



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

JUNIO – OCTUBRE 2023

**EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA PRUEBA
PRÁCTICA**

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN COMERCIO

TEMA:

**ESTRATEGIAS DE LOGÍSTICA DEL ÁREA DE BODEGA EN LA EMPRESA
INPLANET S.A SUCURSAL BABAHOYO PERIODO 2022**

ESTUDIANTE:

KAREN TATIANA TENORIO BAZAN

TUTOR:

ING. FRANKLIN MORALES REINA, MAE

AÑO 2023

CONTENIDO

RESUMEN	5
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	6
2. JUSTIFICACIÓN	8
3. OBJETIVOS DEL ESTUDIO	9
3.1 OBJETIVO GENERAL	9
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	9
4. LINEAS DE INVESTIGACIÓN.....	10
5. MARCO CONCEPTUAL	11
6. MARCO METODOLÓGICO	20
7. RESULTADOS	21
8. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.....	29
9. CONCLUSIÓN	30
10. RECOMENDACIONES.....	31
BIBLIOGRAFÍA	32
ANEXOS	34
ANEXO 1	34
ENTREVISTA.....	34
ANEXO 2.....	36
ENCUESTA.....	36
ANEXO 3.....	37
ANEXO 4.....	38

ANEXO 5.....	39
ANEXO 6.....	40

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 ¿Considera usted que la empresa Inplanet S A en el periodo 2022 contaba con una eficiente estrategia logística en relación al área de bodega?.....	21
Tabla 2 Desde su punto de vista ¿cómo considera usted el manejo de equipos e insumos que se almacenan dentro de la bodega de la empresa Inplanet S.A sucursal Babahoyo?.....	22
Tabla 3 ¿Considera usted que la entrega de equipos e insumos que se realiza a los respectivos departamentos se ejecuta de forma organizada y cubre todas las necesidades que se deben solventar para realizar la gestión operativa de cada área?	23
Tabla 4 ¿Cuál cree usted que es el principal problema que se genera al no tener una adecuada logística en el proceso de almacenamiento y distribución interna de equipos en el área de bodega?	24
Tabla 5 ¿Con qué frecuencia se presentan errores al momento de realizar la proveeduría de equipos a las diversas áreas de la empresa Inplanet S A?.....	25
Tabla 6 De las siguientes opciones ¿Cuál cree usted que sería un aspecto a mejorar para garantizar una adecuada gestión de área de almacenamiento en relación a la entrega de insumos a cada área?	26
Tabla 7 Entrevista dirigida al encargado del área de bodega del periodo 2022.....	27

RESUMEN

En el desarrollo del presente caso de estudio se pudo evidenciar diversas anomalías internas que se relacionan directamente con la logística del área de bodega y cómo esto repercute en otros departamentos, para ejecutar adecuadamente el desarrollo de este escrito, se priorizó el alcanzar los objetivos planteados y utilizar una adecuada metodología, en función de esto se pudo lograr mayor veracidad sobre la información; además, se utilizaron herramientas de investigación tales como, la encuesta y la entrevista, las mismas que fueron dirigidas a los responsables del área en cuestión y a los colaboradores de los demás departamentos, esto permitió concluir en que estas debilidades afectan en gran medida a los procesos internos de la empresa.

Palabras claves

Logística, Bodega, Metodología, Departamentos, Proveedor.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Todas las empresas ya sean estas pequeñas, medianas o grandes requieren de distintas herramientas organizacionales, las mismas que son enfocadas en diversas áreas; las falencias que se pueden hallar en una organización son muy variadas. Dentro de una empresa existe una serie de actividades que cada departamento debe de ejecutar con trazabilidad, estas se deben de administrar adecuadamente de forma cronológica y secuencial para poder optimizar recursos y a su vez obtener buenos resultados. Para realizar dicha acción es necesario tener en cuenta la importancia de mantener una correcta logística, ya que esta es la encargada de organizar los procesos internos de las diversas áreas de una empresa.

El presente caso de estudio se realiza en la empresa Inplanet S.A sucursal Babahoyo, con número de RUC 0992267453001, sus instalaciones actualmente se encuentran ubicadas en el centro comercial Guillermo Baquerizo Jiménez, en las calles 10 de agosto, entre la calle Abdón Calderón y 27 de mayo, la actividad principal de esta mediana empresa es el suministro de acceso a internet mediante la infraestructura de telecomunicaciones inalámbricas, dicha organización se encuentra operando en el mercado de las telecomunicaciones desde hace ya 21 años, el estudio en cuestión recae sobre el departamento de bodega y las diversas falencias que se han presentado durante el periodo 2022 en relación a las estrategias logísticas utilizadas.

La actividad comercial de la presente empresa se ejecuta principalmente en la comercialización del servicio de internet para el hogar, pero tras esta prestación existe una estructura logística que permite abastecer de todos los equipos necesarios a los clientes para satisfacer sus necesidades, esta actividad principalmente la ejecuta el área de bodega, quien provee de los equipos necesarios al departamento de accesos, los cuales realizan los procesos de instalación de los clientes.

La actividad que realiza este departamento requiere de una serie de responsabilidades y procesos logísticos para utilizar adecuadamente los equipos de la empresa, pero en el periodo 2022 se ha evidenciado diversas anomalías que afectan a la correcta ejecución de dichas actividades, entre una de ellas se manifiesta el cambio constante de proveedores de los equipos tecnológicos, esto afecta principalmente de forma interna al momento de ingresar dichos insumos al sistema.

Además de esto, surgen otros puntos negativos como, las fallas en la entrega de productos para abastecimiento del área de bodega, descoordinación de compras con el proveedor, demoras en los procesos de entrega de los insumos, déficit de proyecciones para la compra de equipos y falencia en la planeación de presupuestos para el área en cuestión, todas estas debilidades articuladas entre sí afectan en gran medida no solo al departamento mismo sino a todas las demás áreas relacionadas con este.

