente, daño a la reputación de la marca, costos de emergencia asociados con la adquisición urgente de existencias y costos asociados con la pérdida de clientes a largo plazo. (Mancera, 14).

4.2.5. Costo de oportunidad del capital

Este costo representa la pérdida de ganancias que se podría haber logrado si el capital invertido en el inventario se hubiera utilizado en otras inversiones alternativas. El capital invertido en inventario es fijo y no puede utilizarse para otros fines. Esto significa que está perdiendo oportunidades de generar ingresos adicionales. (Mancera, 14).

4.2.6. Modelo de gestión de inventarios

Existen varios modelos teóricos para la gestión de inventarios, cada uno con sus propios supuestos y metodologías. “Los modelos más conocidos incluyen el modelo EOQ (cantidad económica de pedido), el modelo de revisión periódica, el modelo de revisión continua y el modelo de punto de reorden.” (Peláez, 15) A continuación se verá más a profundidad los que existen:

4.2.7. Cantidad de pedido económico (EOQ)

El modelo EOQ considera los costos de almacenamiento y los costos de pedido para determinar la cantidad de pedido óptima que minimice los costos totales de almacenamiento. Esto se basa en la idea de que existe un punto óptimo en el que los costos de mantenimiento del inventario y los costos de pedido son iguales. El modelo EOQ calcula este punto óptimo considerando la demanda anual, los costos de pedido, los costos de inventario y el tiempo de entrega. (Peláez, 15)

4.2.8. Modelo de revisión periódica

En este modelo, los pedidos se realizan a intervalos de tiempo regulares en lugar de basarse en niveles de inventario específicos. Al final de cada intervalo de tiempo, se cuenta el inventario y se realiza un pedido para reponer el inventario a un nivel predeterminado. Este modelo es útil cuando los costos de pedido son altos o la demanda es predecible. (Peláez, 15).

4.2.9. Modelo de validación continua:

A diferencia del modelo de revisión periódica, este modelo realiza pedidos cada vez que el inventario alcanza un punto de reorden predeterminado. Los valores de reorden se establecen para garantizar que el inventario no se agote antes de que llegue un nuevo pedido. Este enfoque es adecuado para productos con demanda irregular o estacional. (Peláez, 15).

4.2.10. Modelo de punto de pedido:

Este modelo establece un nivel mínimo de inventario llamado punto de reorden. Una vez que el inventario llega a este punto, se realiza un pedido para reponer el inventario al nivel deseado. El tamaño del pedido puede cambiar, pero los puntos del pedido permanecen constantes. Este modelo es adecuado para gestionar productos con demanda constante y predecible. (Peláez, 15).

4.2.11. Clasificación ABC

Este método de clasificación se basa en la idea de que no todos los productos tienen el mismo impacto en los resultados de la empresa. “La clasificación ABC divide los productos en categorías A, B y C según su valor relativo, lo que permite priorizar la atención y los recursos en los productos más importantes.” (Arias, 16)

- **Categoría A**

Los productos de categoría A son productos que tienen un alto valor relativo para la empresa en términos de contribución a las ventas y ganancias. Aunque a menudo representan un pequeño porcentaje del inventario total de

productos, contribuyen significativamente a las ventas. Estos productos suelen tener una gran demanda o ser caros. La gestión de productos de categoría A suele ser más intensiva e incluye un seguimiento frecuente del inventario, una previsión precisa de la demanda y estrategias de abastecimiento eficientes. (Arias, 16).

- **Categoría B**

Los productos de la categoría B tienen un valor moderado en comparación con los productos de las categorías A y C. Representan una proporción media de las ventas totales y tienen una importancia relativa media desde la perspectiva de las ventas. (Arias, 16).

Aunque los productos de la categoría B no requieren tanta atención como los productos de la categoría A, siguen siendo importantes y requieren una gestión cuidadosa para garantizar un equilibrio entre la disponibilidad del producto y los costos de inventario. (Arias, 16).

- **Categoría C**

Los productos de categoría C son productos que tienen un valor relativamente bajo en términos de su contribución a las ventas generales de la empresa. A menudo representan grandes cantidades de productos en inventario, pero contribuyen sólo con una porción mínima de las ventas. (Arias, 16)

4.2.12. Justo a tiempo (JIT)

JIT es una filosofía de gestión que tiene como objetivo minimizar el inventario manteniendo solo la cantidad necesaria para satisfacer la demanda inmediata. Esta estrategia se basa en eliminar desperdicios y optimizar procesos para reducir los costos asociados al inventario.” (Singhal, 17) que tiene como bases lo siguiente:

- **Filosofía administrativa**

Just in Time (JIT) es más que una simple técnica de gestión de inventario. Es una filosofía de gestión integral que promueve la eficiencia y la excelencia operativa en toda la cadena de suministro. Esta filosofía se centra en eliminar el desperdicio y optimizar los procesos para una producción y entrega eficientes, reduciendo así los costos y mejorando la calidad. (Singhal, 17).

- **Minimizar el inventario**

En el corazón de JIT está la idea de mantener solo la cantidad de inventario necesaria para satisfacer la demanda inmediata de los clientes. La idea es minimizar los niveles de inventario y reducir el costo de almacenamiento, manipulación y mantenimiento del inventario. (Singhal, 17).

- **Producido bajo pedido**

Con JIT, la producción ocurre en respuesta directa a la demanda del cliente. Esto significa que los productos sólo se fabrican cuando se necesitan, evitando la sobreproducción y el exceso de existencias. La producción bajo demanda también permite a las empresas adaptarse rápidamente a los cambios en la demanda del mercado y reducir el riesgo de obsolescencia del inventario. (Singhal, 17)

- **Colaboración con proveedores**

JIT promueve una estrecha colaboración con los proveedores para garantizar la entrega oportuna de materias primas y componentes exactamente cuándo se necesitan en el proceso de producción. Esto requiere una comunicación efectiva y relaciones sólidas con los proveedores para garantizar la disponibilidad y calidad oportuna del material. (Singhal, 17).

- **Mejora continua**

JIT promueve la mejora continua identificando y eliminando desperdicios en todos los aspectos del proceso, desde la producción hasta la entrega. Al adoptar un enfoque de mejora continua, las empresas pueden optimizar sus operaciones y alcanzar mayores niveles de eficiencia y calidad. (Singhal, 17).

4.2.13. Tecnologías de información

Los avances en las tecnologías de la información han revolucionado la gestión de inventarios, permitiendo la implementación de sistemas de información y software especializado para monitorear, controlar y optimizar los niveles de inventario en tiempo real.” (Puerta y Giraldo, 18) y se tiene como fundamentos:

- **Sistema de información profesional**

Un sistema de información de gestión de inventario dedicado permite a las empresas recopilar, almacenar y procesar datos relacionados con el inventario de manera eficiente. Estos sistemas proporcionan herramientas para un

seguimiento preciso del inventario, gestión de pedidos, previsión de la demanda y optimización de la cadena de suministro. (Puerta y Giraldo, 18).

- **Software de gestión de inventario**

Existen muchas soluciones de software diseñadas específicamente para la gestión de inventarios, desde aplicaciones simples hasta plataformas completas de gestión empresarial (ERP). (Puerta y Giraldo, 18).

- **Monitoreo en tiempo real**

La tecnología de la información permite monitorear en tiempo real los niveles de inventario y otros aspectos importantes del proceso logístico. Esto permite a las empresas tomar decisiones más rápidas basadas en datos para optimizar la gestión de inventario y responder más ágilmente a los cambios en la demanda y las cadenas de suministro. (Puerta y Giraldo, 18).

- **Integración con otros sistemas**

Los sistemas de gestión de inventario se pueden integrar con otros sistemas comerciales, como sistemas de contabilidad, gestión de relaciones con los clientes (CRM) y sistemas de gestión de almacenes (WMS), para mejorar la eficiencia y la transparencia en toda su organización. Esta integración facilita la coordinación entre diferentes departamentos y procesos, lo que permite una gestión de inventario más eficaz y una toma de decisiones más informada. (Puerta y Giraldo, 18).

4.2.14. Gestión de la cadena de suministro

La gestión de inventario está integrada en el contexto más amplio de la gestión de la cadena de suministro, que se refiere a la coordinación de actividades relacionadas con el abastecimiento, la producción y la distribución de productos.” (Rodríguez y García, 19) Integrar eficazmente la gestión de inventario en su cadena de suministro es esencial para maximizar la eficiencia y la rentabilidad.

- **Definición de gestión de la cadena de suministro (SCM):**

La gestión de la cadena de suministro se refiere a todo el proceso y las actividades de abastecimiento, producción y distribución de productos, desde las materias primas hasta el consumidor final. (Rodríguez y García, 19). Esto incluye planificar y coordinar todas las actividades relacionadas con la

cadena de suministro, desde la gestión de proveedores hasta la logística de distribución. (Rodríguez y García, 19).

- **Relacionado con la gestión de inventarios:**

La gestión de inventario es una parte importante de la gestión de la cadena de suministro porque el inventario representa una inversión importante e impacta directamente la disponibilidad de productos para satisfacer la demanda del mercado. (Rodríguez y García, 19). La gestión eficaz del inventario dentro de la cadena de suministro ayuda a minimizar los costos de inventario, optimizar los niveles de inventario y mejorar la eficiencia operativa general. (Rodríguez y García, 19).

- **Meta común**

Tanto la gestión de la cadena de suministro como la gestión de inventario tienen objetivos comunes: Minimizar costos, maximizar el servicio al cliente y optimizar los procesos operativos. Ambas áreas tienen como objetivo aumentar la eficiencia y la rentabilidad de las empresas a través de una gestión más eficaz de los recursos y una mejor coordinación entre los distintos eslabones de la cadena de suministro. (Rodríguez y García, 19).

- **Integración de sistemas y procesos**

Para integrar eficazmente la gestión de inventario en su cadena de suministro, necesita implementar sistemas y procesos que brindan visibilidad completa del flujo de productos y la información relacionada en tiempo real. (Rodríguez y García, 19). Se establece una estrecha colaboración entre varios departamentos como compras, producción, logística y ventas, así como con proveedores y clientes externos. (Rodríguez y García, 19)

- **Importancia estratégica**

La gestión de la cadena de suministro, incluida la gestión de inventarios, es fundamental para la estrategia empresarial en un entorno competitivo y globalizado. (Rodríguez y García, 19). Una cadena de suministro bien gestionada puede brindar a las empresas una ventaja competitiva significativa al aumentar la eficiencia operativa, reducir los tiempos de entrega y mejorar la satisfacción del cliente. (Rodríguez y García, 19)

4.2.15. Curva de demanda y tiempo de entrega

Una curva de demanda representa la cantidad de un producto que un cliente desea comprar en un período de tiempo determinado, y un tiempo de entrega es el tiempo que lleva desde que se realiza el pedido hasta que se recibe el producto. Estos conceptos son importantes para determinar los niveles óptimos de inventario y prevenir desabastecimientos.” (Arias, 16) desglosando y profundizando en cada uno de los temas:

- **Curva de demanda**

Representación gráfica: Una curva de demanda muestra la relación entre la cantidad de un producto que los clientes están dispuestos a comprar y el precio al que se ofrece ese producto. Esto suele adoptar la forma de un descenso. Es decir, cuando el precio baja, la cantidad demandada tiende a aumentar y viceversa. (Arias, 16)

Factores influyentes: La demanda de un producto puede verse influenciada por una variedad de factores, incluido el precio, la disponibilidad de productos sustitutos, las tendencias del mercado, las preferencias de los consumidores y las condiciones económicas. (Arias, 16)

- **Importancia en la gestión de inventario**

Comprender la curva de demanda es importante para predecir cuánto inventario debe tener una empresa en función de las previsiones de ventas futuras. Esto ayuda a evitar desabastecimientos y excesos de existencias que pueden afectar negativamente la rentabilidad y la satisfacción del cliente. tiempo de espera: (Arias, 16)

- **Definición**

Lead time o tiempo de espera es el tiempo que transcurre desde que se realiza un pedido hasta que el producto llega al almacén o se entrega al cliente final. Se puede dividir en diferentes fases: tiempo de procesamiento del pedido, tiempo de fabricación y tiempo de transporte. (Arias, 16)

- **Implicaciones para la gestión de inventario**

Los plazos de entrega más largos pueden aumentar la cantidad de inventario necesario para satisfacer las necesidades de los clientes durante ese período. Al calcular los puntos de reorden y establecer niveles de existencias de seguridad, es importante considerar los plazos de entrega para garantizar que

su empresa pueda satisfacer la demanda de los clientes sin quedarse sin existencias. (Arias, 16).

4.2.16. Costos ruptura de stock

Costos causados por no tener suficiente inventario para satisfacer la demanda del cliente. Esto incluye, entre otros, pérdida de ventas, pérdida de clientes, daño a la reputación de la marca y la necesidad de realizar pedidos de emergencia. lógicamente esto involucra: (Arias, 16)

- **Pérdida de ventas**

Cuando una empresa no tiene suficiente inventario para satisfacer la demanda del cliente, se pierden oportunidades de venta. Los clientes pueden optar por comprar productos de la competencia si no pueden obtener lo que necesitan de manera inmediata, lo que resulta en una pérdida directa de ingresos para la empresa. (Arias, 16).

- **Daño a la reputación de la marca**

Las experiencias negativas relacionadas con la falta de existencias pueden dañar la reputación de la marca. Los clientes pueden asociar la marca con la incapacidad de proporcionar productos de manera confiable, lo que puede afectar su percepción y confianza en la empresa. (Arias, 16).

- **Costos de urgencia**

Cuando una empresa experimenta una falta repentina de existencias, puede incurrir en costos adicionales al tener que realizar pedidos urgentes para reabastecerse. Estos pedidos suelen ser más costosos y pueden afectar negativamente los márgenes de beneficio. (Arias, 16).

- **Impacto en la planificación de la producción y la logística**

La falta de existencias puede afectar la planificación de la producción y la logística, lo que puede resultar en interrupciones en la cadena de suministro y costos adicionales asociados con el reajuste de las operaciones. (Arias, 16).

4.2.17. Índice de rotación de inventario

La rotación de inventario se refiere a la frecuencia con la que una empresa vende y repone inventario dentro de un período de tiempo determinado. Una tasa alta de

rotación de inventario indica una gestión eficiente, mientras que una tasa baja de rotación de inventario puede indicar problemas como obsolescencia o exceso de existencias.” (Shiguango, 20) como complemento de la información:

- **Definición**

El índice de rotación de inventario se calcula dividiendo el costo de los bienes vendidos (COGS) por el nivel promedio de inventario para un período determinado. Esta métrica muestra la frecuencia con la que se vendió y repuso el inventario durante este período. (Shiguango, 20)

- **¿Qué significa?**

Generalmente, un alto índice de rotación de inventario indica que una empresa vende productos rápidamente y repone el inventario de manera efectiva. Esto puede ser una señal de una gestión eficiente y una demanda saludable de los productos de la empresa. (Shiguango, 20)

- **Implicaciones de un alto índice de rotación de inventario**

Un alto índice de rotación de inventario tiene varias implicaciones positivas. Por un lado, esto indica que el producto es popular entre los clientes y que la empresa puede satisfacer la demanda de manera oportuna. Además, una alta rotación puede reducir los costos asociados con el almacenamiento, como los costos de almacenamiento y el riesgo de obsolescencia. (Shiguango, 20)

- **La importancia de un índice de rotación de inventario bajo**

Por otro lado, un índice de rotación de inventario bajo puede indicar un problema potencial con la gestión del inventario. Esto puede deberse a una demanda insuficiente del producto, una mala planificación de la demanda, una selección incorrecta del producto o una compra excesiva de inventario. Las bajas ventas también pueden aumentar los costos asociados con el almacenamiento y la obsolescencia del producto. Analizar y mejorar: es importante que las empresas analicen periódicamente la rotación de inventario y tomen medidas para mejorar la rotación de inventario si es necesario. Esto incluye ajustar los niveles de inventario, optimizar la selección de productos, mejorar las estrategias de marketing y ventas, optimizar los procesos de adquisición y reabastecimiento, y más. (Shiguango, 20).

4.2.18. Costos de pedido y mantenimiento

Estos costos son factores importantes al calcular los costos totales de mantenimiento. “Los costos de pedido incluyen costos asociados con la realización y cumplimiento de pedidos, tales como: Costos de mano de obra y pedidos. Los costos de mantenimiento incluyen costos de almacenamiento, depreciación, seguros y otros costos asociados con el almacenamiento del inventario.” (Santiago, 21) se verá uno por uno:

- **Definición**

Los costos de pedido, también conocidos como costos de preparación de pedidos o costos de compra, son los costos asociados con la realización y el procesamiento de pedidos de reabastecimiento. (Santiago, 21)

- **Componentes**

Estos costos incluyen diversos gastos como: B. El tiempo y el esfuerzo necesarios para crear y procesar su pedido, los costos de transporte y entrega de los productos y todos los costos asociados con su pedido, incluidos: B. Tarifas de transacción. (Santiago, 21).

- **Factores determinantes**

Los costos del pedido pueden variar dependiendo de varios factores, entre ellos: frecuencia de pedidos, complejidad del proceso de compra, número de productos pedidos, políticas de la empresa con respecto a proveedores y proceso de compra. (Santiago, 21)

- **Costos de mantenimiento de inventario**

- **Definición**

Los costos de transporte, también conocidos como costos de almacenamiento o costos de inventario, son los costos asociados con mantener y mantener el inventario en un almacén o sala de almacenamiento. (Santiago, 21).

- **Componentes**

Estos costos incluyen varios aspectos como: Costos de alquiler o depreciación del espacio de almacenamiento, costos de seguro para proteger el inventario contra daños o pérdidas, costos de mantenimiento y seguridad para garantizar la integridad del inventario y costos asociados con la obsolescencia del inventario. Por qué es importante: Los costos de transporte pueden representar una parte importante de los costos totales de

almacenamiento, especialmente para empresas con grandes inventarios o productos que requieren condiciones de almacenamiento especializadas. (Santiago, 21)

- **Reducción de costos**

Reducir los costos de inventario puede ser un objetivo importante para las empresas. Estrategias como optimizar el espacio del almacén, aumentar la rotación del inventario, reducir el inventario obsoleto e implementar sistemas eficientes de gestión de inventario pueden ayudar a minimizar estos costos. (Santiago, 21)

4.2.19. Evaluación comparativa

Comparar el desempeño de la gestión de inventario de una empresa con el de otras empresas similares en la misma industria puede proporcionar información valiosa sobre las mejores prácticas y oportunidades de mejora. El benchmarking le permite identificar oportunidades para optimizar procesos y mejorar la eficiencia operativa. (Santiago, 21) y tiene como procesos:

- **Identifique sus objetivos**

El primer paso en el proceso de evaluación comparativa es identificar claramente los objetivos y áreas de mejora en las que desea trabajar. Esto puede incluir no sólo la gestión de inventario, sino también otros aspectos operativos y estratégicos del negocio. (Santiago, 21).

- **Seleccione una empresa de referencia**

Seleccione una empresa de referencia que sea líder en gestión de inventarios o un campo relacionado. Estas empresas pueden ser competidores directos, empresas de la misma industria u organizaciones de diferentes industrias conocidas por su eficiencia operativa. (Santiago, 21).

- **Recopilación de datos**

Recoger datos relevantes sobre el desempeño de la empresa de referencia en relación con los objetivos establecidos. Esto puede incluir métricas de gestión de inventario, como niveles de rotación de inventario, costos de mantenimiento y precisión del inventario, entre otros. (Santiago, 21).

- **Análisis comparativo**

Compare sus propios datos con los datos recopilados de empresas de referencia para identificar brechas de desempeño y áreas de mejora. Este

análisis puede revelar las prácticas y procesos específicos que las empresas líderes están utilizando para lograr mejores resultados en la gestión de inventario. (Santiago, 21).

- **Desarrolle estrategias de mejora**

Utilice conocimientos de evaluación comparativa para desarrollar estrategias y acciones específicas para mejorar el rendimiento de la gestión de inventario de su empresa. Estas estrategias pueden incluir la adopción de mejores prácticas, la introducción de nuevas tecnologías y la mejora de los procesos existentes. Implementación y Monitoreo: Implementar estrategias de mejora y monitorear continuamente los resultados para evaluar su efectividad. Es importante monitorear constantemente el desempeño de su gestión de inventario y ajustar su estrategia según sea necesario para garantizar una mejora sostenible en el tiempo. (Santiago, 21)

4.3. Definición de términos básicos

- **Logística**

Se ocupa del flujo eficiente de bienes, servicios e información desde el punto de producción hasta el punto de consumo de acuerdo con las necesidades del cliente. (16).

- **Cadena de suministro**

Es un conjunto de actividades y procesos realizados para entregar un producto o servicio desde su origen hasta el usuario final. En esta cadena intervienen todos los actores y etapas, interviniendo en el flujo de materiales, información y dinero durante todo el proceso. (20).

- **Inventario**

Se refiere a bienes, productos o materiales que una empresa tiene para uso, venta o producción. Es una parte integral del gobierno corporativo y representa los activos clave de una empresa en un momento determinado. (Ramírez, 22).

- **Lead Time**

Se refiere al período desde que se solicita un pedido hasta su finalización y entrega. Este período incluye el tiempo que le toma a una empresa comprar, fabricar, procesar y entregar un producto o servicio. (Olu-Lawal, 23)

- **Gestión**

La gestión es el proceso de implementación y seguimiento de las actividades de una organización, empresa o proyecto. Este proceso implica planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos y actividades necesarios para alcanzar las metas establecidas. (Ortiz, 24).

- **Omnicanal**

Se esfuerza por integrar y ofrecer una experiencia de cliente consistente y fluida en todos los canales de comunicación y ventas disponibles. Esto incluye canales físicos, en línea y móviles, como tiendas físicas, sitios web, aplicaciones móviles, redes sociales y centros de llamadas. (Rodríguez, 26).

CAPÍTULO V

METODOLOGÍA

5.1. Métodos y alcances del estudio

5.1.1. Método del Estudio

En la investigación planteada en esta tesis, se usó el método científico, puesto que conlleva conjunto de procedimientos consecutivos y sistemáticos que refiere a una serie de pasos organizados y ordenados con el propósito de alcanzar los objetivos establecidos, lo que asegura que la investigación sea comprobable y altamente confiable. En este caso, se utilizó el método deductivo, el cual parte de la realidad observada, respaldándose en teorías ya establecidas y verificadas a través del análisis y registro de documentación, permitiendo llegar a una conclusión lógica. (27)

5.1.2. Alcance del Estudio:

Se usó el tipo de método correlacional puesto que la gestión de inventarios se centra en detallar y caracterizar los componentes, procesos y fenómenos relacionados con el control y la administración de las existencias dentro de una organización. Este tipo de investigación tiene como objetivo proporcionar una descripción precisa de los elementos observados y realizar una comparación con respecto a la nueva implementación. En el ámbito de la gestión de inventarios, la investigación descriptiva puede abarcar la caracterización de los sistemas de control de inventarios, las técnicas de reabastecimiento y los métodos de almacenamiento utilizados, así como el detalle de los procesos operativos, como

la clasificación de productos, el seguimiento de existencias y la planificación de reordenes.

5.2. Diseño del estudio

En cuanto al diseño del estudio es un “no experimental” dado que no se logra la manipulación de la variable independiente en relación con la variable dependiente, habiendo adquirido la información pertinente. (28). Esto debido a que se centra en el análisis y la propuesta de soluciones basadas en datos recopilados sin la manipulación directa de variables en un entorno controlado. La implementación real del sistema de gestión de inventarios en el proceso de distribución quedaría fuera del alcance de la tesis, aunque la propuesta se base en un análisis riguroso y detallado para poder aplicarlo si la empresa lo desea, teniendo en cuenta que toda la información se adquirió de los estados de procesos descritos durante todo el proyecto de investigación.

5.3. Población y muestra

5.3.1. Población

Para la población se tomará en cuenta todo el catálogo de los productos en inventario de las áreas de ventas y logística de la empresa Komodo.

5.3.2. Muestra

Puesto que la empresa en la cual se está investigando muestra problemas de gestión de inventarios el muestreo no probabilístico por juicio se realizará en el área logística media, ya que es en dicha área donde ocurren todos los procesos, asimismo es aquí donde se analizarán las variables ya antes expuestas.

5.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

5.4.1. Técnicas de Recolección de datos

Las técnicas para utilizar para calcular los indicadores permitirán realizar una comparación en porcentajes y evaluar la mejora obtenida con la implementación del sistema de gestión de inventarios en el proceso de distribución.

5.4.1.1. Observación:

- Se utilizará para corroborar los sucesos y los tiempos de envío de los productos en la empresa importadora, y durante el transcurso de todo el tiempo de servicio, se ha conseguido cómo déficit primordial el tema del transporte el cual se tiene que mejorar en el menor tiempo

posible Y en conclusión para poder medir el instrumento que se usará son las fichas de recolección de dato cómo indicada en la tabla 3.

5.4.1.2. Análisis Documental:

- Con el análisis de documentos y registros se puede obtener información relevante acerca del uso actual de la gestión de inventarios y cómo se está manejando y además la distribución de la empresa, en donde se identificarán problemas y las áreas de mejora y con esta información se desarrollará una propuesta de mejora sólida y muy bien fundamentada. Por ejemplo, se tendrá en cuenta el historial de inventarios (entradas y salidas de productos) en los últimos 3 años, además de los informes de rotación de inventario, registro de productos obsoletos o rechazados y finalmente los reportes de discrepancia de inventario. Aplicando los procesos operativos de estandarización cómo el SOP, y manuales de políticas y procedimientos de distribución con diagramas de flujo de los procesos actuales.

Finalmente, el tema de historial de ventas y pedidos es muy importante para ver los datos sobre la frecuencia de pedidos que se tiene y los reportes de tiempos de entrega y cumplimiento de cada uno de estos. Ahora cómo indicador con respecto a los registros de clientes y proveedores se puede usar los datos de satisfacción del cliente que están relacionados con la entrega y disposición de productos de la empresa, cómo la información de proveedores y sus tiempos de entrega que hacen llegar al almacén de la empresa.

En conclusión, el análisis de documentos y registros ofrece una base sólida y objetiva para comprender la situación actual de la gestión de inventarios y distribución en la empresa. Al fundamentar la propuesta en datos empíricos y análisis rigurosos, se incrementa la probabilidad de que las soluciones recomendadas sean efectivas y aceptadas por la empresa. Este enfoque exhaustivo y detallado garantiza que la propuesta esté bien fundamentada y se ajuste a las necesidades específicas de la empresa Komodo, lo que contribuye al éxito de la implementación y al cumplimiento de los objetivos del tema de

investigación y como se observa en la tabla 3 se apoyó en el instrumento de fichas de recolección de datos y tabla de registro de datos.

5.4.2. Instrumentos de Recolección de datos

Las técnicas que se utilizarán para calcular los indicadores y realizar una comparación en porcentajes sobre la mejora obtenida con la implementación del sistema de gestión de inventarios en el proceso de distribución incluyen.

5.4.2.1. Instrumentos de Recolección de Datos

- Se determinó las causas de las problemáticas iniciales con el apoyo del diagrama de Ishikawa y el método de causa-efecto, en donde se aplicó propuestas de solución a cada uno de los problemas específicos para la mejora de la atención.
- Para luego aplicar el tema del diagrama de Pareto, el cual se hizo de manera conjunta con la empresa para conocer mejor acerca de los principales problemas en el área de ventas, logística y transporte lo cuales son los que más son los causantes de todo el mal proceso de ventas y distribución. En donde se dividió en categorías para poder calcularlas con su frecuencia absoluta, relativa y acumulada de ambos para tener datos exactos de cómo van los tipos de errores más comunes al momento de la llegada de los productos.
- La realización del FODA también fue necesario para identificar una evaluación integral de la situación actual y potencial relacionada con el tema de investigación. Ayudó a identificar las fortalezas y debilidades internas, así como las oportunidades y amenazas externas. Este análisis va en relación con la fundamentación de la propuesta de investigación, identifica áreas de mejora y apoya la toma de decisiones informadas. Además, puede guiar el enfoque de investigación y estrategias para abordar los desafíos identificados.
- Por el momento, el único software que se usa y no tiene problemas en la actualidad, es el Microsoft Excel con el cual se viene realizando las técnicas de análisis de datos de la gestión de inventarios y así

poder realizar y utilizar distintas herramientas propuestas en el estudio del tema de investigación.

En la siguiente tabla, se muestran técnicas e instrumentos de recolección de datos para el análisis de la propuesta de implementación del sistema de gestión de inventarios en el proceso de distribución en una empresa importadora de artículos para niños.

Tabla 6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS	INSTRUMENTO	ANÁLISIS DE DATOS
Sistema de gestión de inventario	Reposición de inventarios	Atención de órdenes de compra	Análisis de documentos y registros	Ficha de recolección de datos y tabla de registro de datos.	Microsoft Excel
	Gestión de inventarios	Asertividad de la demanda	Herramientas y técnicas estadísticas	Ficha de recolección de datos	Microsoft Excel
Proceso de Distribución	Lead Time	Productos Entregados <= 24 horas	Observación y análisis estructurada	Ficha de recolección de datos	Microsoft Excel
	No conformidades	Porcentaje (%) de productos no conformes	Herramientas y técnicas estadísticas	Ficha de recolección de datos y tabla de registro de datos.	Microsoft Excel

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VI

DEFINICIÓN Y ANÁLISIS DE LA PROPUESTA DE MEJORA (RESULTADOS)

6.1. Descripción de las propuestas de mejora

Tabla 7. Propuesta de mejora

Problemas identificados	Causa raíz	Mejora que se aplicará
Sistema de gestión de inventario	<p>Existen diferentes causas que generan problemas en el sistema de gestión de inventario, los cuales se detallan a continuación:</p> <ol style="list-style-type: none">1. La falta de una correcta gestión de la demanda, impide gestionar y administrar adecuadamente la demanda futura de productos, lo que conduce a desabastecimientos frecuentes de artículos con mayor rotación y a un exceso de inventario de productos de baja rotación.2. La comunicación deficiente con los proveedores, y la poca planeación de los pedidos de compra, provoca retrasos en las entregas y dificulta la reposición oportuna del inventario. Los procesos ineficientes de pedido y reposición contribuyen a demoras significativas en la reposición, afectando la disponibilidad de productos en momentos críticos.3. La dependencia a los sistemas manuales incrementa la probabilidad de errores humanos en la entrada y salida de inventario, resultando en discrepancias y errores en los datos de inventario.	Reposición de inventario

	<p>4. Asimismo, la falta de análisis continuo y detallado de las ventas y la rotación de productos dificulta la toma de decisiones informadas sobre qué productos mantener en stock y en qué cantidades.</p>	
	<p>Las causas raíz de los problemas en la gestión de inventarios se atribuyen a diversos factores, los cuales se detallan a continuación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La falta de un sistema de gestión de la demanda que ayude a reducir la incertidumbre del abastecimiento de los inventarios, con la finalidad de evitar desabastecimientos de productos críticos de gran demanda, además de evitar el exceso de stock de productos de baja rotación. 2. Además, la falta de comunicación y gestión de los proveedores provoca retrasos en las entregas y dificultades en la reposición del inventario. Los procesos internos ineficientes y excesivamente burocráticos para la aprobación y ejecución de pedidos contribuyen significativamente a los retrasos en la reposición del inventario, lo que impacta negativamente en la disponibilidad de productos. 3. La dependencia en sistemas manuales para el registro de entradas y salidas de inventario aumenta la probabilidad de errores, además de incrementar los tiempos de abastecimiento, generando de manera continua discrepancias y errores en los datos de inventario. 4. La falta de análisis continuo y detallado de las ventas y la rotación de productos dificulta la toma 	<p>Gestión de inventario</p>

	<p>de decisiones sobre qué productos se mantener en stock, en qué cantidades y en qué tiempo deben abastecerse. La insuficiente capacitación del personal en el uso del sistema de gestión de inventarios y en las mejores prácticas de manejo de inventarios resulta en una gestión ineficaz y en errores operativos.</p>	
<p>Proceso de distribución</p>	<p>Los problemas los tiempos de entrega (Lead Time) son atribuidos a varios factores clave que se detallan a continuación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La falta de coordinación y comunicación efectiva entre la empresa y sus proveedores puede resultar en demoras significativas. Cuando los proveedores no tienen información precisa y actualizada sobre las necesidades de la empresa, es probable que los tiempos de entrega se extiendan debido a errores en los pedidos o a la poca capacidad de administrar de manera adecuada la demanda futura. 2. Los procesos internos ineficientes y burocráticos para la gestión de pedidos y aprobaciones provocan el aumento del lead time de entrega. Procedimientos largos y complicados pueden retrasar la colocación de órdenes y su posterior procesamiento, lo que impacta directamente en el tiempo que toma recibir los productos necesarios. 3. La falta de una infraestructura logística moderna ya automatizada. Sin una logística eficiente, que incluye el manejo de almacenes, transporte y distribución, los tiempos de entrega pueden 	<p>Lead time de entrega</p>

	<p>alargarse debido a problemas en el almacenamiento, el packing, picking y la distribución de productos. 4. La falta de previsión y planificación adecuada también juega un papel crucial. Sin una planificación efectiva, que considere la demanda futura y los posibles cuellos de botella en el abastecimiento, es difícil garantizar tiempos de entrega rápidos y confiables. Además, la dependencia excesiva en procesos manuales y la falta de automatización pueden introducir errores y demoras adicionales en el proceso de entrega.</p>	
	<p>Las principales causas de las no conformidad o devoluciones en la empresa, está relacionado con una mala administración del sistema de distribución el cual se detalla:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La demora en los tiempos de entrega, al ser una industria de moda, mucha de las comprar son por oportunidad, un tiempo de entrega fuera del plazo, genera que los clientes devuelvan los productos debido a que ya no los necesitan o lo han comprado en otro lugar (competencia). 2. Problemas en la calidad de algunos productos como roturas, daños en el embalaje, costuras defectuosas, partes faltantes o materiales que no cumplen con los requisitos de los clientes y que una vez se entreguen estos son rechazados o devueltos. 3. Los errores en los pedidos también pueden ser una causa importante de devoluciones. En un mercado que atiende a niños, es crucial que los productos sean seleccionados y empaquetados 	<p>No conformidades</p>

	<p>correctamente para garantizar que cumplan con las expectativas de los clientes y sean seguros para su uso. Errores como enviar el tamaño incorrecto de la ropa o el color incorrecto del artículo seleccionado, pueden resultar en devoluciones por parte de los clientes insatisfechos.</p> <p>4. La descripción inexacta de los productos también puede contribuir al problema de las devoluciones. Es fundamental que las descripciones de los productos sean claras y precisas, especialmente en el caso de los artículos de este segmento, donde las características específicas, como el tamaño, el peso y la edad recomendada, son críticas para los padres y cuidadores al momento de tomar decisiones de compra.</p>	
--	--	--

Fuente: Elaboración propia

6.2. Descripción de procesos de implementación

Para los procesos de implementación se realizará una descripción de todos los procesos y metodologías que serán utilizadas para la implementación de un sistema de gestión de inventarios en el proceso de distribución, teniendo en cuenta el cronograma de implementación y costos variables que puede generar este. Para ello las metodologías serán las utilizadas y nombradas en la matriz de operacionalización de variables, así podrán ser medidas de manera cuantitativa; las metodologías a usar serán, atención de órdenes de compra, se verá tiempo de respuesta, el índice de cumplimiento de pedidos requeridos y la tasa de rotación del inventario, como segunda metodología se trabajará con el asertividad de la demanda y en esta se evaluarán las ventas realizadas (como base datos e históricos) precisión en la producción de la demanda y la relación positiva o negativa entre la demanda esperada y la real.

6.2.1. Propuesta 1: Mejorar la reposición del inventario

A) Alcance

Área: Comercial y Operaciones

B) Problema Específico

Inexactitud en los inventarios, falta de disponibilidad de artículos

C) Objetivo

Mejorar la precisión de los pronósticos de la demanda

D) Equipo de Trabajo

Gerencia de Operaciones y Gerencia Comercial

6.2.2. Propuesta 2: Mejorar la gestión de los inventarios

E) Alcance

Área: Comercial y Operaciones

F) Problema Específico

Falta de planificación de compras y gestión de los proveedores

G) Objetivo

Mejorar los tiempos de atención las O/C

H) Equipo de Trabajo

Gerencia de Operaciones y Gerencia Comercial

6.2.3. Propuesta 3: Mejorar los Lead Time de los pedidos

I) Alcance

Área: Operaciones

J) Problema Específico

Tiempos de entrega fuera del plazo ofrecido por falta de disponibilidad

K) Objetivo

Mejorar los tiempos de entrega (Lead Time) de los pedidos

L) Equipo de Trabajo

Gerencia de Operaciones y Gerencia Comercial

6.2.4. Propuesta 4: Reducir las no conformidades de los clientes

A) Alcance

Área: Operaciones

B) Problema Específico

Entregas fuera de tiempo, en condiciones no pactadas, falta de stock

C) Objetivo

Reducir los Despachos rechazados por el Cliente

D) Equipo de Trabajo

6.3. Resultados operativos de implementación de mejoras

La empresa ha tenido una facturación al cierre del 2024 de S/ 1,616,345.40 que corresponde a los 8 tipos de familia de productos que comercializan, para la presente investigación, hemos enfocado en la Familia de Personajes que representa el 41.29% del total de las ventas que equivale a S/ 667,382.60.

Tabla 8. Listado de Familias y participación

FAMILIAS	% PARTICIPACIÓN	SUB TOTAL
LEGO	10.26%	S/ 165,816.00
MENAJES	5.99%	S/ 96,751.00
MOCHILAS	14.40%	S/ 232,692.00
PELUCHES	6.72%	S/ 108,611.00
PERSONAJES	41.29%	S/ 667,382.60
ROPA NIÑA	3.78%	S/ 61,050.00
ROPA NIÑO	10.47%	S/ 169,180.00
VARIOS	7.11%	S/ 114,862.80
Total general		S/ 1,616,345.40

Fuente: Elaboración propia

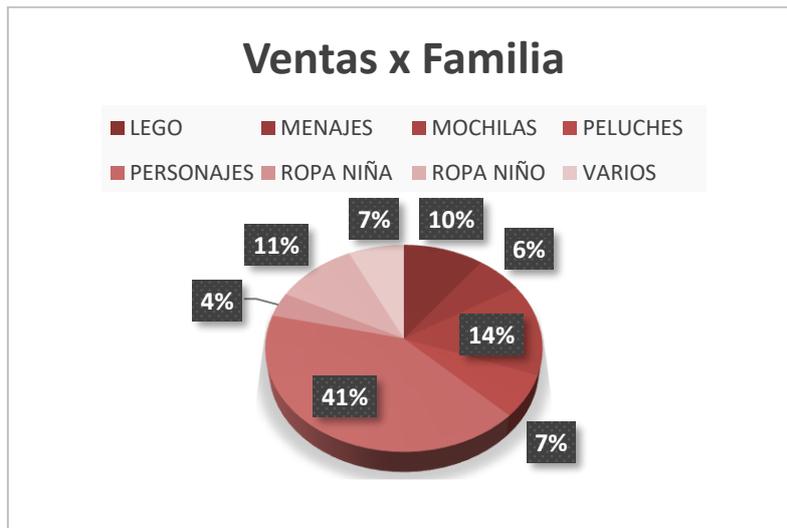


Figura 12. Ventas x Familia de productos

Fuente: Elaboración propia

El primer análisis que se realizó fue el ABC (Diagrama de Pareto), ello con la finalidad de poder visualizar los productos que tienen mayor impacto económico en las ventas de la empresa, donde se puede visualizar todos los productos del tipo “A” que representan el 79.66% de todas las ventas de esta familia de productos.

