



Universidad  
**Inca Garcilaso de la Vega**

FACULTAD DE INGENIERIA

ADMINISTRATIVA E INDUSTRIAL

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**Propuesta de Implementación del Proceso Logístico para  
Optimizar la Atención de Pedidos de Pallets de Madera en la**

**Empresa J&J Asociados Perú SAC**

Para optar el Título Profesional de

**Ingeniero Industrial**

Autor:

Mendoza León, Jimmy Paolo

Asesor:

Barriga Herrera, Cesar Manuel

**Lima - Perú**

**2022**

# Turnitin Informe de Originalidad

Procesado el: 28-nov.-2023 3:53 p. m. -05

Identificador: 2241194537

Número de palabras: 14087

Entregado: 1

Propuesta de Implementación del Proceso Logístico para Optimizar la Atención de Pedidos de Pallets de Madera en la Empresa J&J Asociados Perú SAC Por Jimmy Paolo Mendoza Leon

Índice de similitud	Similitud según fuente
21%	Internet Sources: 17% Publicaciones: N/A Trabajos del estudiante: 12%

1% match (trabajos de los estudiantes desde 24-jul.-2023)  
[Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega on 2023-07-24](#)

1% match (Internet desde 27-jul.-2023)  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/118816/Malpica\\_SJA-SD.pdf?isAllowed=y&sequence=1](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/118816/Malpica_SJA-SD.pdf?isAllowed=y&sequence=1)

1% match (Internet desde 14-dic.-2022)  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/103718/C%a1rdenas\\_DY-SD.pdf?isAllowed=y&sequence=1](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/103718/C%a1rdenas_DY-SD.pdf?isAllowed=y&sequence=1)

1% match (trabajos de los estudiantes desde 24-jul.-2023)  
[Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC on 2023-07-24](#)

1% match (Internet desde 19-mar.-2023)  
[https://upc.aws.openrepository.com/bitstream/handle/10757/652712/Ayala\\_RA.pdf?isAllowed=y&sequence=3](https://upc.aws.openrepository.com/bitstream/handle/10757/652712/Ayala_RA.pdf?isAllowed=y&sequence=3)

1% match (Internet desde 11-dic.-2022)  
[https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/624861/Guzm%C3%A1n\\_ej.pdf?isAllowed=y&sequence=4](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/624861/Guzm%C3%A1n_ej.pdf?isAllowed=y&sequence=4)

1% match ()  
[Su Bustamante, Diego Ruben, Vásquez Ramos, Cristhians Walter. "Propuesta de mejora en las áreas de producción y logística para aumentar la rentabilidad en la empresa Parihuelas del Norte S.R.L.", Universidad Privada del Norte, 2016](#)

1% match (Internet desde 12-sept.-2022)  
<https://www.ilen.edu.pe/10-beneficios-de-la-logistica-eficiente/>

1% match (Internet desde 30-nov.-2020)  
<https://www.pymesycalidad20.com/el-proceso-de-compras-todo-lo-que-necesitas-saber.html>

1% match (Internet desde 28-nov.-2022)  
[https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/15693/1/2019\\_implementacion\\_mejoras\\_procesos.pdf](https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/15693/1/2019_implementacion_mejoras_procesos.pdf)

< 1% match (trabajos de los estudiantes desde 04-ago.-2022)  
[Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega on 2022-08-04](#)

< 1% match (trabajos de los estudiantes desde 23-sept.-2022)  
[Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega on 2022-09-23](#)

< 1% match (trabajos de los estudiantes desde 22-feb.-2023)  
[Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega on 2023-02-22](#)

< 1% match (trabajos de los estudiantes desde 29-abr.-2023)  
[Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega on 2023-04-29](#)

< 1% match (trabajos de los estudiantes desde 16-abr.-2023)  
[Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega on 2023-04-16](#)

< 1% match (trabajos de los estudiantes desde 15-ago.-2023)  
[Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega on 2023-08-15](#)

< 1% match (trabajos de los estudiantes desde 24-sept.-2022)  
[Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega on 2022-09-24](#)

< 1% match (trabajos de los estudiantes desde 22-feb.-2023)  
[Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega on 2023-02-22](#)

< 1% match (trabajos de los estudiantes desde 06-may.-2023)  
[Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega on 2023-05-06](#)

< 1% match (trabajos de los estudiantes desde 22-feb.-2023)  
[Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega on 2023-02-22](#)

< 1% match (Internet desde 09-mar.-2023)  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/108500/Valladares\\_TXMY-SD.pdf?isAllowed=y&sequence=1](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/108500/Valladares_TXMY-SD.pdf?isAllowed=y&sequence=1)

< 1% match (Internet desde 18-mar.-2020)  
[http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/7744/Pacherres\\_SEE.pdf?isAllowed=y&sequence=1](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/7744/Pacherres_SEE.pdf?isAllowed=y&sequence=1)

< 1% match (Internet desde 24-sept.-2022)

## ***DEDICATORIA***

*Este trabajo está dedicado a mi familia por todo el apoyo que me brindaron y por la confianza que depositaron en mí. Agradecer además al grupo humano de la facultad Inca Garcilaso de la Vega por ser unos excelentes docentes.*



## AGRADECIMIENTO

Agradecimiento especial a mis padres, ya que gracias a ellos muchos de mis logros personales son gracias a su esfuerzo. Gracias a mi familia por apoyarme en cada decisión y proyecto que vengo desempeñando.

Agradezco también a mis maestros y compañeros que me brindaron la oportunidad de trabajar a lado de ellos. Además, un agradecimiento especial a mi hermosa familia que siempre están para apoyarme en todo.



## Índice General

Resumen.....	9
Abstract.....	10
Introducción.....	11
Capítulo I: Información general de la empresa.....	12
1.1. Datos generales.....	12
1.1.1. Razón social.....	12
1.1.2.RUC.....	12
1.1.3. Dirección.....	12
1.1.4. Contacto.....	12
1.2. Actividad principal.....	13
1.2.1. Productos .....	17
1.2.2. Partes interesadas .....	18
1.2.3. Organigrama .....	19
1.3. Misión, visión y valores.....	20
1.3.1. Misión.....	20
1.3.2. Visión: .....	20
1.3.3. Valores: .....	21
1.4. Descripción del área donde el bachiller realizo sus actividades.....	21
1.4.1. Área de 1: Gerente General.....	21
1.4.2. Área de 2: Jefatura de Personal.....	22
1.5. Reseña histórica y realidad problemática.....	22
1.5.1. Reseña Histórica de la Empresa.....	22
1.5.2. Realidad Problemática de la Empresa.....	23
1.5.3. Análisis del problema e Identificación de las causas .....	27

1.5.4. Análisis crítico y planteamiento de alternativas.....	32
1.5.5. Definición del Problema.....	37
1.5.5.1 Problema general.....	37
1.5.5.2 Problema específico.....	37
1.5.6 Objetivos.....	37
1.5.6.1 Objetivo general.....	37
1.5.6.2 Objetivo específico.....	37
Capitulo II: Marco teórico.....	39
2.1. Marco teórico general.....	39
2.1.1. Antecedentes Internacionales: .....	39
2.1.2 Antecedentes Nacionales: .....	40
2.2. Marco teórico .....	42
2.2.1. Implementación de proceso.....	42
2.2.2. Logística.....	43
2.2.3. Homologación de Proveedores.....	45
2.2.5. Dashboard Logístico.....	46
2.3. Marco teórico conceptual.....	47
2.3.1 Optimizar .....	47
2.3.2 Proveedores.....	48
2.3.3 Maquinaria.....	48
2.3.3 Pallets.....	48
2.3.3 Planificación.....	48
Capitulo III: Aplicación profesional.....	49
3.1. Contexto laboral - Situacional.....	49
3.2. Descripción de las actividades realizadas por el bachiller.....	51
Capitulo IV: Aplicación practica.....	52
4.1. Desarrollo práctico de las contribuciones planteadas por el bachiller en la empresa.....	52

4.1.1. Síntesis de la Realidad Problemática: .....	52
4.1.2. Selección de la mejor alternativa.....	52
4.1.3. Importancia para la empresa de la solución del problema: .....	52
4.1.4. Propuesta de solución del problema: .....	54
4.1.4.1 Planificación de las compras.....	54
4.1.4.2 Proceso logístico.....	59
4.1.4.3 Dashboard logístico.....	61
4.1.4.4 Costo de la implementación.....	64
4.1.4.5 Diagrama de operaciones de la implementación.....	67
Conclusiones.....	68
Recomendaciones.....	69
Referencias bibliograficas.....	70
Anexos.....	73

## Índice de Figura

Figura 1. Croquis de la empresa .....	12
Figura 2. Ficha Técnica - Cliente.....	15
Figura 3. Hoja de Pedido.....	16
Figura 4. Medida de Pallets.....	18
Figura 5. Organigrama Organizacional.....	20
Figura 6. Evolución de las Exportaciones del 2013-2022.....	24
Figura 7. Diagrama Ishikawa.....	28
Figura 8. Diagrama de Pareto.....	31
Figura 9. Análisis FODA.....	49
Figura 10. Matriz de Kraljic.....	54
Figura 11. Diagrama Flujo de Actividades.....	57
Figura 12. Desarrollo de Actividades del Proceso Logístico.....	59
Figura 13. Costos - Actividades.....	62
Figura 14. Diagrama de Gantt.....	63



## Índice de Tablas

Tabla 1. Tipo de Madera Utilizado para Pallets.....	Pag.14
Tabla 2. Tabla de Causa-Causa Raiz.....	Pag.29
Tabla 3. Matriz Causa Raiz.....	Pag.30
Tabla 4. Matriz de Puntuación.....	Pag.31
Tabla 5. Análisis de Pareto.....	Pag.32
Tabla 6. Calificación de los Factores.....	Pag.35
Tabla 7. Matriz de Cuadro Comparativo- .....	Pag.35
Tabla 8. Calificación de Puntajes.....	Pag.36

## **RESUMEN Y PALABRAS CLAVE**

El presente trabajo de suficiencia profesional tiene como finalidad la implementación de un proceso logístico para optimizar la atención de los pedidos de pallets para la empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC.

Inicialmente se realizó un análisis del diagrama de Ishikawa y poder determinar las causas principales; con dicho resultado hemos podido obtener tres causas fundamentales como son la implementación de un proceso de compras, implementación de un proceso logístico y por último una instrucción de trabajo para las máquinas.

Además, hemos realizado una matriz de selección para conseguir la metodología más optima, con estas técnicas se pretende garantizar un proceso adecuado de las compras; una planificación para el abastecimiento y poder contar con un plan de mantenimiento para las maquinarias. Todo ello será beneficioso para conseguir rentabilidad en la empresa.

Palabras Claves: Implementación, Proceso, Logístico, Optimizar, Pedido, Pallets

## Abstract

The purpose of this professional sufficiency work is to implement a logistics process to optimize the attention to pallet orders for the company J&J ASOCIADOS PERU SAC.

Initially, an analysis of the Ishikawa diagram was carried out in order to determine the main causes; With this result we have been able to obtain three fundamental causes such as the implementation of a purchasing process, implementation of a logistics process and finally a work instruction for the machines.

In addition, we have made a selection matrix to achieve the most optimal methodology, with these techniques it is intended to guarantee an adequate purchasing process; a planning for the supply and to be able to count on a maintenance plan for the machinery. All this will be beneficial to achieve profitability in the company.

Keywords: Implementation, Process, Logistic, Optimize, Order, Pallets.

## INTRODUCCIÓN

La empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC, es una empresa peruana dedicada a la fabricación y comercialización de pallets de madera para todos los sectores de la industria peruana.

El presente trabajo de suficiencia profesional tiene como finalidad presentar una propuesta de implementación del proceso logístico, que comprende varias etapas; la cual inicia desde la recopilación de información hasta el análisis de los procesos que conlleva el abastecimiento, dicho resultado nos permitirá obtener beneficios para la empresa.

En el primer capítulo, se dará a conocer la información general de la empresa como su actividad y al rubro al que se dedica. Además de la realidad problemática de la empresa.

En el segundo capítulo, la información será relacionada con el marco teórico. Es decir, entregar información relacionadas con antecedentes nacionales e internacionales. Además de conceptos necesarios que servirá como aporte para el desarrollo de nuestra implementación del proceso logístico y optimizar la atención de pedidos.

En el tercer capítulo, evidenciamos la situación actual de la empresa. Además, hemos podido realizar un análisis FODA de la empresa, y detallar las funciones que realizamos en la empresa.

Por último, en el cuarto capítulo realizaremos el desarrollo de la implementación del proceso logístico para ello hemos implementado un procedimiento que nos ha permitido desarrollar paso a paso cada punto a tomar en cuenta.

Además, para dar un análisis de nuestras conclusiones; podemos detallar que la implementación del proceso de logística será una herramienta para poder garantizar un adecuado proceso y control de las compras para la empresa.

## CAPITULO I: INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

### 1.1. DATOS GENERALES

1.1.1. Razón social: J&J ASOCIADOS PERU SAC

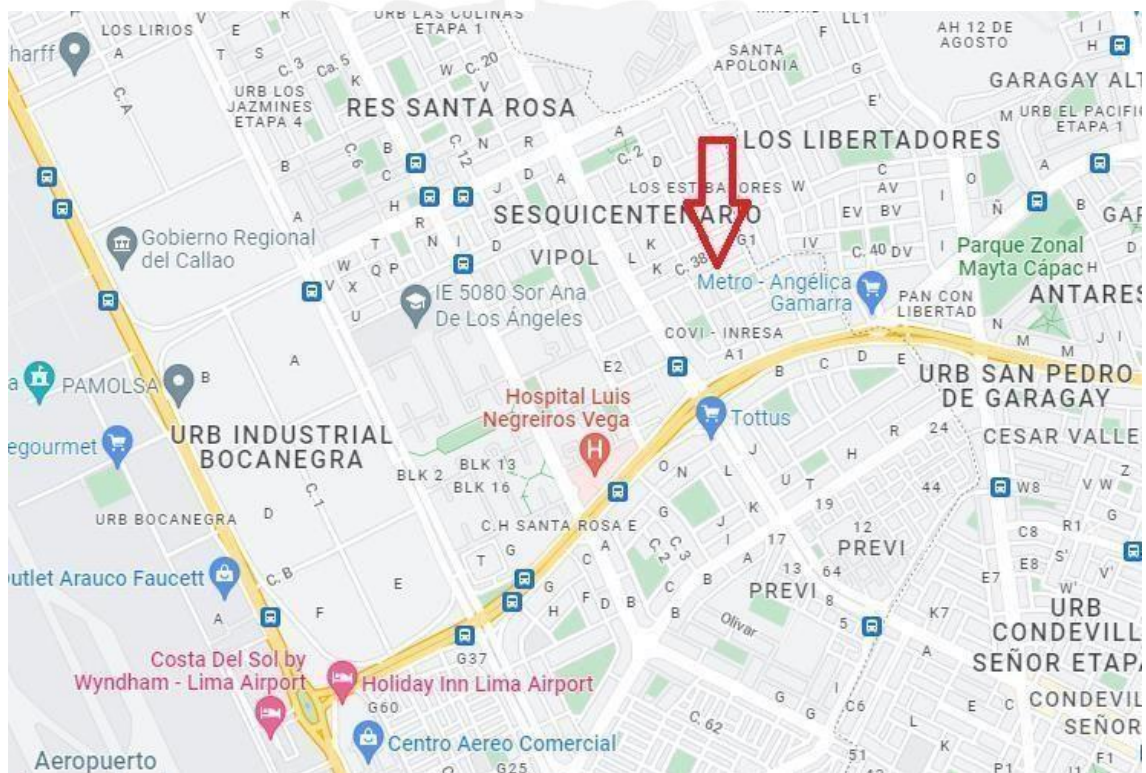
1.1.2. RUC: 20608029843

1.1.3 Dirección: Cal 8 Mza. I Lote 11 Int. 3 Urb Sesquicentenario (Cruce de Av.

Tomas valle con Dominicos) Prov. Const. del Callao

### Figura 1

Croquis de la Empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC



Nota: Elaboración propia

1.1.4 Contacto: Jimmy Mendoza

[administracion@jyjasociadosing.com](mailto:administracion@jyjasociadosing.com)

## 1.2. ACTIVIDAD PRINCIPAL

La empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC es una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de pallets de madera. Este proceso de fabricación inicia desde el abastecimiento de la madera para su transformación y la comercialización final.

Las etapas del proceso se detallan a continuación:

1. El proceso inicia desde la alerta del área de almacén, informando al gerente general por la falta de stock de materia prima (información verbal), por lo que el gerente realizará un requerimiento por el abastecimiento de madera, espera información de la cotización aproximadamente 2 días para escoger el mejor precio.

2. Posteriormente, el gerente general indica al almacenero la fecha de llegada de la materia prima.

3. El almacenero realiza la recepción de la materia prima, además realiza un rotulado de la madera con una formula útil que se tendrá en inventario para su inicio de producción. Tenemos que indicar además que la madera ofertada y más comercial son los tucos de 4" x 4" x 4pies; de 6" x 4" x 4 pies; de 5" x 5" x 4pies y 4" x 8" x 4pies.