2. JUSTIFICACIÓN

El analizar de forma puntual un determinado conflicto interno de una organización independientemente del área, es de vital importancia para poder establecer el efecto que produce dichas anomalías sobre otros departamentos, a su vez esto beneficia principalmente a la organización, ya que se puede tomar acciones oportunas que permitan mejorar las estrategias del área en cuestión en el corto plazo, además el realizar este tipo de estudios es de gran factibilidad debido a que la información de los diversos procesos logísticos se encuentran relacionados con el campo de estudio.

En el desarrollo del presente caso de estudio se pretende identificar las diversas falencias que se han encontrado en el área de bodega en la empresa Inplanet S.A y su relación con las estrategias logísticas utilizadas durante el periodo 2022. Este tema de análisis surge principalmente por el gran impacto negativo que ha presentado el área de bodega en relación a la gestión de otros departamentos tanto técnicos como comerciales.

3. OBJETIVOS DEL ESTUDIO

3.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar las estrategias logísticas del área de bodega de la empresa Inplanet S.A sucursal Babahoyo, periodo 2022.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir las diversas problemáticas que se presentan en el área de almacenamiento de la empresa Inplanet S.A.
- Determinar la estrategia logística del área de bodega en relación a otros departamentos.
- Inferir sobre el estado actual de las actividades que se realizan en el área de bodega.

4. LINEAS DE INVESTIGACIÓN

El presente estudio de caso titulado “Estrategias de logística del área de bodega en la empresa Inplanet S.A sucursal Babahoyo periodo 2022” se encuentra direccionado bajo la línea de investigación de Gestión Financiera, administrativa, tributaria, auditoria, control, ya que esta nos permite establecer lineamientos que nos ayuden a identificar falencias en la organización y así mismo, en correlación a esta línea investigativa se articula la sublínea Marketing y comercialización, ya que esta organización realiza actividades con fines de lucro ofertando servicios de telecomunicaciones en el sector privado, garantizando la accesibilidad a la información al consumidor final.

5. MARCO CONCEPTUAL

La empresa Inplanet S.A es una organización con fines de lucro, la misma que posee varias marcas comerciales que se dedican a diversas actividades económicas, entre estas se encuentra la marca comercial Hey, la misma que brinda servicios de telecomunicaciones a las familias ecuatorianas mediante redes inalámbricas y con equipos de última generación. Con sede principal en la ciudad de Milagro, esta empresa ha crecido con el paso del tiempo, estableciendo diversas agencias en ciudades estratégicas del territorio ecuatoriano, cabe mencionar que cada una de estas oficinas requieren de una estructura definida para ejecutar diversos procesos.

La creación de esta variedad de agencias ha sido un elemento clave para el desarrollo de la empresa, el presente estudio se enfoca principalmente en la sucursal Babahoyo, la cual se encuentra estructurada por varios departamentos como el área comercial, accesos, construcción y bodega, en esta última es en donde se han detectado diversas falencias que se encuentran estrechamente relacionadas con la logística interna, el almacenamiento y recepción de equipos e insumos, estas anomalías a su vez afectan a los departamentos antes mencionados, ya que la gestión de cada uno de ellos se realiza en coordinación con lo que se provee desde bodega.

Para entender el alcance de las diversas debilidades que se presentan en este departamento es necesario identificar principalmente que es la logística; el autor Sevilla (2020), menciona que “la logística son todas las operaciones llevadas a cabo para hacer posible que un producto llegue al consumidor desde el lugar donde se obtienen las materias primas, pasando por el lugar de su producción” tomando en consideración lo expuesto por el presente autor se puede sintetizar que la logista se encarga principalmente de todas las operaciones que se tienen que llevar a cabo para establecer una correcta gestión de almacenamiento o distribución, ya sea interna o externa.

Como punto de partida se puede destacar que la logística es un elemento clave en el área de bodega ya que este departamento requiere de diversos procesos para establecer un adecuado almacenamiento de los equipos, entre el principal problema que enfrenta esta área es el cambio constante de proveedor ya que al realizarse esta acción tiende a existir equipos de iguales características y modelos pero registrados en el sistema con diferentes códigos por lo que en muchas ocasiones tienden a existir de 3 a 4 grupos de equipos repetidos pero con diferente número de serie ya que cada proveedor maneja sus propios registros, esto genera incomodidad y demoras al momento de realizar un conteo total de los equipos existentes.

A lo largo de la relación entre una empresa y un proveedor, pueden surgir diferentes causas por las que una empresa se plantea el cambio de proveedor para un determinado bien o servicio. El autor Lechiguero (2021) manifiesta que las causas más habituales para cambiar de proveedor son:

- 1. Precio del bien o servicio:** La empresa busca un proveedor que suministre el bien o servicio a un precio más bajo que el actual proveedor.
- 2. Valor aportado por el bien o servicio:** La empresa busca un proveedor que suministre el bien o servicio que aporte un mayor valor que el ofrecido por el actual proveedor.
- 3. Problemas con el proveedor:** El proveedor actual causa problemas a la empresa. Algunos de los problemas más habituales son: mala ejecución de un proyecto o servicio, deficiencias del producto o servicio suministrado, incumplimientos de los plazos de entrega, entre otros.
- 4. Cambios en la empresa:** Dentro de la propia empresa se pueden producir situaciones en las que se plantee un cambio de proveedor. Estas situaciones suelen aparecer cuando se producen cambios internos en la empresa, o bien se produce un cambio en la política de la empresa. (p. 30)

Para muchas empresas, cambiar de proveedor representa la oportunidad de reducir los costos, mejorar la flexibilidad e incluso proporcionar una presencia local valiosa. Sin embargo, es importante comprender exactamente qué obtiene y qué pierde la empresa al cambiar de proveedor actual.

Hay que evaluar los pros y los contras de cada proveedor, incluidos los que actualmente gestionan el entorno de la empresa. Si bien reducir los costos puede ser la principal prioridad, optar por la solución más asequible solo puede significar perder las recompensas de otros proveedores. (Durdan, 2020)

El proveedor es el respaldo de un negocio para que pueda garantizar a sus clientes el abasto suficiente para satisfacer la demanda y ofrecerles los mejores precios y los productos de mejor calidad. Un proveedor único puede ocasionar daños si de pronto informa que los precios no serán los acordados sino mayores, lo cual puede ocasionar que la empresa quede colocada en desventaja respecto a su competencia y peor si ya tenía pedidos fincados, pues tendrá que informar a sus clientes que los precios se han modificado.