KEYFACIL LISTADO DE PRODUCTOS 2024										
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CATEGORÍA	UNIDAD DE MEDIDA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	SUB TOTAL	% RELATIVO	% ACUMULADO	ABC
20230130120504	SONIC ORIGINAL X 5 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 159.90	210	S/ 33,579.00	5.03%	5.03%	A
20230114191035	SONIC ORIGINAL C/ SONIDO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 159.90	188	S/ 30,061.20	4.50%	9.54%	A
20231215233727	BLUEY CARRO CARAVANA ORIGINAL CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 289.90	155	S/ 44,934.50	6.73%	16.27%	A
20231215234045	BLUEY SET LA CASA FAMILIAR ORIGINAL CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 389.90	137	S/ 53,416.30	8.00%	24.27%	A
20230128195852	GRANIA ZENON MUSICAL ORIGINAL X 9 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 159.90	168	S/ 26,863.20	4.03%	28.30%	A
20231221120950	PLANTAS VS ZOMBIE ORIGINAL X 8 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 109.90	94	S/ 10,330.60	1.55%	29.85%	A
20230427135331	MUÑECO DENJI CHAINSAW MAN COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 159.90	64	S/ 10,233.60	1.53%	31.38%	A
20230116130855	BARBIE ORIGINAL MANICURE	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 149.90	68	S/ 10,193.20	1.53%	32.91%	A
20231221125110	VEHICULO HOT WHEELS ORIGINAL X 20 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 119.90	84	S/ 10,071.60	1.51%	34.42%	A
20230427123133	MUÑECO CHUCKY COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	41	S/ 9,835.90	1.47%	35.89%	A
20240207123847	MUÑECO VENOM COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	39	S/ 9,356.10	1.40%	37.29%	A
20230114191232	TOY STORY ORIGINAL X 7 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 189.90	49	S/ 9,305.10	1.39%	38.69%	A
20240207114932	MUÑECO CAPITAN JACK SPARROW COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	36	S/ 8,636.40	1.29%	39.98%	A
20231213115146	SONIC SKATE ORIGINAL C/ CONTROL	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	35	S/ 8,396.50	1.26%	41.24%	A
20230116131056	BARBIE ORIGINAL SET JUEGO	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 179.90	46	S/ 8,275.40	1.24%	42.48%	A
20231215233516	BLUEY VEHICULO FAMILIAR ORIGINAL CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	32	S/ 7,676.80	1.15%	43.63%	A
20240207115610	MUÑECO DEADPOOL COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	32	S/ 7,676.80	1.15%	44.78%	A
20230109113253	ROBLOX X 24 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 149.90	51	S/ 7,644.90	1.15%	45.92%	A
20231221113250	JESSIE TOY STORY ORIGINAL C/ SONIDO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 279.90	26	S/ 7,277.40	1.09%	47.01%	A
20240207111720	MUÑECO ALIEN ALF COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 259.90	28	S/ 7,277.20	1.09%	48.10%	A
20230427132908	MUÑECO JOHN WICK COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	30	S/ 7,197.00	1.08%	49.18%	A
20230310174958	WOODY TOY STORY ORIGINAL C/ SONIDO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 159.90	44	S/ 7,035.60	1.05%	50.24%	A
20230113174834	BARBIE FASHION ALTERNATIVO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 59.90	117	S/ 7,008.30	1.05%	51.29%	A
20230427124059	MUÑECO IT PENNYWISE COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	28	S/ 6,717.20	1.01%	52.29%	A
20231221124710	PAW PATROL CARRO X 9 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 79.90	84	S/ 6,711.60	1.01%	53.30%	A
20230130132955	CARS GRANDE ORIGINAL CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 159.90	41	S/ 6,555.90	0.98%	54.28%	A
20230130132757	CARS PEQUEÑO ORIGINAL X 3 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 59.90	108	S/ 6,469.20	0.97%	55.25%	A
20230109120800	AVENGERS X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 79.90	78	S/ 6,232.20	0.93%	56.18%	A
20240207115754	MUÑECO HOMBRE ARAÑA MILES MORALES COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	25	S/ 5,997.50	0.90%	57.08%	A
20240207114526	MUÑECO ALIEN WARRIOR COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 259.90	23	S/ 5,977.70	0.90%	57.98%	A
20230310175356	BARBIE CHEFF ALTERNATIVO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 59.90	98	S/ 5,870.20	0.88%	58.86%	A
20230427123503	MUÑECO FREDDY KRUEGER COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	24	S/ 5,757.60	0.86%	59.72%	A
20230109112816	ROBLOX X 12 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 89.90	64	S/ 5,753.60	0.86%	60.58%	A
20230114190635	JOSHI GRANDE CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 79.90	70	S/ 5,593.00	0.84%	61.42%	A
20230217113334	HELLO KITTY ORIGINAL COLECCIÓN	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 39.90	140	S/ 5,586.00	0.84%	62.26%	A
20240207130248	SET HOMBRE ARAÑA NO WAY HOME COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 259.90	21	S/ 5,457.90	0.82%	63.08%	A
20230212191938	JESSIE TOY STORY PEQUEÑA ORIGINAL C/ SONIDO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 129.90	42	S/ 5,455.80	0.82%	63.89%	A
20230113174853	BARBIE PICNIC ALTERNATIVO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 109.90	49	S/ 5,385.10	0.81%	64.70%	A
20230109123753	TOY STORY FUNKO X 8 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 69.90	76	S/ 5,312.40	0.80%	65.50%	A
20231221112422	SKIBIDI TOILET X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 89.90	59	S/ 5,304.10	0.79%	66.29%	A
20230427141653	NARUTO COLECCION VARIADO M	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 49.90	103	S/ 5,139.70	0.77%	67.06%	A
20230114191316	PEPPA PIG CARRO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 109.90	46	S/ 5,055.40	0.76%	67.82%	A
20230427132819	MUÑECO KRATOS GOD OF WAR COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	21	S/ 5,037.90	0.75%	68.57%	A
20230116124616	MUÑECA FROZEN ELSA CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 39.90	126	S/ 5,027.40	0.75%	69.33%	A
20230130125154	TRANSFORMERS BUMBLEBEE	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 69.90	69	S/ 4,823.10	0.72%	70.05%	A
20230130132212	DINOSAURIO C/ SONIDO X 6 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 129.90	37	S/ 4,806.30	0.72%	70.77%	A
20230113174914	BARBIE BICICLETA ALTERNATIVO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 79.90	55	S/ 4,394.50	0.66%	71.43%	A
20230109115659	ENCANTO X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 59.90	73	S/ 4,372.70	0.66%	72.08%	A
20231221124431	NARUTO FUNKO X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 79.90	54	S/ 4,314.60	0.65%	72.73%	A
20230114191632	BLOQUE ARMABLE TRANSFORMER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 49.90	86	S/ 4,291.40	0.64%	73.37%	A
20230109115435	MARIO BROS MEDIANO X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 89.90	47	S/ 4,225.30	0.63%	74.01%	A
20230114191148	MICKEY ORIGINAL X 4 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 129.90	32	S/ 4,156.80	0.62%	74.63%	A
20230114191030	MUÑECA ENCANTO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 59.90	69	S/ 4,133.10	0.62%	75.25%	A
20230508155424	FROZEN ORIGINAL X 5 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 159.90	25	S/ 3,997.50	0.60%	75.85%	A
20231215125156	MUÑECO BOWSER COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 159.90	24	S/ 3,837.60	0.58%	76.42%	A
20240117132843	FUNKO SKIBIDI TOILET	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 79.90	48	S/ 3,835.20	0.57%	77.00%	A
20230114191252	PEPPA PIG CASA CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 119.90	31	S/ 3,716.90	0.56%	77.55%	A
20230213104455	BLUEY & FAMILY ORIGINAL X 4 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 129.90	28	S/ 3,637.20	0.54%	78.10%	A
20230427142038	DEMON SLAYER KIMETSU COLECCION VARIADO M	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 49.90	71	S/ 3,542.90	0.53%	78.63%	A
20230114191420	BLOQUE ARMABLE HEROES	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 49.90	70	S/ 3,493.00	0.52%	79.15%	A
20230427133037	CABALLEROS DEL ZODIACO COLECCION VARIADO M	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 49.90	68	S/ 3,393.20	0.51%	79.66%	A

Figura 13. Listado de productos del 2024

Fuente: Elaboración propia

Con el análisis realizado, se tiene que garantizar el suministro permanente de productos de Categoría A para evitar quiebres de stock., al ser los productos que generan mayor impacto económico a la organización, además de enfocar las campañas de marketing y promociones en

productos de Categoría A para maximizar el retorno de la inversión. Para la gestión de la demanda, es necesario utilizar diferentes métodos de pronóstico, con la finalidad de escoger el que menor error o incertidumbre genere, así se incrementará la disponibilidad de producto y a la vez se reducirá el sobre stock de productos de baja rotación, mejorando así no solo el nivel de servicio ofrecido a los clientes, sino también incrementando la rentabilidad de la empresa. A continuación, se presenta un ejemplo de cómo se puede realizar este proceso de gestión de la demanda para la empresa en cuestión.

Para ello habrá diversos métodos de gestión de la demanda, como el de promedio móvil simple, promedio móvil ponderado, suavizamiento exponencial, método tendencia y el método multiplicativo, el método que arroje menor error (DAM) será el óptimo para poder gestionar la demanda y los inventarios de los diversos artículos de la empresa.

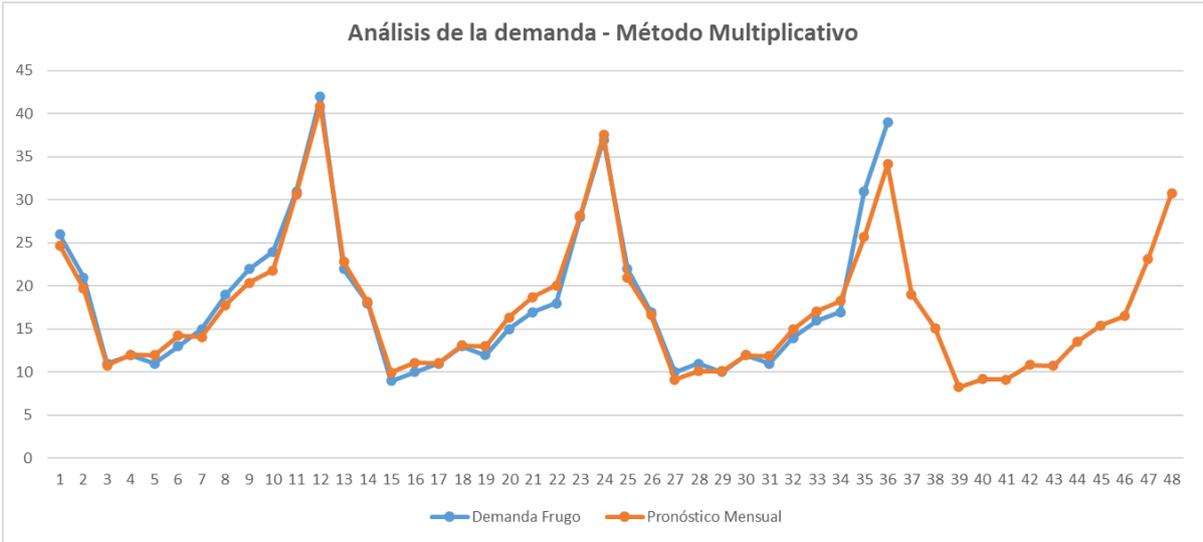


Figura 14. Análisis de la demanda SONIC ORIGINAL X 5 CAJA

Fuente: Elaboración propia

El método idóneo para el análisis de la demanda es el del método multiplicativo ello debido a que arroja un menor margen de error (DAM), tenido solamente 1.11 de margen de error, siendo así el método óptimo para gestionar los inventarios, a continuación, se realiza un cuadro comparativo con los diversos márgenes de error en función a cada tipo de método.

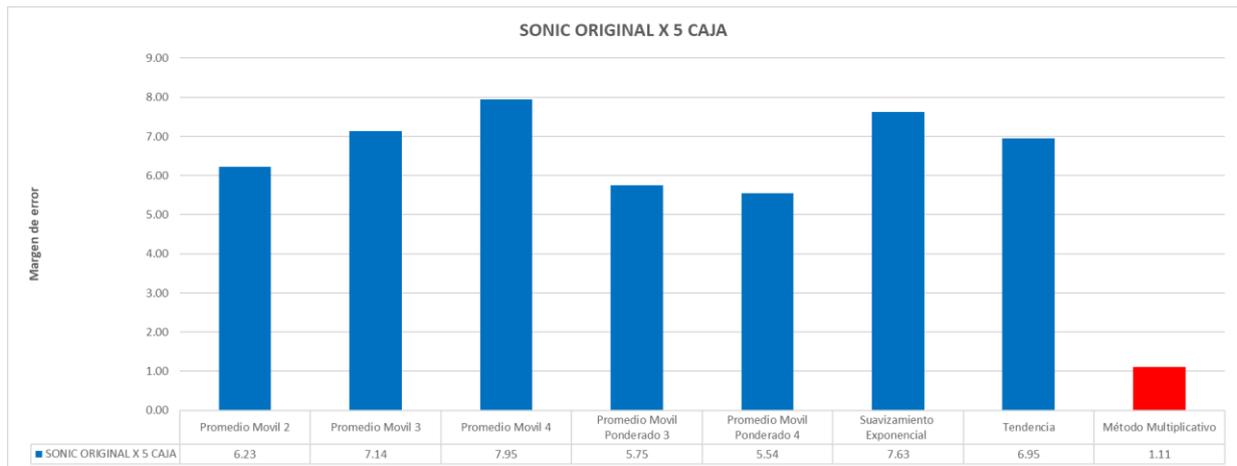


Figura 15. Cuadro comparativo de errores (DAM)

Fuente: Elaboración propia

Una vez realizado el análisis sobre que método de gestión de demanda es el óptimo para la empresa, irá a trabajar los resultados operativos de la implementación, para ello se realizarán los cuadros comparativos de los indicadores a utilizar, ello con la finalidad de ver y comparar los resultados obtenidos, antes y después de la implementación realizada, considerando que estas deben ser cuantificadas para poder visualizar el real impacto del trabajo de investigación.

Para ello se realizará el análisis del primer indicador que es analizar el asertividad de la demanda, el cual mide el grado de exactitud entre la demanda proyectada (pronóstico) y lo que realmente se ha vendido o consumido, lo cual entrega el % de exactitud de dicho análisis.

ACTIVIDADES Powered by 

SOFTWARE WMS

CONTEO DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	Subitems	Encargado	Estado	Tipo de actividad	Acción
Layout del almacén	Estanterías, Pasillos, Areas de carga	PIERO SMITH VINA CARDENAS	Completo	Inmediata	Rediseñar el layout del almacén
Subitems	Name	Encargado	Estado	Fecha	Text
	Estanterías	PIERO SMITH VINA CARDENAS	Hecho	2024-06-06	10 estantes
	Pasillos		Falta	2024-06-28	Pasillos señalados
	Areas de carga	PIERO SMITH VINA CARDENAS	Hecho	2024-06-11	Separado por categoría
Mapeo del almacén	Tamaño, Nivel de rotación, Picking y embalaje		Completo	Definitiva	Análisis actual del almacén y cantidad de espacio requerida
Subitems	Name	Encargado	Estado	Fecha	Text
	Tamaño	PIERO SMITH VINA CARDENAS	Hecho	2024-06-12	5500 m2
	Nivel de rotación	PIERO SMITH VINA CARDENAS	Pendiente	2024-06-18	Rotación alta y media
	Picking y embalaje		Falta	2024-06-25	500 m2
Definición de ubicaciones	Estantería A1-A20, Rack B1-B15, Palet C1-C10	PIERO SMITH VINA CARDENAS	En proceso	Inmediata	Definir ubicaciones de cada área para la mejora de tiempos
Subitems	Name	Encargado	Estado	Fecha	Text
	Estantería A1-A20	PIERO SMITH VINA CARDENAS	Hecho	2024-06-04	Productos de alta rotación
	Rack B1-B15		Hecho	2024-06-05	Productos de media rotación
	Palet C1-C10	PIERO SMITH VINA CARDENAS	Hecho	2024-06-06	Productos de baja rotación
Asignación de productos a ubicación	Ubicación		Completo	Definitiva	Clasificar el tipo de producto y su nivel de rotación
Subitems	Name	Encargado	Estado	Fecha	Text
	Ubicación		Pendiente	2024-06-27	Los productos se colocan cerca al área de picking y envío
Integración de tecnología	Escaneo de códigos por producto, Pick to light	PIERO SMITH VINA CARDENAS	En proceso	Temporal	Implementar tecnología para la mejora de cada uno
Subitems	Name	Encargado	Estado	Fecha	Text
	Escaneo de códigos por producto		Hecho	2024-06-13	Se integran sistemas de escaneo de códigos de barras en toda la operación.
	Pick to light		Pendiente	2024-06-27	Instalar un sistema de pick-to-light en la zona de picking para agilizar la preparación de pedidos.

Figura 16. Programa WMS aplicado en KPI'S de la empresa

Elaboración propia

En la figura 14, se usó el software de pago “WMS” para la mejor gestión del inventario una vez aplicado el sistema de gestión de inventarios, teniendo así el control del almacén empezando por el orden del layout del mismo, además del correcto flujo de procesos desde la recepción hasta el envío de los artículos según orden ABC explicado anteriormente, el espacio es de 5500 m2 en donde se plantea que la eficiencia y precisión en toda la cadena de suministro mejorará notoriamente teniendo así la mejor visibilidad en tiempo real de rotación de inventario.

6.3.1. Cálculo de la cantidad económica de pedido (EOQ)

Uno de los enfoques más populares para la comparación de metodologías de reducción de costos en inventarios es el Modelo de Cantidad Económica de Pedido, también conocido por sus siglas en inglés, EOQ (Economic Order Quantity). El propósito principal de este modelo es determinar la cantidad de pedido ideal que ayuda a reducir al mínimo el costo total del inventario.

A continuación, se explicará y aplicará este modelo en la empresa, teniendo así resultados luego de la implementación del sistema de gestión de inventario con lo que estaba anteriormente:

$$\text{La fórmula EOQ} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

➤ Donde:

D : Demanda anual de unidades

S : Costo de realizar un pedido

H : Costo de mantener una unidad en inventario por año

➤ Datos del 2023:

Demanda anual = 9500 unidades

Costo de realizar un pedido = S/. 35

Costo de devolución por unidad en el año = S/. 4.

➤ Aplica fórmula con los datos:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2(9500)(35)}{4}}$$

$EOQ = 407.74$ es la cantidad óptima de pedido.

6.3.2. Punto de reorden (ROP)

El punto de reorden establece el momento en el que se debe hacer un nuevo pedido. Este se calcula considerando el periodo de entrega y la demanda en ese periodo específico. La ecuación es la siguiente:

$$\text{La fórmula ROP} = D * LT$$

➤ Donde:

D : Demanda diaria

LT : Tiempo de entrega en días

➤ Datos del 2023:

Demanda diaria = 26 unidades

Tiempo de entrega = 4 días

➤ Aplicamos fórmula con los datos:

$$ROP = 26 * 4$$

$ROP = 104$, por lo tanto, se debe realizar un nuevo pedido cuando el inventario tenga menos de 104 und.

6.3.3. Gestión de la demanda

La gestión de la demanda y el pronóstico son esenciales para una empresa importadora de artículos para niños, ya que permiten optimizar el inventario, reducir costos y satisfacer las necesidades del mercado de manera efectiva. Aquí se presenta un ejemplo de cómo se puede realizar este proceso para la empresa en cuestión.

6.3.3.1. Recolección de datos históricos

Se recopiló datos históricos de ventas de los principales productos durante los últimos 12 meses del año 2022 y 2023. Para simplificar, utilizamos los mismos productos que en el análisis ABC

Tabla 9. Datos de demanda 2022 y 2023

Año	Mes	Período	Demanda Frugo
2022	1	1	26
	2	2	21
	3	3	11
	4	4	12
	5	5	11
	6	6	13
	7	7	15
	8	8	19
	9	9	22
	10	10	24
	11	11	31
	12	12	42
2023	1	13	22
	2	14	18
	3	15	9
	4	16	10
	5	17	11
	6	18	13
	7	19	12
	8	20	15
	9	21	17
	10	22	18
	11	23	28
	12	24	37

Fuente: Elaboración propia

6.3.3.2. Selección del método de pronóstico

Se seleccionó el método de pronóstico más adecuado. Para este ejemplo, utilizamos el promedio móvil y el método de suavización exponencial para pronosticar las ventas futuras. Estos métodos son adecuados debido a la estacionalidad y tendencia en los datos. Para así tener un fundamento propio y poder pronosticar la cantidad de stock del cual se hará el requerimiento en los próximos meses, de acuerdo con todos los datos de años anteriores.

6.3.3.3. Cálculo de pronóstico

Para los siguientes cálculos se ha identificado cada uno de los métodos y en donde el objetivo es hallar el DAM, para verificar el cual pueda dar un menor resultado, ese será el que tenga menor error en el cálculo de la probabilidad, y ese tipo de cálculo usará, se empezará con el promedio móvil, promedio móvil ponderado, suavizante exponencial, tendencia, modelo multiplicativo, comparación de error, regresión 1 y 2 y finalmente la asertividad de la demanda para calcular el pronóstico y la demanda en una empresa importadora de juguetes, primero se recopilan y organizan datos históricos de ventas, identificando patrones de tendencia y estacionalidad. Se seleccionan métodos de pronóstico adecuados como el promedio móvil, promedio móvil ponderado, suavización exponencial, modelos de tendencia y multiplicativos, así como regresión lineal. Cada método se aplica para generar pronósticos, que luego se comparan utilizando métricas de error como MAE, MSE y MAPE para determinar el más preciso. El método con menor error se utiliza para prever la demanda futura. El asertividad del pronóstico se evalúa comparando ventas reales y previstas, realizando ajustes continuos para mantener precisión. Estos pronósticos informan la planificación de inventario, optimización de compras, y estrategias de marketing y ventas, asegurando una gestión eficiente de la cadena de suministro y la satisfacción del cliente.

A. Promedio móvil

Método de pronóstico que calcula la media aritmética de un número fijo de periodos recientes. Es útil para datos sin tendencia ni estacionalidad. Y se utiliza para suavizar fluctuaciones a corto plazo y destacar las tendencias más a largo plazo.

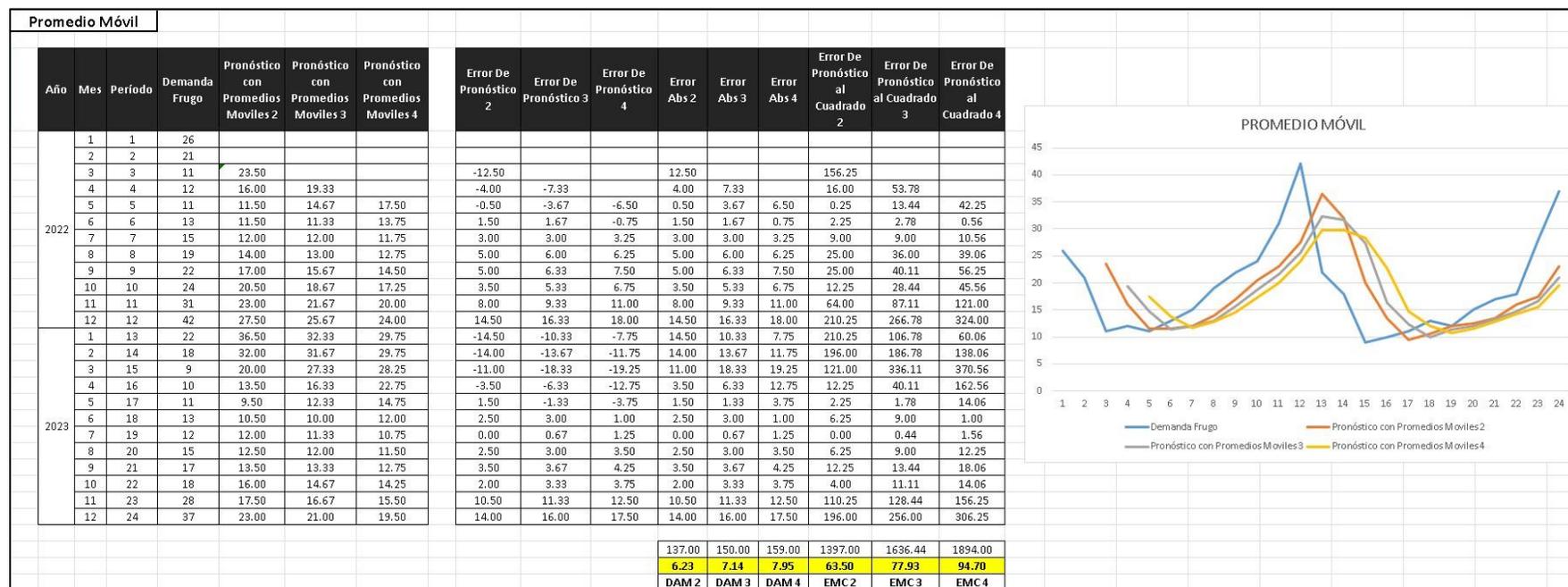


Figura 17. Resolución de promedio móvil del pronóstico de la empresa.

Fuente: Elaboración propia

En todo lo realizado se puede deducir que la demanda de flujo, el pronóstico de promedios simple y móviles tienen una ruta similar en el gráfico de líneas, siguen la misma rutina, con algunas variaciones en el proceso, pero lo que quiere decir es que presenta un % de error aceptable, pero se puede seguir reduciendo más adelante con los otros métodos. Promedio Móvil Ponderado: Similar al promedio móvil, pero asigna diferentes pesos a cada periodo de datos, dando más importancia a los datos más recientes, y se usa cuando se considera que los datos más recientes son más representativos para predecir el futuro que los datos más antiguos.

B. Promedio móvil ponderado

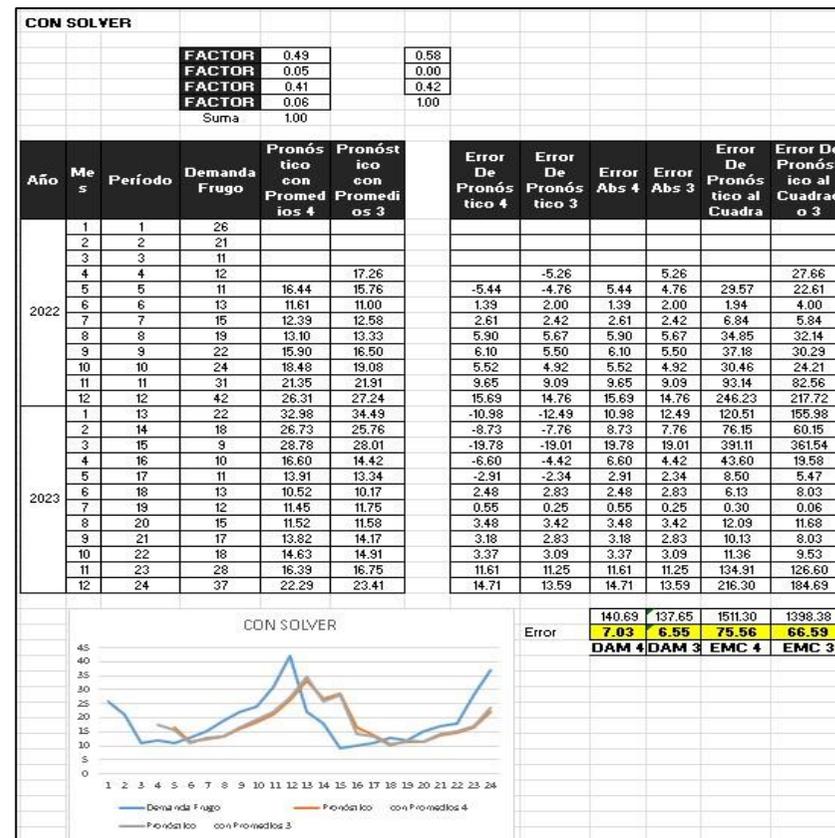
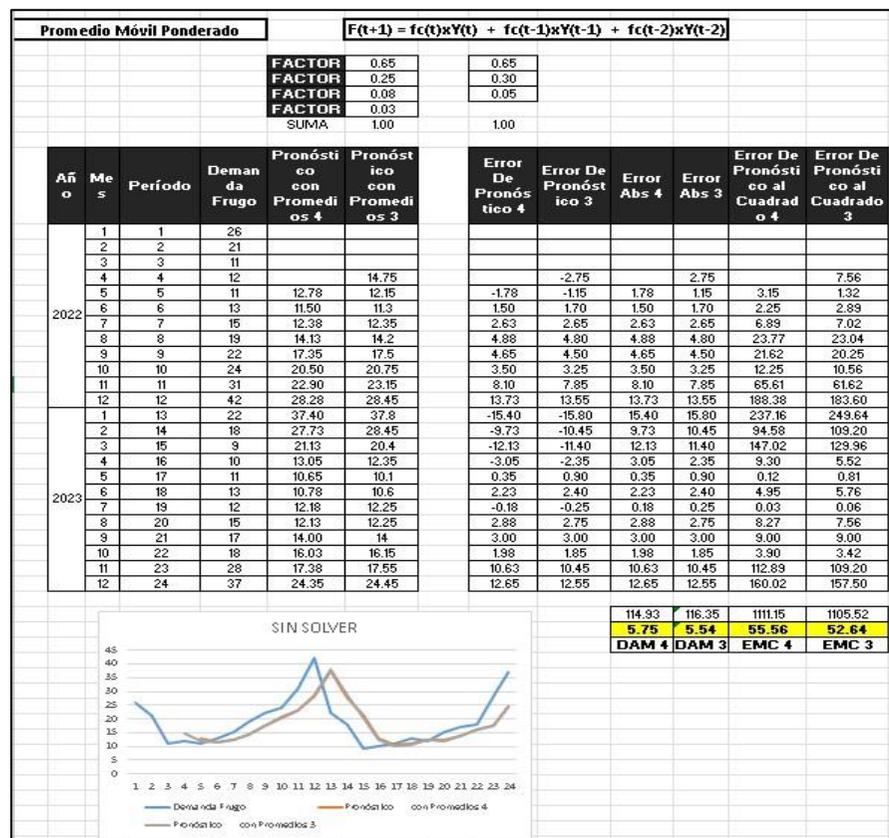


Figura 18. Resolución de promedio móvil ponderado del pronóstico de la empresa.

Fuente: Elaboración propia

En el promedio móvil ponderado uno realizado sin Solver y el otro con Solver, indican que el valor más reciente tiene un mayor peso 65% lo que significa que el modelo se enfoca más en la demanda del último mes, dando así menos importancia a los datos antiguos, y el gráfico de la derecha (Con Solver), brinda 4 promedios en donde se da mayor peso al EMC y se debe a la irregularidad de datos donde la demanda

se comporta más representativa y aunque Solver ajustó los factores buscando minimizar el error, los pesos que asignó no mejoraron el modelo en este caso y los factores manuales (sin Solver) dan un mejor equilibrio entre los valores más recientes y los anteriores.

C. Suavización exponencial

Es la técnica que aplica un factor de suavización (α) a los datos históricos, dando más peso a los datos recientes. El valor de α está entre 0 y 1 es útil para datos que tienen una fluctuación aleatoria y es una técnica más sofisticada que el promedio móvil.

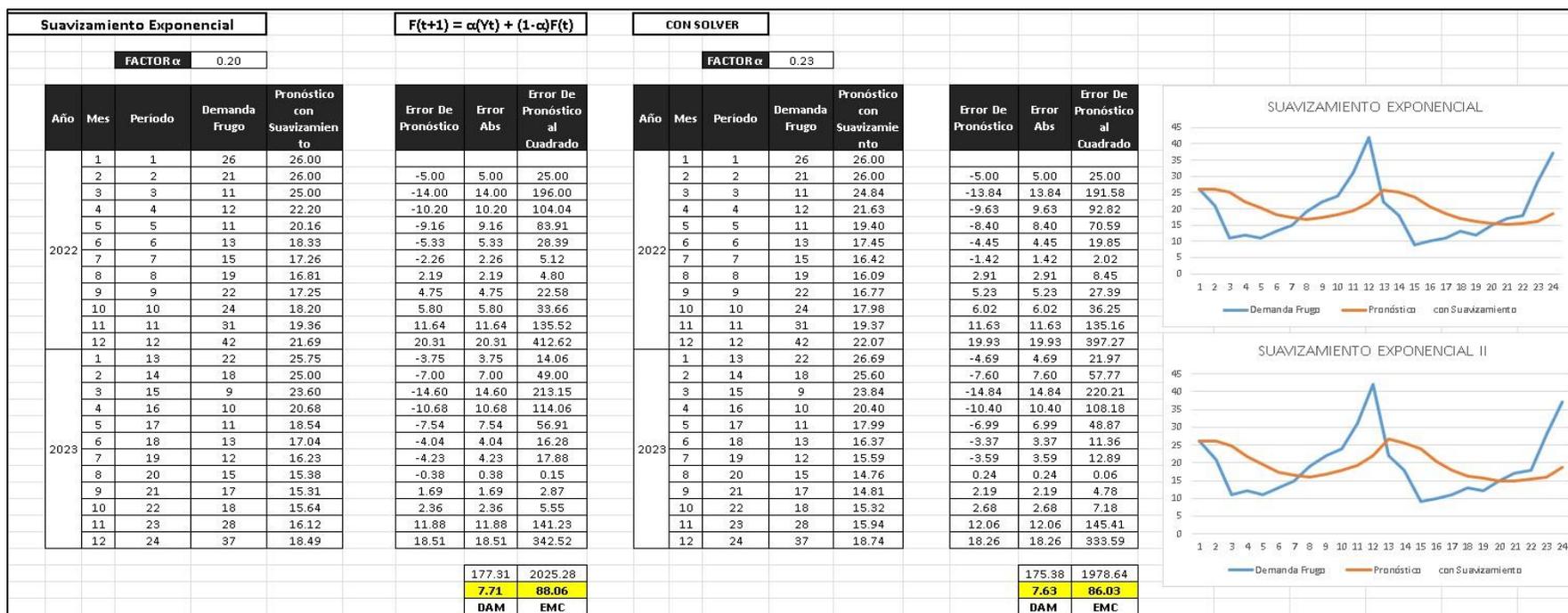


Figura 19. Cálculo de suavizamiento exponencial del pronóstico y demanda 2022 y 2023 de la empresa Komodo

Fuente: Elaboración propia

En todas las tablas calculadas se ha podido hallar el DAM por el método normal que resulta 7.71, el cual indica un % de error bastante alto y en la gráfica se ve claramente que las líneas no están yendo en la misma dirección ni por las mismas coordenadas, es por ello por lo que se tiene que aplicar la mejora en el pronóstico por periodo. Y con respecto a solver, no hay mucha variación, sin embargo, con respecto al EMC si existe un cambio ligero, uno con 2025.28 y el otro con 1978.64, en efecto se tiene que mejorar, pero el cálculo está relacionado en ambos.

D. Tendencia

Componente de una serie temporal que muestra la dirección general de los datos a lo largo del tiempo (ascendente, descendente, o constante).

Y tiene como fin identificar la tendencia para ajustar modelos de pronóstico que contemplen cambios en la media a lo largo del tiempo.

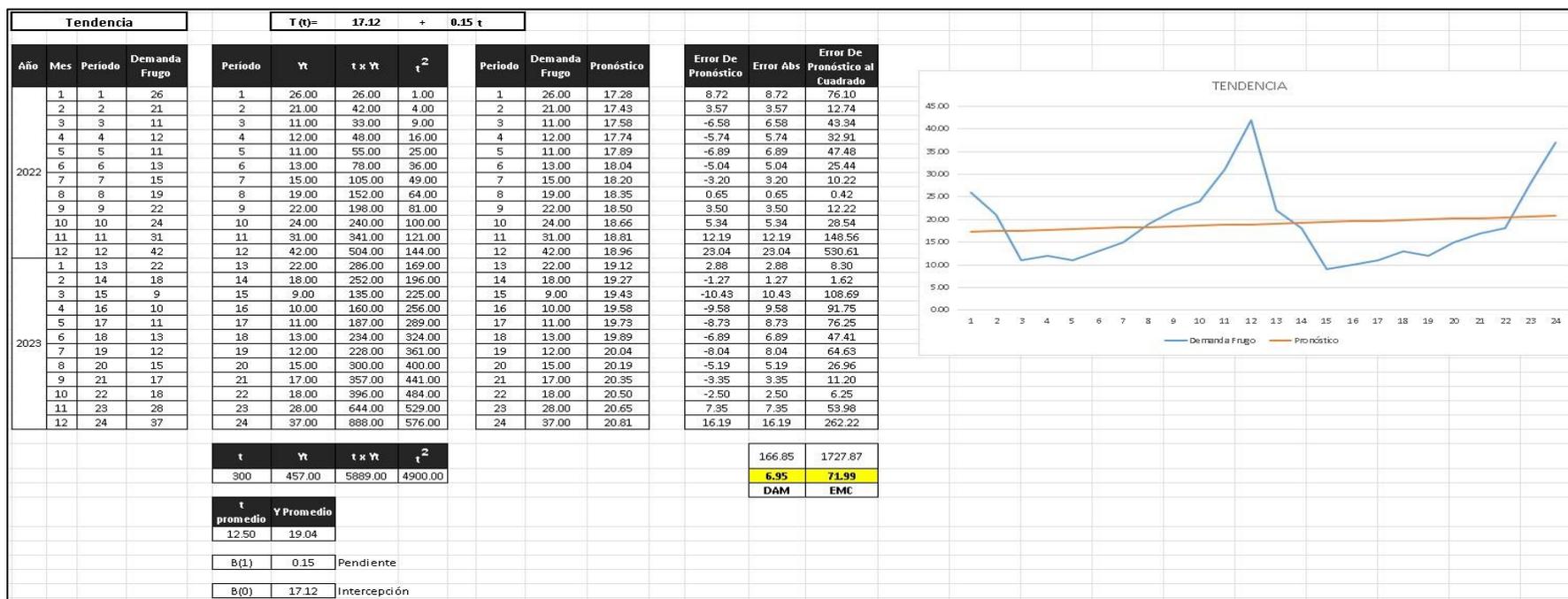


Figura 20. Cálculo de tendencia del pronóstico y demanda 2022 y 2023 de la empresa Komodo

Fuente: Elaboración propia

Con un resultado de promedio DAM de 6.95 y el EMC 71.99, siendo valores porcentuales altos para ser una tendencia, se debe de mejorar el tiempo promedio entre meses y además de que la demanda implica mucho que todos estos datos puedan variar.

E. Modelo Multiplicativo

Modelo de pronóstico que asume que la serie temporal se puede descomponer en componentes de tendencia, estacionalidad y error, y que estos componentes se multiplican entre sí. Se usa para datos con estacionalidad, donde la variabilidad estacional cambia proporcionalmente con la tendencia.