Pie de Madera:(Largo x Ancho x Espesor) / 12

4. El siguiente paso, es almacenar la madera dentro de las condiciones óptimas de conservación, por ello contamos con un ambiente limpio, sin presencia de ácaros que puedan afectar a la madera y bajo la protección del sol para que la madera no se agriete.

Dentro de las especies de madera que actualmente se comercializa para la fabricación de los pallets son:

**Tabla 1***Tipo de Madera Utilizado para Pallets*

<b>Especie de Madera</b>	<b>Color De la madera</b>	<b>Densidad</b>	<b>Tipo Madera</b>
Bolaina	Blanca	0.41 g/cm <sup>3</sup>	Blanda -Liviana
Pino	Albura amarilla	0.51 g/cm <sup>3</sup>	Blanda
Roble	Amarillo Claro-Marron	0.77 g/cm <sup>3</sup>	Dura
Cashimbo	Blanco Cremoso	0.59 g/cm <sup>3</sup>	Semi Dura
huayruro	Marron Claro	0.59 g/cm <sup>3</sup>	Semi Dura

Autor: Elaboración Propia

5. Seguidamente, el vendedor ingresa el pedido que ha sido aprobado bajo las condiciones que solicita el cliente, para ello contamos con una “Ficha Técnica” donde se puede mostrar las características de los pallets, como son: Medidas, Espesor, Especie de Madera, Cantidad de Clavos, Etc.

**Figura 2**

*Ficha Técnica – Cliente*

		<b>FICHA TECNICA 1.20x1.00X0.125 MODELO AMERICANA</b>		<b>CLIENTE: GLESDAN S.A</b>	
<b>PRODUCTO</b>		<b>DESCRIPCIÓN</b>		<b>MADERA</b>	
Parihuela Madera		1.20 (Largo) x 1.00 (Ancho) x 0.125 (Alto)		Bolaina	
<b>VISTAS</b>		<b>CANTIDAD</b>		<b>DESCRIPCION</b>	
Parte superior		08 tablas		1.20 mts Largo x 8.5 cm Ancho x 1.50cm Espesor	
Parte Trasversal		03 tablas		1.00 mts Largo x 9.5 cm Ancho x 2.1cm Espesor	
Tucos		09 tacos		9.50 cm Largo x 9.50 cm Ancho x 7.50cm Alto	
Parte inferior		03 tablas		1.20 mts Largo x 9.50 cm Ancho x 1.5cm Espesor	
<b>CANTIDAD CLAVOS</b>				<b>PARIHUELA PARA EXPORTACIÓN</b>	
Cantidad		Clavos espiralados: 104 clavos de 3" y 84 clavos de 2.5"		SI	
<b>TRATAMIENTO TERMICO</b>		<b>ROTULADO</b>		<b>CAPACIDAD CARGA</b>	
SI		NINF 15 PE-204		1200 KG	
<b>VISTA FRONTAL</b>				<b>VISTA POSTERIOR</b>	

Nota: Elaboración Propia



6. Posteriormente ingresamos la hoja de pedido para comenzar con la producción en serie y con ello la fabricación de los pallets.

**Figura 3**

*Hoja de Pedido*

		<b>HOJA DE PEDIDO - PRODUCCIÓN</b>		FECHA:
NºPEDIDO:	CLIENTE:	PRIORIDAD:	CANTIDAD:	
TIPO DE MADERA:		FECHA ENTREGA:		
ITEM	DESCRIPCIÓN	MAQUINA UTILIZAR		
OBSERVACIONES:		V°B JEFATURA:		

Nota: Elaboración Propia

7. La fabricación de los pallets comienza con el garlopeado de los troncos para retirar el exceso de corteza que pueda presentar la madera, posteriormente se realiza el cubicado de madera para obtener la menor merma posible, seguidamente

realizamos el tablillado de madera, para poder conseguir las tablas que servirán para el armado de los pallets, además de verificar tolerancias y medidas de los troncos (tucos) que servirá para los tacos de madera, según ficha técnica. Por último, se realiza el ensamble y/o armado de los pallets.

8. Seguidamente y por efecto calidad se realiza una verificación por muestro aleatorio simple la cual nos permitirá tener un mejor control de la calidad de pallets que estamos despachando. Para ello se ha realiza un 10% de cada despacho por cliente.

9. Una vez culminado la etapa de fabricación, los pallets pasarán por un proceso de tratamiento térmico (este proceso consiste en someter al producto a que alcance una temperatura de 56°C durante 30 minutos), para asegurar la eliminación de ácaros y presencia de hongo que pueda afectar al producto. Cabe mencionar que este proceso se terceriza, en un plazo máximo de 2 días hábiles por la empresa MADEDERA ANDINA SAC, debido a que esta cuenta con autorización por SENASA y esta ubicada en una zona estratégica de nuestra planta de producción.

10. Finalmente, el último proceso es despacho hacia el cliente final.

1.2.1 Productos: Dentro de los productos que actualmente comercializamos son pallets de madera de acuerdo con la necesidad de cliente final, según requerimiento y/o especificaciones técnicas que maneja cada empresa (dimensiones, recicladas y/o madera virgen, especie de madera, capacidad de carga, tratamiento térmico para exportación)

**Figura 4**

*Modelo de Pallets*



Nota: Elaboración Propia

### 1.2.2 Partes interesadas

Dentro de las partes interesadas se clasifican en 2 grupos internas y externas:

a) Internas:

- Colaboradores de la empresa. (9 personas)
- Accionistas. (2 Personas)

b) Externas:

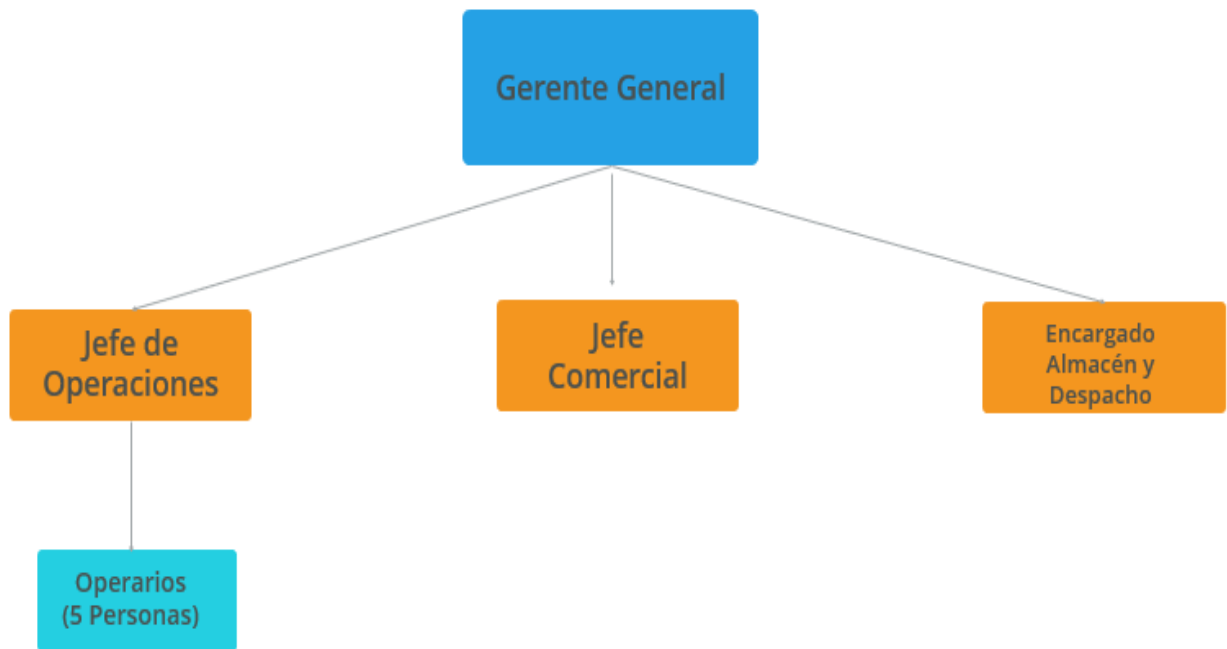
- Proveedores:
  - 1.- Maderera Andina S.A.C: Abastecimiento de Madera Bolaina, Roble.
  - 2.- Maderera Pucallpa S.A.C: Abastecimiento de Madera Bolaina, Roble,
- Clientes:
  - 1.- Michell y Cia S.A: Rubro textil - Exportador Lana de Alpaca
  - 2.- Shuman Peru S.A: Rubro Agroindustrial – Exportador de Cebolla
  - 3.- Honda del Peru: Rubro Automotriz – Exportador de repuestos y autos
- Bancos:
  - 1.- Banco Continental
  - 2.- BCP
  - 3.- Municipalidad
  - 4.- SUNAT

### 1.2.3 Organigrama

En el siguiente grafico podemos apreciar el organigrama de la empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC, conformado por el Gerente General, jefe de Operaciones con operarios, jefe comercial y Encargado de almacén y despacho.

**Figura 5**

*Organigrama Organizacional*



Nota: Elaboración Propia

### 1.3 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

1.3.1 Misión: Ser la compañía más eficiente y fidedigna en la industria, para poder comercializar y distribuir las parihuelas de madera con valor agregado como, cajas y embalajes, así podemos producir alta rentabilidad y manejando de altos estándares de calidad y solidez.

1.3.2 Visión: Ser un excelente asociado estratega para nuestros proveedores y clientes en la cadena de abastecimiento y el más renombrado proveedor de parihuelas de maderas para el sector logístico.

1.3.3 Valores: Dentro de la organización podemos mencionar los siguientes:

- **Integridad:** Alineamos nuestras acciones con nuestras palabras y cumplimos lo que prometemos
- **Compromiso:** Velamos por los deberes de nuestros puestos y vivimos nuestro rol con pasión. Apoyamos el Desarrollo sostenible, teniendo en cuenta el impacto Ambiental de nuestras decisiones.
- **Puntualidad:** Valoramos el tiempo de nuestros clientes, colaboradores, proveedores y aliados comerciales.

#### 1.4 DESCRIPCIÓN DEL ÁREA DONDE EL BACHILLER REALIZÓ SUS ACTIVIDADES

##### 1.4.1 Gerente General

Las siguientes actividades forman parte de las labores de Gerente General son:

- **Abastecimiento de MP, insumos y herramientas:** Este proceso se realiza mediante una solicitud, por parte del área de almacén.
- **Control de Stock:** Tomar decisiones rápidas para las adversidades relacionadas con los stocks, en muchas ocasiones las solicitudes llegan de emergencia por la necesidad de cubrir stock de Materia Prima, para enviar al área de producción.
- **Compras:** Negociación diaria con proveedores, en esta parte del proceso se realiza con un cuadro comparativo para analizar los costos y disposición de material.
- **Planificación:** Realizar entregas oportunas para el abastecimiento y producción de los pallets, el proceso es de asegurar que no existan roturas mediante negociación con los proveedores.

## 1.4.2 Jefatura de Personal

La segunda área que desempeñamos actividades es del área de personal:

- Reclutar y seleccionar personal: Mediante este proceso se procura asegurar que todas las áreas tengan personal para cada labor.
- Distribuir el trabajo entre los trabajadores: Se trata de delegar funciones específicas para cada personal de la empresa.

### RESEÑA HISTÓRICA Y REALIDAD PROBLEMATICA

#### 1.5.1 Reseña Histórica de la Empresa:

La empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC inicio sus actividades en el año 2020, en respuesta a la necesidad de cubrir una parte del sector industrial, como muchas pequeñas empresas el inicio de nuestras actividades ha sido muy dura; tanto para la búsqueda de clientes y poder posicionarnos en el mercado. Una de las estrategias para poder mantenernos a flote en el mercado fue el abastecimiento continuo con 2 empresas como son Michell y Cia y Stoller Peru S.A, ambas fueron fundamentales para que la empresa pueda aumentar su productividad.

Además, podemos mencionar que la empresa comenzó con 3 pequeñas máquinas para la fabricación de pallets entre ellas está: cepilladora, compresora y 2 pistolas automáticas de clavos. Poco a poco hemos adquirido maquinaria moderna esto financiado con bancos como el Banco de Credito del Peru y BBVA, que se realizó mediante un leasing.

Gracias a nuestra maquinaria actualmente contamos con un local de 350 m2 y con una capacidad instalada de 500 pallets semanales. Por ello estamos expandiendo nuestra cartera de clientes. Actualmente contamos con 15 empresas con compras recurrentes.

La empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC nos aseguramos de entregar no solo el producto, sino además de entregar asesoramiento, garantía y sobretodo confianza, a todos nuestros clientes, con ello buscamos crecer de la mano y asegurar mejores resultados en la cadena productiva.

#### 1.5.2 Realidad Problemática de la Empresa:

Los pallets de madera se utilizan en actividades de transporte, almacenamiento y exportación, desde instalaciones de almacenes hasta proyectos de mobiliario, supermercados, etc. A pesar de su sencillez, los pallets cuentan con una historia fascinante.

Desde el año 1990, los pallets han desempeñado un papel fundamental en la industria del transporte internacional, ya que revoluciono la industria del embalaje y el transporte.

Hoy en día los pallets cuentan con una serie de características, y están diseñados para ser transportados, cargados y descargados fácilmente.

Los pallets se fabrican con madera porque era el producto más rentable y disponible en el mercado, tanto entonces como ahora. Además, la madera es un material lo suficientemente resistente como para soportar las fuerzas que impone el almacenamiento en altura.

Actualmente, el Grupo Rotom es una compañía que presento al robot ABB-RN4017 que viene trabajando en los países de primer mundo como son Francia y Los Países Bajos, cuentan con la automatización de la producción de los pallets manteniendo alta calidad y aumentando la capacidad de producción, garantizando la seguridad de los empleados.

Además, reduce el esfuerzo de los empleados al evitar el manejo manual de los



pallets o clavadoras, también aumenta la seguridad laboral al evitar lesiones. Cada configuración de cada pallet se guarda y ofrece la posibilidad de un uso posterior, reduciendo el tiempo de configuración entre pedidos a solo unos segundos. Además, aumenta la eficiencia de producción en un 240% (aproximadamente 51 pallets por hora), al tiempo que garantiza una alta calidad del producto.

Por otro lado, en el Perú como en otras partes de esta región de Sudamérica, aun el trabajo se limita al esfuerzo físico. Por lo que la capacidad de producción en promedio es de (aproximadamente 20 pallets por hora/Persona).

Además, podemos mencionar que con la globalización y los convenios existentes dentro y fuera de nuestra región, la demanda por este producto sigue en forma creciente. Por lo tanto, el crecimiento en el consumo directamente de los pallets de madera está vinculado a los indicadores de exportaciones que se realizan en el mundo

**Figura 6**

*Evolución de las Exportaciones del 2013-2022 (US\$ Millones)*



Fuente: Sunat, Elaboración: ComexPeru.

Nota: Sunat, ComexPeru

Para la SUNAT, ComexPeru (2016), las exportaciones entre los meses de enero y mayo de 2022 reflejo un valor de US\$ 26,447 millones. Este importe representa un

crecimiento del 17.8% comparado con el periodo del año pasado. Cabe mencionar que, del total de entregas, aquellos tradicionales son los que explican el resultado, pues representaron un 73.1% del valor total exportado, mientras que la diferencia (26.9%) corresponde a los envíos no tradicionales. Asimismo, estos registraron un incremento del 16.4% y el 21.7%, respectivamente

Actualmente en la empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC se viene observando, un nivel de deficiencia en los procesos de abastecimiento, a la vez se detectó incumplimientos y retrasos de MP, además muchas veces la materia prima está llegando de mala calidad, creando rotura de stock.

Por lo tanto, podemos observar que existen aspectos logísticos que no están siendo definidos, y para poder determinar y medir la satisfacción del cliente en relación al servicio que se está brindando dentro de la empresa, se tendrá que evaluar en base a ratios de control:

**Costo Real vs Presupuestado:**

En este sentido, se puede medir la cantidad del presupuesto mensual que se genera un exceden por no contar con una planificación de compras

% de desviación Presupuestal	=	Costo Real	%
		Presupuestado	
% de desviación Presupuestal	=	S/19,500.00	%
		S/17,000.00	
% de desviación Presupuestal	=	14.70%	

Es decir, que mensualmente la empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC está generando un exceden en su presupuesto en las compras del 14.70% con ello se puede afirmar que su rentabilidad sea menor.

### Calidad de la Materia Prima (madera):

Con el siguiente indicador que vamos a utilizar, se puede medir la cantidad de pies que están viniendo de mala calidad (Ojo en la madera, presencia de ácaros, presencia de hongos, etc.)

% de desviación mensual	=	Pie Comprado	%
		Pie Utilizado	

% de desviación	=	2000 pies	%
		15000 pies	

% de desviación	=	13.33%
-----------------	---	--------

Podemos dar a conocer que dentro de los pies que se utilizar para la fabricación de pallets el 13,33% de los pies se está recibiendo de mala calidad en un periodo de 1 mes aproximadamente.

### Incumplimiento de pedidos:

Con esta ratio se puede medir la cantidad de demanda solicitada por el área de producción o cliente no satisfecho por ausencia de stock.