Sin embargo, una desventaja de tener varios proveedores es que las compras a cada uno serían más pequeñas que si se lo compraran todo a uno solo, lo que hará que la empresa sea menos importante para los proveedores, pero da la ventaja de que siempre se tendrá alternativas para suplir las fallas que se puedan tener. (Quispe, 2019)

Como mencionan los autores que anteceden, se puede extractar que el término proveedor no solo hace referencia a una persona u organización que mantiene una relación comercial con una compañía, sino también, es aquel aliado que aporta de manera positiva a la actividad económica de una empresa; la relación comercial que se estipula con un proveedor es de vital importancia ya que al existir una rotación excesiva de este se tiende a crear una diversificación

de equipos, los cuales se duplican en el sistema por cuestiones de registro y esto genera desventajas al momento de realizar una gestión interna.

Por otra parte, la rotación de proveedores no es el único problema que enfrenta el departamento de bodega, para comprender el siguiente punto es necesario indicar que la agencia Babahoyo al ser una organización dependiente, debe de seguir una serie de protocolos establecidos por la agencia matriz, entre uno de estos se encuentra la entrega de pedidos que se receptan desde la bodega general, la mismas que distribuye todos los equipos de oficinas y demás insumos para los diversos departamentos.

En muchas ocasiones se han presentado situaciones en donde se realiza una determinada orden de proveeduría por elementos relacionados con equipos de oficina y demás artículos tecnológicos, donde se especifica cantidad y elementos necesarios, el inconveniente radica en que muchas de estas peticiones llegan en destiempo e incompletas al área de bodega de la agencia Babahoyo, por lo que la segunda falencia que se presente es este departamento es el retraso en la entrega de pedidos para abastecer el área antes mencionada, lo que provoca una demora el momento de registrar los elementos en el sistema y consigo el servicio al cliente se ve afectado.

Las fallas en la logística de la entrega de productos llevan a la pérdida de clientes a causa de la insatisfacción del servicio y a la disminución de la competitividad de la empresa. Otra consecuencia es la baja en las ventas y el aumento significativo de los costos.

Los plazos de entrega pueden variar de un proveedor a otro, lo que dificulta predecir cuándo se entregarán todos los artículos de inventario necesarios. Esto, a su vez, dificulta la coordinación de la producción. Una forma eficaz de eliminar este problema es consolidar a sus proveedores para garantizar que todo lo necesario para la producción llegue al mismo

tiempo. Esto puede reducir los costos de envío y facilitar la programación de la producción. (Quadmins, 2022)

Tener un pedido con errores en tiempo de entrega, tamaño, estatus, existencia o ubicación, vuelve obsoleto cualquier sistema o plataforma que no considere esta información en la gestión de pedidos. Sin tener estos datos correctamente, no se puede asegurar la fecha de entrega, ni en que transporte podrá ser llevado o si quiera saber dónde está o a quien entregar.

Aunado al punto anterior, un error en la cantidad de unidades que pueda o no llevar una unidad de carga generará retrasos incluso de días en la entrega de un producto. Muchas veces se encarga esta tarea a los operadores de forma manual, dejando abierta la puerta a incluso la pérdida de algún pedido. Además, existen clientes que exigen un fulfilment casi total de la carga, lo que puede dificultar más aun la gestión manual. (Martinez, 2021)

Si una empresa no cumple con los tiempos de entrega, en consecuencia, pierde clientes. De hecho, puede perder la confianza que clientes y usuarios finales depositaron en ella. Y la confianza es un valor tan fácil de perder como difícil de ganar. Asimismo, la elevada competencia dentro del mercado facilita a los clientes, que no tienen una experiencia positiva con una empresa, elegir otra de manera casi instantánea. (González, 2023)

Con lo expuesto por los anteriores autores se puede destacar que el abastecimiento del área de bodega es una acción fundamental para poder establecer una ejecución de operaciones adecuadas, además de esto existen otras anomalías que se encuentran estrechamente ligadas con las fallas en la entrega de insumos; el siguiente punto negativo que se presenta en el área de bodega se puede mencionar como una notoria descoordinación con los proveedores al momento de realizar un pedido de diversos lotes de equipos tecnológicos, esto ocurre principalmente debido a que las operaciones de compra se las realiza con proveedores extranjeros.

El departamento que se encarga de realizar la adquisición que estos equipos es el área de compras e importaciones, los mismos que son los responsables de negociar directamente con el proveedor, el proceso de pedido del producto se ejecuta bajo una serie de pasos, los cuales empiezan de la siguiente forma, bodega sucursal Babahoyo envía pedido a bodega matriz, luego esta petición es enviada al departamento de compras y posteriormente lo solicitado se le remite al área de importaciones y este último es el que realiza la solicitud de compra con el proveedor, cabe mencionar que para realizar la recepción de lo solicitado al proveedor, se realiza el mismo proceso pero a la inversa, es en todo este conjunto de pasos en donde se observa un déficit de coordinación con el proveedor, lo que genera que muchos pedidos no sean atendidos de forma oportuna, afectando a la rotación de insumos en el área de bodega de la agencia Babahoyo.

La manipulación de tanta cantidad de información que debe de ser gestionada por distintas manos y departamentos, genera grandes barreras interdepartamentales. No ayuda, además, la identidad jerárquica clásica del sector en el que nos movemos, que dificultaban enormemente la toma de decisiones.

La mayoría de los problemas en cuanto a coordinación empresarial están directamente relacionados con una mala planificación y gestión de esa comunicación interna. No resolver estos problemas a tiempo por falta de conocimiento, análisis, herramientas adecuadas o abordaje profesional compromete a la organización y acabará teniendo consecuencias en los resultados. (Ibermática, 2022)

Las consecuencias de no acatar los problemas a tiempo en los departamentos, especialmente el de compras, van desde deficiencias organizativas hasta errores humanos y puede producir efectos adversos en la capacidad de compras.