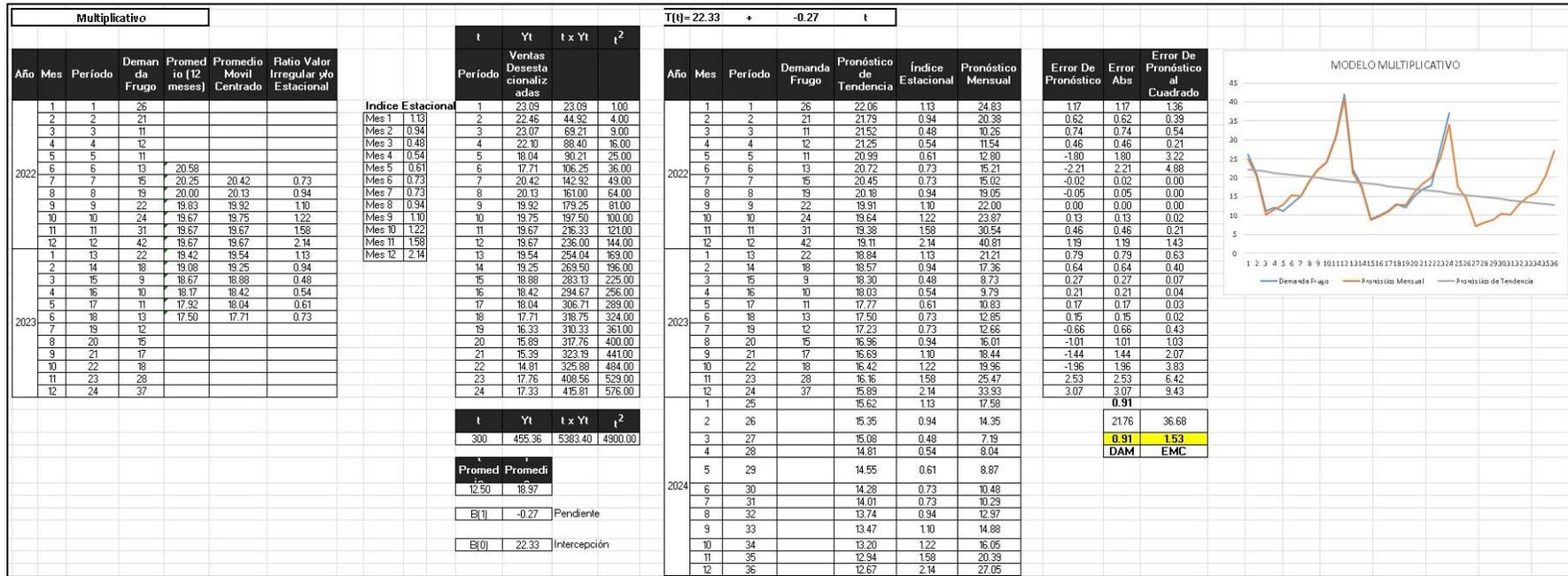


Figura 21. Modelo multiplicativo con proyección a 2024 en la empresa Komodo

Fuente: Elaboración propia

El DAM resulta muy bajo porcentaje, debido a que da solamente 0.91 y el EMC es de 1.53, y esto con respecto al cálculo de pronosticar estacionalidad es bueno porque el error de pronóstico y el absoluto son aceptables y se puede trabajar con respecto a ellos, y se refleja en el gráfico de líneas son idénticos.

F. Comparación de Error

Proceso de evaluar la precisión de los modelos de pronóstico mediante métricas de error como el Error Absoluto Medio (MAE), el Error Cuadrático Medio (MSE), y el Error Porcentual Absoluto Medio (MAPE). Ayuda a seleccionar el modelo de pronóstico más preciso.

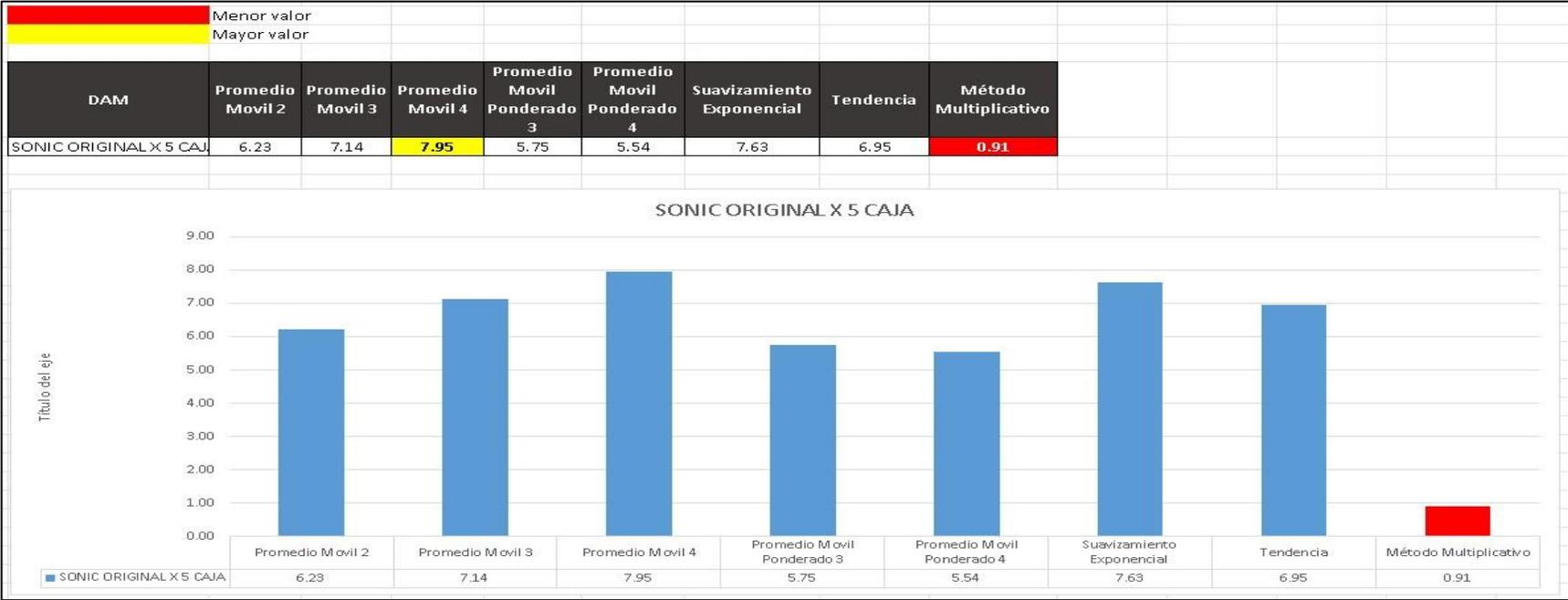


Figura 22. Gráfico de barras sobre los métodos de errores con respecto a “Sonic Original x5 caja”

Fuente: Elaboración propia

El método multiplicativo es el que tiene menor porcentaje de error, entonces es conveniente darle atención a ese método ya que según lo que está resultando se puede hacer el requerimiento de pedidos para el próximo lote, así evitamos generar gastos innecesarios en pedir por demás, mientras que el que mayor error da es el promedio móvil 3 y 4, entonces no se puede utilizar ese pronóstico por su alto error porcentual en el proceso de requerimiento de stock.

G. Regresión Lineal Simple

Modelo que relaciona una variable dependiente con una variable independiente mediante una línea recta.

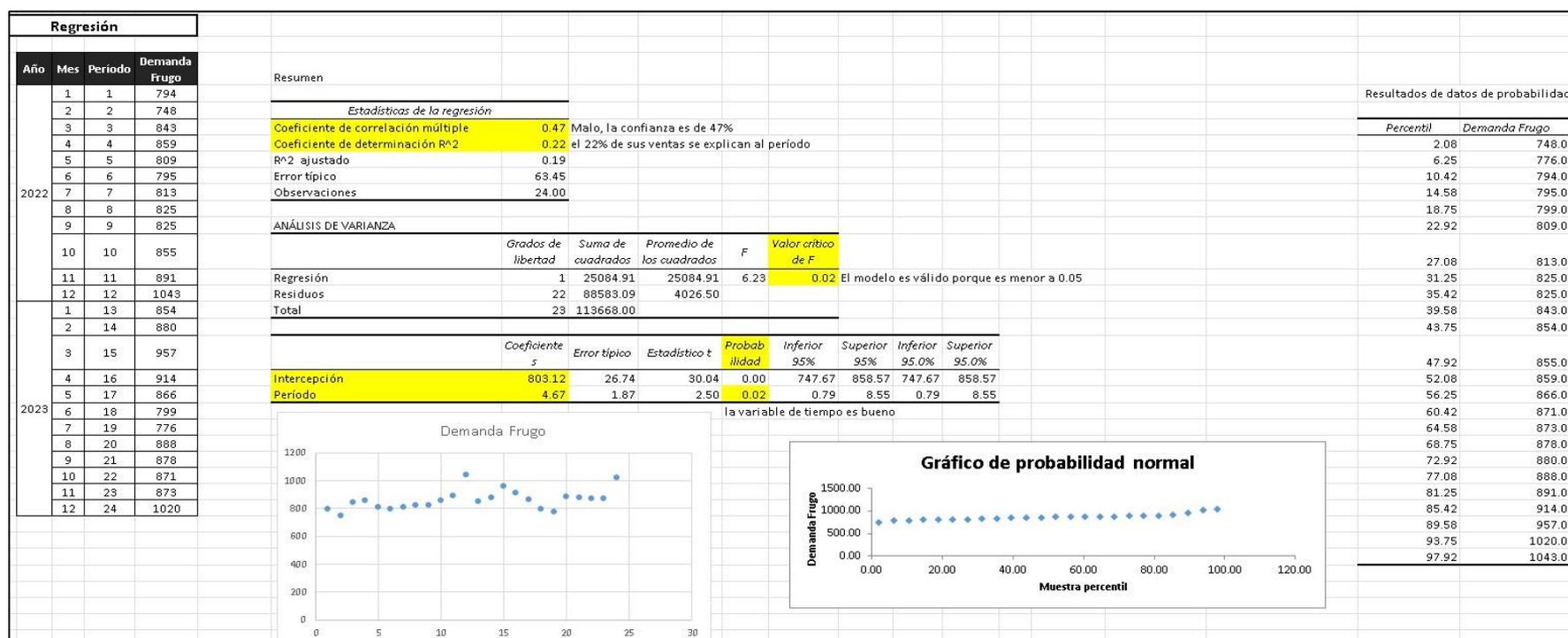


Figura 23. Método de regresión simple en la demanda de productos 2022 y 2023.

Fuente: Elaboración propia

H. Regresión Lineal Múltiple

Extensión del modelo de regresión lineal simple que utiliza múltiples variables independientes para predecir una variable dependiente.

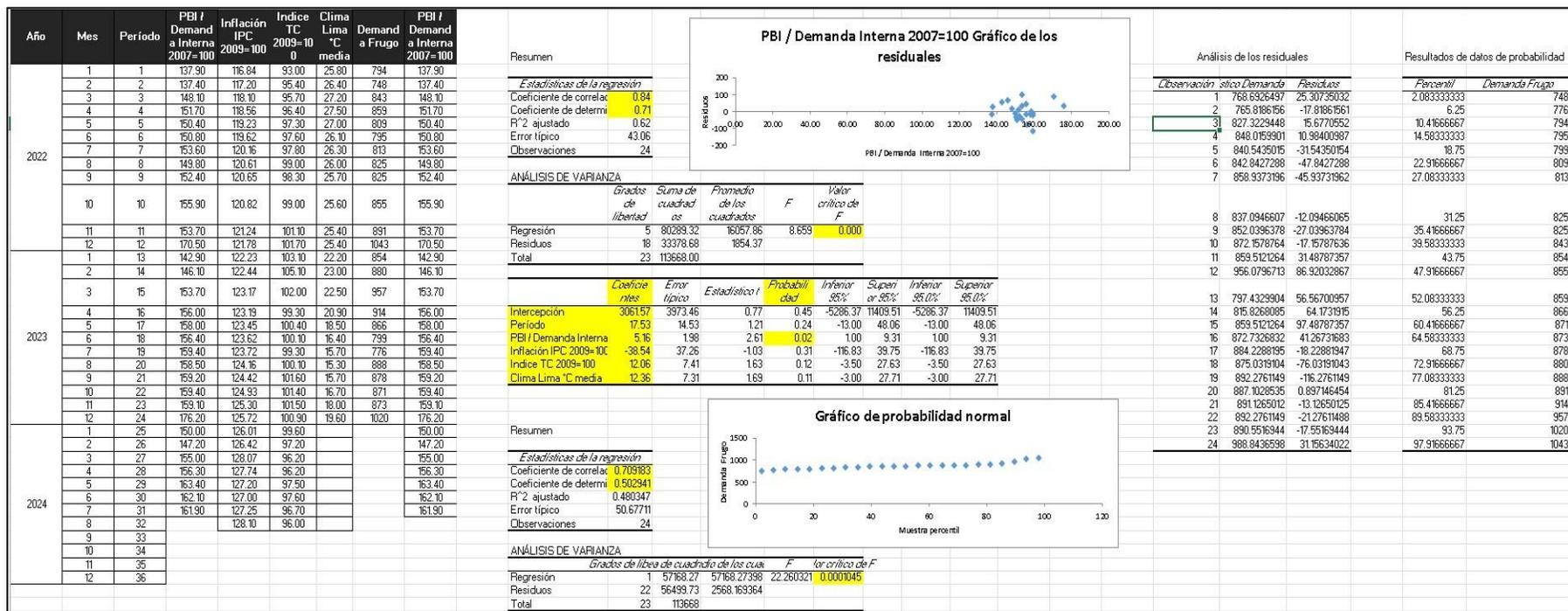


Figura 24. Método de regresión lineal múltiple en la demanda de productos 2022 y 2023

Fuente: Elaboración propia

En ambos modelos, la relación entre las variables independientes y la variable dependiente está cuantificada, la interpretación de los coeficientes y el coeficiente de determinación ayuda a la empresa a entender el impacto de cada factor en las ventas y a tomar decisiones informadas para mejorar su estrategia de marketing y ventas. Además de que el 0.2 de su probabilidad significa que el 20% de la variabilidad en las ventas puede explicarse por el modelo, lo que indica un modelo muy ajustado.

I. Asertividad de la Demanda

Medida de qué tan preciso es un modelo de pronóstico al prever la demanda real de un producto. Y además se evalúa comparando las previsiones de demanda con las demandas reales y es crucial para optimizar la gestión del inventario y la planificación de recursos.

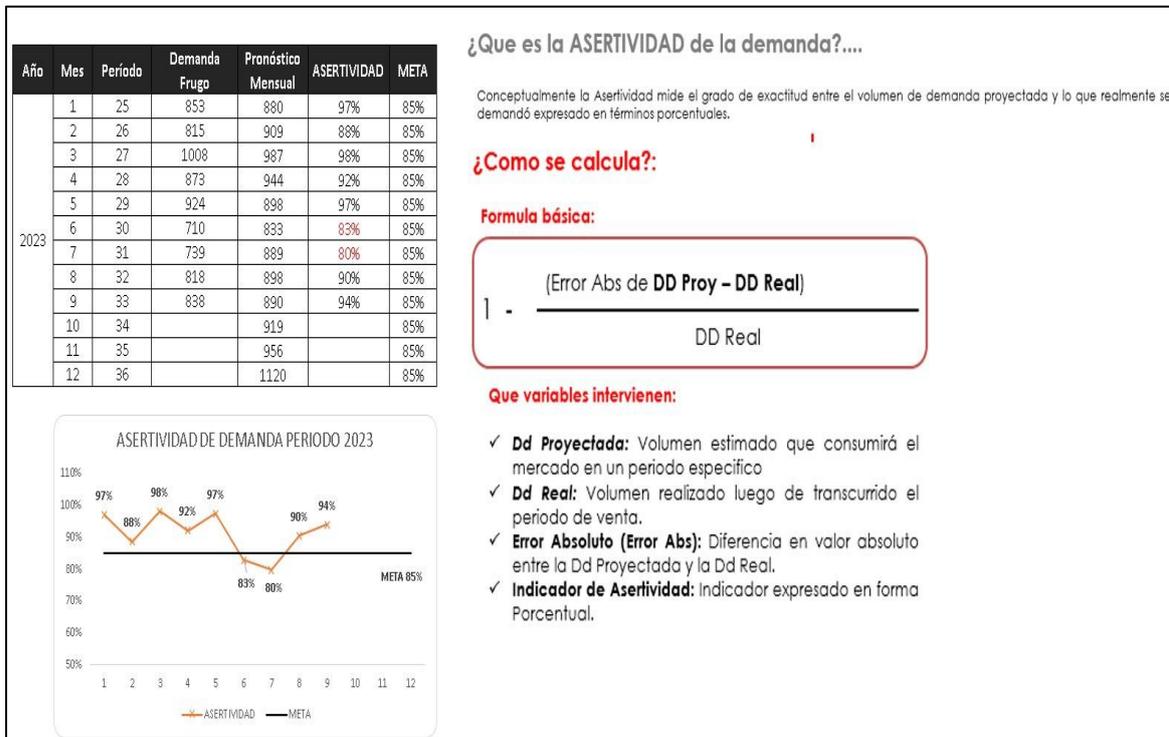


Figura 25. Comparación de asertividad en porcentaje del año 2023

Fuente: Elaboración propia

6.3.4. Nuevo cálculo de la cantidad económica de pedido (EOQ)

Luego de haber realizado el pronóstico de demanda de productos según su clasificación ABC, aplicando los métodos con Solver y sin el mismo, se puede llegar a una conclusión acertada y así afirmar que, al implementar el sistema de gestión de inventario, el porcentaje de errores y el manejo de pedidos de ventas es más preciso y así reducimos el principal problema que es la inexactitud de pedidos y/o compras que se hacen de manera trimestral.

a. Datos según los pronósticos y demanda.

- Demanda Anual (D): 210 unidades
- Costo por pedido (S): S/. 50 por pedido
- Costo de Mantenimiento por Unidad por Año (H): S/. 2 por unidad
- Costo de Compra por Unidad (C): S/. 20 por unidad

b. Cálculo de la Cantidad Económica de Pedido (EOQ).

$$\text{La fórmula EOQ} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

- D es la demanda anual
- S es el costo por pedido
- H es el costo de mantenimiento por unidad por año.

c. Reemplazamos datos en la fórmula

$$EOQ = \sqrt{\frac{2(210)(50)}{2}}$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{21000}{2}}$$

$$EOQ = \sqrt{10500}$$

$$EOQ = 102 \text{ Unidades}$$

Esto significa que la cantidad óptima de pedido para minimizar los costos totales es de aproximadamente 102 unidades por pedido.

6.3.5. Gestión de inventario mejorada

En relación a la mejora de gestión de inventarios en general se puede afirmar que se afirma lo mencionado, debido a que el número de pedidos por año es más exacto con respecto al anterior, es así que ya se reducen los gastos de envío cada 3 meses, y se puede pronosticar los pedidos de manera anual y también calcular los tiempos que demoran en el envío de cada uno de ellos, teniendo en cuenta que el costo total de inventario reduce en un monto aceptable en relación a lo que se venía realizando antes., así como se muestra a continuación cada uno de los cálculos.

6.3.5.1. Calcular el número de pedidos por año

- $\text{Número de pedidos} = \frac{D}{EOQ}$
- $\text{Número de pedidos} = \frac{210}{102}$

- *Número de pedidos* = 2.06

Redondeando al número entero más cercano, se realizan aproximadamente dos (2) pedidos por año.

6.3.5.2. Calcular el tiempo entre pedidos

- $Tiempo\ entre\ pedidos = \frac{365}{Número\ de\ pedidos}$
- $Tiempo\ entre\ pedidos = \frac{365}{2}$
- $Tiempo\ entre\ pedidos = 182.5$

Esto significa que se debe realizar un pedido aproximadamente cada 18 días.

6.3.5.3. Costo total anual de inventario

- $Costo\ total\ anual = \left(\frac{D}{EOQ} * S\right) + \left(\frac{EOQ}{2} * H\right)$
- $Costo\ total\ anual = (2.06 * 50) + (51 * 2)$
- $Costo\ total\ anual = 205\ soles.$

Con respecto a la gestión de inventario mejorado se necesita que la empresa “Komodo” con su demanda anual de 210 unidades, la gestión óptima del inventario sugiere realizar 2 pedidos de aproximadamente 102 unidades cada uno, con un intervalo de 183 días entre pedidos. Esto minimizará los costos totales de inventario a S/. 205 anuales, asegurando una gestión eficiente y rentable.

6.3.6. Resultado del costo de ruptura de stock

Es importante gestionar las rupturas de stock las cuales pueden generar costos administrativos adicionales, como la necesidad de gestionar devoluciones, cancelar pedidos o realizar comunicación adicional con los clientes. Para mitigar la ruptura de stock, la empresa puede incurrir en costos adicionales al expedir productos con urgencia, lo que puede incrementar los gastos de envío y manipulación. Finalmente, para mantener la lealtad del cliente tras una ruptura de stock, la empresa puede verse obligada a ofrecer descuentos o incentivos, lo que también representa un costo adicional, es por ello por lo que se plantea los siguientes cálculos a partir de los datos reales del 2023 y el pronóstico obtenido previamente, entonces se usan los

datos del EOQ para posterior tener números exactos para la proyección del mismo. Se tienen los siguientes datos del año 2023:

- Pedidos insatisfechos por año: 45 unidades
- Pedidos totales por año: 210 unidades
- Costo de oportunidad por unidad no vendida: S/. 15 por unidad
- Costo adicional por manejo de stock out: S/. 5 por unidad

6.3.6.1. Porcentaje de pedidos insatisfechos

- $\% \text{ de pedidos insatisfechos} = \left(\frac{\text{pedidos insatisfechos}}{\text{Pedidos totales}} * 100 \right)$
- $\% \text{ de pedidos insatisfechos} = \left(\frac{45}{210} * 100 \right)$
- $\% \text{ de pedidos insatisfechos} = 21.43\%$

6.3.6.2. Cálculo de costo de oportunidad

- Costo de oportunidad =
Pedidos insatisfechos * Costo de oportunidad x unidad.
- Costo de oportunidad = $45 * 15$
- Costo de oportunidad = S/. 675 soles

6.3.6.3. Cálculo de costo adicional por manejo de stock out

- Costo adicional por manejo de stock out = $PI * \text{Costo adicional}$
- Costo adicional por manejo de stock out = $45 * 5$
- Costo adicional por manejo de stock out = S/. 225 soles

6.3.6.4. Cálculo de costo adicional por manejo de stock in

- Costo total x ruptura de stock =
Costo de oportunidad + Costo adicional por manejo de stock
- Costo total x ruptura de stock = $675 + 225 = \text{S}/: 900 \text{ soles}$

En relación con lo que se calculó se puede afirmar que, para una empresa importadora de artículos para niños, con 45 unidades de pedidos insatisfechos por año y un costo de oportunidad de S/. 15 por unidad más un costo adicional de S/. 5 por unidad para manejar el stock, el costo total de ruptura de stock es de S/. 900 anuales. Este cálculo es crucial para entender el impacto financiero de no poder satisfacer la demanda y puede ayudar a la empresa a mejorar su gestión de inventario para reducir estos costos.

6.3.7. Resultado del índice de rotación de inventario

El índice de giro de inventario es un indicador que muestra cuántas veces un negocio ha vendido y reabastecer su inventario durante un período determinado, generalmente un año y se obtiene dividiendo el costo de los bienes vendidos (COGS) por el valor promedio del inventario durante ese período. Un índice de giro alto insinúa que los productos se están vendiendo a un ritmo rápido, lo que sugiere una gestión efectiva del inventario. Sin embargo, si el índice es excesivamente alto, puede indicar problemas de escasez de stock. En contraste, un índice de giro bajo puede señalar un exceso de inventario y dificultades en las ventas, lo que conduce a costos de almacenamiento adicionales y al riesgo de que los productos queden obsoletos. Este índice es esencial para controlar los gastos, incrementar la eficiencia operativa y garantizar la disponibilidad de productos para mantener la satisfacción del cliente, la fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventario promedio}}$$

- Costo de Ventas o Bienes Vendidos (COGS): El costo total de los artículos vendidos durante el período.
- Inventario Promedio: El valor promedio del inventario durante el período.
- Costo de Ventas (COGS): S/. 4,200 anuales
- Inventario Inicial: S/. 1,000.
- Inventario Final: S/. 1,500

6.3.7.1. Cálculo del inventario promedio

- Inventario promedio: $\frac{\text{Inventario inicial} + \text{Inventario final}}{2}$
- Inventario promedio: $\frac{1000 + 1500}{2}$
- Inventario final: 1250

6.3.7.2. Cálculo del índice de rotación de inventario

- Índice de rotación de inventario: $\frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario promedio}}$
- Índice de rotación de inventario: $\frac{4200}{1250}$

- Índice de rotación de inventario: 3.36

El índice de rotación de inventario es 3.36, lo que significa que el inventario se vende y se reemplaza aproximadamente 3.36 veces al año.

Un índice de rotación de inventario de 3.36 indica que la empresa tiene una rotación de inventario eficiente, vendiendo y reponiendo su inventario más de tres veces al año. Este índice puede ayudar a la empresa a identificar oportunidades para mejorar la gestión de inventarios, reducir costos de mantenimiento y evitar situaciones de stock out y es por ello por lo que los costos de conservación, también conocidos como costos de almacenamiento, son los gastos vinculados con mantener un inventario en el depósito. Estos costos suelen ser más fijos y pueden ser significativos.

Entonces con una optimización del sistema de administración de inventario en una compañía que importa productos para niños puede potenciar la eficacia operacional, disminuir gastos y aumentar el contento de los clientes. A continuación, se expone un plan detallado para la optimización del sistema de administración de inventario.

Tabla 10. Plan de actividades iniciales

ACTIVIDADES	PERIODO									
	SEMANA 1					SEMANA 2				
	Día 1	Día 2	Día 3	Día 4	Día 5	Día 6	Día 7	Día 8	Día 9	Día 10
Realizar la programación en Excel del “Control de pedido de clientes”										
Capacitar al personal para que sepan cómo usar el Excel propuesto										
Implementar la metodología de solución en cuanto se sepa el pedido de los clientes.										

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11. Plan de actividades iniciales 2

ACTIVIDADES	TIEMPO DE DURACIÓN									
	SEMANA 1					SEMANA 2				
	Día 1	Día 2	Día 3	Día 4	Día 5	Día 6	Día 7	Día 8	Día 9	Día 10
Analizar los espacios dentro del almacén.										
Hacer el inventario real de lo que se tiene en almacén										
Organizar el almacén.										
Realizar la capacitación a los trabajadores										
Inspeccionar los resultados del análisis y la toma de decisiones										

Fuente: Elaboración propia

6.4. Análisis comparativo de indicadores operativos antes y después de mejoras

Tabla 12. Asertividad de la demanda

DESCRIPCIÓN	AÑO 2024											
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
Pronóstico del producto SONIC ORIGINAL X 5 CAJA	21	17	9	10	10	12	12	15	17	18	26	34
Demanda Real del producto SONIC ORIGINAL X 5 CAJA	22	17	10	11	10	12	11	14	16	17	31	39
Asertividad de la demanda en el 2024	95.5%	100.0%	90.0%	90.9%	100.0%	100.0%	90.9%	92.9%	93.8%	94.1%	83.9%	87.2%
Asertividad de la demanda en el 2023	71.0%	82.0%	69.0%	74.0%	85.0%	88.0%	76.0%	80.0%	82.0%	83.0%	81.0%	85.0%
Meta : >= 90%	90.0%	90.0%	90.0%	90.0%	90.0%	90.0%	90.0%	90.0%	90.0%	90.0%	90.0%	90.0%

Fuente: Elaboración propia

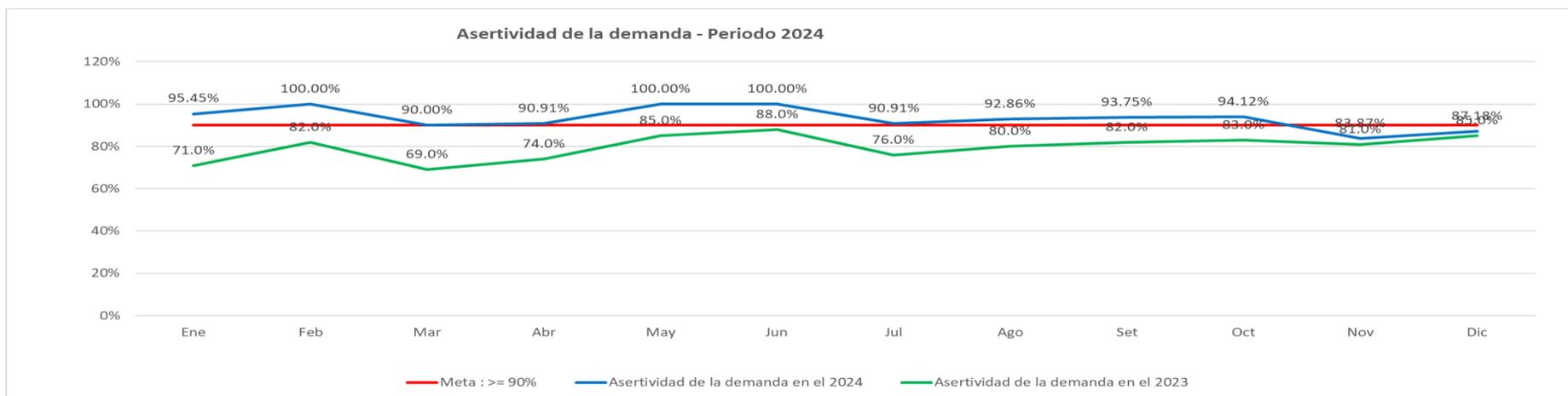


Figura 26. Asertividad de la demanda

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar en el siguiente gráfico que implementando un análisis de demanda mediante el método multiplicativo, el promedio de asertividad de la demanda en el año 2024 es de 93.3%, superando la meta planteada del 905, ello refleja en un 13.6% de incremento con respecto al año 2023, donde el promedio de la asertividad en los pedidos (demanda) fue de solamente el 79.7%, ello ha generado que la empresa cumpla con todos los pedidos por parte de sus cliente, e incluso estos se incrementen en fechas festivas.

Tabla 13. Atención a las órdenes de compra proveedores <= 48 horas

DESCRIPCIÓN	AÑO 2024											
	Ene	Feb.	Mar	Abr.	May	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
No. OC ingresadas fuera de tiempo	20	16	31	69	75	43	28	45	56	41	22	58
Total de OC ingresadas	204	166	319	423	394	273	399	448	444	331	388	261
Mejorar los tiempos de atención las O/C 2024	9.8%	9.6%	9.7%	16.3%	19.0%	15.8%	7.0%	10.0%	12.6%	12.4%	5.7%	22.2%
Mejorar los tiempos de atención las O/C 2023	62.5%	49.0%	21.7%	61.4%	35.6%	23.2%	97.4%	68.9%	66.9%	81.8%	61.9%	14.9%
Meta ≤10%	10.0%											

Fuente: Elaboración propia

Una vez realizada el análisis de la demanda y luego de haber analizado la demanda de los productos tipo “A”, procederemos a analizar la atención de los pedidos por parte de los proveedores, puesto que el 100% de compras se realizaba con un análisis manual y se carecía de información exacta sobre la cantidad a comprar de cada producto, ello muchas veces generaba que los pedidos se realizan cuando ya no se cuenta con stock, o en su defecto cuando quedaban cantidades mínimas de cada producto, es por ello que con una demanda más acertada, los pedidos a los proveedores se realizarán con mayor planificación lo cual generará que cada orden de compra solicitada sea atendida con un tiempo no mayor a las 48 horas.

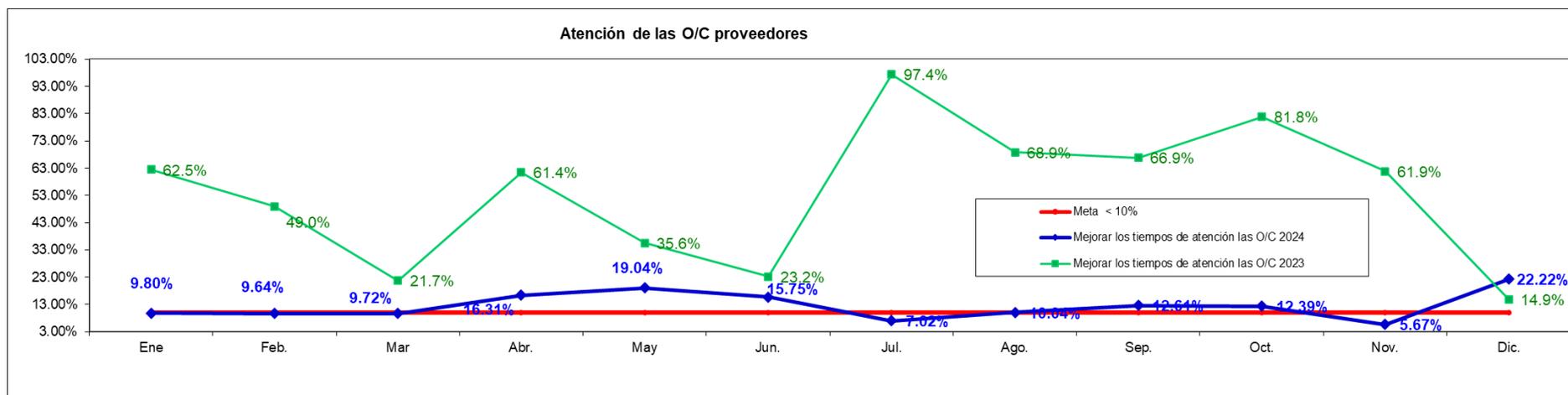


Figura 27. Atención a las órdenes de compra proveedores <= 48 horas

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar en el gráfico que en el año 2023, las atenciones de las órdenes de compra por parte de los proveedores tenían mucho retrasos, en el julio el 97.4% llegó pasada las 48 horas y en promedio todo el año 2023 las atenciones fueron atendidas con un retraso del 53.8%, ello debido a que muchos requerimientos se hacían a última hora y eso generaba que los pedidos sean atendidos por los proveedores en función al orden de llegada, sin embargo luego de realizar una mejor planificación de la demanda de cada producto, se ha podido reducir los tiempos de abastecimiento por parte de los proveedores, teniendo como promedio de atención en el 2024 un 12.5%, reduciendo casi en 4 veces los retrasos que se tenían, ello muestra de manera clara que al tener una mejor planificación, también se optimiza los tiempos de abastecimiento de los proveedores, lo que finalmente refleja en mayor disponibilidad de producto.

Tabla 14. Despacho de pedidos de venta <= 24 horas

DESCRIPCIÓN	AÑO 2024											
	Ene.	Feb.	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Pedidos despachados mayor 24h	132	134	110	139	140	65	116	101	131	116	130	117
Total de despachos	1785	1621	1477	1590	1486	1318	1794	1797	1117	1825	1013	1253
Despacho pedidos de venta dentro de 24 hrs. - 2024	7.4%	8.3%	7.4%	8.7%	9.4%	4.9%	6.5%	5.6%	11.7%	6.4%	12.8%	9.3%
Despacho pedidos de venta dentro de 24 hrs. - 2023	81.5%	72.0%	12.0%	35.8%	13.3%	82.8%	34.3%	93.1%	29.4%	46.0%	70.3%	85.3%
Meta : ≤ 10 %	10.0%											

Fuente: Elaboración propia

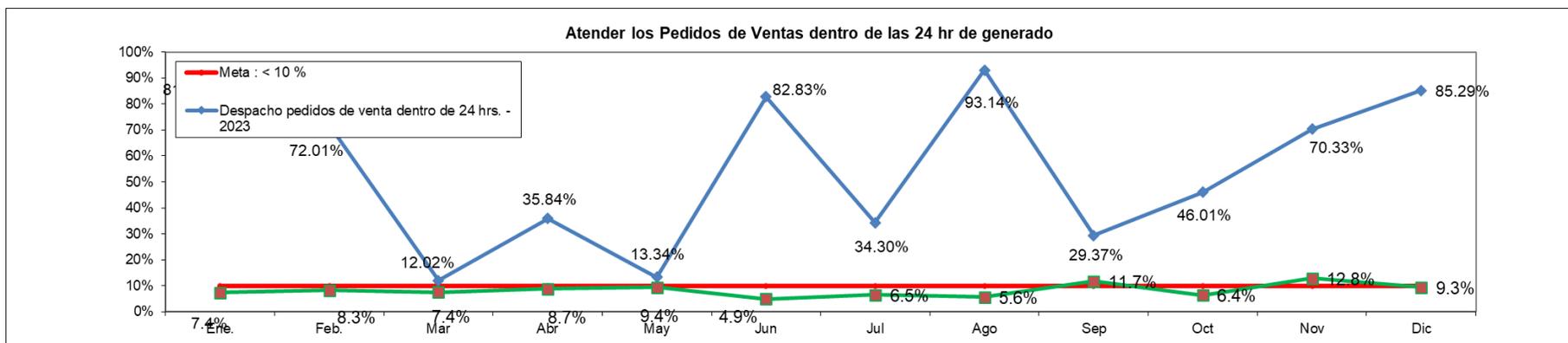


Figura 28. Despacho de pedidos de venta <= 24 horas

Fuente: Elaboración propia

Se observa en el siguiente gráfico, que en el año 2023 antes de la realizar un mejor análisis de demanda y de luego realizar compras más planificadas con los proveedores, los pedidos de venta muchas veces se retrasaban, esto debido a que la empresa muchas veces recibía pedidos y estos al no estar con stock no podían despacharse en 24 horas y ante ello debían de proceder a comprar la mercadería a prepararla, etc., lo que

finalmente generaba que las entregas se realicen posterior al tiempo de entrega ofrecido, teniendo así retrasos en todo el 2023 en un 53.7%, sin embargo luego de la implementación y al ya contar con productos en stock, los retrasos en las entregas cayeron a un 8.2% en promedio por todo el 2024, ello claramente refleja mayor satisfacción de los clientes, los cuales se han visto reflejados en el incremento de ventas.

Tabla 15. Despachos rechazados por no conformidades

DESCRIPCIÓN	AÑO 2024											
	Ene.	Feb.	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
No. de Despachos no recepcionados	168	257	167	244	300	211	162	104	152	143	124	198
Total de Despachos en el mes	1785	1621	1477	1590	1486	1318	1794	1797	1117	1825	1013	1253
Despachos rechazados 2024	9.4%	15.9%	11.3%	15.3%	20.2%	16.0%	9.0%	5.8%	13.6%	7.8%	12.2%	15.8%
Despachos rechazados 2023	46.6%	44.3%	6.6%	24.8%	34.4%	81.8%	49.2%	25.6%	39.0%	7.9%	28.8%	24.4%
Meta ≤ 5%	5.0%											

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar que el no contar con un buen análisis de demanda, provoca que los proveedores atiendan las OC con retrasos, debido a la poca planificación en la gestión de los inventarios, ello impacta de manera negativa en los despachos ya que el tiempo ofrecido de 24 horas de atención a los clientes, el cual no se cumple, provocando no solamente insatisfacción en los mismos, sino que estos a su vez en muchas ocasiones no recepcionen los pedidos, los rechazan, generando pérdida en las ventas, reducción de clientes e incremento de costos asociados por operaciones no realizadas, es necesario indicar que un pedido atendido con rechazo es una no conformidad y estos a su vez por el apuro en la recepción de las OC de los proveedores la rápida atención de los pedidos, en diversas ocasiones las no conformidades se dan por productos incompletos, con fallas, en mal estado y lo principal con retrasos.

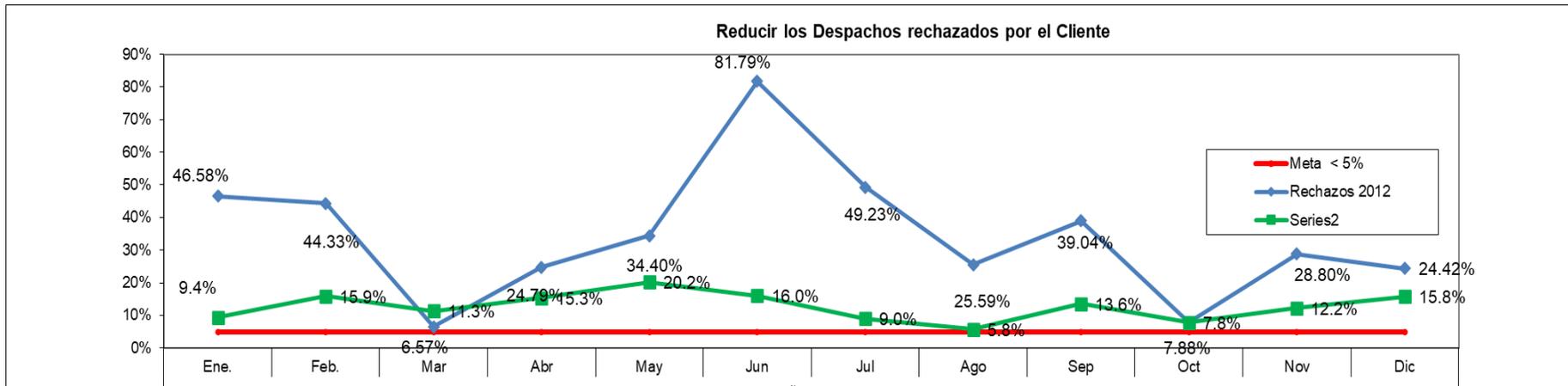


Figura 29. Despachos rechazados por no conformidades.