% de desviación	=	Pedidos No Atendido por incumplimiento	%
		Totalde Pedidos mensuales	

% de desviación	=	12	%
		150	

% de desviación	=	8.00%
-----------------	---	-------

### 1.5.3 Análisis del Problema e Identificación de las causas

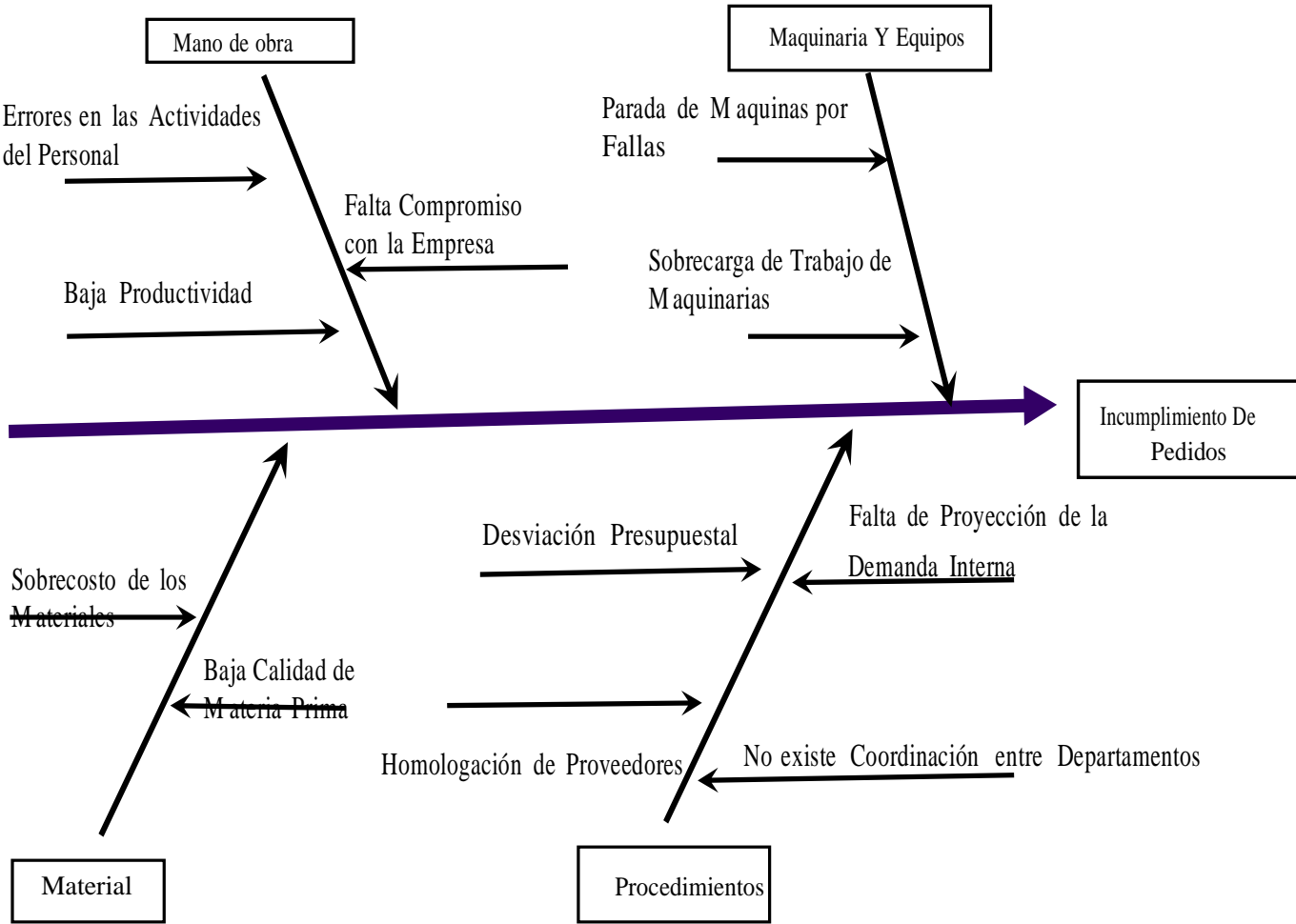
Para poder analizar la problemática de la empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC se realizará un análisis mediante la técnica del Diagrama de Ishikawa, ello conllevará un análisis conformado por un grupo de trabajadores expertos como son: Gerente General, Jefe de Operaciones, Jefe Comercial, Encargado de almacén.

Podemos informar que, dentro de la reunión se lanzó una lluvia de ideas para analizar los problemas que se está generando en la empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC, dando como resultado el incumplimiento de pedidos que se presentará en el siguiente diagrama de Ishikawa.



Figura 7

Diagrama de Ishikawa



Nota: Elaboración Propia

Luego de haber realizado el análisis del diagrama de Ishikawa, se identifica las causas que están generando problema y déficit en la empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC, las cuales serán evaluado con el diagrama de Pareto, con ello podremos encontrar las causas relevantes de los problemas que se están presentando.

**Tabla 2**

*Tabla de Causa – Causa Raíz*

	<b>Causa</b>	<b>Causas raíces</b>
	Errores en las Actividades del Personal	Falta de Capacitación al Personal
Mano de Obra	Falta de Compromiso con la Empresa	Falta de Incentivos por Metas
	Baja Productividad del Personal	Existe Estrés Laboral del Personal
Materiales	Sobrecosto de los Materiales	Escasez de Materia prima por Temporada Climatológica
	Baja Calidad de Materia Prima	Por Mala Clasificación de Proveedor
Maquinarias Y equipos	Parada de Maquinas por Fallas	No se Aplica un Adecuado Plan de Mantenimiento
	Sobrecarga de Trabajo de Maquinarias	Se Generar para Compensar el Tiempo Perdido Por Falta de Inventario
	Desviación Presupuestal	Inexistencia de un Planificación de Compras
Procedimientos	Homologación de Proveedores	No Existe un Proceso Logístico
	Falta de Proyección de la Demanda Interna	No Existe una Planificación Estrategica de los Consumos
	No existe Coordinación entre Departamentos	Transferencia de Información es Ambigua

Nota: Elaboración Propia

Luego de generar el cuadro de las causas y causa raíz, se tendrá que medir en datos cuantitativos por lo que se realizará una matriz.

Se realizará una matriz de las causas raíz encontradas, con los datos obtenidos en la encuesta de puntuación de las causas en el grupo de trabajo se realizará una medición en base a la puntuación del 0 al 5, según nivel de impacto y que se muestra a continuación

**Tabla 3**

*Matriz Causa-Raíz*

<b>ítem</b>	<b>causa raíz</b>
L1	Falta de Capacitación al Personal
L2	falta de incentivos por metas
L3	Existe Estrés Laboral del Personal
L4	Escasez de Materia prima por la Temporada Climatológica
L5	Por Mala Clasificación de Proveedor
L6	No se Aplica un Adecuado Plan de Mantenimiento
L7	Se Generar para Compensar el Tiempo Perdido Por Falta de Inventario
L8	Inexistencia de un Planificación de Compras
L9	No Existe un Proceso Logístico
L10	No Existe una Planificación Estrategica de los Consumos
L11	Transferencia de Información es Ambigua

Nota: Elaboración Propia

Seguidamente realizaremos una encuesta a las personas involucradas de la empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC, en total son 4 los involucrados como: Gerente General, Jefe Operaciones, Encargado de almacén y despachos y el Jefe de Ventas.

**Tabla 4**

*Matriz de Puntuación*

	P1	P2	P3	P4	Totales
L1	2	3	2	1	<b>8</b>
L2	2	2	1	2	<b>7</b>
L3	0	2	2	1	<b>5</b>
L4	4	4	3	3	<b>14</b>
L5	5	4	4	3	<b>16</b>
L6	3	4	2	1	<b>10</b>
L7	5	3	4	3	<b>15</b>
L8	5	5	5	4	<b>19</b>
L9	5	5	4	4	<b>18</b>
L10	5	4	4	4	<b>17</b>
L11	1	1	2	2	<b>6</b>

Nota: Elaboración Propia



**Tabla 5**

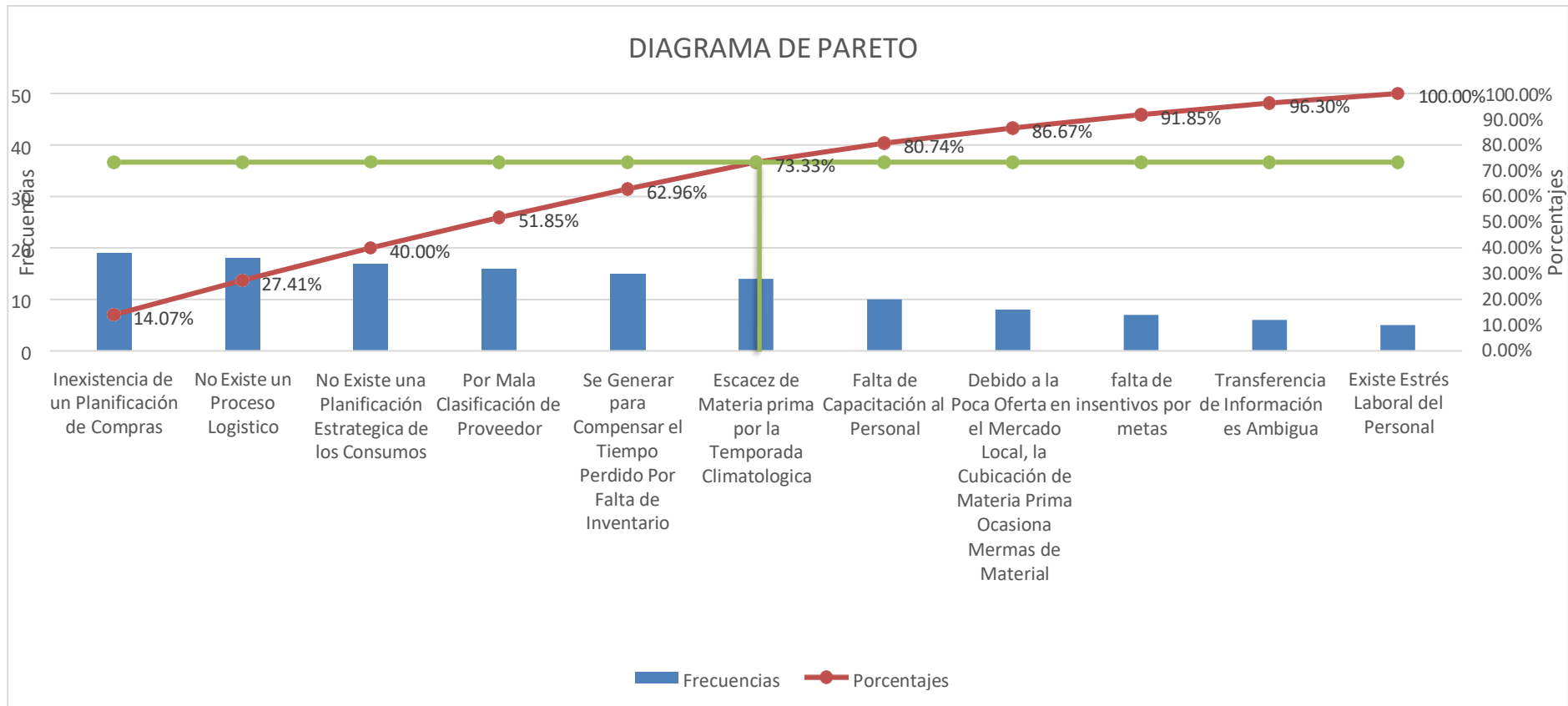
## Análisis de Pareto

Criterios	Cantidad	%	% Acumulado
Inexistencia de un Planificación de Compras	19	14.07%	14.07%
No Existe un Proceso Logístico	18	13.33%	27.41%
No Existe una Planificación Estrategica de los Consumos	17	12.59%	40.00%
Por Mala Clasificación de Proveedor	16	11.85%	51.85%
Se Generar para Compensar el Tiempo Perdido Por Falta de Inventario	15	11.11%	62.96%
Escasez de Materia prima por la Temporada Climatológica	14	10.37%	73.33%
Falta de Capacitación al Personal	10	7.41%	80.74%
Debido a la Poca Oferta en el Mercado Local, la Cubicación de Materia Prima Ocasiona Mermas de Material	8	5.93%	86.67%
falta de incentivos por metas	7	5.19%	91.85%
Transferencia de Información es Ambigua	6	4.44%	96.30%
Existe Estrés Laboral del Personal	5	3.70%	100.00%
<b>TOTAL</b>	<b>135</b>		

Nota: Elaboración Propia

**Figura 8**

*Diagrama de Pareto*



Autor: Elaboración Propia

Podemos afirmar que las 6 primeros causantes son el 73.33% de los problemas que afectan la Productividad de la empresa, por lo que se necesita maximizar esfuerzos para mejorar estos aspectos.

#### 1.5.4 Análisis crítico y planteamiento de alternativas

**Análisis crítico.** - Podemos hacer mención que luego de realizar el diagrama de Pareto, se han obtenido las causas principales del 73.33 % de los problemas que se detalla a continuación:

- a) Inexistencia de una planificación de compras: a causa de la falta de una planificación de compras, el gerente general realiza las compras en el determinado momento que lo solicita el encargado de almacén, generando desorden y sobrecostos.
- b) No existe un proceso logístico: debido a que no existe un proceso logístico, las compras se hacen de manera empírica y no llevando un proceso estratégico adecuando para el abastecimiento de materiales.
- c) No existe una planificación estratégica de los consumos: A causa de no planificar los lotes de materia prima, en determinada ocasión se escoge al azar los lotes de materia prima, generando mermas grandes por mala clasificación.
- d) Por mala clasificación de proveedores: a consecuencia de no contar con proveedores homologados, las compras en muchas ocasiones se realizan de mala calidad, retraso.
- e) Se genera para compensar el tiempo perdido por falta de inventario: debido a no contar con stock para la fabricación de los pallets, en repetidas oportunidades exigimos la maquina llevándola a sobrecarga de trabajo por más de 12 horas continuas.
- f) Escasez de materia prima por temporada climatológica: Por falta de una proyección, se está generando escasez de materia prima.

**Planteamiento de alternativas.** - Luego de mencionar las causas principales, se ha detectado que los problemas que actualmente presenta la empresa son debido a una ausencia de un proceso logístico, para ello se hemos determinado agruparlos en 3 acciones necesarias para resolver de manera eficiente los problemas ya mencionados:

a) Implementación de la Planificación de Compras: La planificación de las compras es una tarea que requiere la debida atención, ya que afecta la gestión y el desempeño comercial y económico si la empresa no tiene suficiente control sobre la industria. Mediante la gestión adecuada de sus compras, las empresas pueden ahorrar mucho dinero, lo que a su vez puede ayudar a aumentar la rentabilidad de la empresa. Como resultado, muchas organizaciones están buscando formas de mejorar este proceso a través de varios esfuerzos.

Ventajas:

- Permite definir de manera eficiente los requisitos para cada compra.
- Da la oportunidad de obtener menores precios y condiciones de los proveedores.
- Reduce los costos administrativos al reducir las operaciones de compras.

b) Implementación de Procedimiento Logístico: El proceso de logística que encontramos en la mayoría de las empresas está diseñado para garantizar que un producto o servicio funcione y se complete de manera organizada. También terminar a tiempo, sin dificultad y según lo acordado con el cliente. Cuando una empresa logra buenos procesos logísticos, logra reducciones de costos y mejoras en el servicio. De esta manera, logra una mayor productividad y competitividad en los mercados en los que se desarrolla.

Ventajas:

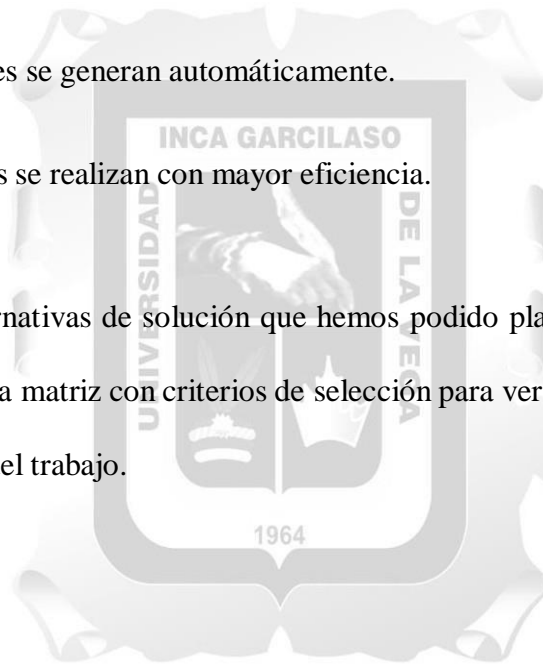
- Permite reducir tiempos de entrega de los productos.
- Mejora control de calidad y el índice de eficiencia.
- Optimización de los procesos y procesamientos.

c) Implementación de un Dashboard de Indicadores Logístico: Es una herramienta de administración informativa que monitorea, analiza y muestra visualmente indicadores claves de rendimiento (KPI), métricas y proporciones para rastrear el estado actualizado del área de logística.