Estos problemas tienden a generar confusión, descoordinación, gastos redundantes y malas interpretaciones de contratos y necesidades. A largo plazo los problemas afectarán seriamente el futuro de la empresa. Estos incluyen pérdida de dinero y rentabilidad, mala reputación y publicidad negativa, esto conduce al tipo de pérdidas financieras que pueden hundir a una organización. (Pérez, 2021)

A diferencia de otros riesgos de proveedores, la baja en la reputación y en la imagen tienden a ser daños intangibles para la empresa. Sin embargo, puede desencadenar una cadena de consecuencias, como la fuga de clientes y la caída del valor en la bolsa en empresas con presencia bursátil. (Jiménez, 2022)

Si bien es cierto que la descoordinación que se presenta con los proveedores es una problemática bastante notoria, también es pertinente mencionar que esto no solo ocurre porque existe una cadena de procesos que se deben cumplir, sino que también esto sucede porque al momento de realizar este tipo de coordinaciones, no se estipula una proyección clara que se relacione con la meta asignada, específicamente al área comercial.

Las proyecciones son actividades necesarias para identificar la cantidad de materiales o equipos que se necesitan para satisfacer una determinada demanda, por lo que analizando este punto se puede identificar otra debilidad que se manifiesta en el área de bodega y esta es la carencia de proyecciones para la adquisición de equipos en función de los objetivos que se establecen a las diversas áreas. La carencia de esta actividad ha provocado que en muchas ocasiones no se tome en consideración escenarios, tales como los cambios de equipo, ya sea por vida útil o por defectos de fábrica, lo que genera un descuadre al momento de cubrir una cierta cantidad de instalaciones de nuevos usuarios.

Un plan de compras es una herramienta que sirve para definir las necesidades de insumos (bienes, servicios y obras) de una organización en un período de tiempo determinado.

Mediante este proceso se determina: qué necesita la organización, cuánto necesita, cuándo lo necesita y los recursos con los que cuenta para adquirirlo. (Da Silva, 2022)

La falta de un plan de acción para alcanzar las metas trazadas, tiene consecuencias serias, los empleados no sabrán asignar valor ni importancia a sus tareas. No sabrán tampoco cómo aportan, con su trabajo, a la visión y misión empresarial. Para cumplir consistentemente con las metas corporativas, es necesario que los empleados cuenten con una dirección clara y concisa. Esta dirección no debe limitarse a grandes proyectos. Conviene desglosar las metas por departamento y por proyecto, para facilitar su cumplimiento. (BMA Group, 2022)

En cuanto las proyecciones no reflejen la demanda real del mercado, por lo general estarán expuestas a cierto error de pronóstico. Los errores de pronóstico pueden desencadenar efectos significativos en la asignación de recursos financieros, infraestructura, tecnología, personal y en el manejo de la información, destinándose a esfuerzos innecesarios. (Espejo, 2022)

Los presentes autores extractan que las proyecciones son elementos que aunque no lleguen a ser del todo exactos, son en gran medida un elemento muy provechosos para equiparar el nivel de demanda de un determinado bien o servicio, pero estas proyecciones a su vez se enlazan con lo que se denomina como presupuesto, ya que este es el que permite respaldar las operaciones de compra de los equipos a utilizar, esta debilidad se manifiesta debido a que la empresa Inplanet no establece un presupuesto estable para las diversas áreas de bodega de las agencias que posee, por lo que en muchas ocasiones esto ha generado retrasos en el abastecimiento de insumos en el área antes mencionada.

El presupuesto es una de las partes más importantes de la planeación financiera de toda empresa, ya que contempla ingresos, egresos e inversiones que la organización realizará durante el año y, por esta razón, sin él es imposible alcanzar los objetivos.

Cuando no se cuenta con un presupuesto de gestión empresarial o se lo tiene, pero no se apegan a él y lo ejecutan de forma errónea, entonces no hay control sobre las finanzas y constantemente surge la pregunta: ¿En qué se diluye el dinero? (Czerny, 2021)

La ausencia de una articulación entre el presupuesto y la planificación tiene múltiples consecuencias. Desde el punto de vista presupuestario, fomenta las prácticas incrementalistas del gasto público no basadas en criterios de eficacia y eficiencia, dificulta un efectivo control de la calidad del gasto y la fijación de metas. La vinculación entre el presupuesto y la planificación es un instrumento que permite mejorar la asignación de recursos, realizar seguimientos y evaluar las políticas implementadas. (Bonari y Gasparín, 2019)

La consecuencia más grave que puede provocar la ausencia de una planificación presupuestaria anual, es el fracaso del negocio, no obstante, si de igual manera se logra subsistir uno o dos años, lo más seguro es que no le vaya bien por la falta de planificación previa, que es muy importante. A fin de cuentas, no solo será tiempo perdido, sino que también dinero. (Reyes, 2022)

6. MARCO METODOLÓGICO

El presente escrito se desarrolla bajo el estudio de las Estrategias de logística del área de bodega en la empresa Inplanet S.A sucursal Babahoyo periodo 2022, en donde se analizan diversos factores que se relacionan con los departamentos que funcionan en esta sucursal, la metodología que se utilizó para elaborar el presente caso de estudio es la investigación descriptiva, específicamente se utilizó técnicas cualitativa y cuantitativa, además cabe mencionar que la muestra utilizada para gestionar el presente estudio se enfoca en los colaboradores de las áreas mencionadas en el desarrollo que antecede.

Cada una de las falencias que se identificaron en el desarrollo del presente caso se contrastaron con el punto de vista de los colaboradores de los diversos departamentos, por lo que se enfatiza que también se utilizó la observación como medida de recopilación de información, para ejecutar un adecuado análisis de los efectos de las estrategias de logística se implementaron técnicas de investigación tales como la entrevista y la encuesta, la primera se ejecutó de forma presencial mediante una conversación con el encargado del área de bodega y el jefe de agencia y en relación a la segunda técnica, se efectuó una encuesta virtual en donde recopiló los diferentes puntos de vista de los colaboradores, esto con el fin de recolectar información real y verídica sin interrumpir su jornada laboral habitual.

