



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN,

FINANZAS E INFORMÁTICA.

PROCESO DE TITULACIÓN

PERIODO 2024

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE: LICENCIADA EN COMERCIO

TEMA:

**GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO DEL ALMACÉN CÓMPlices DE AMOR, DE LA
CIUDAD DE MILAGRO, PERIODO 2023.**

ESTUDIANTE:

RAMOS MIGUEZ VANELY VIRGINIA

TUTOR:

ING. ORTIZ CAMPI JUAN, MAE

AÑO 2024

CONTENIDO

RESUMEN	4
SUMMARY	5
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	6
JUSTIFICACIÓN	8
OBJETIVOS	9
Objetivos General	9
Objetivos específicos	9
LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN	10
MARCO CONCEPTUAL.....	12
MARCO METODOLÓGICO	24
Método	24
Técnicas	24
Instrumento	24
RESULTADOS	25
Tabla 1. Matriz FODA	25
Tabla 2. Entrevista	27
DISCUSIÓN DE RESULTADOS	29
CONCLUSIONES	31
RECOMENDACIONES	32

REFERENCIAS	33
ANEXOS	36
Anexo N^a1.	36
<i>Documento de Autorización por parte de la empresa</i>	36
Anexo N^a2.	37
<i>Consulta del Ruc de la Empresa</i>	37
Anexo N^a3.	38
<i>Certificado de Compilatio/Urkund</i>	38
Anexo N^a4.	39
<u><i>Matriz FODA</i></u>	39
Anexo N^a5.	40
<i>Entrevista a Propietario del Almacén Cómplices de Amor</i>	40

RESUMEN

Las micro - empresas tienden a tener problemas durante la obtención de la materia prima, para cumplir con su producción de productos, motivo que se da por la falta de gestión que existe dentro de la empresa, el presente caso de estudio titulado “Gestión De Abastecimiento Del Almacén Cómplices De Amor, De La Ciudad De Milagro, Periodo 2023” tiene como objetivo general el análisis de abastecimientos a través de la observación y herramientas de investigación durante la adquisición de materiales que realizan en la entidad.

La correcta gestión de abastecimiento en las pymes ayuda a tener un equilibrio y buen manejo de su stock por medio de la relación estable con sus proveedores y la optimización de tiempos y costos de los suministros. Este estudio de caso está enmarcado bajo los lineamientos establecidos de la Universidad Técnica de Babahoyo con los cuales se ha podido determinar y conocer los factores problemáticos que se presentan en el almacén Cómplices de Amor, esta identificación de déficit en su aprovisionamiento ha ocasionado pérdidas tanto de insumos como clientes.

Por esta razón el presente estudio de caso planteara que la empresa realice un monitoreo continuo de los proveedores, lleve un registro de su inventario y entre otros que se detallaran en el desenlace de este documento.

Una buena gestión de abastecimiento garantiza la eficiencia de las empresas, mejora su imagen ante la competencia, además genera la fidelización de sus clientes ante la organización.

Palabras clave: gestión, abastecimiento, empresa, insumos, proveedores.

SUMMARY

Small micro - enterprises tend to have problems during the procurement of raw materials, to meet their production of products, reason that occurs due to the lack of management that exists within the company, this case study entitled "Supply Management Warehouse Accomplices Of Love, From The City Of Milagro, Period 2023" has as general objective the analysis of supplies through observation and research tools during the acquisition of materials made in the entity.

The correct supply management in SMEs helps to have a balance and good management of its stock through a stable relationship with its suppliers and the optimization of time and cost of supplies. This case study is framed under the established guidelines of the Technical University of Babahoyo with which it has been possible to determine and know the problematic factors that occur in the store Complies de Amor, this identification of deficits in their supply management has caused losses of both supplies and customers.

For this reason, this case study will propose that the company performs a continuous monitoring of suppliers, keeps a record of its inventory and among others that will be detailed in the outcome of this document.

A good supply management guarantees the efficiency of the companies, improves its image before the competition, and generates the loyalty of its customers to the organization.

Key words: management, sourcing, company, supplies, suppliers.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Hoy en día, la gestión de abastecimiento se ha convertido en uno de los factores claves para el éxito de cualquier empresa. El Almacén Cómplices De Amor, empresa ubicada en la ciudad de Milagro, es conocida por su gran variedad de productos en los cuales destaca; la venta de flores eternas, corazón de chocolates sorpresa, cajas sorpresa con hileras de frases, ramos de fresas cubiertas de chocolates, entre otros y la alta calidad de la mano de obra que hay en cada uno de ellos, pero en el último año ha presentado una serie de dificultades en el área de abastecimiento. Siendo una de las principales problemáticas que se puede observar en la empresa, es la falta de un sistema de control adecuado para el inventario de productos.

Esto ha generado ciertos inconvenientes tales como la falta de materiales para la elaboración de los productos, el exceso de cierta materia prima con fechas de expiración muy pronta y la llegada tardía de elementos por parte de los proveedores. Esto debido a que los proveedores son de otras ciudades y su método de entrega es por medio de servicios de encomiendas, que son realizadas por rutas de transporte. Todos estos acontecimientos han generado pérdidas significativas para el almacén afectando negativamente a la imagen de la empresa y la fidelización de los clientes.