Ventajas:

- El proceso de datos está automatizado, por consiguiente, es más rápido obtener la información.
- Los informes se generan automáticamente.
- Los reportes se realizan con mayor eficiencia.

Dentro de las alternativas de solución que hemos podido plantear, se realizará en base a una ponderación y uso de la matriz con criterios de selección para ver cual se adecua y ser la maso óptima para el desarrollo del trabajo.



**Tabla 6***Calificación de los Factores*

FACTOR		CALIFICACIÓN		
		3	6	9
F1	Costo de la Implementación	Poco Accesible	Accesible	Fácilmente Accesible
F2	Tiempo de Implementación	45 a 60 días	30 a 45 días	1 a 30 días
F3	Impacto en los resultados	Bajo	Medio	Alto
F4	Sostenibilidad en el tiempo	Momentáneo	Temporal	Permanente
F5	Satisfacción del cliente	Bajo	Medio	Alto

Nota: Elaboración Propia

En esta parte, desarrollaremos la tabla matriz de factores para darte peso a cada uno de los ítems y poder determinar los pesos que son mas influyentes en el trabajo

**Tabla 7***Matriz de Cuadro Comparativo*

Factor	F1	F2	F3	F4	F5	Calificación	Peso
F1		1	1	1	1	4	0.3
F2	0		1	0	1	2	0.2
F3	1	1		1	0	3	0.3
F4	1	0	0		0	1	0.1
F5	0	1	0	1		2	0.2
<b>TOTAL</b>	2	3	2	3	2	12	1

Nota: Elaboración Propia

Seguidamente se determinó los pesos a cada uno de los factores, consiguiendo el puntaje de la alternativa multiplicando los pesos por la calificación establecida. Posteriormente se realizó a sumar la calificación de los factores para canalizar y realizar un cuadro comparativo con al menos 2 alternativas.

**Tabla 8**

*Calificación de Puntajes*

Factores de Determinación	Implementar Metodología Kanban	
	Calificación	Puntaje
Costo de la Implementación	9	2.7
Tiempo de Implementación	6	1.2
Impacto en los resultados	3	0.9
Sostenibilidad en el tiempo	3	0.3
Satisfacción del cliente	3	0.6
<b>Puntaje Total</b>	<b>1</b>	<b>8.7</b>

Nota: Elaboración Propia

Podemos afirmar que la “Implementación de proceso Logístico” es la más óptima ya que cumple con la calificación más alta de los factores de determinación.

## 1.5.5 Definición del Problema

### 1.5.5.1 Problema General

¿Cómo influye la Implementación del Proceso Logístico para Optimizar la Atención de Pedidos de Pallets de la Empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC?

### 1.5.5.2 Problema Especifico

¿Cómo Influye la Implementación de la Planificación de Compras para Optimizar la Atención de Pedidos de Pallets de la Empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC?

¿Cómo Influye la Implementación del Procedimiento del Proceso de Logística para Optimizar la Atención de Pedidos de Pallets de la Empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC?

¿Cómo Influye la Implementación Dashboard de Indicadores Logístico para Optimizar la Atención de Pedidos de Pallets de la Empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC?

## 1.5.6 Objetivos

### 1.5.6.1 General

Implementar el Proceso de Logistica para Optimizar la Atención de Pedidos de Pallets de la Empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC

### 1.5.6.2 Específicos

1. Implementar la Planificación de Compras para Optimizar la Atención de Pedidos de Pallets de la Empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC
2. Implementar el Procedimiento del Proceso de Logística para Optimizar la Atención de Pedidos de Pallets de la Empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC



3. Implementar Dashboard de Indicadores Logística para Optimizar la Atención de Pedidos de Pallets de la Empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC



## CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

En este capítulo se dará a conocer los conceptos necesarios para realizar la investigación y además servirá de soporte para la alternativa de solución.

### 2.1. MARCO TEÓRICO GENERAL

#### 2.1.1. Antecedentes Internacionales:

Asubadin (2018), En su proyecto de investigación documentó el proceso de adquisiciones a analizar en su estudio y también encontró un control de adquisiciones insuficiente por falta de experiencia y capacitación del personal. Por lo tanto, se puede concluir que el seguimiento de los procesos internos es relevante porque permite realizar funciones de manera eficaz y eficiente.

En cuanto a la unidad de análisis, podemos comentar que utilizaron los métodos y herramientas científicamente documentadas y validadas internacionalmente como Pareto, Ishikawa, Tiempo, Diagramas de flujo, DAP. Es decir, herramientas para utilizar de manera óptima los recursos de la empresa, reducción de costes y tiempo de producción, mejoras en la entrega de productos y la demanda de servicios por parte de los clientes ha aumentado significativamente, todo gracias a él. El objetivo fue de aumentar la productividad de la empresa y hacerla más competitiva en el mercado.

Barrios Rodriguez, Mendez Castañeda (2015), en su tesis “Optimización del proceso logístico de compras” se basa en realizar una elaboración con un manual logístico para optimizar el proceso del departamento, con apoyo en la estructura. Además, recomienda que se realice un manual de logística para que sea el inicio de partida para alcanzar una buena gestión en los procesos de compras en la empresa.

Podemos dar un comentario referente al presente trabajo que tiene como finalidad dar solución a los problemas que encuentra la empresa en el proceso de logística, los cuales necesitan ser mejorados, ya que junto con la mejora del proceso se asegurará el abastecimiento de materiales o materia primas en cada etapa de la producción y optimización para la empresa.

#### 2.1.2 Antecedentes Nacionales:

Guzmán Esteban Jorge Luis (2018), En su Proyecto de investigación tiene como objetivo plantear un modelo de gestión logística para las medianas del sector plástico (sector que contribuye en un alto porcentaje a los demás sectores productivos) a través de la gestión por procesos. Para el desarrollo de este modelo se estará utilizando herramientas logísticas, así como una base de datos que contiene información de la situación actual de las medianas empresas en Lima mediante encuestas realizadas a empresas más representativas del sector de estudio a lo largo de la investigación.

Ayala Rodrigo Andrés (2020), En la actualidad, El sector agroindustrial MYPES productor de granada tiene un alto nivel de competitividad ya que los clientes se vuelven más exigentes con el tiempo. Las empresas manufactureras de esta industria deben ser capaces de satisfacer las altas exigencias del mercado. Debido a esta situación, es necesario introducir nuevos métodos o herramientas para mejorar el proceso con el fin de tener un impacto positivo en la industria. El objetivo principal del proyecto es diseñar y desarrollar un modelo de gestión logística con herramientas de gestión de procesos, logística y sus buenas prácticas, enfocándose en aumentar la productividad, reducir costos, aumentar la competitividad y mejorar la satisfacción del cliente. El desarrollo del proyecto estuvo precedido por un relevamiento de logística general, mejores prácticas de la industria y herramientas de procesos que pueden ser utilizadas por las MYPES a

nivel mundial. Luego se analiza la situación actual en el entorno logístico de la industria. Luego, con base en la metodología investigada, se incluyen recomendaciones para el diseño y desarrollo de un modelo de gestión logística, enfocándose en cuatro subprocesos: planificación de compras, selección de proveedores, gestión de inventarios y distribución. Finalmente, el modelo propuesto fue validado por comparación con evaluaciones de expertos: tres usuarios de empresas del sector agroindustrial y cinco expertos de aplicaciones logísticas, según los cinco criterios establecidos.

## 2.2. MARCO TEÓRICO:

### 2.2.1. Implementación de Proceso

Según indica Gómez Acosta & Acevedo Suarez (2001), Una Implementación de proceso es un conjunto de actividades que se planifican y se involucran la participación de una cantidad de personas y de recursos materiales coordinados con el fin de conseguir un objetivo que son previamente identificados. Además, se realizará el estudio de gestionar y mejorar sus procesos como soporte en su política y estrategia.

Por otro lado, el contar con un plan estratégico es importante para cualquier proceso, siempre que contemos con disponibilidad, con recursos y con un soporte para implementarlo, de lo contrario no se podrá generar un cambio real en la compañía. El plan de implementación describe los procesos que el equipo y organización debe continuar para alcanzar un objetivo.

#### Implementación de un Proceso:

Se puede considerar que la implementación del proceso de logística es la columna vertebral para que se pueda desarrollar de manera muy clara las siguientes actividades: compras, servicio al cliente, manejo de inventarios, almacenamiento y transporte.

- 1) Compras: Este proceso forma parte de la fase de aprovisionamiento, en la que se determinan los materiales, materias primas e insumos necesarios para que el proceso de producción sea eficiente. Las condiciones a tomar en cuenta son precio, plazo de entrega, calidad, garantía, forma de pago)
- 2) Servicio al Cliente: Se define como un conjunto de actividades interrelacionadas que

realizan los proveedores para que los clientes reciban sus pedidos en el momento y lugar adecuado. Además, se puede decir que la atención al cliente es una herramienta de marketing muy potente porque un cliente bien atendido es un usuario satisfecho y fiel que volverá a comprar en el futuro.

- 3) Gestión de Inventarios: Otro de los procesos importantes en la logística está relacionada con el control y gestión de stock de productos claves. Esta gestión utiliza estrategias y métodos que hacen rentable y productiva la empresa. Además, brinda oportunidad de evaluar los procedimientos de entradas y salida para los materiales.
- 4) Almacenamiento: Es una función encargada de cuidar todos los bienes, para ello se debe poner en marcha procesos de control de inventario y almacenamiento. Esta actividad en realidad controla y mantiene todos los activos de inventario. Crear una política de almacenamiento requiere definir el modelo y el sistema de gestión.
- 5) Transporte: Uno de los aspectos más importantes de la logística esta relacionado con el transporte, entendido como un medio para trasladar mercancías de un lugar a otro.

### 2.2.2. Logística

Conforme a lo que dice Romero Manotas, (2019), La logística es el proceso de realizar una planificación y llevar a la práctica además de controlar el movimiento de almacenes de una forma eficiente y poder tener costos efectivos de materias primas, productos en procesos y productos terminados, todos ellos con la información relacionada. Desde el origen hasta el consumo, ello con el fin de actuar conforme a las necesidades de nuestros clientes. Por lo tanto, podemos afirmar que es el arte de que los productos sean adecuados y lleguen al lugar adecuado en la cantidad y

momento apropiado para poder satisfacer las demandas del cliente.

Dentro de las principales funciones de logística son:

- **Control del inventario:** El inventario es básico para contar con un adecuado proceso logístico. Esto conlleva a analizar las diferencias existentes que se tiene entre lo que se refleja en el sistema versus lo que se tiene físicamente. El disponer de un control adecuado de los inventarios trae como consecuencia, un orden y una planificación para dar a conocer a nuestros clientes, la posibilidad de atenderlo en el momento adecuado.
- **Procesos operativos en el almacén:** Son las actividades operativas que se realizan dentro del almacén, como son los procesos de picking, es decir; la relación de pedidos de un cliente y mejora la productividad a través de la coordinación, además de los métodos de la organización de la empresa.
- **Transporte de distribución:** Se denomina también “última milla”; viene a ser el último tramo del proceso de un pedido. Los pedidos con poca información y referencia, además de las condiciones de entrega domiciliaria. Trabajar en los procesos de la entrega del cliente final, será beneficioso tanto en costes como en aspectos medioambientales.
- **Logística Inversa:** En la actualidad, el ciclo inverso de la mercancía cada vez es más importante como actividad en el proceso de la logística, que conlleva que el consumidor sea más exigente y con normativas que persigan sostenibilidad en nuestra empresa. Los procesos relacionados con las devoluciones, viene a ser el rechazo de la mercancía, por X factores, por ejemplo, controles de calidad, sistemas de transporte inapropiados.

### 2.2.3. Homologación de Proveedores

Para Martínez Moya (2012), Es una metodología que realizan las compañías para revisar sus proveedores de productos y/o servicios, con ello evalúan si cumplen con una serie de criterios de calidad que puedan garantizar el desempeño del mismo. La disponibilidad de contar con un conjunto de alternativas para la compra de un producto, permite trabajar con tranquilidad al momento de ejecutar y procesar una determinada compra, puesto sabremos que los proveedores cumplirán con los criterios que hemos determinado.

Los criterios en los que las compañías deciden evaluar y homologar a sus proveedores son únicos, es decir; cada quien es la que manejan sus criterios, sin embargo, podemos mencionar algunas generales como:

- Seguridad
- Cumplimiento
- Calidad en sus productos
- Compromiso con el medioambiente

Por otro lado, las ventajas que se puede obtener una vez realizada una homologación de proveedores será aprovechar sus múltiples beneficios. Entre ellos podemos mencionar los siguientes:

- Mejora en la satisfacción de nuestros clientes, ya que indirectamente estará repercutiendo en mejoras de nuestros productos.
- Reducir riesgos de calidad a futuro, por ende, contaremos con mejor reputación en el mercado.



Además, podemos mencionar las fases del proceso de homologación de proveedores, lo más común es realizar una serie de etapas para completar el proceso y contar con una lista de proveedores que pueden considerarse como óptimos. Los pasos para llevar a cabo una homologación de proveedores son los siguientes:

- Disponer de una lista de posibles proveedores: Esta lista será la que se tendrá que evaluar y calificar por categoría.
- Cuestionario de homologación: Deberemos tener claro los criterios por los cuales vamos a realizar la evaluación a cada posible proveedor, con aquellas variables que consideremos relevantes para satisfacer nuestras necesidades. Además de un programa de actualización que será mediante cuestionarios y/o visitas a sus instalaciones.
- Análisis de los resultados de los cuestionarios: Será necesario disponer de un sistema de análisis para examinar los datos recolectados y poder contar con conclusiones, además de realizar una ponderación de puntaje que determinará la aceptación y homologación.
- Informe final de homologación: Una vez finalizada esta etapa, debemos reflejar el informe final de los resultados y decidir si el proveedor es apto o no.

#### 2.2.4. Dashboard de Logística

Para Valle, O. & Rivera, O. (2008), El seguimiento y las métricas son representaciones gráficas de indicadores clave o indicadores utilizados para cuantificar los resultados de una actividad o estrategia específica en función de objetivos predeterminados; en otras palabras, los indicadores nos permiten medir el éxito de nuestras acciones. Esta herramienta nos permite

visualizar problemas y facilitar la toma de decisiones encaminadas a mejorar los errores que hemos cometido. El objetivo final es convertir los datos en información procesable para guiar nuestra estrategia para lograr los objetivos establecidos. Sin duda, los cuadros de mando son una de las herramientas que te ayudan a monitorear tus estrategias digitales. Para medir el éxito de nuestras operaciones, necesitamos crear las métricas correctas y determinar el método.

Los paneles adoptan un enfoque centrado en el usuario e integre datos basados en sus preguntas para que pueda visualizar y monitorear el logro de metas usando una pizarra interactiva Semáforos ScordCard. Se puede mostrar un gran número en el tablero medidas resumidas y detalladas y los hechos más importantes y necesarios, mediante un panel de administración que convierte los datos en información y está alerta orientado a la organización. Los tableros son representaciones gráficas de indicadores clave de rendimiento (KPI), interfiere con el logro de los objetivos comerciales y tiene como objetivo permitir Optimice las decisiones estratégicas de su empresa.

## 2.3. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

### 2.3.1. Optimizar

Para Ballou Rodríguez Ortega (2014), Esto significa conseguir mejores resultados posibles a través de una serie de actividades o método. De esta forma se puede resolver los inconvenientes que pueda surgir en el proyecto. Una buena optimización da como resultado, el de garantizar la satisfacción de un cliente, además de mejorar los procedimientos logísticos y mejoras entre los integrantes de una compañía. Sin embargo, esto requiere de tiempo y perseverancia, por lo que es importante ser constante para llegar a optimizar.

### 2.3.2. Proveedores

Para Montoya (2002), afirma que los proveedores son las personas o entidades encargadas de suministrar las materias primas, servicios o productos terminados necesarios para 10 que las empresas puedan desarrollar su actividad normalmente.

### 2.3.3. Maquinaria

Para Hernandez (2016), Es un dispositivo diseñado para utilizar, regular o controlar los efectos de las fuerzas. Estos dispositivos pueden tomar una forma de energía y transformarla en otra para crear un efecto especial.

### 2.3.4. Pallets

Para Perez Porto, J Gardey (2019), Los pallets son estructura utilizada para mover mercancías. Una vez colocada en unos pallets, la mercancías se pueden levantar y transportar fácilmente con grúas hidráulicas, como transpaletas o carretillas elevadoras.

### 2.3.5. Planificación

Para Perez Porto, Gardey (2008), Es un dispositivo diseñado para utilizar, regular o controlar los efectos de las fuerzas. Estos dispositivos pueden tomar una forma de energía y transformarla en otra para crear un efecto especial.

## CAPITULO III: APLICACIÓN PROFESIONAL

### 3.1. CONTEXTO LABORAL – SITUACIONAL

Actualmente la empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC, no cuenta con un área de logística establecida, en consecuencia, se encuentra con retrasos para el abastecimiento de materiales y ello afecta directamente en la producción de pallets de madera. Por lo tanto, es una desventaja al momento de poder participar en licitaciones que se presenta.