7. RESULTADOS

En consecuencia, de los temas tratados en el presente escrito, se realiza la debida recolección de información mediante la técnica de la encuesta, la misma que se encuentra dirigida a los colaboradores de los departamentos que tienen una estrecha relación con la gestión logística del área de bodega, específicamente el área de accesos y al departamento comercial.

Pregunta 1

Tabla 1 ¿Considera usted que la empresa Inplanet S A en el periodo 2022 contaba con una eficiente estrategia logística en relación al área de bodega?

Opciones	Frecuencia	%
Nada Eficiente	0	0%
Poco eficiente	6	60%
Normalmente eficiente	3	30%
Muy eficiente	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los colaboradores de la empresa Inplanet S.A. Elaboración propia.

Como se observa en los resultados de la presente incógnita dirigida a los colaboradores de la agencia, se puede mencionar que al menos un 60% de la población encuestada manifestó que la empresa Inplanet S.A era poco eficiente en cuanto a las estrategias de logística del área de bodega, por otra parte, el 40% de la población restante mencionaron que las actividades logísticas eran normalmente eficiente, por lo que se puede concluir que la gran mayoría concuerda que este departamento presenta una notoria falencia en relación a procesos logísticos.

Pregunta 2

Tabla 2 Desde su punto de vista ¿cómo considera usted el manejo de equipos e insumos que se almacenan dentro de la bodega de la empresa Inplanet S.A sucursal Babahoyo?

Opciones	Frecuencia	%
Nada Eficiente	1	10%
Poco eficiente	7	70%
Normalmente eficiente	2	20%
Muy eficiente	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los colaboradores de la empresa Inplanet S.A. Elaboración propia.

La presente incógnita trata de mencionar que tan eficiente es el manejo de los equipos dentro del área de bodega, a lo que se puede observar que un 70% de la población encuestada manifestó que el manejo de estos equipos es poco eficiente, por otra parte, el 20% expresa que consideran que estas actividades son normalmente eficientes y un 10% están completamente insatisfechos con el manejo de estos equipos.

Pregunta 3

Tabla 3 ¿Considera usted que la entrega de equipos e insumos que se realiza a los respectivos departamentos se ejecuta de forma organizada y cubre todas las necesidades que se deben solventar para realizar la gestión operativa de cada área?

Opciones	Frecuencia	%
Poco efectiva	2	20%
Nada efectiva	6	60%
Efectiva	1	10%
Muy efectiva	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los colaboradores de la empresa Inplanet S.A. Elaboración propia.

En relación a lo consultado en el siguiente literal, se consolida que el ítem de la opción que se manifiesta como nada efectiva engloba más de la mitad del porcentaje de la muestra, exactamente un 60%, por otra parte, un 20% de la población encuestada concuerda en que la entrega de equipos es poco efectiva y el porcentaje restante manifiesta que las actividades de estas áreas son las adecuadas.

Pregunta 4

Tabla 4 ¿Cuál cree usted que es el principal problema que se genera al no tener una adecuada logística en el proceso de almacenamiento y distribución interna de equipos en el área de bodega?

Opciones	Frecuencia	%
Retrasos en la ejecución de actividades	8	80%
Entrega de equipos en mal estado	1	10%
Utilización de materiales que aún no se encuentran registrados en sistema.	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los colaboradores de la empresa Inplanet S.A. Elaboración propia.

En respuesta al presente cuestionamiento el 80% de los colaboradores encuestados expresaron que el retraso en la ejecución de actividades es el aspecto más negativo que se presenta al no tener una adecuada logística, mientras que el 20% restante se enfoca en el mal estado de determinados equipos o inconvenientes con equipos aun no existentes en sistema.

Pregunta 5

Tabla 5 ¿Con qué frecuencia se presentan errores al momento de realizar la proveeduría de equipos a las diversas áreas de la empresa Inplanet S A?

Opciones	Frecuencia	%
Nunca	1	10%
Ocasionalmente	2	20%
Frecuentemente	6	60%
Siempre	1	10%
Total	10	100%

***Fuente:** Encuesta aplicada a los colaboradores de la empresa Inplanet S.A. Elaboración propia.*

El 60% de los colaboradores de la empresa Inplanet S.A en relación a esta pregunta manifestaron que es muy frecuente los errores que se presentan al momento de proveer materiales a determinadas áreas, mientras que el 40% restante se engloba en los demás ítems expuestos.

Pregunta 6

Tabla 6 De las siguientes opciones ¿Cuál cree usted que sería un aspecto a mejorar para garantizar una adecuada gestión de área de almacenamiento en relación a la entrega de insumos a cada área?

Opciones	Frecuencia	%
Registro de los equipos a entregar	1	10%
Establecer una adecuada logística	8	80%
Mejorar el espacio físico donde se almacenan los insumos	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los colaboradores de la empresa Inplanet S.A. Elaboración propia.

Del 100% de los colaboradores encuestados un 80% manifestaron que el establecer una adecuada logística es uno de los aspectos más importantes que se deben mejorar para disminuir el margen de error en dicha área, por otra parte, el 20% restante manifiestan que se podría mejorar el espacio físico de almacenamiento y el registro de los equipos.

Tabla 7 Entrevista dirigida al encargado del área de bodega del periodo 2022.