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar en este gráfico que el promedio de pedidos rechazados en el 2023 fue de un 34.5%, generando sobrecostos operativos por devoluciones, reingresos, entre otros, sin embargo, de realizar una mejor gestión de inventarios se puede observar que para el 2024 el promedio de las no conformidades se reduce al 12.7%, si bien es cierto aún no se supera la meta propuesta por la organización que es no tener no conformidad mayores el 5%, estos se han reducido en una 3era parte con respecto al periodo anterior, para el 2025 se plantea lograr dicha meta.

Finalmente se optó por implementar un sistema que brinde información en tiempo real, este sistema de nombre KeyFacil, ayuda a optimizar tareas, actividades repetitivas, además de contar con información en tiempo real de los inventarios y del comportamiento de la demanda, de los despachos e incluso de los proveedores y clientes a quienes se les compra y comercializa los artículos respectivamente, ello reemplaza los sistemas manuales y en Excel que se tenían puestos que estos no garantizaban orden y gestión en la administración operativa de la empresa.

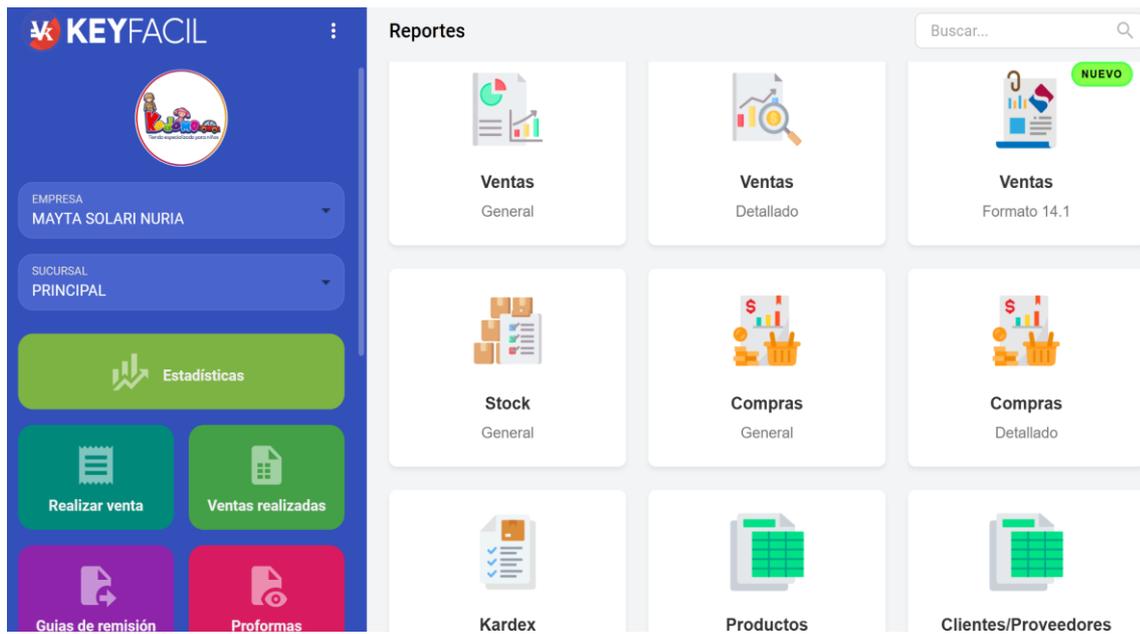


Figura 30. Página web principal, Tomada de KeyFacil, por KeyFacil, [s.f.].

Fuente: página web KeyFacil.

Una de las principales dificultades para la implementación del sistema fue actualizar la información de los inventarios, realizar el levantamiento de toda la información que se tenía e implementar los diferentes módulos, entre ellos la catalogación de los productos, la base de dato de los proveedores, clientes, entre otros.

El contar con un sistema de información en tiempo real permite mejorar la gestión de los inventarios y el proceso de distribución, que son materia de la presente investigación. Como se puede observar a continuación, se cuenta con todos los módulos implementados, los cuales facilitan la trazabilidad y las alertas para evitar el desabastecimiento de los productos, así como la planificación de los pedidos a los proveedores. Esto permite cumplir con las entregas de todos los artículos a los diversos clientes, evitando devoluciones por entregas con retrasos

Listado de Clientes/Proveedores

DESCARGAR

TIPO	DOCUMENTO	NOMBRE	EMAIL	TELEFONO
RUC	20608632868	3NEXION COMPANY SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	-	922781809
DNI	75992118	ABANTO CALDERON CARLOS DAVID	-	903284160
RUC	15607469358	ACOSTA ACOSTA ALEXANDER ANTONIO	-	916085130
DNI	47078308	ACUÑA ORDOÑEZ LISETH KATIANA	-	933894450
DNI	71478809	AGUILAR ZARATE MARIANELA XIOMARA	-	957219841
DNI	80021618	AGUIRRE BUENDIA VANESSA KARINA	-	990928518
RUC	10720233091	ALBUQUEQUE QUEZADA JENNIFER MAYLIN (COMERCIAL MILLA TOYS)	-	989027763
DNI	42998792	ALCANTARA BRAVO MAVEL KARINA	-	964329865
DNI	71032242	ALEJANDRO PRUDENCIO YELTSIN ARNOLD	-	-
DNI	40854558	ALIAGA CAMPOS MARTHA ELISA	-	-
DNI	19906502	ALIAGA DE GARCIA MARIA LOURDES	-	968000235
RUC	10480748676	ALIAGA HUACAUSE GIAN LUIS (COMERCIAL 4 OSITOS)	-	989832182
DNI	44232223	ALIAGA MELGAR CARLOS RAUL	-	968190127
DNI	19906826	ALIAGA PALACIOS NORMA NATIVIDAD	-	980030838
DNI	73361217	ALIAGA SALVATIERRA RICHARD	-	-
DNI	75553645	ALVA SANDOVAL PAMELA YOJARA	-	923743092
DNI	70242086	ALVINO CONDOR ANGELA JUANITA	-	960300304
DNI	73198624	AMANZO RICSE ERWIN PATRICK	-	-
DNI	46901252	AMORIN ROCHA VANESSA LISETH	-	927081462
DNI	23464151	ANDRADE PEREZ NATIVIDAD	-	998891765
RUC	20458074101	ANTHAIX S.A.C.	-	997284978

Figura 31. Listado de clientes y productos, Tomada de KeyFacil, por KeyFacil, [s.f.].

Fuente: página web KeyFacil.

Listado de productos

DESCARGAR

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CATEGORIA	CODIGO DE BARRAS	UNIDAD DE MEDIDA
20230112100635	AJEDREZ 3 EN 1 GRANDE	INTERACTIVO		UNIDADES
20230112100548	AJEDREZ 3 EN 1 PEQUEÑO	INTERACTIVO		UNIDADES
20230109194428	ALMOHADA SILUETA PERSONAJES INFANTILES T1	ALMOHADAS		UNIDADES
20230130123831	ALMOHADA TRADICIONAL PERSONAJES INFANTILES T1	ALMOHADAS		UNIDADES
20230109114530	AMONGUS MALETA X 5 CAJA	PERSONAJES		UNIDADES
20230109115219	AMONGUS X 5 CAJA	PERSONAJES		UNIDADES
20230109123400	ANGRY BIRDS X 7 BUSTER	PERSONAJES		UNIDADES
20230302143325	AVENGERS FUNKO X 6 BUSTER	PERSONAJES		UNIDADES
20240207133712	AVENGERS MARVEL CLASICO COLECCION C/ BASE VARIADO M	PERSONAJES		UNIDADES
20231214105004	AVENGERS MARVEL CLASICO COLECCION VARIADO M	PERSONAJES		UNIDADES
20230427133646	AVENGERS MARVEL CLASICO COLECCION VARIADO S	PERSONAJES		UNIDADES
20230427140331	AVENGERS MARVEL FUNKO COLECCION VARIADO S	PERSONAJES		UNIDADES
20230310175715	AVENGERS ORIGINAL C/ SONIDO CAJA	PERSONAJES		UNIDADES
20230109120800	AVENGERS X 6 BUSTER	PERSONAJES		UNIDADES
20230109124522	AVENGERS X 8 BUSTER	PERSONAJES		UNIDADES
20230508155446	BABY YODA X 6 BUSTER	PERSONAJES		UNIDADES
20230224223833	BALTHAZAR BRATT MINIONS ORIGINAL CAJA	PERSONAJES		UNIDADES
20230113174914	BARBIE BICICLETA ALTERNATIVO CAJA	PERSONAJES		UNIDADES
20230113175212	BARBIE CARRO C/ CONTROL ALTERNATIVO	PERSONAJES		UNIDADES
20230310175356	BARBIE CHEFF ALTERNATIVO CAJA	PERSONAJES		UNIDADES
20230310175530	BARBIE DENTISTA ALTERNATIVO CAJA	PERSONAJES		UNIDADES

Figura 32. Listado de clientes y productos 2, Tomada de KeyFacil, por KeyFacil, [s.f.].

Fuente: página web KeyFacil.

Productos / Servicios REGISTRAR NUEVO ⋮ AYUDA ?

Buscar... < >

	AJEDREZ 3 EN 1 GRANDE 20230112100635 INTERACTIVO	SIN CODIGO DE BARRAS UNIDADES	S/ 49.90	VER STOCK
	AJEDREZ 3 EN 1 PEQUEÑO 20230112100548 INTERACTIVO	SIN CODIGO DE BARRAS UNIDADES	S/ 29.90	VER STOCK
	ALMOHADA SILUETA PERSONAJES INFANTILES T1 20230109194428 ALMOHADAS	SIN CODIGO DE BARRAS UNIDADES	S/ 39.90	VER STOCK
	ALMOHADA TRADICIONAL PERSONAJES INFANTILES T1 20230130123831 ALMOHADAS	SIN CODIGO DE BARRAS UNIDADES	S/ 34.90	VER STOCK
	AMONGUS MALETA X 5 CAJA 20230109114530 PERSONAJES	SIN CODIGO DE BARRAS UNIDADES	S/ 59.90	VER STOCK

Figura 33. Listado de productos y servicios, Tomada de KeyFacil, por KeyFacil, [s.f.].

Fuente: página web KeyFacil.

Producto / Servicio

INFORMACIÓN **KARDEX** VENTAS

Almacén SEDE PRINCIPAL

INGRESO SALIDA AJUSTE

#	Concepto	Entrada	Salida	S. Anterior	S. Actual
302	[CPE] BOLETA DE VENTA ELECTRÓNICA BB01-407	0.00	1.00	-1.00	-2.00
301	[PROFORMA] 0001-389	0.00	1.00	0.00	-1.00
300	[PROFORMA] 0001-385	0.00	1.00	1.00	0.00
299	[PROFORMA] 0001-384	0.00	1.00	2.00	1.00
298	[PROFORMA] 0001-384	0.00	1.00	3.00	2.00
297	[PROFORMA] 0001-382	0.00	1.00	4.00	3.00
296	[PROFORMA] 0001-381	0.00	1.00	5.00	4.00
295	[PROFORMA] 0001-381	0.00	1.00	6.00	5.00
294	[PROFORMA] 0001-381	0.00	2.00	8.00	6.00
293	[PROFORMA] 0001-380	0.00	1.00	9.00	8.00
292	[PROFORMA] 0001-380	0.00	1.00	10.00	9.00

Figura 34. Listado de sedes, Tomada de KeyFacil, por KeyFacil, [s.f.].

Fuente: página web KeyFacil.

Producto / Servicio				
INFORMACIÓN		KARDEX	VENTAS	
Comprobante	Sucursal	Cliente	Cantidad	P. Unitario
BVE » BB01-407	PRINCIPAL	CASTRO SUAREZ IVAN ENRIQUE (DNI 09440947)	1.00	S/ 15.90
BVE » BB01-388	PRINCIPAL	PÚBLICO EN GENERAL (S/D)	1.00	S/ 15.90
BVE » BB01-376	PRINCIPAL	FERRUZO SANTOS BRIAN AMILCAR (DNI 72805835)	1.00	S/ 15.90
BVE » BB01-375	PRINCIPAL	VENTURA MEDRANO ORFA DALILA (DNI 48597257)	1.00	S/ 15.90
BVE » BB01-370	PRINCIPAL	CORDERO AZOCAR GREMY ISABELLA (DNI 71574637)	1.00	S/ 15.90
BVE » BB01-355	PRINCIPAL	SANCHEZ SANCHEZ LUIS GIOVANNY (DNI 47508356)	1.00	S/ 15.90
BVE » BB01-347	PRINCIPAL	HINOSTROZA ROJAS DEIVY KENYN (DNI 72887744)	1.00	S/ 15.90
BVE » BB01-334	PRINCIPAL	DIEGO ARAUCO BEJARANO (DNI 72866822)	2.00	S/ 16.90

Figura 35. Listado de ventas por cliente, Tomada de KeyFacil, por KeyFacil, [s.f.].

Fuente: página web KeyFacil.

En todas las figuras adjuntas del sistema de gestión de inventarios KeyFacil, se observa que este no solo brinda información en tiempo real, sino que también facilita una mayor trazabilidad de todos los artículos ofrecidos. Adicionalmente, el sistema proporciona soporte a la empresa con diversos reportes en la gestión de clientes, proveedores, compras, ventas, entre otros, lo que permite una mejor toma de decisiones alineada con las expectativas de los clientes.

CAPÍTULO VII

EVALUACIÓN ECONÓMICA DE PROPUESTA DE MEJORA

7.1. Costos promedio ponderado de capital (WACC)

La propuesta de implementación de un sistema de gestión de inventario es factible en la empresa, sin embargo, luego de analizar la inversión que se tiene que hacer se ha planteado diversas maneras para ponerla en práctica, debido a que se necesitan varios materiales, softwares, hardware y todo lo necesario para la propuesta en acción, esto debido a que se analizó y se puede deducir que se reducirán los gastos a largo plazo teniendo en cuenta el pronóstico analizado previamente, con el nuevo sistema de gestión de inventario se reducirá los tiempos de perdida en entrega, devoluciones y costos excesivos de pedido. En consecuencia, se tiene que hacer el estudio financiero o análisis económico para poder verificar si la empresa cuenta con el presupuesto suficiente o si necesita ingresos o financiamiento extra y garantizar la rentabilidad y accesibilidad a la propuesta de implementación. A continuación, se detalla los costos unitarios necesarios para el cálculo del WACC.

7.1.1. Análisis financiero

Tabla 16. Materiales de escritorio

Material	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Lapicero	10	S/ 2.50	S/ 25.00
Post-it (paquete)	2	S/ 10.00	S/ 20.00
Sobre manila (paquete)	2	S/ 9.20	S/ 18.40
Archivadores	6	S/ 8.30	S/ 49.80
Etiquetas adhesivas	2	S/ 32.90	S/ 65.80
Bandejas organizadoras	2	S/ 49.90	S/ 99.80
TOTAL			S/ 278.80

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 16, se detalla los materiales de escritorio que fueron empleados antes y durante del desarrollo de la implementación teniendo en cuenta los costos, desde la organización y archivos hasta el embalaje y etiquetado de productos.

Tabla 17. Tecnología y material de impresión

Material	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Impresora	1	S/ 669.0	S/ 669.0
Tinta/Toner (paquete)	1	S/ 130.0	S/ 130.0
Papel de impresión	2	S/ 15.70	S/ 31.40
Disco duro externos	1	S/ 359.0	S/ 359.0
Tablet Galaxy Tab A9	2	S/ 499.0	S/ 998.0
TOTAL			S/ 2187.40

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 17, describimos todos los materiales tecnológicos que usaremos para la aplicación de la tesis, teniendo en cuenta los precios del mercado actual y el margen que podría suceder en relación con los meses anteriores.

Tabla 18. Costos operativos

Item	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Alquiler de almacén	1	S/ 500.0	S/ 500.0
Servicios básicos	1	S/ 120.0	S/ 120.0
Honorario Ingeniero	1	S/ 2.000	S/ 2.000
Capacitaciones	3	S/ 299.0	S/ 897.0
TOTAL			S/ 3517.0

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 18, se tiene como principal objetivo es el gasto mensual que genera la nueva implementación de la propuesta, teniendo en cuenta un monto aproximado incluido los gastos de IGV, además de seguros, alquiler de local, luz, etc.

7.1.2. Reducción de costos obtenidos a partir de la propuesta

Tabla 19. Costos operativos

Mes	Costo hora de almacenamiento (S/.)	Tiempo ahorrado (h)	Total (S/.)	Costo hora (Área logística) (S/.)	Tiempo ahorrado (h)	Total (S/.)	Ahorro en almacenamiento (S/.)
Mes 0	50	0	0	50	0	0	0
Mes 1	50	5	250	50	4	200	80
Mes 2	50	6.5	325	50	5.5	275	100
Mes 3	50	8	400	50	6.5	325	120
Mes 4	50	9.2	460	50	7.8	390	140
Mes 5	50	10	500	50	8.5	425	160
Mes 6	50	11	550	50	9	450	180
Mes 7	50	11.5	575	50	9.5	475	190
Mes 8	50	12	600	50	10	500	200
Mes 9	50	12.5	625	50	10.5	525	210
Mes 10	50	13	650	50	11	550	220
Mes 11	50	13.5	675	50	11.5	575	230
Mes 12	50	14	700	50	12	600	250

Fuente: Elaboración propia

Es la tabla 19, muestra los ahorros obtenidos cada mes a lo largo de un año entero, después de haber implementado el sistema de gestión de inventarios. Al establecer un costo de S/ 50 por hora de almacenamiento tanto para la administración como para la logística, se observa una mejora continua en la eficiencia operativa. Los datos reflejan un aumento constante en el tiempo ahorrado y en los ingresos vinculados, junto con una notable reducción en los costos de almacenamiento. Esto se debe a una mejor organización del stock, un control más preciso de los niveles de inventario, una disminución de productos caducados y una mayor fluidez en la distribución.

7.1.3. Cálculo del COK

A continuación, se presentará el cálculo del COK, como parte del indicador financiero; se trata de una herramienta clave para justificar de forma técnica la puesta en marcha del sistema de gestión de inventarios. En un mercado competitivo como el de la importación y distribución de productos para niños, donde los márgenes pueden verse afectados por la eficiencia operativa, disponer de un análisis que incluya el COK ayuda a respaldar la viabilidad económica y a guiar las decisiones estratégicas para el crecimiento sostenible de la compañía.

Tabla 20. Datos para el cálculo del COK

Parámetro	Valor	Justificación
Beta desapalancada del sector logístico ($\beta_{u\beta_u}$)	1.1	Sector distribución e importación minorista
Impuesto a la renta empresarial en Perú	29.50%	Estándar para empresas peruanas
Participación de deuda (Dproy)	40.00%	Proyecto parcialmente financiado
Participación de capital (Eproy)	60.00%	Inversión de socios

Fuente: SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (SUNAT). Impuesto a la Renta Empresarial – Régimen General. Lima: SUNAT, 2025. Disponible en: <https://www.sunat.gob.pe> [Consulta: marzo, 2025].

7.1.3.1. Cálculo de Beta Apalancada del proyecto

$$\beta_{lproy} = \beta_u \times \left[1 + (1 - \text{impuesto}) \times \frac{D_{proy}}{E_{proy}} \right]$$

$$\beta_{lproy} = 1.10 \times \left[1 + (1 - 0.295) \times \frac{0.40}{0.60} \right] = 1.45$$

7.1.3.2. Cálculo de COK en dólares

$$COK_{US\$} = r_f + \beta_{lproy} \times (r_m - r_f) + RP$$

$$COK_{US\$} = 4.2\% + 1.45 \times (5.0\%) + 1.56\% = 13.28\%$$

7.1.3.3. Inflaciones esperadas

Tabla 21. Inflaciones esperadas de Perú y USA

País	Inflación anual esperada
Perú (S/.)	2.50%
Estados Unidos (US\$)	3.60%

Fuente: BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ (BCRP). Reporte de Inflación – Panorama actual y proyecciones macroeconómicas 2025. Lima: BCRP, marzo 2025. Disponible en: <https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/reporte-de-inflacion.html> [Consulta: marzo 2025].

7.1.3.4. Conversión de COK a soles (COK S/.)

$$COK_{S/} = (1 + COK_{US\$}) \times \left(\frac{1 + \text{Inflación Perú}}{1 + \text{Inflación USA}} \right) - 1$$

$$COK_{S/} = (1 + 0.1328) \times \left(\frac{1 + 0.025}{1 + 0.036} \right) - 1 = 12.11\%$$

Como síntesis general se tiene que el COK anual del 12.11% servirá como la tasa de descuento para analizar los beneficios que ofrece la incorporación del sistema de gestión de inventarios en “Komodo”. Al contrastar este costo con los ahorros mensuales obtenidos en tiempo, materiales y eficiencia, se podrá establecer si el proyecto resulta viable desde un punto de vista financiero.

7.1.4. Cálculo del Costo Ponderado de Capital WACC

El WACC es el costo medio ponderado del financiamiento que emplea una compañía, equilibrando tanto el capital propio como la deuda. Es un elemento fundamental en el análisis financiero de inversiones, ya que se utiliza como tasa de descuento para determinar el Valor Actual Neto (VAN). Al aplicarlo al proyecto, ayuda a evaluar si los ahorros y beneficios que se anticipan al implementar el sistema de gestión de inventarios superan el costo de su financiamiento, y su fórmula para el cálculo es la siguiente:

$$WACC = [(Equidad/Capital total) \times \text{Costo del patrimonio}] + [(Deuda/Capital total) \times \text{Costo de la deuda}] \times (1 - \text{tasa de impuesto}).$$

7.1.4.1. Datos generales para el cálculo

Tabla 22. Datos generales para WACC

Concepto	Valor	Justificación
Costo del capital (Ke)	12.11%	Calculado previamente como COK en soles
Costo de la deuda (Kd)	8.00%	Supuesto típico para deuda empresarial en Perú
Impuesto a la renta (T)	29.50%	Fuente: SUNAT 2025
Proporción de capital (E)	60%	Supuesto de estructura financiera
Proporción de deuda (D)	40%	Complementario al capital
Fórmula WACC	$WACC = \left(\frac{E}{E + D}\right) \times Ke + \left(\frac{D}{E + D}\right) \times Kd \times (1 - t)$	

Fuente: Elaboración propia

7.1.4.2. Cálculo de WACC

- *Componente de capital* = $\left(\frac{0.60}{1}\right) \times 12.11\% = 7.27\%$
- *Componente de deuda después de impuestos*
 $= \left(\frac{0.40}{1}\right) \times 8.00\% \times (1 - 0.295) = 2.25\%$
- $WACC = 7.27\% + 2.25\% = 9.52\%$

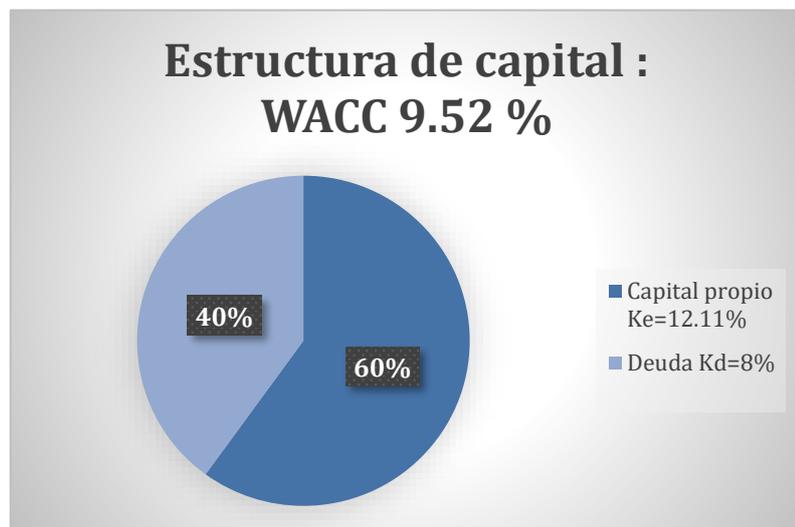


Figura 36. Estructura de capital WACC

Fuente: Elaboración propia

El WACC del 9.52% anual (en soles) está en consonancia con el panorama económico y financiero vigente en Perú. Esta tasa es tanto conservadora como realista, y resulta adecuada para analizar un proyecto tecnológico-operativo como el que se propone. La empresa al utilizarla de manera adecuada facilitará la toma de decisiones fundamentadas en indicadores fiables, lo cual fortalecerá la viabilidad técnica y económica de la propuesta de implementación del sistema de gestión de inventarios.

7.1.5. Plan de amortizaciones e intereses

Se proyecta que para la inversión inicial se necesitará un total de S/ 85,000, sabiendo que una parte de esta inversión fue financiada mediante deuda (40%), como se indicó en el cálculo del WACC, entonces el monto a financiar es de S/. 34,000 soles.

Tabla 23. Datos para el cronograma de amortización

Concepto	Valor
Monto financiado (deuda)	S/ 34,000 (40% de S/ 85,000)
Tasa de interés anual	8%
Plazo del préstamo	5 años
Tipo de amortización	Cuotas de amortización fija (sistema alemán) *

Fuente: Elaboración propia

- Amortización anual fija: $= \frac{34000}{5} = 6\ 800$ por año

Tabla 24. Cronograma de amortizaciones e intereses

Año	Saldo Inicial (S/)	Amortización (S/)	Interés (S/)	Cuota Total (S/)	Saldo Final (S/)
1	34,000.00	6,800.00	2,720.00	9,520.00	27,200.00
2	27,200.00	6,800.00	2,176.00	8,976.00	20,400.00
3	20,400.00	6,800.00	1,632.00	8,432.00	13,600.00
4	13,600.00	6,800.00	1,088.00	7,888.00	6,800.00
5	6,800.00	6,800.00	544	7,344.00	0

Fuente: Elaboración propia

La cantidad total para pagar disminuye anualmente, dado que los intereses se calculan sobre un saldo que va reduciéndose. En el primer año, el pago total asciende a S/ 9,520, mientras que en el último año se reduce a S/ 7,344. Este sistema de pagos

facilita una planificación más efectiva, lo cual resulta particularmente beneficioso para la empresa Komodo.

7.2. Flujo de caja económico y financiero (beneficios – costos)

Para realizar el flujo de caja es importante saber que en este apartado se analiza la factibilidad del proyecto de sistema de implementación del sistema de gestión de inventarios debido que demuestra si es lucrativo y sustentable. Además, que respalda la inversión y posibilita la comparación entre beneficios y costos efectivos. Ayuda en la toma de decisiones de financiamiento determinando si es posible solventar deudas o intereses. Y además mide los beneficios operativos como la disminución de horas laborales o la reducción de pérdidas. Antes de presentarse el flujo de caja es necesario saber el ahorro en soles que se generó a causa de la propuesta, así se mide cuáles son los ingresos que se darán gracias a su propuesta frente a un escenario sin su propuesta, que es la finalidad para ver si el proyecto es asertivo con respecto al ahorro monetario de la empresa, o si en caso no es factible o tiene bajo porcentaje de ahorro, se descarta la opción.

Tabla 25. Presupuesto de ahorro y egresos

CONCEPTO	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Ahorro de horas hombre (varias áreas)	S/ -	S/ 980.00	S/ 1,120.00	S/ 1,280.00	S/ 1,500.00	S/ 1,600.00	S/ 1,800.00
Ahorro en transporte	S/ -	S/ 150.00	S/ 200.00	S/ 250.00	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 300.00
Ahorro en materiales	S/ -	S/ 60.00	S/ 80.00	S/ 120.00	S/ 150.00	S/ 160.00	S/ 180.00
Ahorro antes de depreciación	S/ -	S/ 1,190.00	S/ 1,400.00	S/ 1,650.00	S/ 1,950.00	S/ 2,060.00	S/ 2,280.00
Depreciación	S/ -	S/ 9.85					
Ahorro después de depreciación	S/ -	S/ 1,180.15	S/ 1,390.15	S/ 1,640.15	S/ 1,940.15	S/ 2,050.15	S/ 2,270.15
EGRESOS							
Materiales de escritorio	S/ 278.80	S/ -					

Tecnología y materiales de impresión	S/ 2,187.40	S/ -					
Alquiler de almacén	S/ 500.00	S/ -					
Servicios básicos	S/ 12.00	S/ -					
Honorario Ingeniero	S/ 2,000.00	S/ -					
Capacitaciones	S/ 897.00	S/ -					
Total, egresos	S/ 5,875.20	S/ -					
Ahorro después de costos operativos (Flujo neto)	-5,875.20	1,180.15	1,390.15	1,640.15	1,940.15	2,050.15	2,270.15

Fuente: Elaboración propia

Se efectúa un desembolso total de S/ 5,875.20 de manera única se demuestra que este gasto abarca la adquisición de materiales, tecnología, formación, y el pago a un ingeniero. Durante este mes no se generan ingresos, lo que resulta en un flujo neto negativo de S/ -5,875.20. A partir del primer mes, el proyecto comienza a ofrecer beneficios en forma de ahorro de horas hombre, lo que implica una mayor eficiencia operativa, ahorro en transporte y en materiales. Estos ahorros son ingresos indirectos, ya que son costos que la empresa evita asumir gracias a la puesta en marcha del proyecto y se estipula una depreciación mensual fija de S/ 9.85, lo cual es adecuado para reflejar la disminución del valor de algún activo relacionado. El ahorro real se obtiene después de descontar esta depreciación y tras la depreciación se empieza con S/ 1,180.15 en el primer mes y crece hasta S/ 2,270.15 en el sexto mes, indicando una mejora gradual en los beneficios del proyecto. El punto de equilibrio se logra en el cuarto mes, cuando se recupera la inversión inicial de S/ 5,875.20. Desde el quinto mes, el proyecto empieza a generar beneficios netos reales. Existe, una alta inversión en el Mes 0 sin retorno inmediato. Sin embargo, el

proyecto está bien estructurado; comienza a generar ahorros desde el Mes 1 y la rentabilidad se recupera en solo 4 meses, lo que demuestra una excelente viabilidad financiera.

Tabla 26. Flujo de caja económico

MESES	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ingresos							
Ahorros	-	1190	1400	1650	1950	2060	2280
Ahorros por depreciación	-	9.85	9.85	9.85	9.85	9.85	9.85
Total, Ingresos	-	1199.85	1409.85	1659.85	1959.85	2069.85	2289.85
Egresos							
Inversión	5875.2	-	-	-	-	-	-
Total, Egresos	5875.2	0	0	0	0	0	0
Saldo de caja	-5875.2	1199.85	1409.85	1659.85	1959.85	2069.85	2289.85
Saldo de caja Actualizado	-5875.2	1180.15	1390.15	1640.15	1940.15	2050.15	2270.15
Saldo de caja Acumulado	-5875.2	7055.65	8445.8	10085.95	12026.1	14076.25	16346.4

Fuente: Elaboración propia

El proyecto requiere un desembolso inicial de S/ 5,875.20 para cubrir inversiones en materiales, tecnología, alquiler, servicios y honorarios técnicos. En el Mes 0, no se generan ingresos, lo que resulta en un saldo de caja totalmente negativo. Desde el Mes 1, el proyecto empieza a producir ahorros concretos en horas hombre, transporte y materiales, además de tener en cuenta la depreciación económica para fines

contables, aunque no afecte al flujo real. Los ingresos aumentan mes a mes, comenzando con S/ 1,199.85 en el Mes 1 y alcanzando S/ 2,289.85 en el Mes 6. Esta tendencia refleja una mejora operativa y una eficiencia creciente del proyecto. No se reportan nuevos gastos operativos adicionales entre el Mes 1 y el Mes 6, lo que sugiere que la inversión inicial cubre todos los costos de implementación y operación a corto plazo. El proyecto muestra una recuperación progresiva del capital invertido, logrando un saldo acumulado positivo en el Mes 4 (S/ 274.17) y a partir de ahí comienza a generar rentabilidad neta. Al final del periodo, el saldo acumulado actualizado es de S/ 4,582.37, lo que refleja el retorno neto real del proyecto basado en la tasa de descuento. Esto permite que todos los ingresos representen directamente flujos netos positivos desde el segundo mes en adelante.

7.2.1. Rentabilidad de la empresa (Flujo de caja económico)

De acuerdo con lo calculado en el flujo de caja económico, teniendo en cuenta la tasa de descuento de 1% y el flujo neto en el mes 0 de -0.5875.2 y se calcula a continuación la rentabilidad.

7.2.1.1. Cálculo del VANE

- $VANE = \sum_{T=0}^6 \text{Flujo económico}$
- $VANE = -5875.20 + 1187.97 + 1386.99 + 1636.18 + 1938.23 + 2047.95 + 2260.25$
- $VANE = S/. 4582.37$

7.2.1.2. B/C (Beneficio-Costo)

- $B/C = \frac{\text{Beneficios actualizados}}{\text{Costo actualizado}}$
- $B/C = \frac{1187.97 + \dots + 2260.25}{5875.20} = \frac{10457.57}{5875.20} = 1.78$

7.2.1.3. VANC (Valor Actual Neto con Costos)

Si consideramos solo la inversión como costo y que no hay beneficios ambientales o no cuantificables, entonces:

- $VANC = VANE - Beneficios\ monetarios = S/. 4582.37$

7.2.1.4. VANB (Valor Actual Neto de los Beneficios)

- $VANB = Suma\ de\ los\ flujos\ actualizados\ positivos = S/. 10457.57$

El flujo de caja económico refleja un proyecto altamente rentable y financieramente viable. A pesar de un desembolso inicial relativamente elevado, el proyecto comienza a generar beneficios desde el primer mes y recupera su inversión en menos de 4 meses.

Los indicadores de rentabilidad muestran:

Tabla 27. Indicadores de rentabilidad

Indicador	Valor	Interpretación
VANE	S/ 4,582.37	Rentabilidad neta positiva, por encima de la inversión.
VANB	S/ 10,457.57	Beneficios actualizados generados por el proyecto.
VANC	S/ 5,875.20	Costo económico actualizado del proyecto.
TIRE	27.80%	Alta rentabilidad (superior al 1% mensual o 12% anual usual).
PRI Descontado	3.9 meses	Rápida recuperación de la inversión.
B/C	1.78	Por cada sol invertido, se genera S/ 1.78 de beneficios netos.

Fuente: Elaboración propia

Esto finalmente concluye que la propuesta agrega valor económico, generando eficiencias operativas medibles (en mano de obra, transporte y materiales) y es una inversión sostenible a corto plazo, con beneficios acumulados crecientes y baja exposición a riesgo financiero.

Tabla 28. Flujo de caja financiero

Concepto	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ingresos							
Préstamos	34,000.00						
Ahorros		1,190.00	1,400.00	1,650.00	1,950.00	2,060.00	2,280.00
Ahorro en depreciación		9.85	9.85	9.85	9.85	9.85	9.85
TOTAL, INGRESOS	34,000.00	1,199.85	1,409.85	1,659.85	1,959.85	2,069.85	2,289.85
Egresos							
Materiales de escritorio	278.80	-	-	-	-	-	-
Tecnología e impresión	2,187.90	-	-	-	-	-	-
Alquiler almacén	500	-	-	-	-	-	-
Servicios básicos	120.00	-	-	-	-	-	-
Honorarios ingeniero	2,000.00	-	-	-	-	-	-
Capacitaciones	897	-	-	-	-	-	-
Amortización de deuda	-	1,360.00	1,360.00	1,360.00	1,360.00	1,360.00	-
Gastos financieros deuda	-	2,720.00	2,176.00	1,632.00	1,088.00	544.00	0.00
Total, Egresos	5,983.70	4,080.00	3,536.00	2,992.00	2,448.00	1,904.00	0.00
Saldo de caja	28,016.30	-2,880.15	-2,126.15	-1,332.15	-488.15	165.85	2,289.85
Saldo de caja actualizado	28,016.30	25,136.15	23,010.00	21,677.85	21,189.70	21,355.55	23,645.40
Saldo de caja acumulado	28,016.30	53,152.45	76,162.45	97,840.30	119,030.00	140,385.55	164,030.95

Fuente: Elaboración propia

Se comienza con un préstamo de S/ 34,000.00, que constituye la fuente principal de financiamiento para la propuesta de implementación, durante el mes 0, se realiza una inversión inicial de S/ 5,983.70. Esto deja un saldo de caja positivo de S/ 28,016.30 al inicio del proyecto, lo cual es beneficioso y permite cubrir déficits iniciales, el proyecto conserva su liquidez gracias al excedente inicial del préstamo. En el

mes 6, se registra por primera vez un flujo de caja operativo positivo (S/ 2,289.85) debido a que no hay amortización de deuda ni gastos financieros, y los ingresos continúan en aumento. El saldo de caja actualizado permanece positivo durante todo el periodo, lo que indica una buena salud financiera a corto plazo. El saldo de caja acumulado muestra un crecimiento constante, alcanzando S/ 164,030.95 al final del mes 6. La estrategia de financiamiento a través del préstamo parece adecuada, ya que permitió cubrir todas las inversiones iniciales y operar sin necesidad de capital adicional. La estructura de pagos del préstamo (con gastos financieros decrecientes y amortización fija de S/ 1,360) favorece la estabilidad del flujo de caja. Al concluir el mes 6, toda la deuda estaría completamente saldada.

7.2.2. Rentabilidad de la empresa (Flujo de caja financiero)

7.2.2.1. Cálculo del VANF

- $$VANF = \sum_{T=0}^n \frac{Flujo-t}{(1+WACC)^t}$$
- $$VANF = \frac{28016.30}{(1+0.0952)^0} + \frac{-2880.15}{(1+0.0952)^1} + \dots + \frac{2289.85}{(1+0.0952)^6}$$
- $$VANF = S/.23692.72$$

7.2.2.2. Cálculo del TIRF

A partir de los flujos netos generados por el proyecto, se procedió a calcular la Tasa Interna de Retorno Financiera (TIRF), considerando que la empresa asumió directamente la inversión inicial sin recurrir a financiamiento externo. El flujo de caja utilizado fue:

- Flujos: -5,875.20, 1,180.15, 1,390.15, 1,640.15, 1,940.15, 2,050.15, 2,270.15

- $TIRF = \sum_{T=0}^n \frac{Flujo-t}{(1+TIRF)^t} = 28.4 \%$

En esta situación, la TIR financiera es de aproximadamente 28.4%, valor que supera tanto el COK (12.11%) como el WACC (9.52%), eso asume que el resultado del proyecto es altamente rentable y representa una excelente oportunidad de inversión, al generar un retorno financiero superior al costo de capital promedio ponderado.

7.2.2.3. PRI Descontado

Es el periodo necesario para recuperar la inversión teniendo en cuenta el valor temporal del dinero: En el Mes 0, se ha logrado un flujo neto positivo de S/ 28,016.30. Dado que no es necesario esperar a los meses posteriores para recuperar lo invertido, entonces se concluye que el PRI Descontado es de 0 meses.