Podemos afirmar que solo en Lima existen alrededor de 20 empresas fabricantes de pallets de madera, por ello será necesario realizar mejora continua en los procesos de la empresa.

Enfocando los niveles de ventas mensuales la empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC, está produciendo en promedio 3500 pallets mensuales, esto en datos de ventas son de aproximadamente S/ 90 000.00 mil soles mensuales en facturación.

El proyecto para los próximos 3 años es seguir posicionándonos y abarcar la producción de pallets para las agroexportaciones, dado que es un sector muy rentable en cuanto a la cantidad que mensualmente consumen.

Dentro de los potenciales clientes que podemos atacar en el sur del país son los siguientes:

- Agrícola Pampa Baja S.A.C con aproximadamente U\$ 1.9 millones de dólares en exportación.
- Agroindustria Saravin S.A con aproximadamente U\$ 2.6 millones de dólares en exportación.

Para poder dar a conocer un poco más de la empresa realizaremos un FODA y con ello mostrar las ventajas y desventajas que actualmente cuenta la empresa

## Figura 9

### Análisis FODA

#### FORTALEZA

- Imagen Cooperativa Solida.
- Posicionamiento en el mercado.
- Ubicación estrategica del callao.
- Personal Capacitado

#### AMENAZAS

- Empresas nuevas que se están posicionando en el mercado



#### DEBILIDADES

- Área de la empresa muy pequeña.
- Limitado capital para inversión.
- Retraso en la atención de Pedidos

#### OPORTUNIDADES

- Fidelidad que existe con nuestros clientes.
- Nuevos mercados en Lima y provincia
- Aumento en las Exportaciones

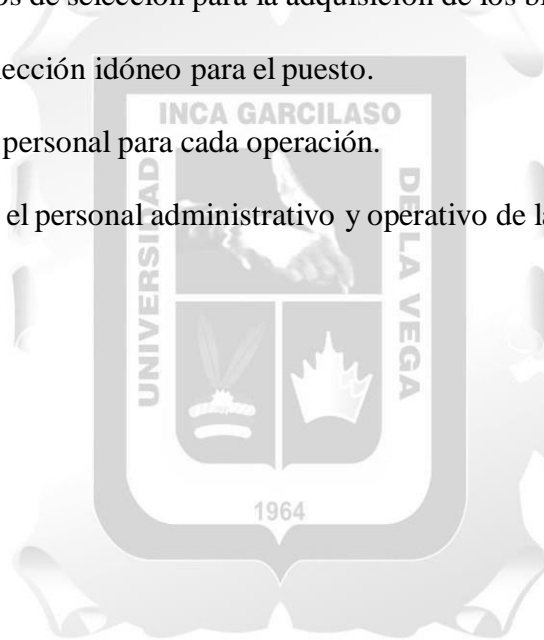
Autor: Elaboración Propia

Podemos mencionar que el análisis FODA, nos permitió evaluar la situación actual de empresa a través de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, con el fin de planificar una estrategia a corto, mediano y largo plazo. De esta manera, la empresa podrá cumplir las metas propuestas, ubicar sus puntos débiles y transformarlos de manera rápida en oportunidades.

### 3.2 DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS POR EL BACHILLER

Las actividades que se realizan en la empresa son las siguientes de acuerdo al manual de organización y funciones (MOF)

- a) Gestionar, ejecutar y controlar las compras y/o abastecimiento de toda la empresa.
- b) Asegurar funcionamiento de la producción para planta e instalaciones.
- c) Realizar negociaciones directas con los proveedores.
- d) Programar, dirigir y ejecutar las actividades relacionadas con los inventarios.
- e) Ejecutar los procesos de selección para la adquisición de los bienes y servicios
- f) Reclutamiento y selección idóneo para el puesto.
- g) Administración del personal para cada operación.
- h) Remuneración para el personal administrativo y operativo de la empresa.



## CAPITULO IV: APLICACIÓN PRÁCTICA

### 4.1. DESARROLLO PRACTICO DE LAS CONTRIBUCIONES PLANTEADAS POR EL BACHILLER EN LA EMPRESA

#### 4.1.1. Síntesis de la Realidad Problemática:

En la compañía J&J ASOCIADOS PERU SAC, actualmente cuenta con demoras en las entregas de los pallets para el cliente final, debido al desabastecimiento de materia prima, ello dilata el tiempo de producción. Por lo que se concluyó que los problemas se generan por la falta de un área de logística que conducen a una mala gestión de adquisiciones; además conduce a los sobrecostos de productos, tiempos innecesarios, baja productividad; lo que resulta en una menor demanda de los clientes; conduce a una baja productividad en la empresa. Por lo tanto, la implementación de un proceso logístico es un área muy relevante para todas las empresas y es de suma importancia en la compañía.

#### 4.1.2. Selección de la mejor alternativa

Para realizar la mejor alternativa, lo que se propuso con el equipo de trabajo fue la de plantear el mejor método de solución que puedan aportar beneficios para la empresa. Por ello se realizó una evaluación con la alternativa de Implementar un Proceso Logístico, que fue analizado en la **Tabla 9**. Dentro de los factores de determinación se revisó los costos, tiempo, impacto de resultados, sostenibilidad y satisfacción del cliente; consiguiendo un puntaje de 8,7 para la mejor opción.

#### 4.1.3. Importancia para la empresa de la solución del problema:

La importancia de solucionar el problema nos llevará a una serie de beneficios para la compañía como, por ejemplo:

- 1) Mejora del control de calidad: La gestión logística eficaz se centra en aspectos como detección y la prevención. Revela cualquier problema de producción o fabricación que pueda impedir que llegue a los consumidores y causar problemas de reputación por mala calidad del producto.
- 2) Mayor índice de eficiencia: La optimización de la logística de una empresa puede ayudar a mejorar los ingresos generales al reducir las pérdidas y los gastos. La empresa optimizará sus procesos con medidas lógicas ahorrando entre 5% y 7% de los ingresos totales.
- 3) Satisfacción de los clientes: La lealtad del cliente es fundamental no solo por el costo de adquisición de clientes, sino también por la retención de clientes. En promedio, cuesta cinco veces más adquirir un cliente que mantenerlo. Por otro lado, es importante que estén satisfechos para garantizar los costos logísticos más bajos por pedido.
- 4) Optimización de los procesos: Los tiempos de entrega más cortos pueden mejorar la satisfacción del cliente y reducir los costos de inventario. Pero primero debe comenzar con el proceso y el procesamiento. Y es que “el tiempo es dinero”. Las empresas líderes se esfuerzan por mejorar sus procesos y pedidos, ya que el costo de las demoras en un entorno cada vez más competitivo afecta directamente los precios, las ventas y las ganancias de la empresa.



#### 4.1.4. Propuesta de solución del problema:

##### 4.1.4.1 Planificación de las compras:

**a. Responsable:** Debido a que actualmente no existe una persona encargada para esta área, se contratará un personal calificado para estas funciones. Esta persona tendrá las habilidades y destrezas como para poder tomar decisiones inmediatas y negociaciones con proveedores que puedan favorecer a la compañía.

**b. Fundamentos:** La primera acción que se realizará será la creación de un procedimiento utilizado para gestionar la planificación de las compras que ayudará a la organización a evitar sorpresas y consideraciones de última hora. Este documento servirá además de apoyo para decidir que comprar, cuando comprar y de que fuente.

Además, la planificación permitirá al jefe de logística proyectar y determinar si sus expectativas y requisitos son realistas y pueden cumplirse dentro del plazo presupuestado del proyecto.

**c. Periodo de Compras:** Para obtener eficiencia en las compras los periodos de adquisición se dividirán en 4 grupos para atender la demanda interna de manera eficiente.

1. Apalancados: En esta zona irán los productos que tienen bastantes ofertantes, lo que significa bajo riesgo de poder afectar los suministros.
2. Estratégicos: En esta zona irán productos cuyo proceso de compra son complejos. Además, que tiene un alto impacto financiero.
3. Cuello de Botella: En esta zona los productos son complejos de conseguir. Sin embargo, el costo financiero es bajo.
4. Rutinarios: En esta zona estarán los productos que no implican un alto impacto financiero

y además son fáciles de conseguir

**Figura 10**

*Matriz de Kraljic*



Nota: Elaboración Propia

**d. Objetivos:** Los objetivos para poder planificar las compras:

1. Estadística de la Demanda
2. Presupuesto de las compras
3. Frecuencia de las compras
4. Negociación con Proveedores.

e. **Metodología:** Dentro de la metodología que se trabajará para la implementación de la planificación

de compras será la siguiente:

1. Identificación de las necesidades de compras: Existe un requerimiento interno por abastecimiento de materiales. El responsable de este proceso de compras será capaz de identificar la necesidad de satisfacer el abastecimiento, cuanto y cuando comprar será determinado por el comprador.
2. Determinación de las características de calidad de los productos: Las especificaciones de calidad son virtudes físicas que son medibles que necesitan tener los productos en base a la exigencia de nuestros clientes.
3. Determinar los requerimientos de compras: Los requerimientos estarán relacionados con las características de cantidades, plazos y condiciones de los materiales.
4. Determinar, evaluar y selección de proveedores: Seleccionar a los proveedores que cuenten con las características y especificaciones técnicas solicitadas en nuestro requerimiento.
5. Determinar presupuesto de compras: El presupuesto de las compras es una proyección anticipada a los recursos financieros que la empresa dispone para la compra de materiales.
6. Información de las compras: Será imprescindible informar al proveedor la información necesaria y detallada para la adquisición de cada material, procurando siempre que sea informado por correo, para dejar constancia el compromiso de ambas partes.
7. Realizar las compras: En esta parte será necesario el envío de la orden de compra al proveedor, para esperar plazos de entrega.
8. Verificación de las compras: Al recepcionar los productos comprados, el encargado de almacén será responsable en verificar que los productos cumplan con las especificaciones pactadas en la orden de compra.
9. Almacenamiento: Después de realizar el almacenamiento, debemos definir y mantener las características de almacenamiento y manejo de los productos comprados para que no se afecten sus características de calidad. Por ello, el responsable de esta área debe mantener su espacio

limpio y ordenado para no perjudicar la producción de los pallets.

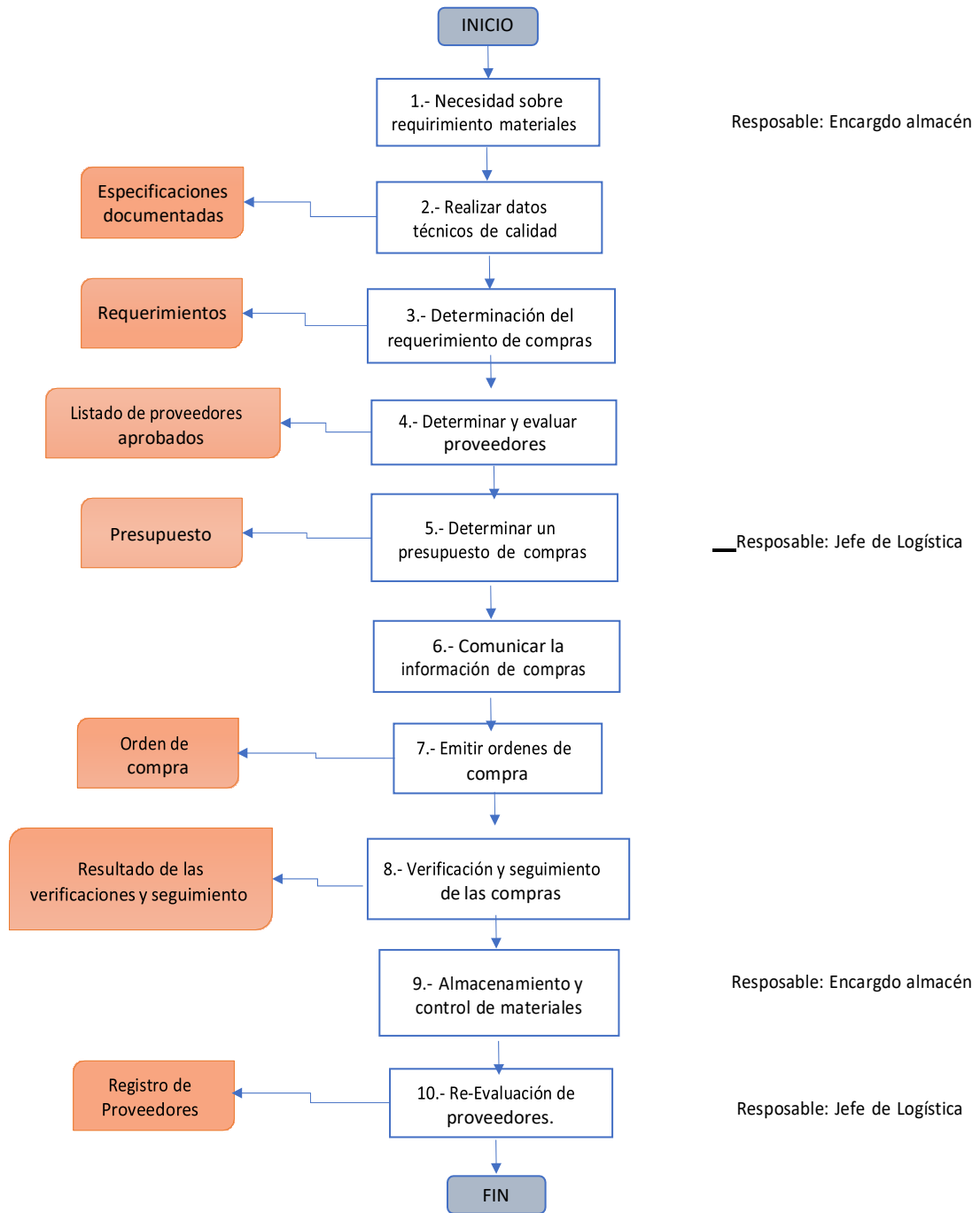
10. Evaluación a los proveedores: Posteriormente a la compra de los materiales, es necesario realizar evaluaciones periódicas (cada 6 meses), en función a los criterios de selección que podamos registrar que tal fue las características, caso registro devoluciones y quejas de nuestro cliente. Así podemos tomar acciones necesarias, para mantener al proveedor, que se pueda alinear a nuestro procedimiento o en su defecto cambiarlo.

El procedimiento desarrollado paso a paso se encontrará en el **anexo 1**



**Figura 11**

*Diagrama Flujo de actividades*



Nota: Elaboración Propia

#### 4.1.4.2 Proceso Logístico:

**a. Responsable:** Encargado de Logística.

**b. Fundamentos:** La segunda acción que se realizará es la de crear un procedimiento para el Proceso Logístico que permitirá detallar el paso a paso de cómo realizar una adquisición de materiales. Además, de controlar los inventarios, los tiempos de transporte y distribución.

**c. Objetivos:** Los objetivos para realizar un óptimo proceso:

1. Establecer un proceso de las compras que permitirá evaluar y seleccionar con criterio al mejor proveedor.
2. Se ha establecido asignar al encargo de almacén y despacho la responsabilidad de controlar los stocks que nos permitirá alertar al área de logística para realizar el abastecimiento de materiales.
3. Para el área de transporte y distribución se ha asignado realizar un control con 2 KPIs como son la de envíos a tiempo y los tiempos de despacho.