Orden	Pregunta	Respuesta
1	¿Considera usted que las estrategias de logística que utiliza el área de bodega de la empresa Inplanet S A sucursal Babahoyo son las adecuadas?	La logística en el área de bodega, aunque ha servido en algunos aspectos, es necesario resaltar que hay actividades que se deben mejorar.
2	¿Cuáles son los principales problemas que puede identificar en cuanto al manejo logístico del área de bodega de la empresa Inplanet S A?	Los principales problemas pueden ser la carencia de proyecciones, una mala distribución interna y descoordinaciones con los proveedores.
3	¿Qué aspectos le parecen relevantes al momento de receiptar y almacenar los equipos que son entregadas por la bodega matriz?	Los datos más relevantes que tomo en cuenta al momento de receiptar mercadería son las cantidades y el estado de las mismas.
4	¿Ha experimentado en algún momento pérdidas de algún tipo de recurso, al no poseer un proveedor estable de equipos tecnológicos?	Sí, principalmente el recurso tiempo, ya que esto retrasa el abastecimiento de los insumos.
5	¿Cuál es el intervalo de tiempo con el que se efectúa el control de inventarios en bodega?	Regularmente cada 2 meses.
6	¿Considera usted que los pedidos que realizan al área de bodega matriz llegan en lapsos de tiempos oportunos? Justifique su respuesta.	Regularmente se producen retrasos al momento de recibir los equipos.

7	<p>¿Cómo encargado de agencia considera oportuno realizar una proyección de equipos necesarios en función de las metas establecidas al área comercial?</p>	<p>Es de vital importancia realizar una estimación de los equipos a necesitar.</p>
8	<p>¿Considera usted que al existir una descoordinación de comprar con el proveedor afecta no solo a los departamentos de la empresa si no también al cliente? Justifique su respuesta.</p>	<p>Sí, ya que en muchas ocasiones los procesos de instalación se han visto afectados por esta anomalía.</p>
9	<p>¿Cómo evalúa usted el procedimiento logístico que se efectúa sobre los equipos que ingresan y salen del área de bodega?</p>	<p>Regularmente los evalúo en función del tiempo de llegada y cómo se distribuyen.</p>
10	<p>Como encargado del área de bodega, ¿considera necesario la implementación de mejores estrategias de logística de almacenamiento para optimizar recursos y obtener mejores resultados?</p>	<p>Sí, considero que es necesario implementar nuevas estrategias logísticas que ayuden a optimizar recursos.</p>

Fuente: Entrevista aplicada al encargado de bodega de la empresa Inplanet S.A. Elaboración propia.

8. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

En relación con los resultados de las técnicas utilizadas en el presente caso de estudio, las mismas que son la entrevista y la encuesta, se pudo constatar que el departamento del área de bodega de la empresa Inplanet S.A, mantiene algunas falencias que han producido efectos negativos, no solo dentro del mismo departamento sino también a otras áreas, cabe mencionar que para identificar la veracidad de estas anomalías como muestra de la población se tomó a los colaboradores y encargados del área de agencia y bodega para de esta manera sintetizar los diferentes puntos de vista.

En relación a las encuestas, estas fueron realizadas vía online a los colaboradores de primera línea de los departamentos que tienen mayor relación con el área de bodega, se llega a la conclusión que en la mayoría de incógnitas realizadas se observa más del 50% de respuestas negativas, lo que confirma en gran medida los inconvenientes que se han presentado en el área de almacenamiento de equipos.

Por otra parte, la entrevista se efectuó de forma presencial y fue dirigida al encargado del área de bodega y de la agencia, esto dio como resultado que esta área requiere de una mejora en relación a la logística de almacenamiento y distribución interna, además se enfatizó cuáles son los principales inconvenientes que se presentan y cómo repercuten no solo de forma interna, sino también sobre el consumidor final, con esto se puede concluir que el presente caso de estudio aporta en gran medida a la identificación de debilidades y cómo se podrían gestionar mejoras al largo plazo.

9. CONCLUSIÓN

Para concluir el presente caso de estudio, es necesario resaltar que durante el desarrollo del presente escrito, se tomó en consideración el analizar los procesos logísticos internos que se ejecutan en la empresa Inplanet S.A, además, se logró describir, inferir y determinar cada una de las diversas problemáticas que enfrenta el área de bodega, cabe mencionar que para establecer un correcto análisis del tema, se utilizó la metodología descriptiva mediante técnicas cuantitativas, como la encuesta y cualitativas como la entrevista, las cuales ayudaron a sintetizar la información.

Se concluye además que las estratégicas de logísticas que se utilizan en la presente empresa no son las más oportunas al momento de generar las acciones propias del departamento y las demás áreas, entre las principales problemáticas se manifiestan, el cambio constante de proveedor, fallas en la entrega de pedidos para abastecer la bodega, descoordinación de compras con el proveedor, falta de proyecciones para la adquisición de equipos en función a la meta establecida al área comercial y déficit de planificación de presupuesto para alcanzar las metas planteadas.

Para consolidar los efectos negativos que generan estas problemáticas se consultó a los colaboradores de los diferentes departamentos y al encargado del área en cuestión sobre su perspectiva en relación a las debilidades antes mencionadas, a lo que como resultado del levantamiento de esta información la gran mayoría de los miembros de la empresa concluyen que estas problemáticas afectan no solo a los colaboradores de la agencia Babahoyo, sino también a los clientes que adquieren su servicio, debido a que surgen demoras en procesos tanto de ventas como en gestiones de instalación.

10. RECOMENDACIONES

En función de los objetivos establecidos en el presente caso de estudio se manifiestan las siguientes recomendaciones:

Una vez identificada y descrita cada una de las problemáticas que enfrenta el área de bodega de la agencia Babahoyo, se recomienda crear una revisión periódica y coordinada con matriz que permita mitigar la pérdida de recursos en el corto y mediano plazo, para de esta forma garantizar que los demás departamentos puedan realizar sus actividades sin algún tipo de novedad.

También se aconseja a la empresa Inplanet S.A establecer una estrategia logística clara, enfocada a la creación de proyecciones de los equipos en relación a la meta comercial de la agencia y que esta sea supervisada de manera periódica por la jefatura de la misma, para de esta manera reducir el margen de error al momento de recibir el cargamento con todos los equipos e insumos solicitados.

Por último, se sugiere que, con lo inferido en el presente caso en el área de bodega, se realice un análisis detallado de las necesidades de los demás departamentos para generar una gestión oportuna al momento de realizar la entrega de equipos, para que en función de esto el cliente perciba que la atención que se le brinde sea oportuna y rápida.