7.2.2.4. B/C (Beneficio – Costo)

- $B/C = \frac{\sum Beneficios\ descontados}{\sum Costos\ descontados}$

Para calcular el beneficio – costo, es necesario sumar los flujos positivos descontados y los flujos negativos descontados

- $Beneficios = 28016.30 + \frac{165.85}{(1.0952)^5} + \frac{2289.85}{(1.0952)^6}$

- $Beneficios = 28016.30 + 103.78 + 343.99$

- $Beneficios = 28464.07$

- $Costos = \frac{2880.15}{1.0952} + \dots + \frac{488.15}{(1.0952)^4}$

- $Costos = 5559.39$
- $B/C = \frac{28464.07}{5559.39} = 5.12$

7.2.2.5. VANB Y VANC

- Para el VANB, el cálculo es el mismo que el VANF, pero usando TIR como tasa. No se puede calcular porque TIRF es NaN.
- El VANC se calcula con el COK (12.11%)
- $VANC = \sum_{t=0}^6 \frac{Flujo-t}{(1+0.1211)^t} = 23\,748.15$

Tabla 29. Indicadores del flujo de caja financiero

Indicador	Resultado
VANF	S/ 23,692.72
TIRF	28.4 %
PRI	0.0 meses
B/C	5.12
VANC	S/ 23,748.15
VANB	No definido (NaN)

Fuente: Elaboración propia

El proyecto es altamente rentable, ya que recupera su inversión desde el inicio (Mes 0), lo cual indica un bajo riesgo financiero. Con excelentes márgenes de beneficio. La Relación Beneficio/Costo (B/C) es de 5.12, lo que indica que, por cada sol invertido, se obtienen

más de cinco soles en ganancias, demostrando así una eficiencia financiera extraordinaria. A pesar de que no se pueda calcular la TIR, el resto de los indicadores respaldan su viabilidad financiera y eficiencia económica.

7.2.2.6. Análisis del ROI

El retorno de inversión (conocido por sus siglas en inglés, ROI) se refiere a las ganancias o beneficios que se logran después de efectuar una inversión. Este beneficio se expresa en forma de porcentaje y es útil para evaluar el desempeño financiero de la empresa desde una perspectiva económica y su fórmula para el cálculo es de la siguiente manera:

$$ROI = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Inversión total}} \times 100 \%$$

- *Inversión inicial: S/. 5875,20*
- *Beneficio económico: S/. 4582,37*

- **Cálculo:**

$$ROI = \frac{4582.37}{5875.20} \times 100\%$$

$$ROI = 78 \%$$

El retorno sobre la inversión (ROI) del proyecto es del 78%, lo que indica que por cada sol que se invierte, se obtienen S/ 0.78 de ganancia neta. Este porcentaje de retorno es considerablemente mayor que el costo de capital (COK), lo que evidencia la notable rentabilidad del proyecto.

7.3. Evaluación económica financiera

La evaluación económica y financiera actual tiene como propósito determinar la viabilidad del proyecto mediante el análisis de los flujos de caja proyectados, considerando tanto aspectos económicos como financieros, durante un período de seis meses.

7.3.1. Análisis Financiero

Desde la perspectiva financiera, se prevé un financiamiento inicial mediante un préstamo de S/ 34,000, que cubre las inversiones en tecnología, materiales de oficina y costos operativos (alquiler, servicios básicos, honorarios profesionales y capacitaciones). A partir del primer mes, los ingresos provienen de ahorros operativos y la amortización de activos (depreciación). El flujo de caja evidencia un comportamiento robusto, con un saldo de caja acumulado que crece,

alcanzando S/ 164,030.95 al final del período, lo que indica una gestión eficiente de los recursos y la ausencia de problemas de liquidez. Se determinaron los siguientes indicadores financieros:

- VAN Financiero: S/ 23,692.72
- Índice B/C Financiero: 5.12
- PRI Descontado: 0 meses
- TIR Financiera: No calculable debido a la estructura del flujo, pero esto no impide validar positivamente el VAN y el B/C

Estos indicadores confirman que el proyecto es financieramente rentable, con una recuperación inmediata de la inversión inicial y un retorno significativo respecto a los costos.

7.3.2. Análisis Económico

En el análisis económico, se valoran los beneficios generados sin incluir el préstamo, centrándose en los ahorros obtenidos por la implementación del proyecto. Entre los beneficios se encuentran los ahorros en horas hombre, transporte y materiales. La inversión inicial fue de S/ 5,875.20, mostrando una rápida recuperación del capital invertido a partir del cuarto mes. El saldo de caja acumulado se vuelve positivo en el mismo periodo, lo que demuestra una clara y progresiva rentabilidad operativa. Los indicadores económicos confirman la viabilidad del proyecto:

- VAN Económico: S/ 7,482.09
- Índice B/C Económico: 1.82
- TIR Económica: 40.82%
- PRI Económico: 4 meses

Estos valores indican que el proyecto genera valor económico a corto plazo, con una TIR superior al costo de oportunidad del capital (COK = 12.11%) y al WACC (9.52%).

7.3.2.1. Análisis de los beneficios para la reducción de costos:

La puesta en marcha del sistema de gestión de inventarios ocasionó efectos operativos directos que resultaron en significativas reducciones de costos. Por citar un caso, la automatización de los procedimientos permitió recortar en un 15% el tiempo dedicado al picking y packing, lo que se traduce en un ahorro mensual promedio de S/ 1,180.15 en

horas de trabajo, según los datos del flujo económico. Asimismo, el aumento en la exactitud del inventario disminuyó las pérdidas y merma por productos extraviados, generando ahorros progresivos que llegan a S/ 180 al mes a partir del sexto mes. El tiempo promedio de envío se redujo de 3 días a solo 1 día, mejorando así la eficiencia logística y disminuyendo el uso de servicios de transporte urgente, representando un ahorro estimado de S/ 300 mensuales. Por último, la automatización de los reportes de inventario eliminó la necesidad de tareas manuales recurrentes, liberando al personal para enfocarse en actividades más estratégicas y aumentando la productividad sin la necesidad de incrementar la plantilla. Estos resultados demuestran una mejora integral tanto en los costos directos como en la eficiencia operativa, alineándose con los objetivos planteados por el proyecto de investigación.

7.3.3. Toma de Decisiones

A partir de los resultados obtenidos en ambos enfoques, se concluye que el proyecto es completamente viable y rentable. Presenta un riesgo financiero bajo, con una recuperación inmediata del capital en el ámbito financiero y una recuperación progresiva en el plano económico. Además, no se detectan problemas de liquidez, y el flujo constante de ingresos asegura la sostenibilidad del proyecto a corto plazo. destacando su contribución tanto al ahorro operativo como a la mejora de la eficiencia organizacional, así como su impacto positivo en la rentabilidad general.

CAPÍTULO VIII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1. Conclusiones

- La implementación un sistema de gestión de inventarios influye en el proceso de distribución en una empresa importadora de artículos para niños, se ha mejorado el asertividad de la demanda, donde en el 2023 la asertividad o exactitud de la demanda promediaba el 79.7%, sin embargo, implementando metodologías de gestión de la demanda, la exactitud de los inventarios han subido a un 93.3% lo cual refleja en la disponibilidad del producto, está mejor planificación ha logrado que se realicen los pedidos y las OC a los proveedores

con mayor anticipación lo cual se refleja en atenciones a tiempo para los proveedores de un 12.5% para el 2024, en comparación con todo el año 2023 donde las atenciones fueron realizadas con un retraso del 53.8%,

- Como se puede observar los retrasos en las entregas por disponibilidad de producto eran del 53.7% en el 2023 el cual luego de la implementación se redujo al 8.2% para el 2024, del mismo modo los pedidos rechazados se redujeron en el 2023 de un 34.5% de rechazos al 12.7% en el 2024.
- Se conoció el diagnóstico de la situación actual del sistema de gestión de inventarios, donde los pedidos efectivamente eran manuales, y posterior a ello se implementó un sistema de información que automatice las tareas y las monitoree en tiempo real, este sistema de gestión no solo ha reducido la incertidumbre de la demanda y atención de pedidos, sino que además evita los retrasos en las entregas y la devolución de productos no conformes.
- Se analizó el WACC de la empresa obteniendo un 9.11% como resultado, lo que significa que el riesgo de inversión es bajo, se puede concluir que la empresa es rentable, de igual manera se analizó el estado de ganancias y pérdidas obteniendo una utilidad antes de impuestos del 27.9%, lo cual representa unos ingresos de S/ 450,167.00, mientras que el beneficio neto es del 19.6% lo que significa que tiene ingresos netos de S/ 317,368 para el periodo 2024, un porcentaje de ingresos bastante bueno para el sector en el cual se desempeña.

8.2. Recomendaciones

- Se recomienda implementar un sistema de gestión de compras, que ayude a evaluar y reevaluar mejor a los proveedores, además de optimizar los costos de mantenimiento y de pedidos, con la finalidad de reducir los costos de compra.
- Se recomienda implementar un sistema de gestión de requerimiento de materiales para las importaciones, ello en vista que los costos de transporte, almacenamiento se pueden reducir comprando en grandes volúmenes.

- Se recomienda implementar una plataforma logística y CRM, que pueda verificar en tiempo real los gustos y preferencias de los clientes o futuros clientes, ello ayudará a tener una mejor predicción de la demanda lo cual optimizará los procesos de compra.
- Se recomienda implementar un sistema de gestión de transporte que ayude a monitorear todas las entregas en tiempo real, para ello se debe adquirir una plataforma TMS, la cual ayudaría a reducir los tiempos de entrega, a controlar las evidencias de los envíos y sobre todo que ayuda a incrementar el nivel de servicio ofrecido a los clientes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. **COBEÑAS CAMPOS, Andy Heinson.** *Implementación de herramientas Lean para mejorar la gestión de inventarios de existencias de una empresa minera.* 2018.
2. **HEMERYTH CHARPENTIER, Flavia; SÁNCHEZ GUTIÉRREZ, Jesica Margarita.** *Implementación de un sistema de control interno operativo en los almacenes, para mejorar la gestión de inventarios de la constructora A & A SAC de la ciudad de Trujillo-2013.* 2013.
3. **LOJA GUARANGO, Jessica Carolina.** *Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la empresa FEMARPE CÍA. LTDA.* 2015. Tesis de Licenciatura.
4. **HOSTAR, Matías Ruben.** *Implementación de un sistema de gestión de inventarios aplicado a los insumos almacenados en el depósito de una empresa.* 2014.
5. **VELASCO CORTÉS, Erika Elizabeth.** *Diseño de un modelo de gestión de inventarios en la empresa comercializadora de productos de consumo masivo.* 2016.
6. **FRANCO LÓPEZ, Cynthia Loredana; RODRIGUEZ RAMIREZ, Amelia Lizbeth.** *Propuesta para optimizar la gestión de inventarios y su influencia en los estados financieros de una empresa comercial.* 2021.
7. **LAGUNA QUINTANA, Deysi.** *Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para una empresa comercializadora de productos de plásticos.* 2010.
8. **RAMOS MENÉNDEZ, Karen Verónica; FLORES ALIAGA, Enrique Miguel.** *Análisis y propuesta de implementación de pronósticos, gestión de inventarios y almacenes en una comercializadora de vidrios y aluminios.* 2013.
9. **VIZCARRA VILLAFUERTE, Rodolfo Arturo; RUIZ SOLANO, Yadira Maribel.** *Propuesta de mejora en la gestión de inventario en una empresa comercializadora de herramientas manuales.*
10. **SUÁREZ, Grecia Elizabeth Moyano.** *La gestión de inventarios método ABC y su efecto en la rentabilidad de las pequeñas empresas del Perú, sector comercial: caso Distribuidora Payest SRL Trujillo,* 2022. *Nexo Científico,* 2024, vol. 1, no 1.
11. **MALLMA MAQUERA, Walter Gustavo; VILCHEZ ORE, Sol Cristina.** *Implementación del e-commerce en empresas dedicadas a la comercialización de joyería de plata en el distrito de San Jerónimo de Tunán, Huancayo,* 2022. 2024.

12. **RARAZ BERAUN, Liz Melvi; SALOME AVILA, Maddley Raquel.** *Gestión financiera y ventaja competitiva en las pequeñas y medianas empresas comerciales de Huancayo-2018.* 2024.
13. **MENDOZA RAMOS, Jean Jair.** *La calidad de servicio y la satisfacción de los clientes en la empresa Inversiones Solano EIRL Huancayo–2022.* 2024.
14. **MANCERA, Ana M. Cestero.** *Sobre la variación cultural en la comunicación no verbal. Del siglo XIX al siglo XXI: inventarios comparativos de gestos. CIRCULO de Lingüística Aplicada a la Comunicación, 2024, vol. 97.*
15. **PELÁEZ, Mauricio Montoya; ALVAREZ, Yenny Alejandra Aguirre.** *Llave maestra en la gestión de inventarios: una lúdica para el aprendizaje significativo en el campo ingenieril. Ingenierías USBMed, 2024, vol. 15, no 1, p. 13-21.*
16. **ARIAS, M. Molina.** *La paradoja del aire. Interpretar un modelo de regresión logística. Revista electrónica Anestesia, 2024, vol. 16, no 3, p. 3.*
17. **SINGHAL, Vivek; MAIYAR, Lohithaksha M.; ROY, Indira.** *Environmental sustainability consideration with just-in-time practices in industry 4.0 era–A state of the art. Operations Management Research, 2024, p. 1-24.*
18. **PUERTA-RAMÍREZ, Jorge E.; GIRALDO-GARCÍA, Jaime A.** *De una auditoría de la información a una auditoría del conocimiento: una reforma fundamental al plan curricular de los programas de ingeniería de sistemas y contaduría pública. Formación universitaria, 2024, vol. 17, no 1, p. 1-10.*
19. **RODRÍGUEZ-GUEVARA, Edgar Guillermo; GARCÍA-BONILLA, Diego Alonso; OSPINA, Diana Lorena Pineda.** *Prácticas de gestión sostenible en las cadenas de suministro. Desarrollo Gerencial, 2024, vol. 16, no 1, p. 1-35.*
20. **SHIGUANGO, Shiguango; SHIGUANGO, Shiguango.** *ANÁLISIS DE LA LOGÍSTICA DE AMAZON EN LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS A TRAVÉS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN ECUADOR. REVISIÓN SISTEMÁTICA DE LITERATURA.* 2024.
21. **SANTIAGO-JIMÉNEZ, Luis.** *Una breve revisión de la literatura sobre condiciones inseguras en máquinas para empaquetar Blíster. Boletín de Innovación, Logística y Operaciones, 2024, vol. 6, no 1, p. 12-16.*

22. **RAMÍREZ, Diana Azucena Rolón.** *Transformación Tecnológica en el Modelo de Gestión de Inventarios en las Mipymes, Revisión Bibliográfica. Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 2024, vol. 8, no 1, p. 3551-3566.
23. **OLU-LAWAL, Kehinde Andrew, et al.** *Innovative material processing techniques in precision manufacturing: a review. International Journal of Applied Research in Social Sciences*, 2024, vol. 6, no 3, p. 279-291.
24. **ORTÍZ-FERNANDEZ, Jaime, et al.** *Gestión por procesos en las empresas. Una revisión sistémica. Gestionar: revista de empresa y gobierno*, 2024, vol. 4, no 1, p. 7-22.
25. **SANCHEZ, Jhoseline Stayce Guillen; VITE-MÉNDEZ, Jimena; ABARCA-SALAZAR, Renato.** *Gestión de almacenes y productividad en el área de despacho de empresas manufactureras: una breve revisión. SIGNOS-Investigación en sistemas de gestión*, 2024, vol. 16, no 1.
26. **RODRÍGUEZ-CARMONA, Laura Melendo Melendo; DURO, Pilar Yustres; CUESTA-VALIÑO, Pedro.** *CLAVES DE LA USABILIDAD EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO MINORISTA. UCJC Business and Society Review (formerly known as Universia Business Review)*, 2024, vol. 21, no 1.
27. **HERNÁNDEZ SAMPIERI, R., FERNÁNDEZ COLLADO, C., & BAPTISTA LUCIO, P. (2014).** *Metodología de la investigación (6.ª ed.). McGraw-Hill.*
28. **TAMAYO Y TAMAYO, M. (2005).** *El proceso de la investigación científica. Limusa.*
29. **BERNAL, C. A. (2010).** *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN: Para administración, economía, humanidades y ciencias sociales (3.ª ed.). Pearson Educación.*
30. **ROBBINS, S. P., & COULTER, M. (2010).** *Administración (10.ª ed.). Pearson Educación.*
31. **VALLAEYS, F. (2014).** *Responsabilidad social universitaria: Propuesta para una definición madura y eficaz. Observatorio de Responsabilidad Social Universitaria, Universidad del Pacífico.*

ANEXOS

Anexo 1.

Validación de instrumentos para identificar la problemática y la elaboración del diagrama de Pareto.



Universidad
Continental

Validación de Instrumentos

I. MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

FECHA : Huancayo, 21 de mayo del año 2025

TÍTULO DE LA TESIS : IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE INVENTARIOS EN EL PROCESO DE DISTRIBUCIÓN EN UNA EMPRESA IMPORTADORA DE ARTICULOS PARA NIÑOS, EN LA CIUDAD DE LIMA 2025

AUTOR DEL INSTRUMENTO : RAFAEL MARCO ROSAS QUISPE
PIERO SMITH VIÑA CÁRDENAS

APELLIDOS Y NOMBRE DEL EVALUADOR : ROMERO MENESES JAVIER

NOMBRE DEL INSTRUMENTO : ENTREVISTA

OBJETIVO : VALIDAR EL INSTRUMENTO DE LA ENCUESTA

DIRIGIDO A : ING. ROMERO MENESES JAVIER

TÍTULO O GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR : INGENIERO

TELÉFONO/CELULAR : 972808202

CORREO ELECTRÓNICO : jromerom@continental.edu.pe

ESCALA PARA LA APRECIACIÓN CUALITATIVA

Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno
(1)	(2)	(3)	(4)



VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CRITERIOS DE EVALUACIÓN																MODA	OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIÓN					
				RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y DIMENSIÓN				RELACIÓN ENTRE EL INDICADOR Y LA DIMENSIÓN				RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE (Dimensión indicador) y LA TEORÍA				RELACIÓN DE LOS INDICADORES CON LAS PREGUNTAS O ÍTEMS DEL INSTRUMENTO										
				1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4							
SISTEMAS DE GESTIÓN DE INVENTARIO	REPOSICIÓN DE INVENTARIO	ATENCIÓN DE ÓRDENES DE COMPRA	¿Te parecen buenos los procesos de reabastecimiento que utiliza la empresa?				X									X										
			¿Consideras exitosa la planificación de ruta de entrega?				✓									✓										
			¿Es bueno el enfoque de la empresa en la optimización de procesos logísticos?				✓									X										
			¿Es adecuado la relación de costos con la cadena de suministros?				X									X										

II. FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO:

CRITERIOS	APRECIACIÓN CUALITATIVA			
	Muy Bueno (4)	Bueno (3)	Regular (2)	Deficiente (1)
Presentación del instrumento	X			
Claridad en la redacción de las preguntas/ ítems		X		
Pertinencia de la pregunta/ ítems con los objetivos	X			
Pertinencia de las preguntas/ ítems con la posible comprobación de hipótesis ó resultados esperados.	X			
Relevancia del contenido	X			
Factibilidad de Aplicación	X			

RESULTADO DE VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

23

OBSERVACIONES O SUGERENCIA EN GENERAL:



Ing. ROMERO MENESES JAVIER
DNI: 19925925
EVALUADOR

Anexo 2.

Validación de instrumentos para identificar la problemática y la elaboración del diagrama de Pareto II.

II. MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

FECHA : Huancayo, 21 de mayo del año 2025

TITULO DE LA TESIS : IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE INVENTARIOS EN EL PROCESO DE DISTRIBUCIÓN EN UNA EMPRESA IMPORTADORA DE ARTICULOS PARA NIÑOS, EN LA CIUDAD DE LIMA 2025

AUTOR DEL INSTRUMENTO : RAFAEL MARCO ROSAS QUISPE
PIERO SMITH VIÑA CÁRDENAS

APELLIDOS Y NOMBRE DEL EVALUADOR : ROMERO MENESES JAVIER

NOMBRE DEL INSTRUMENTO : ENTREVISTA

OBJETIVO : VALIDAR EL INSTRUMENTO DE LA ENCUESTA

DIRIGIDO A : ING. ROMERO MENESES JAVIER

TITULO O GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR : INGENIERO

TELEFONO/CELULAR : 972808202

CORREO ELECTRÓNICO : jromerom@continental.edu.pe

ESCALA PARA LA APRECIACIÓN CUALITATIVA			
Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno
(1)	(2)	(3)	(4)

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CRITERIOS DE EVALUACIÓN																MODA	OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIÓN
				RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y DIMENSIÓN				RELACIÓN ENTRE EL INDICADOR Y LA DIMENSIÓN				RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE (Dimensión indicador) y LA TEORÍA				RELACIÓN DE LOS INDICADORES CON LAS PREGUNTAS O ÍTEMS DEL INSTRUMENTO					
				1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
SISTEMAS DE GESTIÓN DE INVENTARIO	REPOSICIÓN DE INVENTARIO	ASERTIVIDAD DE LA DEMANDA	¿Es correcto el tiempo en el que se piden los productos?				✓				✓				✓				✓		
			¿Consideras que hay un mercado no atendido por la falta de productos?				✓				✓				✓				✓		
			¿Cómo consideras el proceso de reabastecimiento en el área logística?				✓				✓				✓				✓		
			¿Consideras que la demanda está hecha en proporción a las ventas?				✓				✓				✓				✓		

III. FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO:

CRITERIOS	APRECIACIÓN CUALITATIVA			
	Muy Bueno (4)	Bueno (3)	Regular (2)	Deficiente (1)
Presentación del instrumento	X			
Claridad en la redacción de las preguntas/ ítems	X			
Pertinencia de la pregunta/ ítems con los objetivos		X		
Pertinencia de las preguntas/ ítems con la posible comprobación de hipótesis ó resultados esperados.	X			
Relevancia del contenido	X			
Factibilidad de Aplicación	X			

RESULTADO DE VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

23

OBSERVACIONES O SUGERENCIA EN GENERAL:



Ing. ROMERO MENESES JAVIER
DNI: 19925925
EVALUADOR

Anexo 3.

Entrevista a expertos para validar el sistema de gestión de inventarios

ENTREVISTA AL EXPERTO PARA VALIDAR LA IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMA DE GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA ES ÓPTIMA.

Entrevistador: Buenos días, gracias por tomarse el tiempo de entrevistarme. Hoy hablaremos de diversos aspectos relacionados con la cadena de suministro de su empresa. Empecemos por el primer tema. ¿Qué procesos de reabastecimiento utiliza actualmente su empresa?, ¿cómo los describiría en términos de eficiencia?

Respuesta: Buenos días, gracias por invitarme aquí. Nuestro proceso de reabastecimiento es actualmente muy manual e ineficiente. Dependemos en gran medida de estimaciones basadas en la demanda histórica y la comunicación con los proveedores.

Entrevistador: Ya veo. ¿Qué pasa con la planificación de rutas de entrega? ¿Existen métricas para medir la precisión de estos planes? **Respuesta:** Desafortunadamente, actualmente no existen métricas específicas para medir la precisión de la planificación de rutas de entrega.

Entrevistador: ¿Puede hablarme de la existencia de métricas claras en su empresa?

Respuesta: Cuando se trata de métricas claras, esa es un área en la que nos falta críticamente. Carecemos de métricas claramente definidas para evaluar el desempeño en toda nuestra cadena de suministro, lo que dificulta identificar áreas de mejora y tomar decisiones informadas.

Entrevistador: ¿Cómo realiza un seguimiento de sus KPI (indicadores clave de rendimiento)?

Respuesta: Desafortunadamente, el seguimiento de los KPI es otra área en la que fallamos. Aunque reconocemos la importancia de monitorear el desempeño en comparación con métricas clave, no contamos con un sistema eficaz para recopilar y analizar estos datos de manera consistente.

Entrevistador: Interesante. ¿Cómo explicaría el enfoque de su empresa en la optimización del proceso de ventas?

Respuesta: Nos enfocamos en abordar los problemas a medida que ocurren en lugar de implementar estrategias proactivas para mejorar la eficiencia y efectividad de la cadena de suministro.

Entrevistador: ¿Puede contarme sobre la tasa de rotación de empleados de su empresa?

Respuesta: La falta de formación, la carga de trabajo excesiva y la falta de reconocimiento pueden hacer que los empleados se desmotiven y busquen oportunidades en otras empresas.

Entrevistador: ¿Hubo algún problema de calidad con los productos importados?

Respuesta: Sí, esto puede deberse a una falta de seguimiento adecuado de nuestros proveedores o a una falta de procesos estrictos de control de calidad dentro de nuestra empresa.

Entrevistador: ¿Qué opinas sobre la motivación de los empleados en tu empresa?

Respuesta: Desafortunadamente, la motivación de los empleados es generalmente baja. La falta de reconocimiento, las condiciones laborales difíciles y la falta de oportunidades de desarrollo profesional pueden afectar negativamente la moral de los empleados y su contribución a la empresa.

Entrevistador: ¿Ha notado algún problema de comunicación entre sus equipos de operaciones?

Respuesta: Sí, definitivamente hubo un problema de comunicación entre nuestros equipos de operaciones internas. La falta de coordinación y colaboración entre diferentes departamentos aumenta la probabilidad de retrasos en la finalización de las tareas y errores.

Entrevistador: ¿Cómo realiza un seguimiento de los costos relacionados con su cadena de suministro?

Respuesta: Lamentablemente, nuestra empresa no realiza un seguimiento eficaz de los costos asociados con nuestra cadena de suministro. Esto dificulta la capacidad de identificar áreas de gasto innecesario o ineficiente y tomar medidas correctivas.

Entrevistador: Ya veo. Gracias por compartir esta información. Parece que su empresa tiene varias áreas que necesitan atención en lo que respecta a la gestión de la cadena de suministro.

CONCLUSIÓN: A lo largo de esta entrevista se han identificado múltiples áreas críticas de mejora dentro de la gestión de la cadena de suministro de la empresa. El proceso de reabastecimiento es predominantemente manual, lo cual afecta negativamente la eficiencia operativa. Además, se evidencian importantes debilidades en cuanto al uso de métricas, planificación de rutas, y seguimiento de indicadores clave de rendimiento (KPI), lo que limita la capacidad para tomar decisiones basadas en datos.

En conjunto, los hallazgos apuntan a la necesidad urgente de establecer procesos más estructurados, apoyados en tecnología, definición de métricas claras, y un enfoque más integral en la gestión del talento humano. Abordar estos aspectos permitirá mejorar significativamente la operatividad, competitividad y sostenibilidad de la empresa a largo plazo.

Anexo 4.

Listado de productos 2024, análisis ABC

 LISTADO DE PRODUCTOS 2024										
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CATEGORÍA	UNIDAD DE MEDIDA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	SUB TOTAL	% RELATIVO	% ACUMULADO	ABC
20230130120504	SONIC ORIGINAL X 5 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 159.90	210 S/	33,579.00	5.03%	5.03%	A
20230114191035	SONIC ORIGINAL C/ SONIDO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 159.90	188 S/	30,061.20	4.50%	9.54%	A
20231215233727	BLUEY CARRO CARAVANA ORIGINAL CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 289.90	155 S/	44,934.50	6.73%	16.27%	A
20231215234045	BLUEY SET LA CASA FAMILIAR ORIGINAL CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 389.90	137 S/	53,416.30	8.00%	24.27%	A
20230128195852	GRANJA ZENON MUSICAL ORIGINAL X 9 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 159.90	168 S/	26,863.20	4.03%	28.30%	A
20231221120950	PLANTAS VS ZOMBIE ORIGINAL X 8 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 109.90	94 S/	10,330.60	1.55%	29.85%	A
20230427135331	MUÑECO DENJI CHAINSAW MAN COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 159.90	64 S/	10,233.60	1.53%	31.38%	A
20230116130855	BARBIE ORIGINAL MANICURE	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 149.90	68 S/	10,193.20	1.53%	32.91%	A
20231221125110	VEHICULO HOT WHEELS ORIGINAL X 20 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 119.90	84 S/	10,071.60	1.51%	34.42%	A
20230427123133	MUÑECO CHUCKY COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	41 S/	9,835.90	1.47%	35.89%	A
20240207123847	MUÑECO VENOM COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	39 S/	9,356.10	1.40%	37.29%	A
20230114191232	TOY STORY ORIGINAL X 7 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 189.90	49 S/	9,305.10	1.39%	38.69%	A
20240207114932	MUÑECO CAPITAN JACK SPARROW COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	36 S/	8,636.40	1.29%	39.98%	A
20231213115146	SONIC SKATE ORIGINAL C/ CONTROL	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	35 S/	8,396.50	1.26%	41.24%	A
20230116131056	BARBIE ORIGINAL SET JUEGO	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 179.90	46 S/	8,275.40	1.24%	42.48%	A
20231215233516	BLUEY VEHICULO FAMILIAR ORIGINAL CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	32 S/	7,676.80	1.15%	43.63%	A
20240207115610	MUÑECO DEADPOOL COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	32 S/	7,676.80	1.15%	44.78%	A
20230109113253	ROBLOX X 24 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 149.90	51 S/	7,644.90	1.13%	45.92%	A
20231221113250	JESSIE TOY STORY ORIGINAL C/ SONIDO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 279.90	26 S/	7,277.40	1.09%	47.01%	A
20240207111720	MUÑECO ALIEN ALF COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 259.90	28 S/	7,277.20	1.09%	48.10%	A
20230427132908	MUÑECO JOHN WICK COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	30 S/	7,197.00	1.08%	49.18%	A
20230310174958	WOODY TOY STORY ORIGINAL C/ SONIDO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 159.90	44 S/	7,035.60	1.05%	50.24%	A
20230113174834	BARBIE FASHION ALTERNATIVO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 59.90	117 S/	7,008.30	1.05%	51.29%	A
20230427124059	MUÑECO IT PENNYWISE COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	28 S/	6,717.20	1.01%	52.29%	A
20231221124710	PAW PATROL CARRO X 9 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 79.90	84 S/	6,711.60	1.01%	53.30%	A
20230130132955	CARS GRANDE ORIGINAL CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 159.90	41 S/	6,555.90	0.98%	54.28%	A
20230130132757	CARS PEQUEÑO ORIGINAL X 3 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 59.90	108 S/	6,469.20	0.97%	55.25%	A
20230109120800	AVENGERS X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 79.90	78 S/	6,232.20	0.93%	56.18%	A
20240207115754	MUÑECO HOMBRE ARAÑA MILES MORALES COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	25 S/	5,997.50	0.90%	57.08%	A
20240207114526	MUÑECO ALIEN WARRIOR COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 259.90	23 S/	5,977.70	0.90%	57.98%	A
20230310175356	BARBIE CHEFF ALTERNATIVO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 59.90	98 S/	5,870.20	0.88%	58.86%	A
20230427123503	MUÑECO FREDDY KRUEGER COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	24 S/	5,757.60	0.86%	59.72%	A
20230109112816	ROBLOX X 12 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 89.90	64 S/	5,753.60	0.86%	60.58%	A
20230114190635	JOSHI GRANDE CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 79.90	70 S/	5,593.00	0.84%	61.42%	A
20230217113334	HELLO KITTY ORIGINAL COLECCIÓN	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 39.90	140 S/	5,586.00	0.84%	62.26%	A
20240207130248	SET HOMBRE ARAÑA NO WAY HOME COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 259.90	21 S/	5,457.90	0.82%	63.08%	A
20230212191938	JESSIE TOY STORY PEQUEÑA ORIGINAL C/ SONIDO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 129.90	42 S/	5,455.80	0.82%	63.89%	A
20230113174853	BARBIE PICNIC ALTERNATIVO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 109.90	49 S/	5,385.10	0.81%	64.70%	A
20230109123753	TOY STORY FUNKO X 8 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 69.90	76 S/	5,312.40	0.80%	65.50%	A
20231221112422	SKIBIDI TOILET X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 89.90	59 S/	5,304.10	0.79%	66.29%	A
20230427141653	NARUTO COLECCION VARIADO M	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 49.90	103 S/	5,139.70	0.77%	67.06%	A
20230114191316	PEPPA PIG CARRO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 109.90	46 S/	5,055.40	0.76%	67.82%	A
20230427132819	MUÑECO KRATOS GOD OF WAR COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 239.90	21 S/	5,037.90	0.75%	68.57%	A
20230116124616	MUÑECA FROZEN ELSA CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 39.90	126 S/	5,027.40	0.75%	69.33%	A
20230130125154	TRANSFORMERS BUMBLEBEE	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 69.90	69 S/	4,823.10	0.72%	70.05%	A
20230130132212	DINOSAURIO C/ SONIDO X 6 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 129.90	37 S/	4,806.30	0.72%	70.77%	A
20230113174914	BARBIE BICICLETA ALTERNATIVO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 79.90	55 S/	4,394.50	0.66%	71.43%	A
20230109115659	ENCANTO X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 59.90	73 S/	4,372.70	0.66%	72.08%	A
20231221124431	NARUTO FUNKO X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 79.90	54 S/	4,314.60	0.65%	72.73%	A
20230114191632	BLOQUE ARMABLE TRANSFORMER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 49.90	86 S/	4,291.40	0.64%	73.37%	A
20230109115435	MARIO BROS MEDIANO X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 89.90	47 S/	4,225.30	0.63%	74.01%	A
20230114191148	MICKEY ORIGINAL X 4 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 129.90	32 S/	4,156.80	0.62%	74.63%	A
20230114191030	MUÑECA ENCANTO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 59.90	69 S/	4,133.10	0.62%	75.25%	A
20230508155424	FROZEN ORIGINAL X 5 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 159.90	25 S/	3,997.50	0.60%	75.85%	A
20231215125156	MUÑECO BOWSER COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 159.90	24 S/	3,837.60	0.58%	76.42%	A
20240117132843	FUNKO SKIBIDI TOILET	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 79.90	48 S/	3,835.20	0.57%	77.00%	A
20230114191252	PEPPA PIG CASA CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 119.90	31 S/	3,716.90	0.56%	77.55%	A
20230213104455	BLUEY & FAMILY ORIGINAL X 4 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 129.90	28 S/	3,637.20	0.54%	78.10%	A
20230427142038	DEMON SLAYER KIMETSU COLECCION VARIADO M	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 49.90	71 S/	3,542.90	0.53%	78.63%	A
20230114191420	BLOQUE ARMABLE HEROES	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 49.90	70 S/	3,493.00	0.52%	79.15%	A
20230427133037	CABALLEROS DEL ZODIACO COLECCION VARIADO M	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 49.90	68 S/	3,393.20	0.51%	79.66%	A
20231214102649	ONE PIECE COLECCION VARIADO XS	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 24.90	136 S/	3,386.40	0.51%	80.17%	B
20230427123128	MUÑECO SHEN LONG C/ BASE COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	S/ 159.90	21 S/	3,357.90	0.50%	80.67%	B