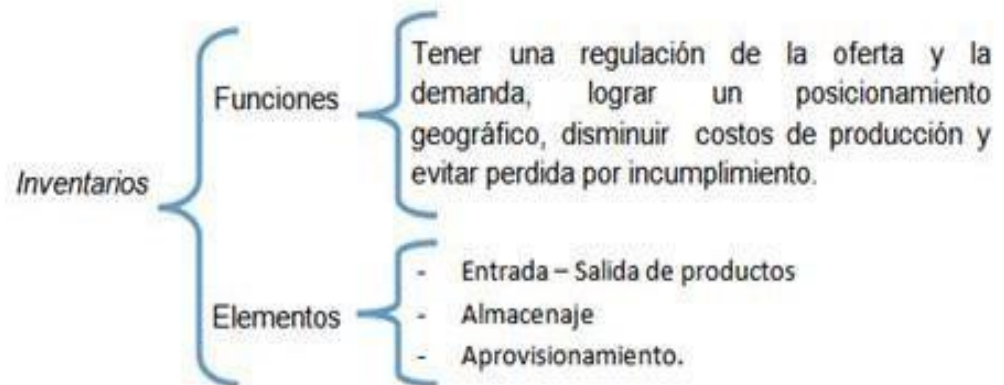
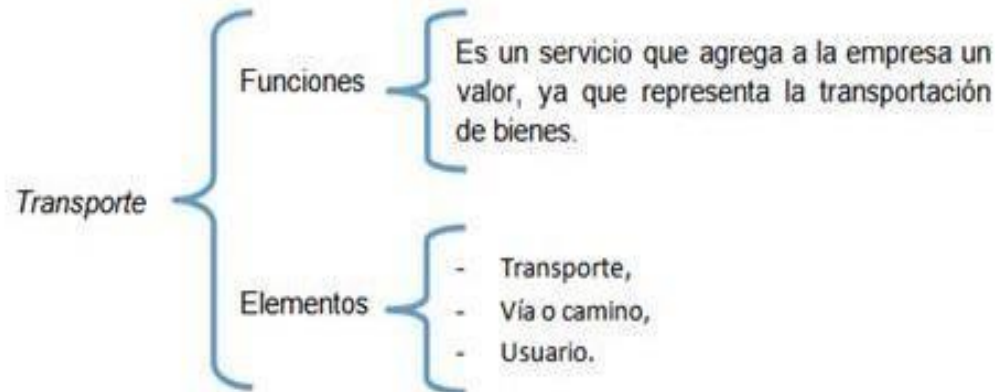
**d. Actividades:** Dentro de las actividades principales que se deben considerar en el proceso logístico será detallado en el siguiente diagrama:

El procedimiento desarrollado paso a paso se encontrará en el **anexo 2**

**Figura 12**

*Desarrollo de actividades del Proceso Logístico*

**Actividades  
de  
la logística**



Nota: Elaboración Propia



#### 4.1.4.3 Dashboard Logístico:

- a. Responsable:** Para el desarrollo de esta implementación, será necesario la contratación de un especialista de en Power Bi, Ingeniero de Sistemas y/o derivado. Ya que será la encarga del desarrollo un dashboard para logística, por ello será necesario la participación del gerente general, Encargado de almacén y distribución y el Encargado de logística.
- b. Fundamentos:** La tercera acción que se realizará es la de crear Dashboard Logístico. principal es proporcionar visibilidad de las métricas que deben alcanzar un valor determinado. Además, brinda la oportunidad de comprender datos valiosos, analizar tendencias y desarrollar cursos de acción. Esta poderosa herramienta también te ayudará a gestionar la estrategia de que podamos aplicar para la compañía e incluso a descubrir nuevas oportunidades de negocio.
- c. Objetivo:** Dentro de los objetivos para realizar un Dashboard será:
1. Proporcionar autonomía y control sobre los resultados.
  2. Generar confianza y transparencia en las relaciones entre los usuarios y creadores.
  3. Hacer que los proyectos cuenten con metas y que se puedan cumplir.
- d. KIPS de Logística:** Indicaremos los principales Kpis necesarios para control de la empresa
- 1) Kpis de Abastecimiento:
    - Costo medio de pedidos: Se conocerá el promedio de lo que cuesta un pedido, sabiendo el margen de beneficio conseguido.
    - Lead time: Nos indicará el tiempo que se tarda en obtener la materia prima.
    - Cumplimiento de plazos: Proporcionará el cumplimiento de las entregas de pedidos entregados de los proveedores.

2) Kpis de Inventario:

- Rotación de Inventario: Controlar que exista stock de materiales.

3) Kpis de Transporte:

- Envíos por Pedidos: Conocer el número de pedidos que se envían y cuanto nos falta por enviar.
- Pedidos a tiempo: Obtener la cantidad porcentual de los pedidos realizados a tiempo.

4) Kpis de trámite de pedidos:

- Costo medio de gestión de pedidos: Son costo que abarcan desde la recepción de un material hasta la fabricación, transporte y entrega del producto.
- Entrega completas e incompletas: Es el porcentaje de las incidencias que se generan en las entregas de pedidos.

El procedimiento desarrollado paso a paso se encontrará en el **anexo 3**

- e. Frecuencia:** Se ha determinado que la información estará disponible y actualizada en todo momento para tomar acciones correctivas y/o seguir mejorando.

Dentro de los KPis necesarios para la implementación del proceso logístico podríamos obtener un beneficio bastante alto para la empresa por ello, podremos graficarlo proyectando la mejora en los próximos 3 meses.

Se esperar alcanzar que a lo largo de los primeros 3 meses el presupuesto, calidad y los incumplimientos puedan mejorar y ser reflejado en los KPIs, por ello se está proyectando metas para los primeros 3 meses y ver la funcionabilidad.

## Costo Real / Presupuestado

### MES 1

% de desviación	=	S/18,100.00	%
		S/17,000.00	

% de desviación	=	6.47%	
-----------------	---	-------	--

### MES 2

% de desviación	=	S/17,500.00	%
		S/17,000.00	

% de desviación	=	2.94%	
-----------------	---	-------	--

### MES 3

% de desviación	=	S/17,000.00	%
		S/17,000.00	

% de desviación	=	0.00%	
-----------------	---	-------	--

## Calidad Materia Prima

### MES 1

% de desviación	=	1200 pies	%
		15000 pies	

% de desviación	=	8.00%	
-----------------	---	-------	--

### MES 2

% de desviación	=	800 pies	%
		15000 pies	

% de desviación	=	5.33%	
-----------------	---	-------	--

MES 3

% de desviación	=	300 pies	%
		15000 pies	

% de desviación	=	2.00%
-----------------	---	-------

**Incumplimiento de Pedidos**

MES 1

% de desviación	=	15	%
		150	

% de desviación	=	10%
-----------------	---	-----

MES 2

% de desviación	=	10	%
		150	

% de desviación	=	6.67%
-----------------	---	-------

MES 3

% de desviación	=	5	%
		150	

% de desviación	=	3.33%
-----------------	---	-------

4.1.4.4 Costo de Implementación:

Dada la magnitud de la implementación, se determinó que el periodo para el desarrollo de este trabajo será de 3 meses, tiempo necesario para la selección del personal a cargo de logística y además para su desarrollo del dashboard.

En el siguiente cuadro se muestra los costos de las actividades a realizar como serán:

- la contratación del personal que será la encargada del área de logística,
- Implementación del Dashboard Logístico que permite integrar las áreas de logística y almacén

**Figura 13***Costos - Actividades*

<b>PROCESOS</b>	<b>ITEM</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>COSTO XDÍA</b>	<b>TIEMPO DÍAS</b>	<b>IMPORTE TOTAL</b>
CONTRATAR UN PERSONAL DE COMPRAS	1	Proyección de la Demanda Interna	S/80.00	30	S/2,400.00
	2	Abastecimiento de Materiales			
	3	Negociación con Proveedores			
	4	Otras Funciones que se Determine			
IMPLEMENTACIÓN DE DASHBOARH EN EXCEL	5	Programador para Implementación	S/100.00	30	S/3,000.00
	6	Gestión de Información para Analizar			
	7	Data de Información Actualizada			
	8	Automatización de procesos			
	9	Apoyo en la toma de Decisiones			
CAPACITACIÓN	10	Método de Enseñanza y Mecanismos	S/100.00	7	S/700.00
	11	Cronograma de Actividades			
	12	Instrucción al Personal			
<b>TOTAL</b>					<b>S/6,100.00</b>

Nota: Elaboración Propia



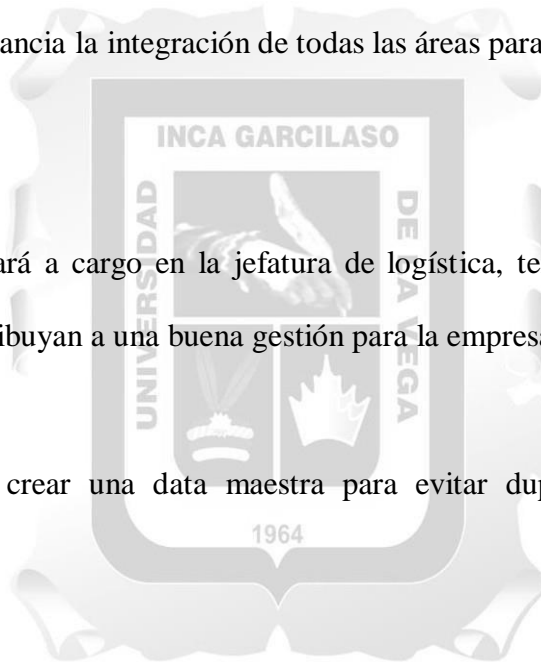
## CONCLUSIONES

1. De acuerdo a la investigación realizada, se ha determinado que la empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC no cuenta con un proceso logístico que pueda controlar las compras y los inventarios actualizados. Dando como resultado déficits financieros y pérdidas para la empresa.
2. La implementación un proceso logístico permitirá controlar las compras para optimizar la atención de pedidos de pallets en la empresa.
3. A acuerdo al análisis realizado se puede afirmar además que se debe implementar un proceso logístico para controlar adecuadamente los procesos de las compras, transporte, inventarios, distribución y control del cliente interno.
4. La integración de un personal idóneo para realizar las compras y abastecimiento para le empresa, nos ayudará a controlar y maximizar la rentabilidad en la empresa.
5. La implementación de un Dashboard servirá como apoyo para contar con información actualizada, tanto para el área de compras como para el área de almacén.
6. Además, podemos afirmar que el control necesario para medir objetivamente los procesos logísticos será en base a los Kpis indicados en el capítulo IV.
7. El desarrollo de esta implementación tendrá un costo total de S/ 18 300.00



## RECOMENDACIONES

1. Para que la implementación del proceso logístico sea beneficioso para la empresa se necesita un compromiso amplio con todas las personas involucradas en el desarrollo de la implementación.
2. Debemos establecer monitorear el control de las compras en función a las mejoras que se puedan dar.
3. Será de suma importancia la integración de todas las áreas para que el proceso logístico pueda cumplir su función.
4. El personal que estará a cargo en la jefatura de logística, tendrá que ser capaz de asumir decisiones que contribuyan a una buena gestión para la empresa
5. Será recomendable crear una data maestra para evitar duplicidad de los artículos que mantenemos
6. Para que los Kpis muestren datos fiables, se necesita que la información ingresada sea actualizada en periodos de 1 mes.
7. Será recomendable que este proceso cuente con objetivos a corto, mediano y largo plazo para que la inversión tenga un beneficio para la compañía.



## Referencias Bibliograficas

Castán, J., Cabañero C. & Núñez A. (2000) La Logística en la Empresa. Madrid. Pirámide Ediciones.

Fernández, A. D., Gil, M. J. A., & Torre, P. G. (2004). Logística inversa y medio ambiente.

McGraw-Hill. Castán, J., Cabañero C. & Núñez A. (2000) La Logística en la Empresa. Madrid. Pirámide Ediciones.

Logística Integral. (S.F.) [En línea] Recuperado el 10 de Abril de 2015

CASTRO, Cespón (2003). Administración de la Cadena de Suministros.

Casanovas & Cuatrecasas, A. (2011). Logística Integral, Primera edición, (Barcelona).

Cruz, S. (2013). Definición de logística integral.

Amaya, J. F. (22 de agosto de 2017). revista de logistica. Obtenido de La logística de la cadena de abastecimiento, un desafío gerencial del siglo XXI: <https://revistadelogistica.com/actualidad/la-logistica-de-la-cadena-de-abastecimiento-undesafio-gerencial-del-siglo-xxi/>

Jaimes Moreno, L. L., & Zúñiga Noreña, C. A. (2014). Proyecto de mejoramiento para los problemas de logística y almacenamiento en Fujian Shan S.A. Bogotá, D.C.: Universidad San Buenaventura; facultad de ciencias empresariales.

Heredia Viveros, Nohora Ligia. (2007) “Gerencia de Compras: La nueva estrategia competitiva”, Primera Edición, ECOE Ediciones, Colombia.

Merli, Giorgio. (1994) “Nueva Estrategia de Aprovisionamiento para la fabricación”, Volumen 1, Ediciones Díaz de santos, S.A., Madrid, España

ASTO, Nestor (2011) El Enfoque Estratégico en Compras y Aprovisionamientos (consulta: 6 de setiembre de 2011) (<http://www.cdi.org.pe/gcompras/DocDown/VisEstratCompF.pdf>)

ANAYA, Julio (2000) Logística integral: la gestión operativa de la empresa. Madrid: ESIC.

Serna Cáceres, A. F. (2021). Gestión logística y la calidad de servicio en tiempo de aislamiento social en el centro de salud de Chalhuanca, 2020.

Murillo Carrasco, Katherine Alejandra. (2021). La gestión logística y la competitividad en las empresas ferreteras de la provincia de Tungurahua [Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Ciencias Administrativas. Maestría en Administración de Empresas].

Gordon Hernández, Y., Vidal Tovar, C. R., & Ríos Parra, D. (2020). Procesos Logísticos en Empresas Villasol del Peru. Revista Venezolana De Gerencia, 25(4), 262-275

Calderón & Cornetero. (2014). Evaluación de la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa distribuciones Naylamp S.R.L. (Tesis de Título). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo, Perú.


Arrieta. T. (2012). Propuesta de mejora en un operador logístico: análisis, evaluación y mejora de los flujos logísticos de su centro de distribución. (Tesis de Título). Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú.

Mondragón. V. (13 de Julio del 2014). Cadena logística simulando proceso de exportación e importación. Diario el exportador, parr.2.

Gómez (2006). Propuesta de un modelo de gestión logística de abastecimiento internacional en las empresas grandes e importadoras de materia

Valera, E (2015). Relación de la Gestión Logística con el nivel de satisfacción de los clientes de la Empresa de Productos Lácteos La Marquesita, Cajamarca 2016, Perú [Tesis de pregrado]  
Universidad Privada del Norte.

Betancourt, D. (2015). Diseño de un modelo de calificación de proveedores urbano Orgánicos certificados del DMQ como integrados del Proyecto agrupar. Ecuador [Tesis de posgrado]  
Universidad de las Américas

<b>ÁREA:</b> LOGISTICA	<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>CODIGO PCFP-01</b>
<b>EMPRESA:</b> J&J ASOCIADOS PERU SAC		
 <p data-bbox="613 921 912 944"><b>ASOCIADOS PERU SAC</b></p> <p data-bbox="441 1017 1156 1144"><b>PROCEDIMIENTOS PARA PLANIFICACIÓN DE COMPRAS EN LA EMPRESA J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC -2023</b></p> <p data-bbox="706 1293 889 1325"><b>DIRIGIDO A:</b></p> <ul data-bbox="643 1410 990 1549" style="list-style-type: none"> <li>• Gerencia General</li> <li>• Departamento de compras</li> <li>• Departamento de almacén</li> </ul>		
<p data-bbox="363 1702 633 1734"><b>ELABORADO POR:</b></p> <p data-bbox="418 1751 620 1783">Jimmy Mendoza</p> <p data-bbox="428 1804 542 1836"><b>FECHA</b></p> <p data-bbox="409 1840 558 1872">08/02/2023</p>	<p data-bbox="990 1687 1237 1719"><b>APROBADO POR:</b></p> <p data-bbox="1013 1736 1214 1768">Jimmy Mendoza</p> <p data-bbox="1055 1789 1169 1821"><b>FECHA</b></p> <p data-bbox="1019 1838 1169 1870">08/04/2023</p>	

<b>PLANIFICACIÓN DE COMPRAS</b>	<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 2</b>
<b>Área:</b> LOGISTICA		
<b>Proceso:</b> Indice General		

### ÍNDICE GENERAL

1.	Introducción	Pág. 3
2.	Diagrama de áreas relacionadas	Pág. 4
3.	Objetivo – alcance	Pág. 5
4.	Procedimiento	Pág. 6
5.	Registro	Pág. 10

<b>PLANIFICACIÓN DE COMPRAS</b>	<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 3</b>
<b>Área: LOGISTICA</b>		
<b>1. Introducción</b>		

**INTRODUCCIÓN**

Para la empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC la implementación para planificar las compras es de gran importancia para su crecimiento y desarrollo día a día.

Ello proporcionará fortaleza y brindará las herramientas necesarias para que actividades relacionadas a la compra de mercadería sean más efectivas y la relación con sus proveedores se mantenga.

Además, se procederá a implementar un sistema “Dashboard” que permitirá entregarnos reportes que facilitarán el desarrollo de actividades que juegan un papel importante en el proceso de compra.