Otro aspecto que se ha podido observar en el almacén Cómplices de Amor es la falta de análisis a las tendencias y demandas del mercado. Esto representa una gran desventaja pues la actividad económica que desempeña la empresa requiere de una constante actualización de conocimientos y obtención de recursos. A su vez resulta muy complicado prever las necesidades y preferencias de los clientes y por ende la demanda de los productos, todos estos elementos en conjunto resultan en la pérdida de clientes frecuentes y dificultan la obtención de clientes potenciales.

Además, el almacén Cómplices de Amor no cuenta con un plan estratégico de abastecimiento a largo plazo, la gestión se ha centrado principalmente en responder a la demanda inmediata, lo que ha generado una falta de anticipación y adaptabilidad ante cambios en el mercado y en las necesidades de los clientes. Por esto en muchos casos la empresa o tiene stock de más o no tiene nada de stock para vender.

Al existir esta serie de problemas en la empresa los procesos de abastecimiento son ineficientes por que el almacén ni siquiera cuenta con objetivos empresariales, ni procesos organizacionales. La inexistencia de documentos como el registro de inventario, el cual la entidad no ha llevado a cabo en el último año, dado que en sus inicios los pedidos que realizaba eran de cantidades menores a una docena, con el crecimiento de la clientela la organización comenzó a obtener materia prima solo estimando que le faltaba y nunca llevando un registro para realizar la adecuada gestión, lo que ha conllevado errores en la gestión de pedidos y a la falta de productos en stock cuando son requeridos.

Finalmente, la falta de un control de calidad de la materia prima adquirida ha llevado a la venta de productos con baja calidad o defectuosos, lo cual ha generado quejas por parte de los clientes afectando negativamente a la imagen y reputación del almacén. Anteriormente se menciona que la organización a llegado a comprar productos básicos de más, y en muchas ocasiones han llegado a utilizar estos materiales guardados, para la fabricación de productos. Resultando en la fabricación de productos con baja calidad y defectuosos, lo que ha llevado a una disminución en la satisfacción del cliente, al recibir productos que no cumplen con sus expectativas. Estas deficiencias en la gestión de abastecimiento del almacén Cómplices de Amor en la ciudad de Milagro durante el periodo 2023, han afectado significativamente su eficiencia operativa, su rentabilidad y su imagen ante los clientes.

JUSTIFICACIÓN

El proceso de gestión de abastecimiento en las organizaciones ha sido esencial ya que se encarga de realizar la planificación, coordinación y el control de todos los suministros necesarios para la operación de la misma. El Almacén Cómplices De Amor, la gestión de abastecimiento juega un papel fundamental para que la empresa pueda cumplir con sus objetivos comerciales y logre la fidelización de sus clientes. Debido a los diversos problemas que se han presentado en el área es necesario realizar un análisis a la gestión que llevó a cabo la empresa en el año 2023.

Además, el análisis a la gestión de abastecimiento del almacén Cómplices De Amor, permitirá identificar las fallas y deficiencias en el proceso de aprovisionamiento, no solo en la adquisición y recepción de mercaderías, sino también en la gestión de inventarios, su proveedor y la planificación de compras que realiza. Con los datos obtenidos se evaluará la eficiencia y efectividad de las prácticas actuales de la gestión de abastecimiento que lleva la empresa, y en base a la información se propondrá posibles mejoras o estrategias para optimizar los procesos y se fortalezca la imagen de la empresa en el mercado.

Los beneficios que aportará este estudio caso, realizado en el Almacén Cómplices De Amor, será la ampliación de conocimiento tanto para la propietaria como para su empleado, al conocer el origen de los problemas en la gestión de abastecimiento y las propuestas de ideas de mejora en este proceso tan importante para la organización. Estar al tanto de las nuevas tendencias y avances en el proceso de aprovisionamiento, el cómo emplear prácticas o técnicas, será un gran beneficio, ya que podrán conocer más acerca de las funciones donde han venido realizando erróneamente y podrán cambiar su forma de administrar la empresa otorgando así una visión más amplia en conocimiento y en la toma de decisiones del proceso de abastecimiento de suministros.

OBJETIVOS

Objetivos General

Analizar la gestión de abastecimiento del almacén Cómplices de Amor mediante herramientas de investigación con el fin de identificar sus puntos críticos.

Objetivos específicos

- Realizar un análisis FODA para obtener información sobre la situación interna y externa de la empresa.
- Reconocer los procedimientos en el abastecimiento a través de una entrevista a la propietaria para identificar las falencias.
- Proponer estrategias para optimizar la gestión de abastecimiento del almacén Cómplices de Amor y garantizar proveedores fijos y confiables.