BIBLIOGRAFÍA

- BMA Group. (02 de 10 de 2022). *BMA G*. Obtenido de <https://bmagrouppglobal.com/blog/6-terribles-consecuencias-de-no-planificar-en-las-empresas/>
- Czerny, A. (01 de 11 de 2021). *Nubox*. Obtenido de <https://blog.nubox.com/empresas/presupuesto-de-gestion-empresarial>
- Da Silva, D. (20 de 09 de 2022). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/que-es-un-plan-de-compras/>
- Durden, V. (03 de 11 de 2020). *DCD*. Obtenido de <https://www.datacenterdynamics.com/es/opinion/cambiando-el-proveedor-de-servicios-de-ti-de-la-empresa-con-una-interrupci%C3%B3n-m%C3%ADnima/>
- Espejo, M. (02 de 08 de 2022). *The Logistics World*. Obtenido de <https://thelogisticsworld.com/historico/6-errores-que-se-cometen-en-los-pronosticos-de-demanda/>
- González, A. (17 de 06 de 2023). *Quadminds*. Obtenido de <https://www.quadminds.com/blog/demora-en-la-entrega-de-productos/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20pasa%20si%20una%20empresa,usuarios%20finales%20depositaron%20en%20ella.>
- Ibermática. (07 de 10 de 2022). *Ibermática*. Obtenido de <https://ibermaticaindustria.com/blog/como-detectar-los-problemas-de-coordinacion-de-departamentos-en-tu-empresa/>
- Jiménez, J. (25 de 10 de 2022). *Webdox*. Obtenido de <https://www.webdoxclm.com/blog/gestion-de-proveedores/#:~:text=El%20proveedor%20se%20transforma%20en,energ%C3%A9tica%20y%20el%20sector%20p%C3%ABlico.>
- Lechiguero, O. (09 de 12 de 2021). *Linkedin*. Obtenido de <https://es.linkedin.com/pulse/causas-y-costes-por-cambio-de-proveedor-oscar-lechiguero-prieto>
- Martinez, F. (02 de 02 de 2021). *Smart Logistics*. Obtenido de <https://www.unigis.com/gestion-de-pedidos-5-errores-que-debemos-evitar/>

- Pérez, A. (04 de 10 de 2021). *Mercado Electrónico*. Obtenido de <https://blog.mercadoe.com/es/english-purchasing-planning-know-the-most-common-mistakes/>
- Quadmins. (4 de 01 de 2022). *Quadmins*. Obtenido de <https://www.quadminds.com/blog/problemas-en-la-entrega-de-pedidos/>
- Quispe, C. (30 de 12 de 2019). *Plus Comercio*. Obtenido de <https://pluscomercio.com/2019/12/30/que-es-mejor-tener-un-solo-proveedor-o-varios/>
- Reyes, J. (24 de 12 de 2022). *Linkedin*. Obtenido de https://es.linkedin.com/pulse/la-importancia-de-planificar-mi-negocio-y-presupuesto-changemakers?trk=pulse-article_more-articles_related-content-card
- Sevilla, A. (01 de marzo de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/logistica.html>

ANEXOS

ANEXO 1

ENTREVISTA

- 1. ¿Considera usted que las estrategias de logística que utiliza el área de bodega de la empresa Inplanet S A sucursal Babahoyo son las adecuadas?**

- 2. ¿Cuáles son los principales problemas que puede identificar en cuanto al manejo logístico del área de bodega de la empresa Inplanet S.A?**

- 3. ¿Qué aspectos le parecen relevantes al momento de receptor y almacenar los equipos que son entregadas por la bodega matriz?**

- 4. ¿Ha experimentado en algún momento perdidas de algún tipo de recurso, al no poseer un proveedor estable de equipos tecnológicos?**

- 5. ¿Cuál es el intervalo de tiempo con el que se efectúa el control de inventarios en bodega?**

6. ¿Considera usted que los pedidos que realizan al área de bodega matriz llegan en lapsos de tiempos oportunos? Justifique su respuesta.

7. ¿Considera necesario realizar una proyección de equipos necesarios en función de las metas establecidas al área comercial?

8. ¿Considera usted que al existir una descoordinación de comprar con el proveedor afecta no solo a los departamentos de la empresa si no también al cliente? Justifique su respuesta.

9. ¿Cómo evalúa usted el procedimiento logístico que se efectúa sobre los equipos que ingresan y salen del área de bodega?

10. Como encargado del área de bodega, ¿considera necesario la implementación de mejores estrategias de logística de almacenamiento para optimizar recursos y obtener mejores resultados?

ANEXO 2

ENCUESTA

1. ¿Considera usted que la empresa Inplanet S A en el periodo 2022 contaba con una eficiente estrategia logística en relación al área de bodega?
2. Desde su punto de vista ¿cómo considera usted el manejo de equipos e insumos que se almacenan dentro de la bodega de la empresa Inplanet S.A sucursal Babahoyo?
3. ¿Considera usted que la entrega de equipos e insumos que se realiza a los respectivos departamentos se ejecuta de forma organizada y cubre todas las necesidades que se deben solventar para realizar la gestión operativa de cada área?
4. ¿Cuál cree usted que es el principal problema que se genera al no tener una adecuada logística en el proceso de almacenamiento y distribución interna de equipos en el área de bodega?
5. ¿Con que frecuencia se presentan errores al momento de realizar la proveeduría de equipos a las diversas áreas de la empresa Inplanet S A?
6. De las siguientes opciones ¿Cuál cree usted que sería un aspecto a mejorar para garantizar una adecuada gestión de área de almacenamiento en relación a la entrega de insumos a cada área?

ANEXO 3

Babahoyo, 07 de septiembre del 2023

Magister

Eduardo Galeas Guijarro

DECANO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA

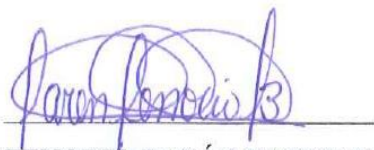
En su despacho.