20230114204823	MASHA Y OSO CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	59.90	54 S/	3,234.60	0.48%	🟡	81.16%	B
20230114191523	BLOQUE ARMABLE MARIO	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	49.90	64 S/	3,193.60	0.48%	🟡	81.64%	B
20231221120810	PLANTAS VS ZOMBIE ORIGINAL PISTOLA CAJA GRANDE	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	89.90	35 S/	3,146.50	0.47%	🟡	82.11%	B
20231214140823	MARIO BROS COLECCION VARIADO XS	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	24.90	125 S/	3,112.50	0.47%	🟡	82.57%	B
20230114190934	POCOYO ORIGINAL X 6 CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	89.90	34 S/	3,056.60	0.46%	🟡	83.03%	B
20231221113352	TIRO AL BLANCO TOY STORY ORIGINAL CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	299.90	10 S/	2,999.00	0.45%	🟡	83.48%	B
20230224223833	BALTHAZAR BRATT MINIONS ORIGINAL CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	199.90	15 S/	2,998.50	0.45%	🟡	83.93%	B
20230310175029	BUZZ LIGHTYEAR TOY STORY ORIGINAL C/ SONIDO CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	159.90	18 S/	2,878.20	0.43%	🟡	84.36%	B
20240207132558	MUÑECO BEBE LLORONA T1 CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	39.90	68 S/	2,713.20	0.41%	🟡	84.77%	B
20230427124001	MUÑECO JASON COLECCION CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	239.90	11 S/	2,638.90	0.40%	🟡	85.16%	B
20230427142202	HOMBRE ARAÑA COLECCION VARIADO S	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	34.90	74 S/	2,582.60	0.39%	🟡	85.55%	B
20231214131200	MUÑECO LUFFY COLECCION CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	159.90	16 S/	2,558.40	0.38%	🟡	85.93%	B
20230130132652	CARS CAMION ORIGINAL X 6 CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	79.90	31 S/	2,476.90	0.37%	🟡	86.31%	B
20230109115219	AMONGUS X 5 CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	49.90	49 S/	2,445.10	0.37%	🟡	86.67%	B
20230317184225	DISNEY PRINCESS ROYAL COLLECTION ORIGINAL X 12 CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	799.90	3 S/	2,399.70	0.36%	🟡	87.03%	B
20240207123206	MUÑECO HOMBRE ARAÑA COLECCION CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	239.90	10 S/	2,399.00	0.36%	🟡	87.39%	B
20230130132050	DINOSAURIO X 6 CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	59.90	40 S/	2,396.00	0.36%	🟡	87.75%	B
20231214105004	AVENGERS MARVEL CLASICO COLECCION VARIADO M	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	49.90	47 S/	2,345.30	0.35%	🟡	88.10%	B
20240207111324	MUÑECO DEPRDADOR COLECCION CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	259.90	9 S/	2,339.10	0.35%	🟡	88.45%	B
20230109123647	POKEMON X 5 BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	49.90	46 S/	2,295.40	0.34%	🟡	88.80%	B
20231213122656	MUÑECO SUPER HEROES C/ SONIDO COLECCION CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	79.90	28 S/	2,237.20	0.34%	🟡	89.13%	B
20230113175128	MUÑECA DOLLYS MUSICAL CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	59.90	36 S/	2,156.40	0.32%	🟡	89.45%	B
20230110175309	BARBIE FASHION ALTERNATIVO SARIEL CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	59.90	35 S/	2,096.50	0.31%	🟡	89.77%	B
20231221125011	VEHICULO HOT WHEELS ORIGINAL X 1 BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	15.90	129 S/	2,051.10	0.31%	🟡	90.08%	B
20230508154957	PRINCESA PEACH GRANDE CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	79.90	25 S/	1,997.50	0.30%	🟡	90.37%	B
20230116124406	MUÑECA FROZEN ANA CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	39.90	50 S/	1,995.00	0.30%	🟡	90.67%	B
20230109125321	BLUEY X 6 BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	29.90	65 S/	1,943.50	0.29%	🟡	90.96%	B
20231221233041	MARIO BROS ORIGINAL X 6 CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	159.90	12 S/	1,918.80	0.29%	🟡	91.25%	B
20230109123516	POKEMON X 10 BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	79.90	24 S/	1,917.60	0.29%	🟡	91.54%	B
20230109120255	PLANTAS VS ZOMBIE PISTOLA BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	79.90	24 S/	1,917.60	0.29%	🟡	91.83%	B
20231202170026	PAW PATROL ORIGINAL X 6 CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	89.90	21 S/	1,887.90	0.28%	🟡	92.11%	B
20230109121446	MOHANA BLISTER X 3 BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	39.90	47 S/	1,875.30	0.28%	🟡	92.39%	B
20240207133712	AVENGERS MARVEL CLASICO COLECCION C/ BASE VARIADO M	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	89.90	20 S/	1,798.00	0.27%	🟡	92.66%	B
20231221120728	PLANTAS VS ZOMBIE ORIGINAL PISTOLA CAJA PEQUEÑA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	34.90	51 S/	1,779.90	0.27%	🟡	92.93%	B
20230213163048	PELUCHÉ CAPARAZON AZUL MARIO KART ORIGINAL T2	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	349.90	5 S/	1,749.50	0.26%	🟡	93.19%	B
20230130133230	PLIM PLIM ORIGINAL X 6 CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	119.90	14 S/	1,678.60	0.25%	🟡	93.44%	B
20230310175715	AVENGERS ORIGINAL C/ SONIDO CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	69.90	24 S/	1,677.60	0.25%	🟡	93.69%	B
20230427133646	AVENGERS MARVEL CLASICO COLECCION VARIADO S	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	34.90	48 S/	1,675.20	0.25%	🟡	93.94%	B
20230109114422	MASHA X 13 BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	49.90	33 S/	1,646.70	0.25%	🟡	94.19%	B
20230130133045	COCOMELON ORIGINAL X 6 CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	89.90	18 S/	1,618.20	0.24%	🟡	94.43%	B
20231221120246	BOLA LOL SORPRESA C/ CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	29.90	52 S/	1,554.80	0.23%	🟡	94.66%	B
20230109113400	POPPY 2 PLAYTIME X 6 CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	49.90	31 S/	1,546.90	0.23%	🟡	94.90%	B
20230116124210	FROZEN BLISTER X 8 BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	69.90	22 S/	1,537.80	0.23%	🟡	95.13%	C
20230302143925	VAMPIRINA ORIGINAL CAJA C/ VOZ	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	79.90	19 S/	1,518.10	0.23%	🔴	95.35%	C
20230110104917	BARBIE ORIGINAL BAÑO	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	149.90	10 S/	1,499.00	0.22%	🔴	95.58%	C
20230114191453	BLOQUE ARMABLE PEPPA PIG	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	49.90	29 S/	1,447.10	0.22%	🔴	95.80%	C
20230109124522	AVENGERS X 8 BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	89.90	16 S/	1,438.40	0.22%	🔴	96.01%	C
20230427140435	PRINCESAS DISNEY COLECCION VARIADO S	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	34.90	38 S/	1,326.20	0.20%	🔴	96.21%	C
20230114190356	LUIGI GRANDE CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	79.90	16 S/	1,278.40	0.19%	🔴	96.40%	C
20230114190142	MARIO BROS GRANDE CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	79.90	16 S/	1,278.40	0.19%	🔴	96.59%	C
20230427134211	MUÑECO RYUK DEATH NOTE COLECCION CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	89.90	14 S/	1,258.60	0.19%	🔴	96.78%	C
20230114191432	BLOQUE ARMABLE PAW PATROL	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	49.90	25 S/	1,247.50	0.19%	🔴	96.97%	C
20230508155052	TOAD GRANDE CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	79.90	15 S/	1,198.50	0.18%	🔴	97.15%	C
20230508155446	BABY YODA X 6 BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	39.90	29 S/	1,157.10	0.17%	🔴	97.32%	C
20230109123022	MINNIE C/ ACCESORIOS BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	39.90	29 S/	1,157.10	0.17%	🔴	97.50%	C
20230109120507	HOMBRE ARAÑA X 6 BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	69.90	16 S/	1,118.40	0.17%	🔴	97.66%	C
20230114191544	BLOQUE ARMABLE STAR WARS	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	49.90	22 S/	1,097.80	0.16%	🔴	97.83%	C
20230427140331	AVENGERS MARVEL FUNKO COLECCION VARIADO S	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	34.90	31 S/	1,081.90	0.16%	🔴	97.99%	C
20230302144052	MINIONS ALTERNATIVO X 8 CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	69.90	15 S/	1,048.50	0.16%	🔴	98.15%	C
20230109125039	MUÑECA LOL ALTERNATIVO X 8 BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	79.90	13 S/	1,038.70	0.16%	🔴	98.30%	C
20230109121859	MICKEY MOUSE BLISTER X 6 BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	49.90	19 S/	948.10	0.14%	🔴	98.44%	C
20231211210351	MUÑECA ALTERNATIVA BARBIE C/ CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	9.90	94 S/	930.60	0.14%	🔴	98.58%	C
20230109125233	MUÑECA LOL ALTERNATIVO X 3 BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	79.90	10 S/	799.00	0.12%	🔴	98.70%	C
20230114191606	BLOQUE ARMABLE PIJAMA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	49.90	16 S/	798.40	0.12%	🔴	98.82%	C
20231221122826	MUÑECO UNICORNIO PONYS T1 CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	39.90	20 S/	798.00	0.12%	🔴	98.94%	C
20230114191340	PEPPA PIG ORIGINAL X 12 CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	109.90	7 S/	769.30	0.12%	🔴	99.06%	C
20230109120340	JAKE PIRATA X 6 BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	29.90	25 S/	747.50	0.11%	🔴	99.17%	C
20231221120048	PEPPA PIG CARRO GRANDE CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	119.90	6 S/	719.40	0.11%	🔴	99.28%	C
20230523122104	GORRO DE FRANELA C/ BORDADO	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	25.90	25 S/	647.50	0.10%	🔴	99.37%	C
20230116130800	BARBIE ORIGINAL ESTUDIO	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	199.90	3 S/	599.70	0.09%	🔴	99.46%	C
20230130124717	TRANSFORMERS OPTIMUS PRIME	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	69.90	8 S/	559.20	0.08%	🔴	99.55%	C
20230427135632	DRAGON BALL Z NIÑOS COLECCION VARIADO S	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	34.90	16 S/	558.40	0.08%	🔴	99.63%	C
20230508160458	SUPER MARIO KART COLECCION CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	49.90	10 S/	499.00	0.07%	🔴	99.71%	C
20230113175212	BARBIE CARRO C/ CONTROL ALTERNATIVO	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	99.90	4 S/	399.60	0.06%	🔴	99.77%	C
20230302143325	AVENGERS FUNKO X 6 BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	79.90	5 S/	399.50	0.06%	🔴	99.83%	C
20231221124801	PAW PATROL MUÑECOS X 6 CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	49.90	4 S/	199.60	0.03%	🔴	99.86%	C
20230114190800	FREDY'S X 4 BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	59.90	3 S/	179.70	0.03%	🔴	99.88%	C
20230310175530	BARBIE DENTISTA ALTERNATIVO CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	59.90	3 S/	179.70	0.03%	🔴	99.91%	C
20230109114530	AMONGUS MALETA X 5 CAJA	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	59.90	3 S/	179.70	0.03%	🔴	99.94%	C
20230109124936	PAW PATROL X 6 BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	49.90	3 S/	149.70	0.02%	🔴	99.96%	C
20231214102748	NARUTO COLECCION VARIADO XS	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	24.90	6 S/	149.40	0.02%	🔴	99.98%	C
20230109123400	ANGRY BIRDS X 7 BLISTER	PERSONAJES UNIDADES	PEN	S/	29.90	4 S/	119.60	0.02%	🔴	100.00%	C
						S/ 667,382.60		100.00%			

Anexo 5.

Gestión de la demanda SONIC ORIGINAL X 5 CAJA

	Mes	Período	SONIC ORIGINAL X 5 CAJA	Promedio (12 meses)	Promedio Movil Centrado	Ratio Valor Irregular y/o Estacional			
2022	1	1	26						
	2	2	21						Indice Estacional
	3	3	11						Mes 1 1.20
	4	4	12						Mes 2 0.96
	5	5	11						Mes 3 0.53
	6	6	13	20.58					Mes 4 0.59
	7	7	15	20.25	20.42	0.73			Mes 5 0.60
	8	8	19	20.00	20.13	0.94			Mes 6 0.71
	9	9	22	19.83	19.92	1.10			Mes 7 0.71
	10	10	24	19.67	19.75	1.22			Mes 8 0.90
	11	11	31	19.67	19.67	1.58			Mes 9 1.04
	12	12	42	19.67	19.67	2.14			Mes 10 1.12
2023	1	13	22	19.42	19.54	1.13			Mes 11 1.59
	2	14	18	19.08	19.25	0.94			Mes 12 2.13
	3	15	9	18.67	18.88	0.48			
	4	16	10	18.17	18.42	0.54			
	5	17	11	17.92	18.04	0.61			
	6	18	13	17.50	17.71	0.73			
	7	19	12	17.50	17.50	0.69			
	8	20	15	17.42	17.46	0.86			
	9	21	17	17.50	17.46	0.97			
	10	22	18	17.58	17.54	1.03			
	11	23	28	17.50	17.54	1.60			
	12	24	37	17.42	17.46	2.12			
2024	1	25	22	17.33	17.38	1.27			
	2	26	17	17.25	17.29	0.98			
	3	27	10	17.17	17.21	0.58			
	4	28	11	17.08	17.13	0.64			
	5	29	10	17.33	17.21	0.58			
	6	30	12	17.50	17.42	0.69			
	7	31	11						
	8	32	14						
	9	33	16						
	10	34	17						
	11	35	31						
	12	36	39						

t	Yt	t x Yt	t ²
1	21.74	21.74	1.00
2	21.90	43.79	4.00
3	20.80	62.39	9.00
4	20.25	80.99	16.00
5	18.47	92.37	25.00
6	18.27	109.62	36.00
7	21.12	147.84	49.00
8	21.07	168.58	64.00
9	21.17	190.54	81.00
10	21.42	214.16	100.00
11	19.54	214.97	121.00
12	19.74	236.90	144.00
13	18.39	239.13	169.00
14	18.77	262.75	196.00
15	17.01	255.21	225.00
16	16.87	269.97	256.00
17	18.47	314.07	289.00
18	18.27	328.86	324.00
19	16.90	321.03	361.00
20	16.64	332.73	400.00
21	16.36	343.54	441.00
22	16.06	353.36	484.00
23	17.65	405.99	529.00
24	17.39	417.40	576.00
25	18.39	459.87	625.00
26	17.72	460.85	676.00
27	18.90	510.43	729.00
28	18.56	519.69	784.00
29	16.80	487.06	841.00
30	16.86	505.93	900.00
31	15.49	480.14	961.00
32	15.53	496.87	1024.00
33	15.40	508.10	1089.00
34	15.17	515.77	1156.00
35	19.54	684.01	1225.00
36	18.33	659.94	1296.00

t	Yt	t x Yt	t ²
666	660.980345	11716.602	16206
medio	Y Promedio		
18.50	18.36		
B(1)	-0.13	Pendiente	
B(0)	20.80	Intercepción	

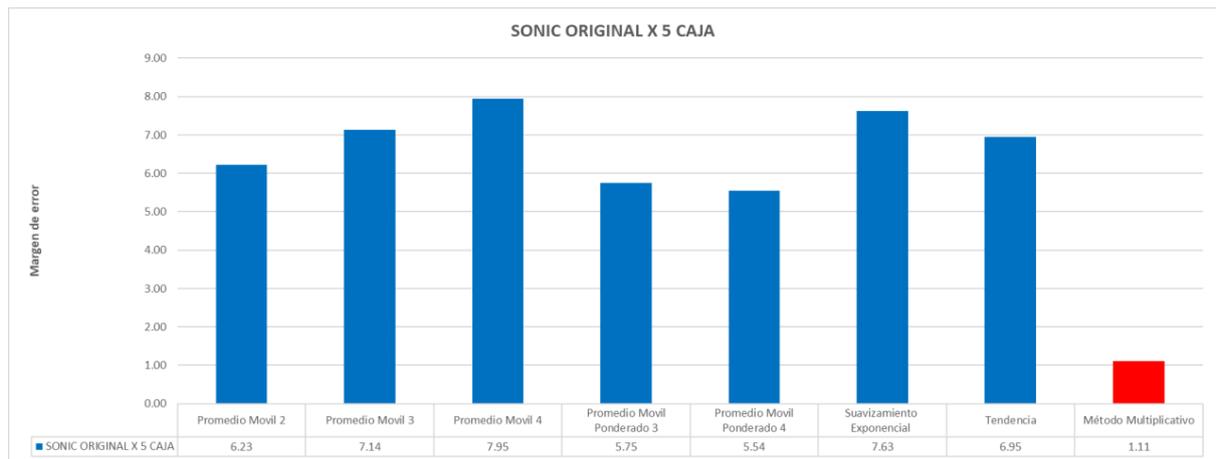
T(t)=		20.80	+	-0.13	t		
	Mes	Período	Demanda Frugo	Pronóstico de Tendencia	Índice Estacional	Pronóstico Mensual	
2022	1	1	26	20.66	1.20	24.71	
	2	2	21	20.53	0.96	19.69	
	3	3	11	20.40	0.53	10.79	
	4	4	12	20.27	0.59	12.01	
	5	5	11	20.14	0.60	11.99	
	6	6	13	20.01	0.71	14.24	
	7	7	15	19.87	0.71	14.12	
	8	8	19	19.74	0.90	17.80	
	9	9	22	19.61	1.04	20.38	
	10	10	24	19.48	1.12	21.83	
	11	11	31	19.35	1.59	30.69	
	12	12	42	19.22	2.13	40.88	
2023	1	13	22	19.08	1.20	22.83	
	2	14	18	18.95	0.96	18.18	
	3	15	9	18.82	0.53	9.96	
	4	16	10	18.69	0.59	11.08	
	5	17	11	18.56	0.60	11.05	
	6	18	13	18.43	0.71	13.11	
	7	19	12	18.29	0.71	12.99	
	8	20	15	18.16	0.90	16.38	
	9	21	17	18.03	1.04	18.74	
	10	22	18	17.90	1.12	20.06	
	11	23	28	17.77	1.59	28.18	
	12	24	37	17.64	2.13	37.52	
2024	1	25	22	17.50	1.20	20.94	
	2	26	17	17.37	0.96	16.66	
	3	27	10	17.24	0.53	9.12	
	4	28	11	17.11	0.59	10.14	
	5	29	10	16.98	0.60	10.11	
	6	30	12	16.85	0.71	11.99	
	7	31	11	16.71	0.71	11.87	
	8	32	14	16.58	0.90	14.95	
	9	33	16	16.45	1.04	17.10	
	10	34	17	16.32	1.12	18.29	
	11	35	31	16.19	1.59	25.68	
	12	36	39	16.06	2.13	34.16	
2025	1	37		15.92	1.20	19.05	
	2	38		15.79	0.96	15.15	
	3	39		15.66	0.53	8.28	
	4	40		15.53	0.59	9.20	
	5	41		15.40	0.60	9.17	
	6	42		15.27	0.71	10.86	
	7	43		15.13	0.71	10.75	
	8	44		15.00	0.90	13.53	
	9	45		14.87	1.04	15.45	
	10	46		14.74	1.12	16.52	
	11	47		14.61	1.59	23.17	
	12	48		14.48	2.13	30.80	

Error De Pronóstico	Error Abs	Error De Pronóstico al Cuadrado
1.29	1.29	1.65
1.31	1.31	1.71
0.21	0.21	0.04
-0.01	0.01	0.00
-0.99	0.99	0.98
-1.24	1.24	1.53
0.88	0.88	0.78
1.20	1.20	1.44
1.62	1.62	2.63
2.17	2.17	4.71
0.31	0.31	0.10
1.12	1.12	1.25
-0.83	0.83	0.68
-0.18	0.18	0.03
-0.96	0.96	0.91
-1.08	1.08	1.16
-0.05	0.05	0.00
-0.11	0.11	0.01
-0.99	0.99	0.99
-1.38	1.38	1.90
-1.74	1.74	3.02
-2.06	2.06	4.24
-0.18	0.18	0.03
-0.52	0.52	0.27
1.06	1.06	1.13
0.34	0.34	0.11
0.88	0.88	0.77
0.86	0.86	0.74
-0.11	0.11	0.01
0.01	0.01	0.00
-0.87	0.87	0.76
-0.95	0.95	0.91
-1.10	1.10	1.20
-1.29	1.29	1.66
5.32	5.32	28.32
4.84	4.84	23.43
	40.04	89.11
	1.11	2.48
	DAM	EMC

Anexo 6.

Comparación de errores

DAM	Promedio Movil 2	Promedio Movil 3	Promedio Movil 4	Promedio Movil Ponderado 3	Promedio Movil Ponderado 4	Suavizamiento Exponencial	Tendencia	Método Multiplicativo
SONIC ORIGINAL X 5 CAJA	6.23	7.14	7.95	5.75	5.54	7.63	6.95	1.11



Anexo 7.

Listado de clientes/proveedores

 LISTADO DE CLIENTES/PROVEEDORES						
TIPO	DOCUMENTO	NOMBRE	EMAIL	TELEFONO	DIRECCIÓN	OBSERVACIONES
RUC	20608632868	3MEXION COMPANY SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	-	922781809	AV. MANCHEGO MUÑOZ NRO. 251 INT. 1 URB. SIGLO XX - JUNIP	-
DNI	75992118	ABANTO CALDERON CARLOS DAVID	-	903284160	-	-
RUC	15607469358	ACOSTA ACOSTA ALEXANDER ANTONIO	-	915085130	-	-
DNI	47078308	ACUÑA OROÑEZ LISETH KATIANA	-	933894450	-	-
DNI	71478809	AGUILAR ZARATE MARIANELA XIOMARA	-	957219841	-	-
DNI	80021618	AGUIRRE BUENDIA VANESSA KARINA	-	990928518	-	-
RUC	10720233091	ALBUROQUEQUE QUEZADA JENNIFER MAYLIN (COMERCIAL MII	-	989027763	JR. ANDAHUAYLAS NRO. 941 INT. 135 - 136 - 139 - 140 - LIMA	-
DNI	42998792	ALCANTARA BRAVO MAVEL KARINA	-	964329865	-	-
DNI	71032242	ALEJANDRO PRUDENCIO YELTSIN ARNOLD	-	-	-	-
DNI	40854558	ALIAGA CAMPOS MARTHA ELISA	-	-	-	-
DNI	19906502	ALIAGA DE GARCIA MARIA LOURDES	-	968000235	-	-
RUC	10480748676	ALIAGA HUACAUSE GIAN LUIS (COMERCIAL 4 OSITOS)	-	989832182	JR. ANDAHUAYLAS NRO. 935 INT. 137 - LIMA	-
DNI	44232223	ALIAGA MELGAR CARLOS RAUL	-	968190127	-	-
DNI	19906826	ALIAGA PALACIOS NORMA NATIVIDAD	-	980030838	-	-
DNI	73361217	ALIAGA SALVATIERRA RICHARD	-	-	-	-
DNI	75553645	ALVA SANDOVAL PAMELA YOJARA	-	923743092	-	-
DNI	70242086	ALVINO CONDOR ANGELA JUANITA	-	960300304	-	-
DNI	73198624	AMANZO RICSE ERWIN PATRICK	-	-	-	-
DNI	46901252	AMORIN ROCHA VANESSA LISETH	-	927081462	-	-
DNI	73464151	ANDRADE PEREZ NATIVIDAD	-	998891765	-	-
RUC	20458074101	ANTHAIX S.A.C.	-	997284978	CAL. ONTARIO NRO. 185 URB. LA CAMPIÑA - LIMA LIMA CHORR	-
DNI	43698304	AQUINO MOSQUERA KATY	-	975584044	-	-
DNI	46410480	ARANA CHAVEZ PAUL KEVIN	-	984386032	-	-
DNI	47899563	ARANA QUISPE JENNY CRISTINA	-	916422212	-	-
DNI	19804139	ARANCIBIA PARIONA ZOCIMO WALTER	-	954036000	-	-
DNI	20071940	ARCE RECUAY KATIA ALICIA	-	948615595	-	-
DNI	45605484	ARENAS POMA LIZBETH NANCY	-	954600550	-	-
RUC	10442796411	ARGANDOÑA FELIX JANET MILAGROS (MILA)	-	922520778	JR. PUNO N° 632 INT. 128 - PRIMER PISO	-
RUC	20603650370	ARIES TOYS S.A.C.	-	963262896	JR. ANDAHUAYLAS NRO. 956 INT. 508 URB. BARRIOS ALTOS - LII	-
DNI	41530432	AROTOMA LANAZCA LUCINDA	-	939097515	-	-
DNI	41782987	ARROYO DE LA CRUZ GIOVANNA PATRICIA	-	945840841	-	-
DNI	19804643	ARROYO LANDEO CESAR DEMETRIO	-	964273860	-	-
RUC	10421346751	ARROYO MAURY FRANCIS EDISON	-	976847625	-	-
DNI	43834513	ARTEZANO PINEDA MARIA GABRIELA	-	966031785	-	-
DNI	20046808	AVILA CHIRINOS ANGELA ROSARIO	-	943433759	-	-
DNI	42184059	AVILA GAMARRA ADELA	-	-	-	-
DNI	47178447	AVILA INGA GLORIA	-	-	-	-
DNI	40746344	BACA CCOSCCO KATY	-	-	-	-
DNI	43831448	BALBIN ARAMBURU ALAN LUIS	-	965656913	-	-
DNI	74174639	BALBIN AUQUI LIZETH FABIOLA	-	943999721	-	-
DNI	71466078	BALDEON AGUILAR EDER EPIFANIO	-	988004254	MZ I LT 18 RZ PARIACHI 1ERA ETAPA (REF. COLEGIO LEONARDO	-
DNI	40997579	BALDEON SANCHEZ NANCY ALBINA	-	964034616	-	-
DNI	71803112	BALTAZAR CAMAYO MYSHEL MERALY	-	936501856	-	-
DNI	70345897	BALTAZAR SANTIAGO DIANA STEFANI	-	939676031	-	-
DNI	43378709	BARRERA ESPINOZA DIANA CAROLINA	-	972507422	-	-

RUC	10413956825	BARRIENTOS QUISPE MONICA SALOME(YASLEX)	-	956707835	PROL. GAMARRA N°654 - 2DO. PISO	-
DNI	47296538	BARROS PEÑA IRIS GABRIELA	-	993640593	-	-
DNI	48638580	BARROS SINCE ANGELA	-	972123339	-	-
DNI	91440417	BASTIDAS CAIRAMPOMA NOAH FRANZ	-	941810275	-	-
DNI	41426345	BATALLA ALVAREZ YISEL LILIANA	-	934908439	-	-
DNI	74277228	BATALLA DELGADO KEVIN LUIS	-	945105299	-	-
DNI	42781571	BAZAN HUETE MARCO ANTONIO	-	951924438	-	-
DNI	70018288	BAZAN PALOMINO MELISSA MARIELENA	-	989620261	-	-
DNI	42606905	BEJARANO POMA KELLY	-	975304342	-	-
DNI	73363295	BENAVIDES AVILA SHEYLA JACQUELINE	-	964965832	-	-
DNI	44016524	BENITO BARRIENTOS HONORATA MARGARITA	-	924916849	-	-
DNI	73022234	BERROSPÍ RODRIGUEZ KISLER MIRCO	-	946166355	-	-
DNI	47139892	BORJA DE LA CRUZ JOSUE DARIO	-	961430361	-	-
DNI	42127802	BRAVO CONTRERAS JACOB ELIAS	-	942454746	-	-
RUC	20607713121	BRONTO SECURITY AND TECHNOLOGY SOCIEDAD ANONIMA (-	-	900732517	JR. MIRAFLORES NRO. S/N - JUNIN HUANCAYO EL TAMBO	-
RUC	10424972598	BUENDIA VALER MADELEINE YANINA - ZOE'S TOY	-	994646294	-	-
DNI	43600995	CACERES FERNANDEZ SANDRA CAROLINA	-	945 725 043	-	-
DNI	44664670	CADILLO CAHUARI YESENIA BETZABE	-	954308000	-	-
DNI	47005376	CAHUAMARI SANTANA MARLENI -	-	-	-	-
DNI	43346980	CALDERON CERRON GLORIA HILDA	-	982350013	-	-
DNI	72406129	CALDERON QUIJADA MILDRED DIANA	-	975112218	-	-
DNI	42224876	CALIXTO ATENCIO NANCY MIRTHA	-	901557688	-	-
DNI	40169147	CALLE CANO SUSANA MARITZA	-	978822250	-	-
DNI	73893149	CAMACACHI ENERO CECILIA NORMA	-	950075566	-	-
DNI	41777864	CAMARGO HINOSTROZA GEIMY MAGALY	-	964401409	-	-
DNI	77051345	CAMARGO TEJEDA CRISHELL ZAYURI	-	-	-	-
DNI	72278366	CAMPOS CRISTOBAL SAMANTHA STEPHANIE	-	962915449	-	-
DNI	20118614	CAMPOS JESUS VILMA	-	918382627	-	-
DNI	20027396	CAMPOSANO HILARIO ALICIA	-	949002095	-	-
DNI	70569040	CAMPOSANO VIDAL HANS BRIAN	-	95104587	-	-
DNI	41336735	CANCHUCAJA GUTARRA PAOLA DEL PILAR	pcanchucaja@g	945748641	-	-
DNI	44462260	CANO VALERO LUCIA DEL PILAR	-	964608373	-	-
DNI	42045241	CAPACYACHI BREÑA JUDITH ROCIO	-	933173316	-	-
DNI	70544114	CAPCHA MATOS CARLA JESUS NATALY	-	979199699	-	-
DNI	20012558	CARBAL GALVAN MERCEDES NOEMI	-	986065674	-	-
DNI	73198520	CARDENAS CONTRERAS CESAR CARLOS	-	958507779	-	-
DNI	42795176	CARHUAMACA HOSPINAL ESMERALDA ROXANA	-	966452208	-	-
DNI	43690536	CARHUAMACA TORRES YUDY CRISTEL	-	966271949	-	-
RUC	10415855384	CARITA CUSACANI LUIS FREDY (GALERIA GERALDINE)	-	956184897	JR. PUNO 628 INT. 109	-
DNI	73801028	CARLIER HUARINGA JOAN SLYM	-	942012001	-	-
DNI	71537413	CARLOS VEGA GANDHY MARIANNE	-	965991735	-	-
DNI	20069936	CARPIO CANTO ROSARIO DEL PILAR	-	964092098	-	-
DNI	20019050	CASTILLO GILVONIO DORIS MARLENE	-	922380987	-	-
DNI	72632913	CASTRO LAGONES ANSHIRLY	-	961377081	-	-
DNI	20072943	CASTRO LEON JOSE CARLOS	-	964640621	-	-
DNI	09440947	CASTRO SUAREZ IVAN ENRIQUE	-	989057704	-	-
DNI	71280413	CCANTO CUICA WILDER	-	923037738	-	-
DNI	20113754	CERRON RUIZ YESENIA ADELAIDA	-	964054147	-	-
DNI	40774267	CHALCO GUERRA MARIBEL	-	920640067	-	-
DNI	46128922	CHAVEZ AVILA YENNIA DENISSE	-	954044797	-	-
DNI	45966988	CHAVEZ GAMARRA PABLO DAVID	-	979160256	-	-
DNI	46551376	CHIHUAN CORREA SARITA JUDITH	-	989447592	-	-
DNI	47873736	CHUCO QUISPE YESENIA ROSMERY	-	935760731	-	-
DNI	45719544	CHUQUILLANQUI LAZO DE SALCEDO OLGA	-	912981830	-	-
DNI	46325604	CHURAMPI HINOSTROZA RAUL MARCO	-	989488769	-	-
DNI	48345849	CLAVO PALACIOS YOLANT CARLOS	-	931935063	-	-
RUC	10463777484	COICAPOSA QUISPE HUMBERTO JOSE	-	955590136	JR. JUNIN NRO. 368 EL TAMBO - HUANCAYO	-
DNI	46377748	COICAPOSA QUISPE HUMBERTO JOSE	-	955590136	-	-
DNI	42943691	COICAPOSA QUISPE JAKELIN TEDDY	-	964348305	-	-
DNI	45645053	COLONIO MEZA FIORELLA	-	964461849	-	-
DNI	42802875	CONTRERAS BONILLA ISABEL LUCIA	-	964302591	-	-
DNI	20038450	CONTRERAS GUTELIUS ELIZABETH	-	927681409	-	-
DNI	71266257	CORAL SALVADOR ALLISON VALERIA ANTHUANET	-	992888997	-	-
DNI	71574637	CORDERO AZOCAR GREMY ISABELLA	-	928283874	-	-
DNI	42159028	CORDOVA PEÑA ROBERT	-	-	-	-
DNI	43002554	CORDOVA VIVANCO IVAN ENRIQUE	-	964392602	-	-
DNI	42545041	CORILLA HUANQUI PATRICIA MIRELLA	-	916393738	-	-
DNI	45726805	CORILLOCLIA LAVADO LUIS ANGEL	-	971904939	-	-
DNI	46122091	CORONADO BULEGE KAREN MELISSA	-	976050524	-	-
DNI	41662039	CORTEZ SANCHEZ JORGE ARTURO	-	924421121	-	-
DNI	43974909	COSSER ILARES FLOR DE MARIA	-	956488233	-	-
RUC	10753462762	COTRINA LINO DAVID ALEXANDER	-	902390777	-	-
RUC	10422639115	COTRINA LINO JOHNNY WILLIAM	-	902390777	JR. CUZCO N° 626 INT. 1211	-
DNI	45860294	CRISPIN QUISPE CATALINA PAULINA	-	950885675	-	-
DNI	70023676	CRUZ CASTRO KEVIN HEVERTH	-	991508643	-	-
DNI	45906802	CURASMA SANTOS MARGARITA	-	973585993	-	-
DNI	46791114	CURI ROCCA ALEJANDRO DAVID	-	934143225	-	-
DNI	44006918	DAGNINO CASTRO ANGELA MELODY	-	967708657	-	-
CARNET D	001121798	DANIEL TOMAS	-	941258466	-	-
DNI	40073962	DAVILA VICHARRA PATRICIA MARILU	-	942667735	-	-
DNI	42070717	DE LA CRUZ CORONEL MAGALI ROSANA	-	969811680	-	-
DNI	47343872	DE LA CRUZ HUANAY YANET CYNTHIA	-	920140048	-	-
DNI	46242979	DE LA CRUZ POCOMUCHA ESTHER GIOVANNA	-	972771911	-	-
DNI	44195493	DE LA CRUZ ROMERO ERLINDA	-	-	-	-
DNI	72866822	DIEGO ARAUCO BEJARANO	-	967208248	-	-
DNI	45737087	DURAN CLUBA YESLY SHAKIRA	-	991969387	-	-
DNI	60576667	ERAZO CONDORI MARCIAL LUJAN	-	997784821	-	-
DNI	44469662	ESPINOZA ALVINO YERICA LUZET	-	929240313	-	-
DNI	46688733	ESPINOZA CARHUAMACA SHAYMIRA NATALY	-	999165668	-	-
DNI	20036257	ESPINOZA HUATUCO VICTORIA	-	910870714	-	-
DNI	46875624	ESPINOZA PAGAN MELISSA VICTORIA	-	995779968	-	-
DNI	40367222	ESPIRITU SALDAÑA MARIA ROSA	-	923008150	-	-
DNI	21126127	FABIAN QUISPE OSCAR PERCY	-	996494754	-	-
DNI	45224302	FABIAN VELIZ VIANCA URSULA	-	956742803	-	-
DNI	40804059	FALCON BAZAN JOEL HOMERO	-	991061909	-	-
DNI	42779970	FERNANDEZ OSORIO JULYANA	-	955686476	-	-
DNI	42091339	FERNANDEZ SALAZAR YANET	-	936609694	-	-
DNI	72805835	FERRUZO SANTOS BRIAN AMILCAR	-	944875135	-	-
DNI	44526569	FLORES CALERO VICTOR GABRIEL	-	992966922	-	-
DNI	71069452	FLORES FASABI LUISA MARYLIN	-	913992786	-	-
DNI	41681077	FLORES IBARRA RAUL FERNANDO	-	989364470	-	-
DNI	41286129	FLORES RIVAS GISELA MELINA	-	949700414	-	-
DNI	48137280	FRETEL PORTAL SOLEDAD YURIKO	-	964000474	-	-

DNI	73132974	FUJITA ROMERO LUCIANA GABRIELA	-	-	-	-
DNI	45033788	GALARZA GOMERO JACKELINE SUSAN	-	921134088	-	-
DNI	71405170	GALINDO ANTEZANA BREYSI NAYELI	-	999989983	-	-
DNI	47998596	GALVEZ YALLE JOSELING LISSET	-	954153090	-	-
DNI	77287065	GAMARRA PEREZ LAURA LEONOR	-	-	-	-
DNI	40567848	GARCIA TOVAR PACIFICA	-	999118596	-	-
DNI	41915159	GARGATE VASQUEZ ANGELA LUZ	-	-	-	-
DNI	43011411	GASPAR NAÑA DEYSSI	-	927371180	-	-
DNI	43030529	GAVINO CLEMENTE JULY NOEMI	-	994969809	-	-
DNI	40468740	GAVINO FERNANDEZ KATTIAN PAOLA	-	-	-	-
DNI	45063813	GILBONIO BALVIN JONATHAN ELI	-	941822477	-	-
RUC	10036845541	GINOCCHIO ECHE WALTER ALEXANDER (COMERCIAL JILAN)	-	-	JR. ANDAHUAYLAS 956 - GALERÍA COMERCIAL MINA DE ORO I #	-
DNI	43597510	GOMEZ ROSALES SONIA	-	937628009	-	-
RUC	10435975106	GOMEZ ROSALES SONIA	-	937628009	-	-
DNI	20708842	GONZALES ANCIETA ELVIRA HERMINIA	-	-	-	-
DNI	77213145	GONZALES PATILLA SHOUNY TALITA CUMI	-	981479895	-	-
DNI	90487812	GONZALEZ CAMARENA STEFHANY CARMEN	-	939373396	-	-
DNI	40455929	GRADOS ALCALDE MIGUEL ANGEL	-	-	-	-
DNI	20712587	GRANADOS HUAYLINOS VICTOR ADRIAN	-	906375059	-	-
DNI	43432006	GRANADOS SANDOVAL ALAN EDUARDO	-	955756663	-	-
RUC	20600347374	GRUPO COLIN PERU S.A.C.	-	-	JR. PUNO NRO. 632 INT. 102 - LIMA LIMA LIMA	-
RUC	20604648948	GRUPO ZEVCAP S.A.C.	-	987339340	-	JR. SAN MARTIN NRO. 434 - JUNIN HUANCAYO SAN AGUSTIN
DNI	20663348	GUERRA SOTO DAYSI MARGARITA	-	948444700	-	-
DNI	46587664	GUERREROS CAMPOS JOSE ENRIQUE	-	933119835	-	-
DNI	72867424	GUTIERREZ AIMITUMA MERLY ANNA	-	915973811	-	-
DNI	44228723	HASSINGER PEREZ MILUSKA CECILIA	-	915991659	-	-
DNI	70654809	HAYEN GOICOCHEA ATENAS IVONNE	-	960454370	-	-
DNI	45277243	HERRERA FLORES ANGHIE MARLENE	-	941841411	-	-
DNI	46092084	HIDALGO MEJICO YHORCA STEPHANY	-	969914844	-	-
DNI	29538527	HINOJOSA MARCAPURA LUIS GONZALO	-	962364927	-	-
DNI	44505691	HINOSTROZA QUIJADA GIANNINA PAOLA	-	954090800	-	-
DNI	72887744	HINOSTROZA ROJAS DEIVY KENYN	-	987985889	-	-
RUC	10485308836	HUACAUSE PALOMINO KARIN VANESSA (KACY TOYS)	-	925618651	-	JR. PUNO NRO. 632 TDA. 102 - GALERIA GERALDINE - LIMA
DNI	40376396	HUAIRE DAMIAN MIRIAM	-	902592655	-	-
DNI	21272314	HUAMAN ASCANO A MARYLUZ ROSARIO	-	963605391	-	-
DNI	40619282	HUAMAN MARTINEZ KATERIN	-	995716809	-	-
DNI	76362515	HUAMAN ORDOÑEZ JHOSELIN SAYURI	-	947606032	-	-
DNI	27732422	HUAMURO GARCIA CONCEPCION	-	933827741	-	-
DNI	20119745	HUATUCO CORNEJO PEDRO SAUL	-	947286455	-	-
DNI	20055469	HUAYANAY MARTEL ZULLY PATRICIA	-	954483434	-	-
DNI	45814881	HUAYHUA ROMERO CARMEN ROSA	-	951200223	-	-
DNI	20082917	HUAYLLASCO ALVARADO MELINA RAQUEL	-	980512928	-	-
DNI	20048172	HURTADO GUZMAN TANIA	-	914483566	-	-
DNI	47174817	HURTADO MEZA MARIA ROSA	-	957901939	-	-
RUC	20546444342	IMPORT EXPORT FUNDAS DE ROSARIO Y SEBASTIAN E.I.R.L.	-	-	JR. PUNO NRO. 626 INT. 115 ---- CERCAO DE LIMA - LIMA LIMA -	-
RUC	20603319584	IMPORTACIONES & EXPORTACIONES ZBASH S.A.C.	-	982497273	-	JR. AYACUCHO NRO. 1190 INT. 201 - LIMA LIMA LIMA
RUC	20605100946	INVERSIONES QINGHUI S.A.C.	-	-	JR. PUNO NRO. 626 INT. 114 - LIMA LIMA LIMA	-
RUC	20487701182	J & M DECORACIONES E.I.R.L.	-	-	CAL. LORA Y CORDERO NRO. 836 ---- CENTRO DE CHICLAYO - LAI	-
DNI	72402595	JAMIACHI FLORES JANADY ISAI	-	940430983	-	-
DNI	19986531	JIMENEZ ARTEAGA AURELIO -	-	-	-	-
DNI	43002546	JINEZ LEON LUZBELIA	-	954089736	-	-
DNI	45561669	JULCA AURIS MILAGROS KATHERIN	-	944444383	-	-
DNI	70343168	JURADO SAUÑI BIANCA YHORLY	-	998041537	-	-
RUC	20513366401	L & M COMPANY EIRL (KE FIESTA)	-	974325478	-	JR. ANDAHUAYLAS NRO. 956 INT. D 23 - LIMA LIMA LIMA
DNI	42891546	LA TORRE CAPACYACHI EDITH	-	945449293	-	-
DNI	70614870	LAUREANO CORDOVA PAMELA LUISA	-	916711443	-	-
DNI	45141581	LAURENTE CCANTO ANA ROSA	-	-	-	-
DNI	45484389	LAYMITO DAMIAN ERIKA LAURA	-	990248368	-	-
DNI	77027500	LAZARO SAFORA JHEIMY RICHARD	-	957510972	-	-
DNI	44391387	LAZO MUÑOZ MONICA VANESA	-	939413886	-	-
DNI	70062171	LAZO OSCANO ANGELA JULIANA	-	954612125	-	-
DNI	75020876	LAZO SANCHEZ BRENDA VIVIANA	-	946011014	-	-
DNI	41261214	LEDESMA PORRAS EDUARDO ALBERTO	-	933915314	-	-
DNI	20058803	LEON CARDENAS HEBER	-	-	-	-
DNI	76339978	LEON VENTURA CRISTEL -	-	-	-	-
DNI	44379658	LI PEÑA WANG	-	975376147	-	-
DNI	19845936	LIÑAN RAZA ENRIQUE WALTER	-	986828871	-	-
DNI	61375023	LIÑAN RICSE WITHNEY DALESHCA	-	956695485	-	-
DNI	74885958	LLACTA LOZANO KARIM FIORELA	-	969100057	-	-
DNI	42729458	LLANTOY JULCARIMA CARMEN ROSA	-	900412031	-	-
DNI	41650131	LLONTOP PASACHE EVELYN KATHERINE	-	-	-	-
DNI	20121096	LOPEZ SALAZAR ROGGER JESUS	-	951736781	-	-
DNI	72610569	LOZANO BARRIONUEVO KEVIN HARNOLD	-	977391239	-	-
DNI	44627930	LOZANO SANCHEZ KENEDER ALAN	-	978288016	-	-
NO DOMIC	9169026	LP	-	-	-	-
DNI	70190117	LUCIANI VEGA JHOSELIN KELI	-	987924919	-	-
DNI	48453295	LUQUE LEYTON NATALI PAOLA	-	934344218	-	-
DNI	20063017	MACHA VASQUEZ MARYSENIA	-	914 515 602	-	-
RUC	10476910043	MACHACA FLORES SHANDY YERINA	-	946841013	-	JR. ANDAHUAYLAS NRO. 956 - 960 GALERIA MINA DE ORO I - LI
DNI	73109941	MADUEÑO LINO CLAUDIA MARIA	-	954156634	-	-
DNI	46741158	MAMANI ARRAZOLA ROCIO MILAGROS	-	949 856 746	-	-
DNI	40226551	MANSILLA CHAVEZ LIZ MONICA	-	954453332	-	-
DNI	73230054	MARCOS SILVA BRITNEY DARLENE	-	948533663	-	-
DNI	70328870	MARIN MAYTA MILAGROS BEATRIZ	-	990675759	-	-
DNI	45677821	MARTINEZ AGUILAR STEPHANY CINTHYA	-	993489241	-	-
DNI	47842393	MARTINEZ CHUQUILLANQUI JANETH EVELYN	-	984559397	-	-
DNI	48690655	MATOS BALBIN MIRTHA RICARDINA	-	901853780	-	-
DNI	20119826	MAURICIO TERRAZOS LIZ KARINA	-	972603091	-	-
DNI	45000761	MAYTA RIVAS KARINA KAREN	-	955910635	-	-
DNI	44212874	MAYTA ROMANI MARIELA DEL PILAR	-	978012024	-	-
DNI	19824461	MEDINA MENDOZA MIRYAM PILAR	-	943967149	-	-
DNI	46895669	MEDINA PALACIOS SANDRA SIHARA	-	944900926	-	-
DNI	70296581	MEDRANO LAUREANO PERCY JEAN POOL	-	-	-	-
DNI	47846871	MEJIA AGREDA MARIA MONICA	-	978483015	-	-
DNI	42701613	MENDOZA PEREZ JORGE LUIS	-	938244799	-	-
DNI	20070374	MENESES ORE NORKA	-	942125891	-	-
DNI	10059663	MESIA LIZARASO JOSE ANTONIO	-	952475197	-	-
DNI	07396743	MESIAS ECHEVARRIA YOLANDA	-	990804125	-	-
RUC	10460109707	MILLONES REQUE JOSE ALEJANDRO (DISTRIBUIDORA EL MAN)	-	960592072	-	JR. ANDAHUAYLAS NRO. 956 INT. 353 D52 GALERIA MINA DE O
DNI	77486277	MIZZICH JUAN DE DIOS KELLY MICHELLE	-	982754321	-	-
DNI	41564490	MOLINA POMA AGUSTIN HENRY	-	992553897	-	-
DNI	45990006	MOLINA SALVATIERRA YESICA -	-	-	-	-
DNI	46627500	MONTALVO GRANADOS MELISSA LINDSAY	-	924817354	-	-
DNI	40325809	MONTES CARDENAS ROSMERY	-	952829030	-	-
DNI	21079368	MONTES PALOMINO DE AVILA MARIA ROSALBINA	-	944800091	-	-
DNI	47884163	MONTES PEÑA GABRIELA	-	935893499	-	-
DNI	70887207	MONTOYA CORONADO ELIA MARGARITA	-	991363465	-	-
DNI	20033854	MORALES HUARINGA PERCY RICARDO	-	915132648	-	-
DNI	48272060	MORALES MALLMA ESPERANZA	-	920759071	-	-
DNI	19908539	MORAN RIVERA MARIANA INES	-	980087846	-	-
DNI	41374512	MOYA CHOCO DINA	-	964700001	-	-
DNI	43733866	MUÑOZ MARTEL LUIS DUBERLY	-	964917430	-	-
DNI	70034203	NIETO LIMA SILVIA ISABEL	-	940098686	-	-
DNI	72201091	NUÑEZ AQUINO MAYORY KRISTELL	-	921176874	-	-