<b>PLANIFICACIÓN DE COMPRAS</b>		<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 4</b>
<b>Área: LOGISTICA</b>			
<b>2.</b>	<b>Diagrama de áreas relacionadas</b>		

**DIAGRAMA**





PLANIFICACIÓN DE COMPRAS		J&J ASOCIADOS PERU SAC	PÁG. 5
Área: LOGISTICA			
3.	Objetivo - Alcance		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Objetivo</b> <p>Asegurar los suministros necesarios, en el momento requerido, con la cantidad necesaria, a buen precio y de una óptima calidad. Por lo tanto, siempre que se cumplan estas condiciones lo que se obtendrá es una rentabilidad para la compañía.</p> </li> <li>• <b>Alcance</b> <p>Los procedimientos que se describen en este documento alcanzan a las áreas de Compras y Gerencia General de la empresa J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC.</p> </li> </ul>			

PLANIFICACIÓN DE COMPRAS		J&J ASOCIADOS PERU SAC	PÁG. 6																																																								
Área: LOGISTICA																																																											
4. Procedimiento																																																											
<p><b>1.1 Planificación de compras</b></p> <p><b>4.1.1 Estadística de la demanda:</b> Usando una estadística podremos estimar los productos que se adquieren mensualmente para tanto para fabricar los pallets demadera. Esto permitirá calcular los suministros necesarios para satisfacer la demanda interna del área de producción.</p> <p><i>Productos Estadísticos de Abastecimiento</i></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Sku</th> <th>Artículo</th> <th>Cantidad</th> <th>Unid Medida</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A001</td> <td>Tabla Bolaina 3/4" x 4" x 8´</td> <td>8000</td> <td>Pie</td> </tr> <tr> <td>A002</td> <td>Tabla Bolaina 1" x 4" x 8´</td> <td>3500</td> <td>Pie</td> </tr> <tr> <td>A003</td> <td>Tuco Bolaina 4" x 4" x 8´</td> <td>2500</td> <td>Pie</td> </tr> <tr> <td>A004</td> <td>Tuco Bolaina 6" x 4" x 8´</td> <td>2000</td> <td>Pie</td> </tr> <tr> <td>A005</td> <td>Tabla Roble 3/4" x 4" x 8´</td> <td>1500</td> <td>Pie</td> </tr> <tr> <td>A006</td> <td>Tabla Roble 1" x 4" x 8´</td> <td>100</td> <td>Pie</td> </tr> <tr> <td>A007</td> <td>Tuco Roble 4" x 4" x 8´</td> <td>500</td> <td>Pie</td> </tr> <tr> <td>A008</td> <td>Tuco Roble 6" x 4" x 8´</td> <td>300</td> <td>Pie</td> </tr> <tr> <td>A009</td> <td>Caja Clavos Helicoidal 3/4" (20 rollos)</td> <td>30</td> <td>Caja x20</td> </tr> <tr> <td>A010</td> <td>Caja Clavos Helicoidal 1 1/2" (20 rollos)</td> <td>20</td> <td>Caja x20</td> </tr> <tr> <td>A011</td> <td>Caja Clavos Helicoidal 2" (20 rollos)</td> <td>10</td> <td>Caja x20</td> </tr> <tr> <td>A012</td> <td>Preservante de Madera</td> <td>10</td> <td>Galón</td> </tr> <tr> <td>B003</td> <td>Combustible</td> <td>1</td> <td>Unidad</td> </tr> </tbody> </table>				Sku	Artículo	Cantidad	Unid Medida	A001	Tabla Bolaina 3/4" x 4" x 8´	8000	Pie	A002	Tabla Bolaina 1" x 4" x 8´	3500	Pie	A003	Tuco Bolaina 4" x 4" x 8´	2500	Pie	A004	Tuco Bolaina 6" x 4" x 8´	2000	Pie	A005	Tabla Roble 3/4" x 4" x 8´	1500	Pie	A006	Tabla Roble 1" x 4" x 8´	100	Pie	A007	Tuco Roble 4" x 4" x 8´	500	Pie	A008	Tuco Roble 6" x 4" x 8´	300	Pie	A009	Caja Clavos Helicoidal 3/4" (20 rollos)	30	Caja x20	A010	Caja Clavos Helicoidal 1 1/2" (20 rollos)	20	Caja x20	A011	Caja Clavos Helicoidal 2" (20 rollos)	10	Caja x20	A012	Preservante de Madera	10	Galón	B003	Combustible	1	Unidad
Sku	Artículo	Cantidad	Unid Medida																																																								
A001	Tabla Bolaina 3/4" x 4" x 8´	8000	Pie																																																								
A002	Tabla Bolaina 1" x 4" x 8´	3500	Pie																																																								
A003	Tuco Bolaina 4" x 4" x 8´	2500	Pie																																																								
A004	Tuco Bolaina 6" x 4" x 8´	2000	Pie																																																								
A005	Tabla Roble 3/4" x 4" x 8´	1500	Pie																																																								
A006	Tabla Roble 1" x 4" x 8´	100	Pie																																																								
A007	Tuco Roble 4" x 4" x 8´	500	Pie																																																								
A008	Tuco Roble 6" x 4" x 8´	300	Pie																																																								
A009	Caja Clavos Helicoidal 3/4" (20 rollos)	30	Caja x20																																																								
A010	Caja Clavos Helicoidal 1 1/2" (20 rollos)	20	Caja x20																																																								
A011	Caja Clavos Helicoidal 2" (20 rollos)	10	Caja x20																																																								
A012	Preservante de Madera	10	Galón																																																								
B003	Combustible	1	Unidad																																																								

PLANIFICACIÓN DE COMPRAS		J&J ASOCIADOS PERU SAC	PÁG. 7																																																																																												
Área: LOGISTICA																																																																																															
4. Procedimiento																																																																																															
<p><b>4.1.2 Presupuesto:</b> En este paso vamos a establecer objetivos de cuanto será el presupuesto de las compras mensuales, y con ello poder contar con un estimado de los gastos necesarios para la adquisición de materiales.</p> <p><i>Presupuesto de Compras Mensuales</i></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Sku</th> <th>Artículo</th> <th>Cantidad</th> <th>Unid Medida</th> <th>Precio</th> <th>Monto</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A001</td> <td>Tabla Bolaina 3/4" x 4" x 8´</td> <td>8000</td> <td>Pie</td> <td>S/2.30</td> <td>S/18,400</td> </tr> <tr> <td>A002</td> <td>Tabla Bolaina 1" x 4" x 8´</td> <td>3500</td> <td>Pie</td> <td>S/2.30</td> <td>S/8,050</td> </tr> <tr> <td>A003</td> <td>Tuco Bolaina 4" x 4" x 8´</td> <td>2500</td> <td>Pie</td> <td>S/2.30</td> <td>S/5,750</td> </tr> <tr> <td>A004</td> <td>Tuco Bolaina 6" x 4" x 8´</td> <td>2000</td> <td>Pie</td> <td>S/2.30</td> <td>S/4,600</td> </tr> <tr> <td>A005</td> <td>Tabla Roble 3/4" x 4" x 8´</td> <td>1500</td> <td>Pie</td> <td>S/3.20</td> <td>S/4,800</td> </tr> <tr> <td>A006</td> <td>Tabla Roble 1" x 4" x 8´</td> <td>100</td> <td>Pie</td> <td>S/3.20</td> <td>S/320</td> </tr> <tr> <td>A007</td> <td>Tuco Roble 4" x 4" x 8´</td> <td>500</td> <td>Pie</td> <td>S/3.20</td> <td>S/1,600</td> </tr> <tr> <td>A008</td> <td>Tuco Roble 6" x 4" x 8´</td> <td>300</td> <td>Pie</td> <td>S/3.20</td> <td>S/960</td> </tr> <tr> <td>A009</td> <td>Caja Clavos Helicoidal 3/4"</td> <td>30</td> <td>Caja x20</td> <td>S/70.00</td> <td>S/2,100</td> </tr> <tr> <td>A010</td> <td>Caja Clavos Helicoidal 1 1/2"</td> <td>20</td> <td>Caja x20</td> <td>S/90.00</td> <td>S/1,800</td> </tr> <tr> <td>A011</td> <td>Caja Clavos Helicoidal 2"</td> <td>10</td> <td>Caja x20</td> <td>S/120</td> <td>S/1,200</td> </tr> <tr> <td>A012</td> <td>Preservante de Madera</td> <td>10</td> <td>Galon</td> <td>S/38.00</td> <td>S/380</td> </tr> <tr> <td>B003</td> <td>Combustible</td> <td>1</td> <td>Unidad</td> <td>S/350.0</td> <td>S/350</td> </tr> <tr> <td colspan="5">Totales</td> <td>S/50,310</td> </tr> </tbody> </table>						Sku	Artículo	Cantidad	Unid Medida	Precio	Monto	A001	Tabla Bolaina 3/4" x 4" x 8´	8000	Pie	S/2.30	S/18,400	A002	Tabla Bolaina 1" x 4" x 8´	3500	Pie	S/2.30	S/8,050	A003	Tuco Bolaina 4" x 4" x 8´	2500	Pie	S/2.30	S/5,750	A004	Tuco Bolaina 6" x 4" x 8´	2000	Pie	S/2.30	S/4,600	A005	Tabla Roble 3/4" x 4" x 8´	1500	Pie	S/3.20	S/4,800	A006	Tabla Roble 1" x 4" x 8´	100	Pie	S/3.20	S/320	A007	Tuco Roble 4" x 4" x 8´	500	Pie	S/3.20	S/1,600	A008	Tuco Roble 6" x 4" x 8´	300	Pie	S/3.20	S/960	A009	Caja Clavos Helicoidal 3/4"	30	Caja x20	S/70.00	S/2,100	A010	Caja Clavos Helicoidal 1 1/2"	20	Caja x20	S/90.00	S/1,800	A011	Caja Clavos Helicoidal 2"	10	Caja x20	S/120	S/1,200	A012	Preservante de Madera	10	Galon	S/38.00	S/380	B003	Combustible	1	Unidad	S/350.0	S/350	Totales					S/50,310
Sku	Artículo	Cantidad	Unid Medida	Precio	Monto																																																																																										
A001	Tabla Bolaina 3/4" x 4" x 8´	8000	Pie	S/2.30	S/18,400																																																																																										
A002	Tabla Bolaina 1" x 4" x 8´	3500	Pie	S/2.30	S/8,050																																																																																										
A003	Tuco Bolaina 4" x 4" x 8´	2500	Pie	S/2.30	S/5,750																																																																																										
A004	Tuco Bolaina 6" x 4" x 8´	2000	Pie	S/2.30	S/4,600																																																																																										
A005	Tabla Roble 3/4" x 4" x 8´	1500	Pie	S/3.20	S/4,800																																																																																										
A006	Tabla Roble 1" x 4" x 8´	100	Pie	S/3.20	S/320																																																																																										
A007	Tuco Roble 4" x 4" x 8´	500	Pie	S/3.20	S/1,600																																																																																										
A008	Tuco Roble 6" x 4" x 8´	300	Pie	S/3.20	S/960																																																																																										
A009	Caja Clavos Helicoidal 3/4"	30	Caja x20	S/70.00	S/2,100																																																																																										
A010	Caja Clavos Helicoidal 1 1/2"	20	Caja x20	S/90.00	S/1,800																																																																																										
A011	Caja Clavos Helicoidal 2"	10	Caja x20	S/120	S/1,200																																																																																										
A012	Preservante de Madera	10	Galon	S/38.00	S/380																																																																																										
B003	Combustible	1	Unidad	S/350.0	S/350																																																																																										
Totales					S/50,310																																																																																										

<b>PLANIFICACIÓN DE COMPRAS</b>	<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 8</b>
Área: LOGISTICA		
<b>4. Procedimiento</b>		
<p><b>4.1.3 Frecuencia de las compras:</b> La frecuencia de las compras va directamente relacionado con la rotación de stock, Por ello, en esta parte se deberá trabajar con los siguientes indicadores para evitar roturas de stock:</p> <p>a) Rotación de Stock: Este indicador nos permitirá medir la liquidez del inventario por medio de su movimiento durante un periodo</p> <p style="text-align: center;">* <b>ROTACIÓN DEL STOCK</b>                      Venta Anual Stock Promedio</p> <p>b) Plazo Promedio de Inventario: Este indicador representa la cantidad de días que un artículo permanece en inventario.</p> <p style="text-align: center;">* <b>PLAZO PROMEDIO DE INVENTARIO</b>                      360 Rotación del Inventario</p>		

<b>PLANIFICACIÓN DE COMPRAS</b>	<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 9</b>
<b>Área: LOGISTICA</b>		
<b>4. Procedimiento</b>		
<p><b>4.1.3 Negociación con Proveedores:</b> Dentro de la estrategia que podemos optar para la compañía será la Win-Win, que tiene como objetivo que todas las partes salgan beneficiadas</p> <p><b>ITEM ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>4.1.3.1</b> Realizar Ofertas simultaneas con 3 alternativas mínimo</li> <li><b>4.1.3.2</b> Incluir Clausulas con derecho de igualar ofertas</li> <li><b>4.1.3.3</b> Buscar acuerdos post-Negociación</li> <li><b>4.1.3.4</b> Intentar alcanzar acuerdos de contingencias</li> </ul>		

<b>PLANIFICACIÓN DE COMPRAS</b>	<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 10</b>
<b>Área: LOGISTICA</b>		
<b>5. Registro</b>		

Para formalizar la documentación el proceso será registrado con todas las personas involucradas y servirá como registro para próximas actualizaciones.

Responsable	Aprobado
Nombre	Nombre
Jefe de Logística	Gerente general

<b>ÁREA: LOGISTICA</b>	<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>CODIGO PLFP-01</b>
<b>EMPRESA: J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>		
 <p><b>ASOCIADOS PERU SAC</b></p> <p><b>PROCEDIMIENTOS PARA PROCESO LOGÍSTICO EN LA EMPRESA J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC -2023</b></p> <p><b>DIRIGIDO A:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gerencia General</li> <li>• Departamento de compras</li> <li>• Departamento de almacén</li> </ul>		
<p><b>ELABORADO POR:</b> Jimmy Mendoza</p> <p><b>FECHA</b> 08/02/2023</p>	<p><b>APROBADO POR:</b> Jimmy Mendoza</p> <p><b>FECHA</b> 08/04/2023</p>	

<b>PROCESO LOGISTICO</b>		<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 1</b>
<b>Área:</b> LOGISTICA			
<b>Proceso:</b> Indice General			
<b>ÍNDICE GENERAL</b>			
1.	Introducción	Pág. 2	
2.	Objetivo – alcance	Pág. 3	
3.	Procedimiento	Pág. 4	
4.	Control	Pág. 4	
5.	Registros	Pág. 4	



<b>PROCESO LOGISTICO</b>	<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG.</b>
<b>Área: LOGISTICA</b>		<b>2</b>
<b>1. Introducción</b>		

**INTRODUCCIÓN**

Para la empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC la adecuada gestión de procesos logístico se logrará si se consideran o gestionan adecuadamente las actividades más relevantes combinadas con ciertas prácticas logísticas y un adecuado soporte técnico e informático.

De esta forma, se puede apreciar que la estructura del proceso logístico debe desarrollarse con mucha claridad.

<b>PROCESO LOGISTICO</b>	<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 3</b>
Área: LOGISTICA		
2. Objetivo - Alcance		

- **Objetivo**

Asegurar los suministros necesarios, en el momento requerido, con la cantidad necesaria, a buen precio y de una óptima calidad. Por lo tanto, siempre que se cumplan estas condiciones lo que se obtendrá es una rentabilidad para la compañía.


- **Alcance**

Los procedimientos que se describen en este documento alcanzan a las áreas de Compras, Almacén y Gerencia General de la empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC.

<b>PROCESO LOGISTICO</b>		<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 4</b>
Área: LOGISTICA			
<b>3. Procedimiento</b>			

### 3.1 Procedimiento

3.1.1 El área de almacén enviará al área de compras un requerimiento elantepenúltimo día de cada mes, por los materiales que necesitarán tanto para producción como para el área administrativa. Para ello contará con el siguiente formato.

 ASOCIADOS PERU SAC	PROCESO	SOLICITUD DE REQUERIMIENTO DE MATERIALES		CODIGO	GDFT39
	FORMATO			VERSIÓN	1
FECHA DE LA SOLICITUD:		JEFE DE ÁREA:			
ÁREA:					
DESCRIPCIÓN DEL SUMINISTRO				UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
OBSERVACIONES:					
SOLICITADO POR		VERIFICADO POR		APROBADO POR	
NOMBRE:		NOMBRE:		NOMBRE:	
CARGO:		CARGO:		CARGO:	
Proceso:		Código:			

3.1.2 Una vez generada la solicitud del requerimiento de materiales, esta información será enviada al área de compras, para realizar el concurso de licitación para ello se manejará un formato para enviar a los proveedores.

J&J ASOCIADOS PERU SAC

COTIZACIÓN

RUC PROVEEDOR:	
RAZÓN SOCIAL:	

Código	Descripción	Cant Pedido	Unidad Medida	Cantidad Disponible	Importe Unitario	Importe Total	Fecha Entrega
A001	Tabla Bolaina 3/4" x 4" x 8'	8000	Pie				
A002	Tabla Bolaina 1" x 4" x 8'	3500	Pie				
A003	Tuco Bolaina 4" x 4" x 8'	2500	Pie				
A004	Tuco Bolaina 6" x 4" x 8'	2000	Pie				



3.1.3 En este punto se realizará la apertura por el concurso de licitación a los posibles proveedores siempre que cumplan con los criterios mínimos para ser aceptado por la compañía.

Criterios de Calificación	Peso Global (1-10)	Meta de Suministro
1. Calidad	9	Atributo
2. Plazo de entrega	9	Disponibilidad del Suministro
3. Precio	8	Costo
4. Reputación	7	Respuesta del proveedor
5. Financiamiento	7	Costo
6. Ubicación	6	Localización
<b>TOTAL</b>	<b>46</b>	

<b>PROCESO LOGISTICO</b>	<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 5</b>
Área: LOGISTICA		
<b>3. Procedimiento</b>		

3.1.4 Seguidamente al envío de la solicitud de cotización, el tiempo máximo para la recepción de las proformas es de 2 días hábiles, tiempo necesario para evaluar beneficios de cada proveedor. Como mínimo serán 3 las opciones para realizar el cuadro comparativo

**Puntuación de la capacidad del proveedor**

<b>Criterios de Calificación</b>	<b>Puntaje</b>	Proveedor <b>A</b>		Proveedor <b>B</b>		Proveedor <b>C</b>	
		Puntos	Total	Puntos	Total	Puntos	Total
		1. Calidad	9				
2. Plazo de entrega	9						
3. Precio	8						
4. Reputación	7						
5. Financiamiento	7						
6. Ubicación	6						
<b>TOTALES</b>			<b>X</b>		<b>Y</b>		<b>Z</b>

3.1.4 Una vez elegida la opción más adecuada, realizaremos el envío de la orden de compra para formalizar la obligación de la entrega del producto, base el formato.