De mis consideraciones:

Yo: **TENORIO BAZAN KAREN TATIANA**, con cédula de identidad **1206803478**, estudiante de la carrera de Comercio matriculado(a) en el proceso de titulación periodo junio – octubre 2023, le solicito a usted de la manera más comedida se sirva autorizar a quien corresponda se proceda a elaborar un oficio dirigido a al **Econ. Ángel Sinchi Navarrete**, Jefe de agencia del Hey Center Babahoyo, requiriendo el permiso respectivo para realizar mi Estudio de Caso denominado: **ESTRATEGIAS DE LOGÍSTICA DEL ÁREA DE BODEGA EN LA EMPRESA INPLANET S.A SUCURSAL BABAHOYO PERIODO 2022**, el cual es requisito indispensable para poder titularme.

Esperando una respuesta favorable quedo de usted muy agradecida.

Atentamente



TENORIO BAZÁN KAREN TATIANA
1206803478



ANEXO 4



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA
DECANATO



Babahoyo, 07 de septiembre de 2023
D-FAFI-UTB-00677-2023

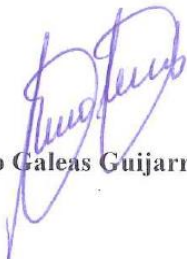
Economista.
Ángel Sinchi Navarrete.
JEFE DE AGENCIA DEL HEY CENTER BABAHOYO.

De mis consideraciones:

Reciba un cordial saludo por parte de la Facultad de Administración, Finanzas e Informática de la Universidad Técnica de Babahoyo, donde formamos profesionales altamente capacitados en los campos de Tecnologías de la Información y de Administración, competentes, con principios y valores cuya practica contribuye al desarrollo integral de la sociedad, es por ello que buscamos prestigiosas Empresas e Instituciones Públicas y Privadas en las cuales nuestros futuros profesionales tengan la oportunidad de afianzar sus conocimientos.

La señorita **KAREN TATIANA TENORIO BAZAN** con cédula de identidad No. **1206803478** estudiante de la carrera de Comercio, matriculada en el proceso de titulación en el periodo junio – octubre 2023, trabajo de titulación modalidad Estudio de Caso, previo a la obtención del grado académico profesional *universitario* de tercer nivel como Licenciada en Comercio, solicita por intermedio del Decanato de esta Facultad el debido permiso para poder culminar su proyecto, el cual titula: **“ESTRATEGIAS DE LOGÍSTICA DEL ÁREA DE BODEGA EN LA EMPRESA IMPLANET S.A SUCURSAL BABAHOYO PERIODO 2022.”**

Atentamente,


Lcdo. Eduardo Galeas Guijarro, MAE.
DECANO
c.c: Archivo



ANEXO 5

Babahoyo, 07 de septiembre del 2023

Magister

Eduardo Galeas Guijarro

**DECANO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E
INFORMÁTICA**

En su despacho.

De mis consideraciones:

Reciba un cordial saludo de parte del Econ. Ángel Sinchi Navarrete con C.I. 0919286112 jefe del Hey Center Babahoyo (INPLANET S.A), certifico que la estudiante Sra. KAREN TATIANA TENORIO BAZAN con C.I. 1206803478 va a realizar su tema de estudio de caso titulado "ESTRATEGIAS DE LOGÍSTICA DEL ÁREA DE BODEGA EN LA EMPRESA INPLANET S.A SUCURSAL BABAHOYO PERIODO 2022".

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, el portador del documento puede hacer uso de la información conveniente a sus intereses, sin que esto ocasione perjuicio a la empresa.

Atentamente



Econ. Ángel Sinchi Navarrete

C.I 0919286112

ANEXO 6



CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

TENORIO BAZAN KAREN TATIANA

8%
Similitudes

< 1% Texto entre comillas
0% similitudes entre comillas
0% Idioma no reconocido

Nombre del documento: TENORIO BAZAN KAREN TATIANA.docx
ID del documento: f8438cb64120c94cf4c371b287122bcd64a6bea9
Tamaño del documento original: 38 kB
Autor: KAREN TENORIO BAZAN

Depositante: KAREN TENORIO BAZAN
Fecha de depósito: 14/9/2023
Tipo de carga: url_submission
fecha de fin de análisis: 14/9/2023

Número de palabras: 5302
Número de caracteres: 33.648

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	www.unigis.com Gestión de pedidos: 5 errores que debemos evitar - Smart Logis... https://www.unigis.com/gestion-de-pedidos-5-errores-que-debemos-evitar/ 1 fuente similar	2%		Palabras idénticas: 2% (124 palabras)
2	ibermaticaindustria.com Cómo detectar los problemas de coordinación de depa... https://ibermaticaindustria.com/blog/como-detectar-los-problemas-de-coordinacion-de-departame... 7 fuentes similares	2%		Palabras idénticas: 2% (82 palabras)
3	www.tipsempresariales.com Las Consecuencias de no Planificar - Management - ... https://www.tipsempresariales.com/tips/management-las-consecuencias-de-no-planificar/#:~:text=A... 3 fuentes similares	2%		Palabras idénticas: 2% (79 palabras)
4	www.quadminds.com ¿Por qué es importante evitar la demora en la entrega de ... https://www.quadminds.com/blog/demora-en-la-entrega-de-productos/#:~:text=Y%20ya%20sabemos%20que%20l... 1 fuente similar	1%		Palabras idénticas: 1% (68 palabras)
5	thelogisticsworld.com Seis errores que comúnmente se hacen en el pronóstico ... https://thelogisticsworld.com/historico/6-errores-que-se-cometen-en-los-pronosticos-de-demanda/ 1 fuente similar	1%		Palabras idénticas: 1% (48 palabras)

Fuente con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	www.ceupe.com El tiempo de entrega: factores que influyen y cómo reducirlo https://www.ceupe.com/blog/el-tiempo-de-entrega-factores-que-influyen-y-como-reducirlo.html	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (14 palabras)