DNI	41246932	NUÑEZ FUENTES VICTOR ALBERTO	-	954880424	-	-
DNI	42045245	NUÑEZ VILCAMANGO JIMENA ARACELLY	-	-	-	-
DNI	44636285	OLAVE PORTOCARRERO CRISTEL VIOLETA	-	956207354	-	-
DNI	40950242	ORDOÑEZ BLANCO JOSLY MELINA	-	985121919	-	-
DNI	74170641	ORE COMETIVOS MARICIELO CRISTINA	-	938897112	-	-
DNI	41806094	ORE DAVILA RUBEN	-	-	-	-
DNI	20083873	OREJON CCORA CARLOS JORGE	-	984242992	-	-
DNI	20029042	ORELLANA TUTAYA YNDIRA SIDILIA	-	949908548	-	-
DNI	78018769	ORREGO QUINTEROS BRYAN ANTONY	-	928182820	-	-
DNI	61289795	ORTIZ SOTO DANIELA ROMINA	-	958647393	-	-
DNI	45936015	OSCANOA BARZOLA ALEX TITO	-	-	-	-
DNI	20067336	OSORIO ORAHULIO ELIM KIBROT	-	988710917	-	-
DNI	70107613	PACAHUALA ROJAS LUIS VICTOR	-	968682811	-	-
DNI	40867502	PACHAS ATUNCAR KATHIE ISABEL	-	-	-	-
RUC	10772433528	PACHECO APUMAYTA MAYRA ALEJANDRA (JUNO STORE)	-	967651924	JR. PUNO NRO. 552 TDA. 235 LIMA	-
DNI	73583395	PACHECO DEUDOR GINA FIORELLA	-	984297260	-	-
DNI	73578518	PACHECO DEUDOR YAQUELIN ROCIO	-	984297260	-	-
RUC	10411631376	PALOMINO AZAÑA CANDY MAGALY	-	946187906	-	-
DNI	21278828	PALOMINO EULOGIO EULALIA OMBELINA	-	964301514	-	-
DNI	72222420	PAEDEDES ASTO CLAUDIA MELISSA	-	969530427	-	-
DNI	46239333	PARIACHI MARTINEZ EMERATRIZ REYNA	-	932772091	-	-
DNI	45667788	PASCUAL SANTOS YENNY MARLENI	-	955552736	-	-
DNI	20066021	PAUCAR DE LA CRUZ LAURA CARMELA	-	991824785	-	-
DNI	46403844	PAUCAR GABRIEL STEFANNY PETRONILA	-	954169747	-	-
DNI	70137562	PAUCAR MARTINEZ GRACIELA	-	-	-	-
DNI	73649032	PAUCAR ZAVALA SEBASTIAN AMIR	-	963975416	-	-
DNI	43106485	PEREZ CASTRO VICTOR MANUEL	-	920153088	-	-
DNI	47076647	PEREZ MEZA CINTHIA ISABEL	-	981820195	-	-
DNI	44160457	PEREZ SOLORZANO JONATHAN JOHAN	-	979112526	-	-
DNI	76956620	PICHIUZA GONZALO GABRIELA NATALY	-	-	-	-
DNI	76128331	POMA NINAHUANCA DAMARIZ MERCEDES	-	948157575	-	-
DNI	41587831	POMA SOTO FREDDY JOHON	-	964656966	-	-
RUC	10735827362	PONGO QUENAYA YUGUEN WILY (COMERCIAL LOURDES)	-	970838312	-	-
DNI	41230154	PORRAS LACTA JOSE PELAYO	-	954122847	-	-
DNI	45881113	PORRAS MENDOZA JULIANA LEILA	-	977141643	-	-
DNI	48519016	PORRAS PONCE MIGUEL ANGEL	-	960339007	-	-
DNI	45384685	PORRAS SOLANO DANNY ELEAZAR	-	917913310	-	-
DNI	45036171	PRETELL BARZOLA VICTOR MANUEL	-	901118040	-	-
DNI	47007102	PRIALE CORDOVA XIMENA CRISTINA SARELLA	-	954901852	-	-
RUC	20519003598	PROCESOS COMERCIALES PERUANOS S.A.C.	-	997284978	AV. GUARDIA CIVIL SUR LT. 2 MZ. D URB. SAN ANTONIO - LIMA	-
RUC	10427760672	QUENTA RAMOS YENNY (IMPORTACIONES THYAGO)	-	936627532	JR. ANDAHUAYLAS NRO. 956 INT. 347 - LIMA	-
DNI	20082665	QUINONES POVIS ROCIO JHANETT	-	984622617	-	-
DNI	44344003	QUINTANILLA TACZA MABEL -	-	944135571	-	-
DNI	71877405	QUINTO CASTRO ANGUIELA MARTHA	-	923880264	-	-
DNI	06981875	QUIROZ DIAZ DIANA CARMELA ANTONIETA	-	976226222	-	-
DNI	77797852	QUISPE BUENDIA MADELEY	-	902091510	-	-
DNI	45851473	QUISPE CRUZADA HELEN YANETH	-	925437476	-	-
DNI	19853102	QUISPE GAGO HAYDEE ROSAURA	-	964119577	-	-
DNI	41873162	QUISPE GONZA HECTOR RAUL	-	993791199	-	-
DNI	19819224	QUISPE GONZALES SAUL PAULINO	-	967983946	-	-
DNI	80014934	QUISPE HUAMAN TERESA -	-	993305214	-	-
DNI	76766670	QUISPE MIRANDA ARNALDO SILVIO	-	981274926	-	-
DNI	72433132	QUISPE POMA SHEILA BETZABE	-	975794496	-	-
DNI	71379897	QUISPE ROJAS LUIS	-	921702381	-	-
DNI	43656745	QUISPE TAIPE JUNIOR CELSO	-	960585906	-	-
DNI	72508312	QUISPE VARGAS NICOLAY	-	917541794	-	-
DNI	41443786	RAMIREZ ABANTO MARIELA CECILIA	-	967728984	-	-
RUC	10442010183	RAMIREZ GONZALES JULIA TRINIDAD	-	-	JR. GAMARRA 654 INT. 408 GALERIA GUIZADO - LA VICTORIA	-
DNI	47489574	RAMIREZ RODRIGUEZ KENIA LUISA	-	966533749	-	-
DNI	73074126	RAMIREZ VARGAS VERONICA ISABEL	-	998031945	-	-
DNI	45059037	RAMOS DAVILA CARLOS	-	945858523	-	-
DNI	41188990	RAMOS REATEGUI MIRIAM OLIVIA	-	952848397	-	-
DNI	80040868	RAMOS ZARATE LUCIA	-	959074038	-	-
DNI	20075424	RAPRE MENDOZA EDINSON ELVIS	-	975480068	-	-
DNI	48072419	RAVELO GUTARRA SHEYLA	-	987698767	-	-
DNI	48389286	REMENTERIA CANAYO GRISELL ALMENDRA	-	930227865	-	-
DNI	40733949	REYNA EGOAVIL JHON GUNTHER	-	968241702	-	-
DNI	44077462	REYNA SALAZAR SORKA BIANCA	-	964942524	-	-
DNI	76799616	REZA ORELLANA HEINZ ARACELY	-	944984833	-	-
DNI	40635981	RIVAS HUAYNALAYA LISSETT IRIS	-	955941297	-	-
DNI	44537440	RIVAS MEZA ANGEL ERICK	-	985858727	-	-
DNI	23654929	ROBLES FUENTES ALEJANDRA	-	-	-	-
RUC	10097838602	RODRIGUEZ CACCHA ELIZABETH BLANCA(AVENTURAS)	-	941708923	PROLOG.GAMARRA N°654 - TDA.209-INT.10-2DO PISO-LIMA	-
DNI	72523021	RODRIGUEZ HUAMANCAYO WENDY FIORELLA	-	966533920	-	-
DNI	41982499	RODRIGUEZ ROMERO NIDIA KAREN	-	965948266	-	-
DNI	73421784	ROJAS AMARILLO JEFFERSON PIERO	-	-	-	-
DNI	45841010	ROJAS DELZO ALVARO FRANK	-	-	-	-
DNI	47463933	ROJAS LUDEÑA DIEGO LUIS FERNANDO	-	941141414	-	-
DNI	46557717	ROJAS MARQUEZ LIZ	-	970376545	-	-
DNI	44127838	ROJAS MENDOZA WENDOLINE NATHALY	-	945100447	-	-
DNI	47214951	ROJAS PORTUGAL MILAGRO ESTEFANI	-	945428972	-	-
DNI	72656302	ROMAN ISLA KEVIN BRYAN	-	935424521	-	-
DNI	41256080	ROMERO GIRON LESVITH	-	971961308	-	-
DNI	42715688	ROMERO HUAMAN JOSE GABRIEL	-	940160692	-	-
DNI	43307543	ROSALES RODRIGUEZ DENIS GUADALUPE	-	961443795	-	-
DNI	71620787	RUBINA SANCHEZ YELSIN VICTOR	-	920225460	-	-
DNI	44239221	RUTTI COCHACHI GINA MEDALIT	-	971493415	-	-
DNI	76262444	SABASTIZAGA TATAJE KEVIN DANIEL	-	987160283	-	-
DNI	44560973	SACHUN FERRER SANDY OLIVIA	-	966968284	-	-
DNI	74383043	SALAS ALMEYDA JAVIER MANUEL	-	964500443	-	-
DNI	70134808	SALAZAR AYALA PAULINA ISABEL	-	990212623	-	-
DNI	42664796	SALDAÑA POMA LIZ MIRIAM	-	957989586	-	-
DNI	60982293	SALINAS PAITAMALA CARLA DELFINA GUADALUPE	-	914787015	-	-
DNI	20022954	SALVADOR ALEGRIA ELBA ESTRELLA	-	961663396	-	-
DNI	41081111	SALVATIERRA CALDERON LUIS ALBERTO	-	952887343	-	-
DNI	48634299	SAMILLAN MAIHUIRE VANESSA JAZMIN	-	971087662	-	-
DNI	41636267	SANCHEZ CHAMORRO POL RONALD	-	980593946	-	-
DNI	20063075	SANCHEZ CRUZ ROSANA JOSEFINA	-	936508718	-	-
DNI	47508356	SANCHEZ SANCHEZ LUIS GIOVANNY	-	941528272	-	-
DNI	20074232	SANCHEZ YARIN MARLENI	-	968534854	-	-
RUC	10430405794	SANDOVAL SANCHEZ ERICKA MILAGROS	-	-	-	-
RUC	10472327866	SANDOVAL SANCHEZ LIZELI VIRGINIA(MUNDO TOYS)	-	959254903	JR. GAMARRA N°1275 - SOTANO	-
DNI	76472332	SANDOVAL YAMUNAQUE LORENZA DEL PILAR	-	951660383	-	-
DNI	47297545	SANTA CRUZ HERNANDEZ VERONICA DEL ROCIO	-	970269290	-	-
DNI	45615961	SANTOS YAURICAZA ESTELA	-	960715663	-	-
DNI	41345635	SERPA RAMIREZ LIDIA LEONOR	-	943106485	-	-
DNI	76084783	SHAPIAMA ZUMBA MARIELA ALEXANDRA	-	926161909	-	-
RUC	10442887212	SILVA PRADO WILLIAM RAFAEL(MIGUETOYS)	-	-	JR. PUNO 628 GALERIA GERALDINE INT. 130 - LIMA	-
DNI	44764251	SINCHE ORDOÑEZ MAGALIE	-	955481826	-	-
DNI	46117853	SOLDEVILLA MATOS LISSETH PAOLA	-	938422446	-	-
DNI	45993935	SOLIS CRISTOBAL MARVYN LINCOLN	-	964039038	-	-

DNI	43042301	SOLIS CRUZ MIGUEL ANGEL	-	926194506	-	-
DNI	77692646	SOSA ZAPATA SONIA	-	961744694	-	-
DNI	41706537	SOTO FLORES VANESSA	-	991 371 062	-	-
DNI	46326795	SOTO RODRIGUEZ ISMAEL GILVER	-	971067931	-	-
DNI	47088994	SOTO SOTO MARITZA ROSARIO	-	947088527	-	-
DNI	73477574	SOTOMAYOR URETA ALONDRA KAMILA DEL ROSARIO	-	993101168	-	-
DNI	20073550	SUASNABAR CUEVA ISABEL CRISTINA	-	964412888	-	-
DNI	72273290	TAIPE MATAMOROS ISABEL	-	952708381	-	-
DNI	41670240	TAPIA MANHUALAYA LUIS ENRIQUE	-	954191739	-	-
DNI	46495619	TARAZONA JESUSI SHERLY DANITZA	-	921060570	-	-
DNI	77071029	TAYPE HUARCAYA KAREN JUDITH	-	999007281	-	-
RUC	10749441564	TENORIO CHANCAHUAÑA CARLA LIZBETH	-	-	-	-
DNI	48346616	TICLLA GALINDO JESUS MESIAS	-	932311498	-	-
DNI	43690531	TORPOCO VIVAS NORKA ANTONELLA	-	971060703	-	-
DNI	77178329	TORRES ALVAREZ JOE ANTHONY	-	923786136	-	-
DNI	41346979	TORRES CUEVA ANA MARITZA	-	964099362	-	-
DNI	45120890	TORRES GONZALES ANABEL	-	-	-	-
RUC	10431520414	TORRES OLIVA ALEXANDER BLADIMIR (NOVEDADES YAS LEX)	-	956707835	PROLOG. GAMARRA NRO. 654 2DO. PISO TDA. 209 INT. 04 GAL	-
DNI	45824132	TORRES ORIHUELA ARYFRANDY LOLO	-	920444897	-	-
DNI	41007936	TORRES PASTRANA ADITA GIOVANA	-	943474380	-	-
DNI	70340173	TORRES RAMIREZ TATIANA KELY	-	956627287	-	-
DNI	47631614	TORRES VILCAPOMA JHONNY IHAM	-	957973671	-	-
DNI	42902976	TORRES ZUASNABAR ELIZABETH PATRICIA	-	958847641	-	-
DNI	20069079	TRUJILLO ILDEFONSO MARITZA ESTHER	-	964564526	-	-
DNI	43635579	UNTIVEROS AMBROSIO MAEENA FRANCY	-	947645667	-	-
DNI	20723489	URCO ARENALES BRISEIDA	-	994687776	-	-
DNI	47198084	VALDIVIESO MALLMA SUNNY ROXANA	-	935853875	-	-
DNI	72942702	VARGAS HUAMAN ROCIO KATERINE	-	910971286	-	-
RUC	10742020458	VASQUEZ ESTELA EVELYN JHOANA (COMERCIAL AVENTURA'S)	-	-	-	-
DNI	47175085	VEGA CONDORI VERONICA VILMA	-	902548121	-	-
DNI	43670358	VEGA MARIN GUILLERMO MARTIN	-	-	-	-
DNI	10469293	VELITA VARGAS JANET FELICIA	-	926078527	-	-
DNI	44691467	VENEGAS CHISE TYNO DAVID	-	988390017	-	-
DNI	48597257	VENTURA MEDRANO ORFA DALILA	-	939442301	-	-
DNI	46788344	VERA ABAD INGRID NOELIA	-	902276762	-	-
DNI	42613354	VICTORIA QUINTO DENNIS	-	930619446	-	-
DNI	46663037	VICUÑA TACURI GRETLE MURIEL	-	937359945	-	-
DNI	47742962	VIDAL PORRAS MARISOL MAYUMI	-	991617950	-	-
DNI	41430826	VILA ESPINOZA ROSSANA MARIBEL	-	923694990	-	-
DNI	23661185	VILA GUILLEN VICTORIA MARCELINA	-	941807944	-	-
DNI	43188350	VILA TAIPE RAYDA GHYSSELA	-	987250136	-	-
RUC	10076368541	VILLANUEVA ESPINOZA EDDIE YAROSLAV(RIFER)	-	967563955	JR. PUNO NRO. 626 INT. LIMA - LIMA - LIMA	-
DNI	21247575	VILLAR RAMOS MAXIMA NEMESIA	-	956684247	-	-
DNI	44685669	VILLAVICENCIO PORRAS EDWIN JONATHAN	-	924610330	-	-
RUC	10443894638	VIZZI GAVILAN CYNTHIA VANESSA	-	999993798	-	-
DNI	47442299	WINCHEZ ESCOBAR KAROLAYN MELANIE	-	989971305	-	-
DNI	44160346	YABAR GAGO FARID	-	954489444	-	-
DNI	46762372	YANCE ORIHUELA GABRIELA DONNA	-	982781467	-	-
DNI	44894819	YAURI MARCHA PATRICIA	-	964900908	-	-
DNI	46600426	YUPANQUI MUÑOZ NATALY URSULA	-	914903533	-	-
DNI	41806093	ZACARIAS RIVERA ANALI	-	957348918	-	-
DNI	42447368	ZAVALA VARGAS CESAR RAUL	-	999770231	-	-
DNI	41452229	ZAVALA VARGAS MARTHA SOLEDAD	-	990069311	-	-
DNI	10745052	ZAVALETA ATENCIO NELIDA BEATRIZ	-	913649009	-	-
DNI	46462753	ZEGARRA MATOS ESTHEFANY FRIEDA	-	995722929	-	-
DNI	45904075	ZEGARRA NORIEGA JERRY MIGUEL	-	982273912	-	-
DNI	47255178	ZEVALLOS INGA ROSMERIDA MARIA	-	967806065	-	-

Anexo 8.

Listado de productos

 LISTADO DE PRODUCTOS						
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CATEGORIA	CODIGO	UNIDAD DE MEDIDA	MONEDA	PRECIO UNITARIO
20230112100635	AJEDREZ 3 EN 1 GRANDE	INTERACTIVO		UNIDADES	PEN	49.9000
20230112100548	AJEDREZ 3 EN 1 PEQUEÑO	INTERACTIVO		UNIDADES	PEN	29.9000
20230109194428	ALMOHADA SILUETA PERSONAJES INFANTILES T1	ALMOHADAS		UNIDADES	PEN	39.9000
20230130123831	ALMOHADA TRADICIONAL PERSONAJES INFANTILES T1	ALMOHADAS		UNIDADES	PEN	34.9000
20230109114530	AMONGUS MALETA X 5 CAJA	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	59.9000
20230109115219	AMONGUS X 5 CAJA	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	49.9000
20230109123400	ANGRY BIRDS X 7 BLISTER	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	29.9000
20230302143325	AVENGERS FUNKO X 6 BLISTER	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	79.9000
20240207133712	AVENGERS MARVEL CLASICO COLECCION C/ BASE VARIADO M	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	89.9000
20231214105004	AVENGERS MARVEL CLASICO COLECCION VARIADO M	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	49.9000
20230427133646	AVENGERS MARVEL CLASICO COLECCION VARIADO S	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	34.9000
20230427140331	AVENGERS MARVEL FUNKO COLECCION VARIADO S	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	34.9000
20230310175715	AVENGERS ORIGINAL C/ SONIDO CAJA	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	69.9000
20230109120800	AVENGERS X 6 BLISTER	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	79.9000
20230109124522	AVENGERS X 8 BLISTER	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	89.9000
20230508155446	BABY YODA X 6 BLISTER	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	39.9000
20230224223833	BALTHAZAR BRATT MINIONS ORIGINAL CAJA	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	199.9000
20230113174914	BARBIE BICICLETA ALTERNATIVO CAJA	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	79.9000
20230113175212	BARBIE CARRO C/ CONTROL ALTERNATIVO	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	99.9000
20230310175356	BARBIE CHEFF ALTERNATIVO CAJA	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	59.9000
20230310175530	BARBIE DENTISTA ALTERNATIVO CAJA	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	59.9000
20230113174834	BARBIE FASHION ALTERNATIVO CAJA	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	59.9000
20230310175309	BARBIE FASHION ALTERNATIVO SARIEL CAJA	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	59.9000
20230110104917	BARBIE ORIGINAL BAÑO	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	149.9000
20230116130800	BARBIE ORIGINAL ESTUDIO	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	199.9000
20230116130855	BARBIE ORIGINAL MANICURE	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	149.9000
20230212143907	BARBIE ORIGINAL MEDITA	PERSONAJE		UNIDADES	PEN	259.9000
20230116131056	BARBIE ORIGINAL SET JUEGO	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	179.9000
20230113174853	BARBIE PICNIC ALTERNATIVO CAJA	PERSONAJES		UNIDADES	PEN	109.9000

20230317184921	BELA AMONGUS PERSONAJE X 8	LEGO	UNIDADES	PEN	15.9000
20230113172713	BELA AMONGUS X 4	LEGO	UNIDADES	PEN	29.9000
20230109132552	BELA AVENGERS 154	LEGO	UNIDADES	PEN	39.9000
20230109132353	BELA AVENGERS 158	LEGO	UNIDADES	PEN	39.9000
20230109135445	BELA AVENGERS CASA STRANGE 1044	PELUCHES	UNIDADES	PEN	339.9000
20230109135235	BELA AVENGERS CUARTEL 723	LEGO	UNIDADES	PEN	239.9000
20230109135341	BELA AVENGERS LABORATORIO 560	LEGO	UNIDADES	PEN	159.9000
20230317185040	BELA AVENGERS PERSONAJE X 8	LEGO	UNIDADES	PEN	15.9000
20230109135037	BELA AVENGERS TORRE 727	LEGO	UNIDADES	PEN	239.9000
20230109132649	BELA BATMAN 1071	LEGO	UNIDADES	PEN	319.9000
20230109133826	BELA CASTILLO DARTH VADER 1090	LEGO	UNIDADES	PEN	299.9000
20230218202857	BELA COSMIC EXPLORATION QLO244 980	LEGO	UNIDADES	PEN	299.9000
20230109132733	BELA FRIEND 228	LEGO	UNIDADES	PEN	69.9000
20230109133150	BELA FRIEND BARCO 945	LEGO	UNIDADES	PEN	259.9000
20230109133000	BELA FRIEND CASA CAMPO 724	LEGO	UNIDADES	PEN	179.9000
20230109132847	BELA FRIEND CASA CAMPO 730	LEGO	UNIDADES	PEN	179.9000
20230109140213	BELA FRIENDS 478	LEGO	UNIDADES	PEN	129.9000
20230109125514	BELA HALCON 1449	LEGO	UNIDADES	PEN	389.9000
20230109130732	BELA HARRY POTTER CALLEJON 380	LEGO	UNIDADES	PEN	89.9000
20230109131409	BELA HARRY POTTER CASA HAGRID 520	LEGO	UNIDADES	PEN	159.9000
20230109131540	BELA HARRY POTTER CASTILLO 958	LEGO	UNIDADES	PEN	299.9000
20230109130601	BELA HARRY POTTER DRAGON 287	LEGO	UNIDADES	PEN	89.9000
20230109125917	BELA HOMBRE ARAÑA 440	LEGO	UNIDADES	PEN	119.9000
20230109130502	BELA HOMBRE ARAÑA 625	LEGO	UNIDADES	PEN	189.9000
20230209160654	BELA HOMBRE ARAÑA HERO 168	LEGO	UNIDADES	PEN	69.9000
20230109135604	BELA HULKBUSTER 397	LEGO	UNIDADES	PEN	89.9000
20230109130147	BELA HULKBUSTER 480	LEGO	UNIDADES	PEN	129.9000
20240213204009	BELA MARIO BROS 159	LEGO	UNIDADES	PEN	69.9000
20230109131641	BELA MARIO BROS 250	LEGO	UNIDADES	PEN	79.9000
20230109131733	BELA MARIO BROS CASTILLO 1037	LEGO	UNIDADES	PEN	379.9000
20230317185257	BELA MARIO BROS PERSONAJE X 8	LEGO	UNIDADES	PEN	15.9000
20230109134302	BELA MINECRAFT 250	LEGO	UNIDADES	PEN	69.9000
20230109134338	BELA MINECRAFT 251	LEGO	UNIDADES	PEN	69.9000
20230109134449	BELA MINECRAFT 253	LEGO	UNIDADES	PEN	69.9000
20230109134652	BELA MINECRAFT 571	LEGO	UNIDADES	PEN	179.9000
20230109134849	BELA MINECRAFT 630	LEGO	UNIDADES	PEN	179.9000
20230109134914	BELA MINECRAFT 666	LEGO	UNIDADES	PEN	179.9000
20230317185355	BELA MINECRAFT PERSONAJE X 8	LEGO	UNIDADES	PEN	15.9000
20230109133919	BELA NINJA 998	LEGO	UNIDADES	PEN	289.9000
20230317184826	BELA POPPY PLAYTIME PERSONAJE X 8	LEGO	UNIDADES	PEN	15.9000
20230317185329	BELA SONIC PERSONAJE X 8	LEGO	UNIDADES	PEN	15.9000
20230116125947	BIRUTA	DECORACION	KILOGRAMO	PEN	19.9000
20230114191420	BLOQUE ARMABLE HEROES	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	49.9000
20230114191523	BLOQUE ARMABLE MARIO	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	49.9000
20230114191432	BLOQUE ARMABLE PAW PATROL	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	49.9000
20230114191453	BLOQUE ARMABLE PEPPA PIG	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	49.9000
20230114191606	BLOQUE ARMABLE PIJAMA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	49.9000
20230114191544	BLOQUE ARMABLE STAR WARS	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	49.9000
20230114191632	BLOQUE ARMABLE TRANSFORMER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	49.9000
20230213104455	BLUEY & FAMILY ORIGINAL X 4 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	129.9000
20231215233727	BLUEY CARRO CARAVANA ORIGINAL CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	289.9000
20231215234045	BLUEY SET LA CASA FAMILIAR ORIGINAL CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	389.9000
20231215233516	BLUEY VEHICULO FAMILIAR ORIGINAL CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	239.9000
20230109125321	BLUFY X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	29.9000
20231221120246	BOLA LOL SORPRESA C/ CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	29.9000
20230116130045	BOLSA GRANDE PERSONAJES	BOLSAS	BOLSA	PEN	11.9000
20230116130146	BOLSA MEDIANA GRANDE PERSONAJES	BOLSAS	BOLSA	PEN	9.9000
20230116130123	BOLSA MEDIANA PERSONAJES	BOLSAS	BOLSA	PEN	7.9000
20230214180007	BOLSA TALLA M AMOR	BOLSAS	UNIDADES	PEN	3.9000
20230214174936	BOLSA TALLA M CUMPLEAÑOS	BOLSAS	UNIDADES	PEN	3.9000
20230214180106	BOLSA TALLA M JUVENIL	BOLSAS	UNIDADES	PEN	3.9000
20230214180408	BOLSA TALLA M NIÑO	BOLSAS	UNIDADES	PEN	3.9000
20230214180027	BOLSA TALLA MZ AMOR	BOLSAS	UNIDADES	PEN	5.9000
20230214175601	BOLSA TALLA MZ CUMPLEAÑOS	BOLSAS	UNIDADES	PEN	5.9000
20230214180339	BOLSA TALLA MZ JUVENIL	BOLSAS	UNIDADES	PEN	5.9000
20230214180432	BOLSA TALLA MZ NIÑO	BOLSAS	UNIDADES	PEN	5.9000
20230214180043	BOLSA TALLA XL AMOR	BOLSAS	UNIDADES	PEN	7.9000
20230214175806	BOLSA TALLA XL CUMPLEAÑOS	BOLSAS	UNIDADES	PEN	7.9000
20230214180353	BOLSA TALLA XL JUVENIL	BOLSAS	UNIDADES	PEN	7.9000
20230214180446	BOLSA TALLA XL NIÑO	BOLSAS	UNIDADES	PEN	7.9000
20230310175029	BUZZ LIGHTYEAR TOY STORY ORIGINAL C/ SONIDO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	159.9000
20230427133037	CABALLEROS DEL ZODIACO COLECCION VARIADO M	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	49.9000
20230116130221	CAJA EXPLOSIVA SET	CAJAS	CAJA	PEN	39.9000
20230116130548	CAJA GRANDE COLOR	CAJAS	CAJA	PEN	34.9000
20230116130347	CAJA MEDIANA COLOR	CAJAS	CAJA	PEN	29.9000
20230116130458	CAJA PEQUEÑA COLOR	CAJAS	CAJA	PEN	19.9000
20230113110536	CAJA REGALO 30CM VARIOS	CAJAS	CAJA	PEN	14.9000
20230116130332	CAJA SORPRESA	CAJAS	CAJA	PEN	29.9000
20230116130626	CAJA X 3 PZA SET	CAJAS	CAJA	PEN	29.9000
20230116130647	CAJA X 5 PZA SET	CAJAS	CAJA	PEN	49.9000
20231011132534	CALABAZA PERSONAJES HALLOWEN	VARIOS	UNIDADES	PEN	9.9000
20231121120420	CARRO ALTERNATIVO MODELOS VARIOS C/ CAJA	VEHICULOS	UNIDADES	PEN	9.9000
20230113162606	CARRO DE COMPRA MUSICAL CAJA	SET NIÑA	UNIDADES	PEN	79.9000
20231219160352	CARRO HELADOS C/ ACCESORIOS CAJA	VARIOS	UNIDADES	PEN	589.9000
20230113174952	CARRO ROCK CRAWLER CAJA	VEHICULOS	UNIDADES	PEN	79.9000

20230130132652	CARS CAMION ORIGINAL X 6 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	79.9000
20230130132955	CARS GRANDE ORIGINAL CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	159.9000
20230130132757	CARS PEQUEÑO ORIGINAL X 3 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	59.9000
20240202123204	CARTUCHERA IMPORTADA 1C SKIBIDI TOILET	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	29.9000
20240302141054	CARTUCHERA IMPORTADA 2C DEMON SLAYER	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	49.9000
20240202123134	CARTUCHERA IMPORTADA 2C SKIBIDI TOILET	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	39.9000
20230310154600	CHOMPA HILO T8	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	44.9000
20230213231154	CIENTOLAZOS	DECORACION	UNIDADES	PEN	1.9900
20230130133045	COCOMELON ORIGINAL X 6 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	89.9000
20230128200057	CONJUNTO BUZO ALGODON T10	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	89.9000
20230128200113	CONJUNTO BUZO ALGODON T12	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	99.9000
20230130200645	CONJUNTO BUZO ALGODON T14	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	99.9000
20230208184422	CONJUNTO BUZO ALGODON T16	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	99.9000
20230128200031	CONJUNTO BUZO ALGODON T4	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	89.9000
20230128195931	CONJUNTO BUZO ALGODON T6	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	89.9000
20230113104652	CONJUNTO BUZO ALGODON T8	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	89.9000
20230505162433	CONJUNTO PIJAMA ALGODON T10	ROPA NIÑA	UNIDADES	PEN	59.9000
20231214113316	CONJUNTO PIJAMA ALGODON T10	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	59.9000
20230424200249	CONJUNTO PIJAMA ALGODON T12	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	69.9000
20231214113142	CONJUNTO PIJAMA ALGODON T12	ROPA NIÑA	UNIDADES	PEN	69.9000
20231214113213	CONJUNTO PIJAMA ALGODON T14	ROPA NIÑA	UNIDADES	PEN	69.9000
20230424200313	CONJUNTO PIJAMA ALGODON T14	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	69.9000
20231214113113	CONJUNTO PIJAMA ALGODON T6	ROPA NIÑA	UNIDADES	PEN	59.9000
20231202152056	CONJUNTO PIJAMA ALGODON T6	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	59.9000
20230523122637	CONJUNTO PIJAMA ALGODON T8	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	59.9000
20231214113129	CONJUNTO PIJAMA ALGODON T8	ROPA NIÑA	UNIDADES	PEN	59.9000
20230113111845	CONO FELIZ CUMPLEAÑOS C/ POMPON	VARIOS	UNIDADES	PEN	3.9900
20230427142038	DEMON SLAYER KIMETSU COLECCION VARIADO M	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	49.9000
20230113174750	DINOSAURIO C/ HUMO CAJA	ANIMAL	UNIDADES	PEN	109.9000
20230130132212	DINOSAURIO C/ SONIDO X 6 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	129.9000
20230130131750	DINOSAURIO SET CILINDRO PEQUEÑO	SET	UNIDADES	PEN	34.9000
20230130132354	DINOSAURIO X 6 BOLSA	BOLSAS	UNIDADES	PEN	34.9000
20230130132050	DINOSAURIO X 6 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	59.9000
20230317184225	DISNEY PRINCESS ROYAL COLLECTION ORIGINAL X 12 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	799.9000
20230427135632	DRAGON BALL Z NIÑOS COLECCION VARIADO S	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	34.9000
20230109115823	DRAGON BALL Z X 6 BLISTER		UNIDADES	PEN	59.9000
20230109115659	ENCANTO X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	59.9000
20230113110858	FLORES TULIPANES X 7	FLORES	UNIDADES	PEN	29.9000
20230114190800	FREDY'S X 4 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	59.9000
20230116124210	FROZEN BLISTER X 8 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	69.9000
20230508155424	FROZEN ORIGINAL X 5 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	159.9000
20240117132843	FUNKO SKIBIDI TOILET	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	79.9000
20230112101541	GLOBO METALICO AMOR #18	GLOBOS	UNIDADES	PEN	4.9000
20230119125417	GLOBO METALICO PEQUEÑO PERSONAJES	GLOBOS	UNIDADES	PEN	1.9000
20230523122104	GORRO DE FRANELA C/ BORDADO	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	25.9000
20230131193314	GORRO DE PERSONAJES C/ BORDADO	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	34.9000
20230128195852	GRANJA ZENON MUSICAL ORIGINAL X 9 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	159.9000
20230203174219	GUIARRA COCO	INSTRUMENTO	UNIDADES	PEN	29.9000
20230217113334	HELLO KITTY ORIGINAL COLECCIÓN	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	39.9000
20230427142202	HOMBRE ARAÑA COLECCION VARIADO S	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	34.9000
20230109120507	HOMBRE ARAÑA X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	69.9000
20230109120340	JAKE PIRATA X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	29.9000
20231221113250	JESSIE TOY STORY ORIGINAL C/ SONIDO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	279.9000
20230212191938	JESSIE TOY STORY PEQUEÑA ORIGINAL C/ SONIDO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	129.9000
20230114190635	JOSHI GRANDE CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	79.9000
20240130190642	JUEGO CASH FLOW 101	VARIOS	UNIDADES	PEN	119.9000
20230112100524	JUEGO UNO	INTERACTIVO	UNIDADES	PEN	29.9000
20240702184955	JUGUETES BÁSICOS P/ NIÑAS IMPORTADOS	VARIOS	UNIDADES	PEN	10.0000
20240702184920	JUGUETES BÁSICOS P/ NIÑOS IMPORTADOS	VARIOS	UNIDADES	PEN	10.0000
20240627084546	KD - SW03 - MI - SANDWICHERA MODELO FUNNY C/ CUBIERTOS M	MENAJES	UNIDADES	PEN	25.9000
20240207124717	LAMPARA LUZ LED PVC C/ SONIDO MARIO BROS	VARIOS	UNIDADES	PEN	79.9000
20240207124157	LAMPARA LUZ LED PVC POKEMON	VARIOS	UNIDADES	PEN	49.9000
20231202143909	LIBRO ROMPECABEZAS PERSONAJES	INTERACTIVO	UNIDADES	PEN	34.9000
20230113115413	LLAVERO C/ RESORTE ANIMALES	VARIOS	UNIDADES	PEN	5.9000
20230113115310	LLAVERO CORAZON LENTEJUELAS	VARIOS	UNIDADES	PEN	4.9000
20230203200047	LLAVERO PELUCHE BABABA TO	VARIOS	UNIDADES	PEN	19.9000
20230318102717	LLAVERO PELUCHE SNOOPY Y CHARUE BROWN TO	VARIOS	UNIDADES	PEN	19.9000
20230210194414	LLAVERO PELUCHES VARIOS	VARIOS	UNIDADES	PEN	13.9000
20230128190156	LLAVERO PVC PERSONAJES	VARIOS	UNIDADES	PEN	15.9000
20240202123019	LONCHERA IMPORTADA GDE PIEZAS SKIBIDI TOILET	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	69.9000
20240202123108	LONCHERA IMPORTADA MDNA PIEZAS SKIBIDI TOILET	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	59.9000
20230114190356	LUIGI GRANDE CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	79.9000
20230119182833	MALETA SURTIDA ESPECIALIDADES	VARIOS	UNIDADES	PEN	29.9000
20231214140823	MARIO BROS COLECCION VARIADO XS	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	24.9000
20230114190142	MARIO BROS GRANDE CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	79.9000
20230109115435	MARIO BROS MEDIANO X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	89.9000
20231222133041	MARIO BROS ORIGINAL X 6 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	159.9000
20231204140121	MARIO BROS PEQUEÑO X 6 CAJA		UNIDADES	PEN	19.9000
20230109114422	MASHA X 13 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	49.9000
20230114204823	MASHA Y OSO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	59.9000
2	MESA CREATIVA CAJA	MOBILIARIO	UNIDADES	PEN	279.9000
20230416125231	MG SONIC 180 X 2	LEGO	UNIDADES	PEN	59.9000
20230109121859	MICKY MOUSE BLISTER X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	49.9000
20230114191148	MICKY ORIGINAL X 4 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	129.9000
20230302144052	MINIONS ALTERNATIVO X 8 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	69.9000
20230109123022	MINNIE C/ ACCESORIOS BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	39.9000
20230301234243	MISINI TECHNIK FERRARI F1.SF90 1100	LEGO	UNIDADES	PEN	399.9000