<b>ORDEN DE COMPRA</b>		CÓDIGO F-LOG-004	PÁGINA DE 1
AREA: LOGÍSTICA	EMISIÓN 3/01/2022	VERSIÓN: 1	VIGENCIA: 3 AÑOS
SECCIÓN: -			

0122-22 J&J

**J&J ASOCIADOS PERU SAC**  
 RUC: 26009126643  
 DIRECCIÓN: CAL. B URB. SESQUICENTENARIO MZ I LT 11 INT 3  
 TELÉFONO: 01 - 607 6934

FECHA: 7/02/2023

SOLICITANTE: ALMACÉN PRODUCTO TERMINADO

**PROVEEDOR:**  
 RAZÓN SOCIAL: MADRERA ANDINA SA      CATEGORÍA: 21745 TIEMPO DE ENTREGA: 2 DÍAS  
 RUC: 20101319938      LUGAR DE ENTREGA: CAL. B URB. SESQUICENTENARIO MZ I LT 11  
 ATENCIÓN: SR. MARCO FERNANDEZ  
 TELÉFONO: 965 332 345  
 DIRECCIÓN: MZA B-ULT 01 OTR. EX GRANJA EL LUCANO LURÍN      CONDICIÓN DE PAGO: CRÉDITO 15 DÍAS

ITEM	DESCRIPCIÓN	UN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	Tabla de madera 1/2" x 4" x 4 pies.	UND	8000	S/ 2.20	S/ 17 600

SUB TOTAL 17 600.00  
 IGV 18% 3 108.00  
**IMPORTE TOTAL 20 708.00**

CÓDIGO BANCARIO:

**BBVA**  
**NÚMERO DE CUENTA SOLES: 0011-0141-0200651011**  
**CCI: 011-141-000200651011-95**

**IMPORTANTE:** PRESENTAR LA FACTURA, GUIA, ORDEN DE COMPRA Y/O SERVICIO EN FÍSICO AL MOMENTO DE LA ENTREGA DEL MATERIAL O SERVICIO EN NUESTROS ALMACENES.

AUTORIZADO POR

**JEFE DE LOGÍSTICA**  
**J&J ASOCIADOS PERU SAC**  
[compras@jyjasociadosperu.com.pe](mailto:compras@jyjasociadosperu.com.pe)  
 Teléfono: 01 607 6254 anex.101  
 Celular: 51-1-983573740

<b>PROCESO LOGISTICO</b>	<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 6</b>
<b>Área: LOGISTICA</b>		
<b>3. Procedimiento</b>		
<p>3.1.6 Luego de enviar la Orden de compra, tendremos que informar al área de almacén la fecha de recepción de la mercadería, esto permitirá que dicha área pueda tener el espacio y el orden necesario. A esto almacén contará con un Kardex llevado en Excel para contar con un control fiable para la empresa. El método aprobado que se trabajará en dicha área es la del PEPS, que se basan en primeras entradas, primeras salidas, que es lo más adecuado por el tipo de material que estará almacenado. Anexo 4</p> <p>3.1.7 Posteriormente, almacén realizará la recepción de la mercadería y con ello el ingreso al Kardex mencionado líneas arriba.</p> <p>3.1.8 En caso exista mercadería de mala calidad o faltante; almacén dará un informe detallado de las observaciones que quedarán registrado, ya sea para la emisión de Nota de crédito o para la fecha de la entrega por el saldo faltante.</p> <p>3.1.9 Al finalizar y dar el VB° de la recepción de la mercadería, se dará por ingresada la factura para revisión y programación de fechas de pago. Este documento será entregado al gerente general para su programación de pago.</p> <p>3.1.10 Por último, el responsable del área de compras guardará la información para realizar una estadística de las compras históricas y con ello poder homologar a los proveedores.</p>		

<b>PROCESO LOGISTICO</b>	<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 7</b>
<b>Área: LOGISTICA</b>		
<b>4. Control</b>		

**4.- Control**

**4.1.1 Control de Inventarios:** El área de almacén será la encargada de llevar un control de los productos disponibles para dar a conocer con exactitud los stocks dentro del área. Por lo que llevará un control de Kardex en Excel actualizado para dar fiabilidad a la empresa. Anexo4

**4.1.2 Transporte y Distribución de mercancías:** Este proceso tiene como finalidad planificar eficientemente las rutas de entrega, con dos ratios importantes.

**\* ENVIOS A TIEMPO**

Total de Ordenes Enviadas a  
Tiempo

---

Total de Ordenes Enviadas

**\* TIEMPO DE DESPACHO**


Total de Ordenes Enviadas menor  
a 24 hrs

Total Ordenes Enviadas



<b>PROCESO LOGISTICO</b>		<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 8</b>
Área: LOGISTICA			
5. Control			

**4.1.3 Compras:** Para tener control en las compras, la empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC, realizará una evaluación y/o reevaluación a los proveedores.

		<b>EVALUACIÓN Y REEVALUACIÓN DE PROVEEDORES</b>		CÓDIGO: F-LOG-012	PÁGINA: 01 de 01
ÁREA/PROCESO: LOGISTICA			EMISIÓN: 19/02/2013	VERSIÓN: 01	VIGENCIA: 8 AÑOS
SECCIÓN: ---					
<b>EVALUACIÓN DE PROVEEDORES</b>		<b>REEVALUACIÓN DE PROVEEDORES</b>			
NOMBRE DEL PROVEEDOR		FECHA DE EVALUACIÓN		D	M
NÚMERO DE RUC					A
CORREO ELECTRONICO PROVEEDOR					
DIRECCIÓN Y TELÉFONO					
PRODUCTO O SERVICIO BRINDADO					
<b>SISTEMA DE PUNTUACIÓN</b>		NA	No aplicable	2	Cumple parcialmente
		B	No cumple	3	Cumple plenamente
		1	Cumple mínimamente	4	Supera las expectativas
<b>SITUACIÓN ADMINISTRATIVA</b>		1. Cuenta con registro en la SUNAT			
		2. Cuenta con alguna certificación de Sistema de Gestión de Calidad / Certificación ambiental (Si aplica).			
		3. Tiene un sistema de manejo de archivos de las actividades que realiza.			
<b>CALIDAD DEL BIEN Y/O SERVICIO</b>		4. Capacidad de stock (solo productos).			
		5. Con seguros, materiales y/o servicios cuentan con especificaciones, certificados de calidad y hojas de seguridad (folios técnicos).			
		6. Reclamos y devoluciones.			
<b>OPORTUNIDAD EN LA RESPUESTA A LOS REQUERIMIENTOS DEL USUARIO</b>		7. Brinda servicios a otras entidades relacionadas al rubro farmacéutico.			
		8. Sus tiempos de respuesta ante requerimientos se adecúan a nuestras necesidades.			
<b>CUMPLIMIENTO, PRECIO Y CONDICIONES DE PAGO</b>		9. Entrega justo a tiempo (proveedores de productos).			
		10. Precios competitivos y facilidades en las condiciones de pago.			
		11. Cumple con los tiempos establecidos según la Orden de Compra y/o servicios.			
<b>CERTIÓN ANTI-CORUPCIÓN</b>		12. Cuenta con Política de Gestión Anticorrupción y/o Acta de compromiso Anticorrupción de J&J ASOCIADOS PERU SAC - Proveedor Externo firmada por Representante Legal.			
		13. Tiene implementado un Código de Conducta y Ética y/o poses registro de entrega del Código de Conducta y Ética de J&J ASOCIADOS PERU SAC vigente.			
<b>EVALUACIÓN DEL PROVEEDOR:</b>		TOTAL DE PUNTOS OBTENIDOS ( )			
		TOTAL DE PUNTOS MÍN. ( )			
		CANTIDAD DE PREGUNTAS APLICABLES ( )			
		CALIFICACIÓN			
OBSERVACIONES					
FECHA: _____	FECHA: _____	FECHA: _____	FECHA: _____	FECHA: _____	FECHA: _____
COBRE: _____	COBRE: _____	REPRESENTANTE:	COBRE: _____	REPRESENTANTE:	COBRE: _____

<b>PLANIFICACIÓN DE COMPRAS</b>	<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 9</b>
<b>Área: LOGISTICA</b>		
<b>5. Registro</b>		

Para formalizar la documentación el proceso será registrado con todas las personas involucradas y servirá como registro para próximas actualizaciones.

Responsable	Aprobado
Nombre	Nombre
Jefe de Logística	Gerente general

ÁREA: LOGISTICA	J&J ASOCIADOS PERU SAC	CODIGO IDL-01
EMPRESA: J&J ASOCIADOS PERU SAC		
<div data-bbox="643 751 951 981" data-label="Image"> </div> <p data-bbox="461 1051 1211 1134" style="text-align: center;"><b>IMPLEMENTACIÓN DE UN DASHBOARD LOGÍSTICO PARA LA EMPRESA J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC -2023</b></p> <p data-bbox="743 1283 927 1310" style="text-align: center;"><b>DIRIGIDO A:</b></p> <ul data-bbox="680 1391 1029 1534" style="list-style-type: none"> <li>• Gerencia General</li> <li>• Departamento de compras</li> <li>• Departamento de almacén</li> </ul>		
<p data-bbox="402 1719 669 1747" style="text-align: center;"><b>ELABORADO POR:</b></p> <p data-bbox="461 1768 656 1796" style="text-align: center;">Jimmy Mendoza</p> <p data-bbox="467 1817 578 1844" style="text-align: center;"><b>FECHA</b></p> <p data-bbox="451 1857 594 1885" style="text-align: center;">08/02/2023</p>	<p data-bbox="1029 1704 1276 1732" style="text-align: center;"><b>APROBADO POR:</b></p> <p data-bbox="1053 1753 1252 1781" style="text-align: center;">Jimmy Mendoza</p> <p data-bbox="1094 1802 1208 1830" style="text-align: center;"><b>FECHA</b></p> <p data-bbox="1057 1851 1206 1879" style="text-align: center;">08/04/2023</p>	

<b>DASHBOARD LOGISTIFO</b>		<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 2</b>
<b>Área:</b> LOGISTICA			
<b>Proceso:</b> Indice General			

**ÍNDICE GENERAL**

<b>5.</b>	Introducción	Pág. 2
<b>6.</b>	Objetivo – alcance	Pág. 3
<b>7.</b>	Procedimiento	Pág. 4

<b>DASHBOARD LOGISTICO</b>	<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 2</b>
<b>Área: LOGISTICA</b>		
<b>1. Introducción</b>		

**INTRODUCCIÓN**

Para la empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC será una herramienta empresarial que te permitirá observar la evolución de empresa, mediante una representación gráfica de sus principales indicadores. Generando una orientación a la toma de decisiones.

<b>DASHBOARD LOGISTICO</b>	<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 2</b>
<b>Área: LOGISTICA</b>		
<b>1. Introducción</b>		

**INTRODUCCIÓN**

Para la empresa J&J ASOCIADOS PERU SAC será una herramienta empresarial que te permitirá observar la evolución de empresa, mediante una representación gráfica de sus principales indicadores. Generando una orientación a la toma de decisiones.

<b>DASHBOARD LOGISTICO</b>		<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 3</b>
<b>Área: LOGISTICA</b>			
<b>2.</b>	<b>Objetivo - Alcance</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Objetivo</b> <p style="margin-left: 40px;">Asegurar el control y entregar datos fundamentales para hacer seguimiento del estado del área de logística.</p> </li>   <li>• <b>Alcance</b> <p style="margin-left: 40px;">La implementación que se describen en este documento alcanza a las áreas de Logística, Almacén y Gerencia General de la empresa J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC.</p> </li> </ul>			

<b>DASHBOARD LOGISTICO</b>		<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 4</b>
Área: LOGISTICA			
<b>3. Procedimiento</b>			

**3.1 Procedimiento:** Los Indicadores que deberemos controlar para el proceso logístico serán divididos en:

### KPIS DE COMPRAS

SISTEMA DE INDICADORES DE GESTIÓN					
COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO					
INDICADOR	OBJETIVO	DEFINICION	PERIODICIDAD	FORMULA	UNIDAD DE MEDIDA
<b>CERTIFICACIÓN DE PROVEEDORES</b>	Controlar la calidad de los proveedores y el nivel de integración con los mismos.	Número y porcentaje de proveedores certificados.	Mensual.	$\frac{\text{Proveedores certificados}}{\text{Total proveedores}}$	Porcentaje.
<b>CALIDAD DE LOS PEDIDOS GENERADOS</b>	Controla la calidad de los pedidos generados.	Número y porcentaje de pedidos generados sin retraso, o necesidad de información adicional.	Mensual	$\frac{\text{Pedidos generados sin problemas}}{\text{Total de los pedidos generados}}$	Porcentaje
<b>VOLUMEN DE COMPRA</b>	Controla la evolución del volumen de compra en relación con el volumen de venta.	Porcentaje sobre las ventas de los pesos gastados en compras.	Mensual.	$\frac{\text{Valor de las compras}}{\text{Total de las ventas}}$	Porcentaje.
<b>ENTREGAS PERFECTAMENTE RECIBIDAS</b>	Controlar la calidad de los productos recibidos, junto con la puntualidad y completitud de la entrega	Número y porcentaje de productos y pedidos (líneas) que no cumplan las especificaciones de calidad y servicio definidas, con desglose por proveedor	Semanal (Con agregaciones mensual trimestral y anual)	$\frac{\text{Pedidos rechazados}}{\text{Total de pedidos}}$	Porcentaje.

### KPIS FINANCIEROS

SISTEMA DE INDICADORES DE GESTIÓN					
INDICADORES FINANCIEROS					
INDICADOR	OBJETIVO	DEFINICION	PERIODICIDAD	FORMULA	UNIDAD DE MEDIDA
<b>COSTO LOGISTICO COMO % DE LAS VENTAS</b>	Controlar el costo de la operación logística de la empresa respecto a las ventas	Mide el impacto de los costos logísticos sobre las ventas de la compañía.	Mensual	$\frac{\text{Costos logísticos totales}}{\text{Ventas netas}}$	Porcentaje
<b>COSTO LOGISTICO COMO % DE LA UTILIDAD BRUTA</b>	Controlar el costo de la operación logística de la empresa respecto a la utilidad bruta	Mide el impacto de los costos logísticos de la compañía respecto a su utilidad bruta anual.	Anual	$\frac{\text{Costos logísticos totales}}{\text{Utilidad bruta}}$	Porcentaje
<b>COSTO DE TRANSPORTE COMO % DE LAS VENTAS</b>	Controlar el costo de la operación de transporte respecto a las ventas	Mide el impacto de los costos de transporte sobre las ventas de la compañía.	Mensual	$\frac{\text{Costos de transporte totales}}{\text{Ventas netas}}$	Porcentaje
<b>COSTOS DE LA OPERACION DEL CENTRO DE DISTRIBUCION COMO % DE LAS VENTAS</b>	Controlar el costo de la operación en el centro de distribución respecto a las ventas	Mide el impacto de los costos en el centro de distribución sobre las ventas de la compañía.	Mensual	$\frac{\text{Costos en el centro de distribución}}{\text{Ventas netas}}$	porcentaje



<b>DASHBOARD LOGISTICO</b>		<b>J&amp;J ASOCIADOS PERU SAC</b>	<b>PÁG. 5</b>
Área: LOGISTICA			
<b>3. Procedimiento</b>			

### KPIS DE TRANSPORTE

SISTEMA DE INDICADORES DE GESTIÓN					
GESTION DE TRANSPORTE					
INDICADOR	OBJETIVO	DEFINICION	PERIODICIDAD	FORMULA	UNIDAD DE MEDIDA
<b>COSTOS DE TRANSPORTE</b>	Controlar el costo del transporte respecto a las ventas de la empresa.	Consiste en controlar el rubro respecto a las ventas generadas en un pedido determinado	Mensual	$\frac{\text{Costo del transporte}}{\text{Valor de las ventas totales}}$	Porcentaje

### KPIS DE INVENTARIO

SISTEMA DE INDICADORES DE GESTIÓN					
PLANIFICACION Y GESTION DE INVENTARIOS					
INDICADOR	OBJETIVO	DEFINICION	PERIODICIDAD	FORMULA	UNIDAD DE MEDIDA
<b>ROTACIÓN DE MERCANCIA</b>	Controlar la cantidad de los productos/materiales despachados desde el centro de distribución.	Proporción entre las ventas y las existencias promedio e indica el número de veces que el capital invertido se recupera a través de las ventas.	Mensual	$\frac{\text{Ventas promedio}}{\text{Inventario promedio}}$	Unidades o Valor
<b>DURACIÓN DE MERCANCIAS</b>	Controlar los días de inventario disponible de la mercancía almacenada en el centro de distribución.	Proporción entre el inventario final y las ventas promedio del último período e indica cuantas veces dura el inventario que se tiene.	Mensual	$\frac{\text{Inventario promedio}}{\text{Ventas Promedio}}$	Días