20240214191214	MOCHILA CHILDRENS CLUB BARBIE PET C/ LONCHERA C/ CARTUCH MOCHILAS	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	359.9000
20230201143208	MOCHILA DE FELPA PERSONAJES	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	39.9000
20230201144021	MOCHILA DE PELUCHE PERSONAJES	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	39.9000
20240302141129	MOCHILA IMPORTADA JUEGO 2 PIEZAS SKIBIDI TOILET OFICIO	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	259.9000
20240313151635	MOCHILA IMPORTADA JUEGO 3 PIEZAS C/ RUEDA CIRCUS DIGITAL	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	259.9000
20240113103614	MOCHILA IMPORTADA JUEGO 3 PIEZAS SKIBIDI TOILET OFICIO	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	189.9000
20230303151222	MOCHILA IMPORTADA JUEGO 4 PIEZAS BLUEY OFICIO	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	329.9000
20230303151404	MOCHILA IMPORTADA JUEGO 4 PIEZAS SUPER MARIO BROS OFICI	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	329.9000
20230303151503	MOCHILA IMPORTADA JUEGO 5 PIEZAS FIVE NIGHTS AT FREDDY'S	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	329.9000
20230303151431	MOCHILA IMPORTADA JUEGO 5 PIEZAS MINECRAFT OFICIO	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	329.9000
20230203184718	MOCHILA IMPORTADO DE FELPA PERSONAJES	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	24.9000
20230302153840	MOCHILA MISSI CARS CARS-2-163 OFICIO	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	299.9000
20230211151723	MOCHILA MISSI FROZEN FRZ-7-160 OFICIO	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	149.9000
20230216151751	MOCHILA MISSI FROZEN FRZ-7-163 OFICIO	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	289.9000
20230216151158	MOCHILA MISSI FROZEN FRZ-7-201 LONCHERA	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	59.9000
20230216151240	MOCHILA MISSI FROZEN FRZ-7-203 CARTUCHERA	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	1.0000
20230211154900	MOCHILA MISSI FROZEN FRZ-9-140 A4	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	139.9000
20230216151511	MOCHILA MISSI FROZEN FRZ-9-163 OFICIO	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	289.9000
20240622084315	MOCHILA MISSI MINNIE MOUSE DLX4-MNM-163 OFICIO	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	299.9000
20230215225148	MOCHILA MISSI SPIDER-MAN SPI-5-140 A4	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	139.9000
20230215224801	MOCHILA MISSI SPIDER-MAN SPI-5-143 A4	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	289.9000
20230215225109	MOCHILA MISSI SPIDER-MAN SPI-5-160 OFICIO	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	149.9000
20230215224627	MOCHILA MISSI SPIDER-MAN SPI-5-163 OFICIO	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	299.9000
20230215225307	MOCHILA MISSI SPIDER-MAN SPI-5-201 LONCHERA	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	59.9000
20230215225400	MOCHILA MISSI SPIDER-MAN SPI-5-203 CARTUCHERA	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	39.9000
20230226152551	MOCHILA RAINBOW FRIENDS NEGRO SET MALETA	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	189.9000
20230204175845	MOCHILA SCOOOL CARS SET EVA 3D GDE DY802335	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	359.9000
20230204174419	MOCHILA SCOOOL MAGIC GRANJA DE ZENON MOCHIRUEDAS KIDS	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	149.9000
20230204175216	MOCHILA SCOOOL MAGIC HELLO KITTY MOCHIRUEDAS KIDS 3D PILL	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	149.9000
20230204174750	MOCHILA SCOOOL MAGIC JURASSIC SET MALETA EVA 3D SATIN GDE	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	399.9000
20230204173813	MOCHILA SCOOOL MAGIC LOL SET MOCHIRUEDAS PLUS 3D PILL	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	349.9000
20230204174039	MOCHILA SCOOOL MAGIC OMG SET MOCH 2BOL TELA C/APLIC 8033	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	239.9000
20230204174530	MOCHILA SCOOOL MAGIC PAW PATROL H MOCHIRUEDAS KIDS 3D F	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	149.9000
20230204174926	MOCHILA SCOOOL MAGIC PAW PATROL M MOCHIRUEDAS KIDS 3D	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	149.9000
20230204173651	MOCHILA SCOOOL MAGIC PAW PATROL M SET MALETA EVA 3D SAT	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	369.9000
20230204174259	MOCHILA SCOOOL MAGIC POCOYO H MOCHIRUEDAS KIDS 3D PILL	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	149.9000
20230301122122	MOCHILA SCOOOL MAGIC SONIC SET MALETA EVA 3D SATIN GDE 80	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	399.9000
20230204175804	MOCHILA SCOOOL MICKEY SET EVA 10D MED DY802317	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	369.9000
20230204175524	MOCHILA SCOOOL MICKEY SET EVA 3D GDE DY800854	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	399.9000
20230204175347	MOCHILA SCOOOL MINNIE RS MOCH PICK EVA 3D PILLLOW DY80307	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	179.9000
20230204175221	MOCHILA SCOOOL MINNIE SET EVA 3D GDE_B DY800630	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	399.9000
20230204171334	MOCHILA SCOOOL RANGER DREAMWORKS MOCH KIDS EVA 3D 803	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	79.9000
20230204165657	MOCHILA SCOOOL RANGER HELLO KITTY M SET MALETA EVA 3D 6D	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	289.9000
20230204165926	MOCHILA SCOOOL RANGER HELLO KITTY MOCH GDE EVA 3D 80337	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	89.9000
20230204170056	MOCHILA SCOOOL RANGER HELLO KITTY MOCH KIDS EVA 3D 80324	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	79.9000
20230204172202	MOCHILA SCOOOL RANGER JURASSIC MOCH KIDS EVA 3D 803438	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	79.9000
20230225171846	MOCHILA SCOOOL RANGER JURASSIC SET MOCH ALTA EVA 3D 8034	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	159.9000
20230204165552	MOCHILA SCOOOL RANGER LOL MOCH GDE EVA 3D 803385	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	89.9000
20230204171618	MOCHILA SCOOOL RANGER MINIONS H MOCH GDE EVA 3D 803525	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	89.9000
20230204171905	MOCHILA SCOOOL RANGER MINIONS H SET MOCH ALTA EVA 3D_B	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	129.9000
20230204170223	MOCHILA SCOOOL RANGER MINIONS M SET MOCH ALTA EVA 3D 80	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	129.9000
20230204170404	MOCHILA SCOOOL RANGER OMG SET MALETA EVA 3D GDE_B 80327	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	289.9000
20230204171433	MOCHILA SCOOOL RANGER PAW PATROL H SET MALETA EVA 3D 80	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	269.9000
20230204162239	MOCHILA SCOOOL RANGER PAW PATROL M MOCH GDE EVA 3D 80	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	89.9000
20230204155004	MOCHILA SCOOOL RANGER PAW PATROL M SET MALETA EVA 3D M	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	269.9000
20230204164841	MOCHILA SCOOOL RANGER PAW PATROL M SET MOCH ALTA EVA 3I	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	129.9000
20230204162430	MOCHILA SCOOOL RANGER PAW PATROL M SET MOCH MED EVA 3E	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	109.9000
20230204171015	MOCHILA SCOOOL RANGER POCOYO H SET MALETA EVA 3D MED 80	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	269.9000
20230204154907	MOCHILA SCOOOL RANGER POCOYO M MOCH KIDS EVA 3D 803567	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	79.9000
20230204170715	MOCHILA SCOOOL RANGER RAINBOW HIGH SET MALETA EVA 3D G	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	289.9000
20230204170837	MOCHILA SCOOOL RANGER RAINBOW HIGH SET MOCH ALTA EVA 3I	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	129.9000
20230204172646	MOCHILA SCOOOL RANGER SONIC MOCH GDE EVA 3D 803641	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	89.9000
20230204173508	MOCHILA SCOOOL RANGER SONIC MOCH KIDS EVA 3D 803643	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	79.9000
20230204172320	MOCHILA SCOOOL RANGER SONIC SET MALETA EVA 3D GDE 80364	MOCHILAS	UNIDADES	PEN	289.9000
20230109121446	MOHANA BLISTER X 3 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	39.9000
20230112100409	MONOPOLIO ENMICADO	INTERACTIVO	UNIDADES	PEN	59.9000
20231121120351	MUÑECA ALTERNATIVA BARBIE C/ CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	9.9000
20230113175128	MUÑECA DOLLYS MUSICAL CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	59.9000
20230114191030	MUÑECA ENCANTO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	59.9000
20230116124406	MUÑECA FROZEN ANA CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	39.9000
20230116124616	MUÑECA FROZEN ELSA CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	39.9000
20230109125233	MUÑECA LOL ALTERNATIVO X 3 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	79.9000
20230109125039	MUÑECA LOL ALTERNATIVO X 8 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	79.9000
20240207111720	MUÑECO ALIEN ALF COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	259.9000
20240207114526	MUÑECO ALIEN WARRIOR COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	259.9000
20240207132558	MUÑECO BEBE LLORONA T1 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	39.9000
20231215125156	MUÑECO BOWSER COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	159.9000
20240207114932	MUÑECO CAPITAN JACK SPARROW COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	239.9000
20230427123133	MUÑECO CHUCKY COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	239.9000
20240207115610	MUÑECO DEADPOOL COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	239.9000
20240207132032	MUÑECO DENJI CHAINSAW MAN COLECCION BASICA CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	89.9000
20230427135331	MUÑECO DENJI CHAINSAW MAN COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	159.9000
20240207111324	MUÑECO DEPRDADOR COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	259.9000
20230427123503	MUÑECO FREDDY KRUEGER COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	239.9000
20240207123206	MUÑECO HOMBRE ARAÑA COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	239.9000
20240207115754	MUÑECO HOMBRE ARAÑA MILES MORALES COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	239.9000
20230427124059	MUÑECO IT PENNYWISE COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	239.9000
20230427124001	MUÑECO JASON COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	239.9000
20230427132908	MUÑECO JOHN WICK COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	239.9000
20230427132819	MUÑECO KRATOS GOD OF WAR COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	239.9000
20231214131200	MUÑECO LUFFY COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	159.9000
20230427134211	MUÑECO RYUK DEATH NOTE COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	89.9000
20230427123128	MUÑECO SHEN LONG C/ BASE COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	159.9000
20231213122656	MUÑECO SUPER HEROES C/ SONIDO COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	79.9000
20231221122826	MUÑECO UNICORNIO PONYS T1 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	39.9000
20240207123847	MUÑECO VENOM COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	239.9000

20230427141653	NARUTO COLECCION VARIADO M	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	49.9000
20231214102748	NARUTO COLECCION VARIADO XS	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	24.9000
20231221124431	NARUTO FUNKO X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	79.9000
20231214102649	ONE PIECE COLECCION VARIADO XS	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	24.9000
20230214180550	PAPEL REGALO VARIADO	VARIOS	UNIDADES	PEN	1.9000
20231221124710	PAW PATROL CARRO X 9 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	79.9000
20231221124801	PAW PATROL MUÑECOS X 6 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	49.9000
20231202170026	PAW PATROL ORIGINAL X 6 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	89.9000
20230109124936	PAW PATROL X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	49.9000
20230318102537	PELUCHE ALPHABET LORE IMPORTADO T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230128172632	PELUCHE ALPHABET LORE T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230112105015	PELUCHE AMIGOS PLIM PLIM T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230104184856	PELUCHE AMIGOS PLIM PLIM T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230109195502	PELUCHE AMIGOS POCOYO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230129194254	PELUCHE ANGRY BIRDS RED T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	34.9000
20230508132334	PELUCHE BABY GROOT T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230112114746	PELUCHE BABY GROOT T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230305114240	PELUCHE BABY LONG LEGS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230109201338	PELUCHE BABY SHARK T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104170618	PELUCHE BABY YODA T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230104170419	PELUCHE BABY YODA T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230310151628	PELUCHE BANBAN T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230109201914	PELUCHE BARTOLO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104165245	PELUCHE BEBE LLORONA T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230112114833	PELUCHE BENDY T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230104160537	PELUCHE BINGO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230129193519	PELUCHE BLACK CUERNOS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230112113827	PELUCHE BLACK RAINBOW FRIENDS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104162609	PELUCHE BLIPPI T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	44.9000
20230104153523	PELUCHE BLUE BLACK RAINBOW FRIENDS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104153431	PELUCHE BLUE FUCHSIA RAINBOW FRIENDS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104153306	PELUCHE BLUE ORANGE RAINBOW FRIENDS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104153114	PELUCHE BLUE PINK RAINBOW FRIENDS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230112113110	PELUCHE BLUE RAINBOW FRIENDS T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230104152126	PELUCHE BLUE RAINBOW FRIENDS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104152753	PELUCHE BLUE RED RAINBOW FRIENDS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230310161854	PELUCHE BLUEY T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230104160644	PELUCHE BLUEY T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230129201108	PELUCHE BOB ESPONJA PLANKTON T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230104190614	PELUCHE BOB ESPONJA T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230416112549	PELUCHE BOWSER T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230310160636	PELUCHE BOXY BOO T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230128170900	PELUCHE BOXY BOO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230112104926	PELUCHE BROWN RAINBOW FRIENDS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230109192911	PELUCHE BUG BUNNY T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230104145510	PELUCHE BUNZO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230109190827	PELUCHE BURRO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230109193328	PELUCHE BUZZ LIGHTYEAR T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230129195046	PELUCHE CALAMARDO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230109202153	PELUCHE CAMION GRUA MATE T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230213163048	PELUCHE CAPARAZON AZUL MARIO KART ORIGINAL T2	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	349.9000
20230310152223	PELUCHE CAPITAN FIDDLES T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230508131509	PELUCHE CARLITOS RUGRATS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230112125103	PELUCHE CARTOON CAT T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104160922	PELUCHE CAT NOA T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230129192048	PELUCHE CHAPULIN COLORADO T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230109191944	PELUCHE CHARIZARD T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230104184923	PELUCHE CHARIZARD T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230109192419	PELUCHE CHARIZARD T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	59.9000
20230112112235	PELUCHE CHARMANDER T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230109200044	PELUCHE CHAVO DEL 8 T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230210131839	PELUCHE COCOMELON T0	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230119122002	PELUCHE COCOMELON T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230310171140	PELUCHE COYOTE T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230129193343	PELUCHE CRASH BANDICOOT T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	59.9000
20230104200622	PELUCHE DADDY LONG T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230112112021	PELUCHE DAISY T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230213164505	PELUCHE DAMA ORIGINAL T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	119.9000
20230109191607	PELUCHE DARTH VADER T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230310170947	PELUCHE DEMONIO TAZ T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230112112822	PELUCHE DENJI T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104185614	PELUCHE DINOSAURIO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230508132024	PELUCHE DONKEY KONG T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230310161501	PELUCHE DOORS ROSADO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230129202530	PELUCHE DORAEMON T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230508131856	PELUCHE DRAGON CHIMUELO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230128161831	PELUCHE DRAGON CHIMUELO T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	59.9000
20231213122951	PELUCHE EVE T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230104163157	PELUCHE FIONA T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	59.9000
20230318102928	PELUCHE FLIPPY IMPORTADO T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230129194701	PELUCHE FROZEN OLAF T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230128174057	PELUCHE FURIA T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	59.9000
20230310171224	PELUCHE GALLO CLAUDIO T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230112114928	PELUCHE GARFIELD T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230318102217	PELUCHE GARTEN OF BANBAN IMPORTADO T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20231202134125	PELUCHE GARTEN OF BANBAN T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000

20230129193233	PELUCHE GARY SNAIL T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230129192845	PELUCHE GATO JERRY T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230129192608	PELUCHE GATO TOM T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230310161910	PELUCHE GEKKO PIJAMA T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104172818	PELUCHE GOKU T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230203184403	PELUCHE GOOFY ORIGINAL T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	129.9000
20230112111715	PELUCHE GOOFY T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230112121035	PELUCHE GREEN RAINBOW FRIENDS T1		UNIDADES	PEN	29.9000
20230104155103	PELUCHE GREEN RAINBOW FRIENDS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230416121744	PELUCHE GREY BLUE RAINBOW FRIENDS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230129202229	PELUCHE HELLO KITTY T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230109194920	PELUCHE HELLO KITTY T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230310161706	PELUCHE HOMBRE ARAÑA IMPORTADO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230104162908	PELUCHE HOMBRE ARAÑA T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230130120942	PELUCHE HOMBRE ARAÑA T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104171433	PELUCHE HUGGY WUGGY COLORES T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230104154452	PELUCHE HUGGY WUGGY COLORES T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230402122932	PELUCHE IGOR ORIGINAL T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	129.9000
20230128162118	PELUCHE IMPORTADO ANGRY BIRDS CHUPON TO	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230128164409	PELUCHE IMPORTADO BOB ESPONJA CHUPON TO	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230131145751	PELUCHE IMPORTADO GATO CON BOTAS T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	69.9000
20230131150254	PELUCHE IMPORTADO KITTY PATITAS SUAVES T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	69.9000
20230128165208	PELUCHE IMPORTADO LOS PITUFOS CHUPON TO	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230128165537	PELUCHE IMPORTADO MICKEY CHUPON TO	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230128165623	PELUCHE IMPORTADO MINNIE CHUPON TO	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230128164213	PELUCHE IMPORTADO PANTERA ROSA CHUPON TO	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230128164519	PELUCHE IMPORTADO PATRICIO ESTRELLA CHUPON TO	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230128164714	PELUCHE IMPORTADO PIKACHU CHUPON TO	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230128163957	PELUCHE IMPORTADO STITCH Y ANGELA CHUPON TO	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230329171709	PELUCHE IMPORTADO TOY STORY CHUPON TO		UNIDADES	PEN	29.9000
20230104184205	PELUCHE ISABELA T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230128171033	PELUCHE JESSIE TOY STORY T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230129195331	PELUCHE JOSHI T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230129195225	PELUCHE JOSHI T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104190452	PELUCHE JUEGO CALAMAR T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230310151228	PELUCHE JUMBO JOSH T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230310161305	PELUCHE JUMBO JOSH T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104185809	PELUCHE KILLY WILLY T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230112112437	PELUCHE KITTY T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	59.9000
20230129191829	PELUCHE LA CHILINDRINA T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20231204134114	PELUCHE LA ERA DE HIELLO ORIGINAL T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	99.9000
20230310162026	PELUCHE LA GRANJA ZENON T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230109201432	PELUCHE LA GRANJA ZENON T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230128161426	PELUCHE LA PEQUEÑA LULU T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	59.9000
20230104160848	PELUCHE LADY BUG T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230129201541	PELUCHE LEON AMOR T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230129201325	PELUCHE LEON EQUIPOS T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230109201845	PELUCHE LOBO BETO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230112114430	PELUCHE LOS SIMPSONS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230104191412	PELUCHE LUIGI T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230508131359	PELUCHE MAESTRO KARIN T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230104191308	PELUCHE MARIO BROS T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230129195416	PELUCHE MARIO BROS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230310173539	PELUCHE MASHA & OSO T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230129201827	PELUCHE MERLINA T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104185228	PELUCHE MICKEY MOUSE MOUSE T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230402122716	PELUCHE MICKEY MOUSE ORIGINAL T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	129.9000
20230213180706	PELUCHE MICKEY Y SUS AMIGOS ORIGINAL T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	79.9000
20230104171846	PELUCHE MINION GRANDE T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230112114028	PELUCHE MINION T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230402122805	PELUCHE MINNIE MOUSE ORIGINAL T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	129.9000
20230104185329	PELUCHE MINNIE MOUSE T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230104165108	PELUCHE MIRABEL T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230109190459	PELUCHE MOMMY SURTIDO T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230104160112	PELUCHE MOMMY SURTIDO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104190918	PELUCHE MONO JORGE T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230109200427	PELUCHE MONSTER MIKE T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	34.9000
20231213121013	PELUCHE MONSTERS SULLIVAN ORIGINAL T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	189.9000
20230129194924	PELUCHE MONSTERS SULLIVAN T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230128170702	PELUCHE MUGMAN CON CABEZA DE TAZA T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230112105641	PELUCHE MUÑECA LOL T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230416111349	PELUCHE NABNAB T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230112121703	PELUCHE NASTAH ROBLOX	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230109191338	PELUCHE ONE PIECE T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230128142945	PELUCHE ONE PIECE T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	59.9000
20230310170901	PELUCHE ORANGE RAINBOW FRIENDS T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230104155540	PELUCHE ORANGE RAINBOW FRIENDS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230203182218	PELUCHE OSO AMOR T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	59.9000
20230209223242	PELUCHE OSO TED ORIGINAL T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	199.9000
20230112105311	PELUCHE PANTERA ROSA T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230112112139	PELUCHE PATO DONALD T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230310171239	PELUCHE PATO LUCAS T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230104190844	PELUCHE PATRICIO T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230104191222	PELUCHE PAW PATROL T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230104191107	PELUCHE PAW PATROL T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230112113149	PELUCHE PEORPLE RAINBOW FRIENDS T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230104155918	PELUCHE PEORPLE RAINBOW FRIENDS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104155346	PELUCHE PEORPLE RAINBOW FRIENDS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230109201319	PELUCHE PEPPA PIG & GEORGE T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000

20230109201227	PELUCHE PEPPA PIG & GEORGE T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230129202948	PELUCHE PERCHERON T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104170806	PELUCHE PERRO ORUGA T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230104171143	PELUCHE PERRO ORUGA T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230402122851	PELUCHE PIGLET ORIGINAL T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	129.9000
20230104154133	PELUCHE PIKACHU T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230104185911	PELUCHE PIKACHU T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104154720	PELUCHE PINK RAINBOW FRIENDS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230129195627	PELUCHE PINOCHO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230129194605	PELUCHE PISTAS DE BLUE T0	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230129194445	PELUCHE PISTAS DE BLUE MAGENTA T0	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230104161217	PELUCHE PLANTAS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230118131858	PELUCHE PLIM PLIM T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230104185451	PELUCHE PLIM PLIM T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
202301121212108	PELUCHE PLUTO T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230413150329	PELUCHE POCHITA T0	PELUCHE	UNIDADES	PEN	19.9000
20230109193221	PELUCHE POCHITA T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230109193254	PELUCHE POCHITA T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230112130648	PELUCHE POCOYO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230129200400	PELUCHE POKEMON MEOWTH T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230109194208	PELUCHE POPPY PLAYTIME CONEJO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20231214140647	PELUCHE PRINCESA PEACH T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230112105417	PELUCHE PRINCESAS DISNEY T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230203182107	PELUCHE PROFESIONES T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	34.9000
20230129191616	PELUCHE QUICO T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230112112350	PELUCHE RAICHU T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230109202028	PELUCHE RAYO MCQUEEN T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230109191013	PELUCHE RED RAINBOW FRIENDS T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230104154959	PELUCHE RED RAINBOW FRIENDS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230112104617	PELUCHE ROBLOX T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230129193006	PELUCHE RYDER PAW PATROL T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230112114601	PELUCHE SAILOR MOON T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230128160512	PELUCHE SCOOPY DOO T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230416112229	PELUCHE SHERIFF TOADSTER T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104162157	PELUCHE SHERK T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230104162317	PELUCHE SILVESTRE T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230104153719	PELUCHE SKY BLUE RAINBOW FRIENDS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230416121907	PELUCHE SKYE BLUE MARTILLO RAINBOW FRIENDS T0	PELUCHE	UNIDADES	PEN	19.9000
20230416111506	PELUCHE SLOW SELINE T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230129200129	PELUCHE SONIC AMARILLO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230109191810	PELUCHE SONIC BLAZE THE CAT IMPORTADO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230129201944	PELUCHE SONIC CONEJA IMPORTADO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230129201640	PELUCHE SONIC HIELO IMPORTADO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230129195828	PELUCHE SONIC IMPORTADO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230129202059	PELUCHE SONIC ROJO IMPORTADO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230310161035	PELUCHE SONIC SHADOW IMPORTADO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230104154354	PELUCHE SONIC T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230104161917	PELUCHE SONIC T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230128155900	PELUCHE STICH ANGELA T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230104190311	PELUCHE STICH ANGELA T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230112125320	PELUCHE STICH ANGELA T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230128160036	PELUCHE STICH ANGELA T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230128155243	PELUCHE STICH CORAZON T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230128155515	PELUCHE STICH CORAZON T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104161035	PELUCHE STICH T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230112125348	PELUCHE STICH T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230104173537	PELUCHE SUPER HEROES IMPORTADO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230112104520	PELUCHE SUPER PERRO MIKE T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230128160651	PELUCHE SUPER PERRO MIKE T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	49.9000
20230213203122	PELUCHE TELETUBBIES T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	59.9000
20230402123019	PELUCHE TIGGER ORIGINAL T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	189.9000
20230416112531	PELUCHE TOAD T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230128172325	PELUCHE TOY STORY WOODY VAQUERO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230130122031	PELUCHE UNICORNIO PONYS T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230109195655	PELUCHE UNICORNIO T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230213180640	PELUCHE VAGABUNDO ORIGINAL T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	119.9000
20230129200630	PELUCHE WINNIE POOH T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	34.9000
20230203200256	PELUCHE WINNIE POOH ORIGINAL T3	PELUCHE	UNIDADES	PEN	189.9000
20230112122450	PELUCHE YELLOW RAINBOW FRIENDS T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104160339	PELUCHE ZENON T1	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230109192552	PELUCHE ZENON T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	39.9000
20230104161731	PELUCHE ZOMBIES T2	PELUCHE	UNIDADES	PEN	29.9000
20230128165156	PELUCHE IMPORTADO KITTY CHUPON T0	PELUCHE	UNIDADES	PEN	24.9000
20230114191316	PEPPA PIG CARRO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	109.9000
20231221120048	PEPPA PIG CARRO GRANDE CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	119.9000
20230114191252	PEPPA PIG CASA CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	119.9000
20230114191340	PEPPA PIG ORIGINAL X 12 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	109.9000
20230508155718	PISTOLA BURBUJAS GRANDE 21 AGUJEROS LUZ LED	VARIOS	UNIDADES	PEN	39.9000
20230508160241	PISTOLA HIDROGEL AK-47 C/ ACCESORIOS	VARIOS	UNIDADES	PEN	89.9000
20231221122936	PISTOLA HIDROGEL AK-47 GRANDE C/ ACCESORIOS	VARIOS	UNIDADES	PEN	189.9000
20231221124322	PISTOLA HIDROGEL AK-47 MEDIANA LASER C/ ACCESORIOS	VARIOS	UNIDADES	PEN	199.9000
20231221120810	PLANTAS VS ZOMBIE ORIGINAL PISTOLA CAJA GRANDE	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	89.9000
20231221120728	PLANTAS VS ZOMBIE ORIGINAL PISTOLA CAJA PEQUEÑA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	34.9000
20231221120950	PLANTAS VS ZOMBIE ORIGINAL X 8 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	109.9000
20230109120255	PLANTAS VS ZOMBIE PISTOLA BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	79.9000
20230130133230	PLIM PLIM ORIGINAL X 6 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	119.9000
20230114190934	POCOYO ORIGINAL X 6 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	89.9000
20230109123516	POKEMON X 10 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	79.9000
20230109123647	POKEMON X 5 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	49.9000
20230310145207	POLERA S/ CAPUCHA ALGODON T8	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	44.9000

20230202193248	POLO MANGA CORTA ALGODON T10	ROPA NIÑA	UNIDADES	PEN	27.9000
20230118130956	POLO MANGA CORTA ALGODON T10	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	27.9000
20230118130717	POLO MANGA CORTA ALGODON T2	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	27.9000
20230202193513	POLO MANGA CORTA ALGODON T4	ROPA NIÑA	UNIDADES	PEN	27.9000
20230118130756	POLO MANGA CORTA ALGODON T4	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	27.9000
20230118130813	POLO MANGA CORTA ALGODON T6	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	27.9000
20230202193427	POLO MANGA CORTA ALGODON T6	ROPA NIÑA	UNIDADES	PEN	27.9000
20230202193403	POLO MANGA CORTA ALGODON T8	ROPA NIÑA	UNIDADES	PEN	27.9000
20230118130942	POLO MANGA CORTA ALGODON T8	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	27.9000
20231116160238	POLO MANGA LARGA ALGODON C/ LICENCIA T10	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	44.9000
20231116160411	POLO MANGA LARGA ALGODON C/ LICENCIA T12	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	49.9000
20231116160441	POLO MANGA LARGA ALGODON C/ LICENCIA T14	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	49.9000
20231116160338	POLO MANGA LARGA ALGODON C/ LICENCIA T6	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	44.9000
20231116160325	POLO MANGA LARGA ALGODON C/ LICENCIA T8	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	44.9000
20230118130651	POLO MANGA LARGA ALGODON T10	ROPA NIÑA	UNIDADES	PEN	29.9000
20230202192949	POLO MANGA LARGA ALGODON T10	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	29.9000
20230310144900	POLO MANGA LARGA ALGODON T12	ROPA NIÑA	UNIDADES	PEN	29.9000
20230310144818	POLO MANGA LARGA ALGODON T12	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	29.9000
20231213124523	POLO MANGA LARGA ALGODON T14	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	34.9000
20230118130447	POLO MANGA LARGA ALGODON T2	ROPA NIÑA	UNIDADES	PEN	29.9000
20230126182502	POLO MANGA LARGA ALGODON T2	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	29.9000
20230118130611	POLO MANGA LARGA ALGODON T4	ROPA NIÑA	UNIDADES	PEN	29.9000
20230202193214	POLO MANGA LARGA ALGODON T4	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	29.9000
20230118130625	POLO MANGA LARGA ALGODON T6	ROPA NIÑA	UNIDADES	PEN	29.9000
20230202193142	POLO MANGA LARGA ALGODON T6	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	29.9000
20230118130639	POLO MANGA LARGA ALGODON T8	ROPA NIÑA	UNIDADES	PEN	29.9000
20230202193106	POLO MANGA LARGA ALGODON T8	ROPA NIÑO	UNIDADES	PEN	29.9000
20230109113400	POPPY 2 PLAYTIME X 6 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	49.9000
20230416124802	PRCK MARIO BROS X 4	LEGO	UNIDADES	PEN	39.9000
20230508154957	PRINCESA PEACH GRANDE CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	79.9000
20230427140435	PRINCESAS DISNEY COLECCION VARIADO 5	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	34.9000
20230109112816	ROBLOX X 12 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	89.9000
20230109113253	ROBLOX X 24 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	149.9000
20230112100306	ROMPECABEZAS 100 PZAS	INTERACTIVO	UNIDADES	PEN	29.9000
20230112100345	ROMPECABEZAS 1000 PZAS	INTERACTIVO	UNIDADES	PEN	49.9000
20230210140818	SAXOFON FISHER PRICE AMARILLO C/ LUCES Y SONIDO DFP006L	INSTRUMENTO	UNIDADES	PEN	99.9000
20230205180245	SCOOOL BOT PC 500ML TAPA ROSCA JURASSIC 702944	MENAJES	UNIDADES	PEN	28.9000
20230205180447	SCOOOL BOT PC 500ML TAPA ROSCA LOL 702939	MENAJES	UNIDADES	PEN	28.9000
20230205180818	SCOOOL BOT PC 500ML TAPA ROSCA MINIONS H 702943	MENAJES	UNIDADES	PEN	28.9000
20230205180143	SCOOOL BOT PC 500ML TAPA ROSCA PAW PATROL H 702942	MENAJES	UNIDADES	PEN	28.9000
20230205180131	SCOOOL BOT PC 500ML TAPA ROSCA PAW PATROL M 702936	MENAJES	UNIDADES	PEN	28.9000
20230205181129	SCOOOL BOT PC 500ML TAPA ROSCA SONIC 702945	MENAJES	UNIDADES	PEN	28.9000
20230205175744	SCOOOL BOT PC 600ML TAPA ROSCA DRAGON BALL 702952	MENAJES	UNIDADES	PEN	28.9000
20230205180628	SCOOOL BOT PC 600ML TAPA ROSCA HELLO KITTY & FRIENDS 70297	MENAJES	UNIDADES	PEN	28.9000
20230205180326	SCOOOL BOT PC 600ML TAPA ROSCA JURASSIC 702951	MENAJES	UNIDADES	PEN	28.9000
20230205180510	SCOOOL BOT PC 600ML TAPA ROSCA LOL 702946	MENAJES	UNIDADES	PEN	28.9000
20230205180832	SCOOOL BOT PC 600ML TAPA ROSCA MINIONS H 702950	MENAJES	UNIDADES	PEN	28.9000
20230205181147	SCOOOL BOT PC 600ML TAPA ROSCA SONIC 702953	MENAJES	UNIDADES	PEN	28.9000
20230205175729	SCOOOL BOT PP C/C 590ML DRAGON BALL 702933	MENAJES	UNIDADES	PEN	18.9000
20230205180224	SCOOOL BOT PP C/C 590ML JURASSIC 702932	MENAJES	UNIDADES	PEN	18.9000
20230205180611	SCOOOL BOT PP C/C 590ML KITTY & FRIENDS 702968	MENAJES	UNIDADES	PEN	18.9000
20230205180429	SCOOOL BOT PP C/C 590ML LOL 702929	MENAJES	UNIDADES	PEN	18.9000
20230205180110	SCOOOL BOT PP C/C 590ML PAW PATROL H 702931	MENAJES	UNIDADES	PEN	18.9000
20230205180057	SCOOOL BOT PP C/C 590ML PAW PATROL M 702927	MENAJES	UNIDADES	PEN	18.9000
20230205181113	SCOOOL BOT PP C/C 590ML SONIC 702934	MENAJES	UNIDADES	PEN	18.9000
20230205180553	SCOOOL BOT PP DOBLE PARED HELLO KITTY & FRIENDS 702966	MENAJES	UNIDADES	PEN	30.9000
20230205180525	SCOOOL BOT PP PLUS HELLO KITTY & FRIENDS 702963	MENAJES	UNIDADES	PEN	16.9000
20230205180804	SCOOOL BOT PP PLUS MINIONS H 702798	MENAJES	UNIDADES	PEN	16.9000
20230205175933	SCOOOL BOT PP PLUS PAW PATROL H 702775	MENAJES	UNIDADES	PEN	16.9000
20230205175854	SCOOOL BOT PP PLUS PAW PATROL M 702746	MENAJES	UNIDADES	PEN	16.9000
20230205181005	SCOOOL BOT PP PLUS SONIC 702800	MENAJES	UNIDADES	PEN	16.9000
20230205175420	SCOOOL TAPER CDR 590ML DRAGON BALL 702831	MENAJES	UNIDADES	PEN	20.9000
20230205180947	SCOOOL TAPER CDR 590ML GLITTER POCOYO M 702833	MENAJES	UNIDADES	PEN	20.9000
20230205180204	SCOOOL TAPER CDR 590ML JURASSIC_B 702874	MENAJES	UNIDADES	PEN	20.9000
20230205181037	SCOOOL TAPER CDR 590ML SONIC 702826	MENAJES	UNIDADES	PEN	20.9000
20230205180849	SCOOOL TAPER CDRD 230ML GRANJA DE ZENON 702369	MENAJES	UNIDADES	PEN	16.9000
20230205180645	SCOOOL TAPER CDRD 230ML HELLO KITTY & FRIENDS 702972	MENAJES	UNIDADES	PEN	16.9000
20230205180410	SCOOOL TAPER CDRD 230ML LOL NEON_A 702312	MENAJES	UNIDADES	PEN	16.9000
20230205180716	SCOOOL TAPER CDRD 590ML HELLO KITTY & FRIENDS 702974	MENAJES	UNIDADES	PEN	20.9000
20230205175303	SCOOOL TAPER CDRD 590ML OMG 702624	MENAJES	UNIDADES	PEN	20.9000
20230205180736	SCOOOL TAPER CDRD 750ML HELLO KITTY & FRIENDS 702976	MENAJES	UNIDADES	PEN	22.9000
20230205175359	SCOOOL TAPER RECT 350ML DRAGON BALL 701676	MENAJES	UNIDADES	PEN	18.9000
20230205180929	SCOOOL TAPER RECT 350ML GLITTER POCOYO M 702823	MENAJES	UNIDADES	PEN	18.9000
20230205180701	SCOOOL TAPER RECT 350ML HELLO KITTY & FRIENDS 702973	MENAJES	UNIDADES	PEN	18.9000
20230205180348	SCOOOL TAPER RECT 350ML LOL_B 701567	MENAJES	UNIDADES	PEN	18.9000
20230205175806	SCOOOL TAPER RECT 350ML PAW PATROL M 701534	MENAJES	UNIDADES	PEN	18.9000
20230205175833	SCOOOL TAPER RECT 350ML PAW PATROL RACER 702375	MENAJES	UNIDADES	PEN	18.9000
20230205180908	SCOOOL TAPER RECT 350ML POCOYO H 702822	MENAJES	UNIDADES	PEN	18.9000
20230205181022	SCOOOL TAPER RECT 350ML SONIC 702824	MENAJES	UNIDADES	PEN	18.9000
20230205181054	SCOOOL TAPER RECT 750ML SONIC 702885	MENAJES	UNIDADES	PEN	22.9000
20230113162644	SET DE LAVADO, PLANCHADO MUSICAL CAJA	SET NIÑA	UNIDADES	PEN	239.9000
20240207130248	SET HOMBRE ARAÑA NO WAY HOME COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	259.9000
20230113162703	SET X 15 PZA MUÑECA MUSICAL CAJA	SET NIÑA	UNIDADES	PEN	179.9000
20230327200750	SHUPBEAR CREATOR SPEED RACING JEEP AMARILLO 601	LEGO	UNIDADES	PEN	299.9000
20231221112422	SKIBIDI TOILET X 6 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	89.9000
20230130120504	SONIC ORIGINAL C/ SONIDO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	159.9000
20230114191035	SONIC ORIGINAL X 5 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	159.9000
20231213115146	SONIC SKATE ORIGINAL C/ CONTROL	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	239.9000
20230508160458	SUPER MARIO KART COLECCION CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	49.9000
20230113124937	TARJETAS CUMPLEAÑOS PEQUEÑA	VARIOS	UNIDADES	PEN	0.9900
20231221113352	TIRO AL BLANCO TOY STORY ORIGINAL CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	299.9000
20230508155052	TOAD GRANDE CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	79.9000
20230109123753	TOY STORY FUNKO X 8 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	69.9000
20230114191232	TOY STORY ORIGINAL X 7 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	189.9000
20230130125154	TRANSFORMERS BUMBLEBEE	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	69.9000
20230130124717	TRANSFORMERS OPTIMUS PRIME	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	69.9000
20230302143925	VAMPIRINA ORIGINAL CAJA C/ VOZ	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	79.9000
20231221125011	VEHICULO HOT WHEELS ORIGINAL X 1 BLISTER	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	15.9000
20231221125110	VEHICULO HOT WHEELS ORIGINAL X 20 CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	119.9000
20230310174958	WOODY TOY STORY ORIGINAL C/ SONIDO CAJA	PERSONAJES	UNIDADES	PEN	159.9000

Anexo 9.

Foto de los productos













Anexo 10

Visita para la revisión de datos de gestión de inventarios



