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

En el presente estudio de caso titulado “ Gestión de abastecimiento del Almacén Cómplices de Amor, de la ciudad de Milagro, periodo 2023” es un análisis a la gestión de abastecimiento que lleva a cabo la empresa , donde se reflejará datos sobre su proceso de aprovisionamiento, control de inventario y cómo influyen estos en sus ventas realizadas en un determinado tiempo, con el cual se busca demostrar la importancia de llevar un correcto proceso y lo indispensable que es la presencia de la mejora continua en esta área de una entidad como es la gestión de abastecimiento, dada la naturaleza de este trabajo se relaciona con la línea de investigación: Gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control, considerando la sublínea Marketing y comercialización, línea y sublínea avalada por la Universidad Técnica de Babahoyo, para la Facultad de Administración, Finanzas e Informática.

Existe una relación directa de la línea de investigación: Gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control y las actividades que realiza el Almacén Cómplices de Amor de la ciudad de Milagro, y es debido a que la entidad se dedica a la venta de detalles como rosas eternas, peluches, chocolates y entre otros, cuyo mercado está compuesto por los habitantes de la ciudad de Milagro, se puede enlazar a la gestión de abastecimiento como aquella actividad destinada a la gestión de compra, control y administración que se lleva en el proceso de reabastecimiento de materia prima para la producción de los productos para su respectiva venta.

En este estudio de caso se enmarca en la sublínea de Marketing y Comercialización, debido a la deficiente gestión y organización que ha tenido la empresa en el proceso de abastecimiento de los suministros, se estima realizar un análisis a cómo ha afectado a la comercialización de los productos que brinda el almacén Cómplices de Amor. Se concluyó que la línea y sublínea de investigación está relacionada con el tema propuesto, debido a que la

empresa realiza tanto una gestión financiera, administrativa y control en sus actividades y en la sublínea por su comercialización de productos terminados.

La relación entre el documento presente y las practicas, es el empleo de los procesos de abastecimiento en la Aplicación de Procesos Administrativos o comerciales en el sector Público y Privado bajo supervisión docente, se observó la importancia de una relación estable entre la empresa y sus proveedores. La adquisición de conocimientos, las recomendaciones y los datos importantes obtenidos por parte del estudiante fueron el motivo principal que incentivo para la realizar el presente estudio de caso en el área de gestión de abastecimiento en la entidad.

La empresa Cómplices de Amor al ser una MYPYMES en la ciudad de Milagro tiene una estrecha relación con el proceso de Vinculo con la sociedad, trámite que fomenta el bienestar social y económico en las zonas sur de la provincia de los Ríos en los cantones Babahoyo, Baba, Montalvo, Pueblo viejo y Urdaneta. Se concluye que la relación que tiene el caso de estudio con la información adquirida durante este proceso es por las actividades que se realizan al momento de la gestión de aprovisionamientos que deben llevar las micro-empresas para su éxito en el mercado.

MARCO CONCEPTUAL

Uno de los principales problemas de las Pymes es de las cadenas de abastecimiento algo muy común de la gestión empresarial, la caracterización de la cadena de abastecimiento donde se contemplan aspectos que la componen y un factor de alta incidencia que afecta en la rentabilidad de las organizaciones. En el Almacén Cómplices de Amor el proceso de abastecimiento es esencial para la fabricación de sus productos personalizados, esto supone la adquisición de materiales necesarios por parte de los proveedores para el desarrollo de su actividad financiera.

Las cadenas de abastecimiento es uno de los principales inconvenientes que se presentan en las Pymes, es un campo importante y mucho más si lo comparamos con los tradicionales campos de las finanzas, el marketing y la producción. El crecimiento del concepto sobre la cadena de abastecimiento u “obtención de suministros tiene que ver en su gran mayoría a su asimilación a la función de marketing de la empresa, es decir, es debido al énfasis en su enfoque de satisfacción el cual cumple las necesidades del cliente”. (Diaz C. A., 2017)

Almacén Cómplices de Amor en una de sus principales problemas es el no contar con un proceso de abastecimiento, siendo este uno principal de la gestión de una empresa que realiza la producción de productos, ya que la incorrecta función afecta en las ganancias de la empresa y a la imagen de la misma.

En el proceso de abastecimiento, la función de adquisiciones es un factor importante en la cadena de suministro, ya que afecta las ganancias y agrega valor a toda la cadena de suministro. Las investigaciones hechas por expertos muestran que “el 60% de los costos se controlan durante la adquisición; si el margen de beneficio de una empresa es del 12%, los costos se reducen en un 10%. Los bienes y servicios adquiridos generan ganancias equivalentes a un 50% más de ventas”. (Perez, 2011)

Según (Burt D. , 2019), el abastecimiento a través del tiempo ha tenido una evolución de cuatro estados que son los siguientes:

1. Reactivo: Rol de trabajador, nivel bajo, maneja informes básicos y mantiene una actitud reactiva.

2. Mecánico: Formación de tercer nivel, gestión basada en la negociación para reducir costes.

3. Sea proactivo: Aproveche la tecnología que otorga información, la capacitación y las estrategias de adquisiciones en mercancías.

4. Gestión estratégica de la oferta: educación, desarrollo en la región estrategia, alianzas con proveedores, formación permanente.

La cadena de suministro abarca a todas las partes involucradas en el regocijo de las necesidades del cliente, incluyendo fabricantes, proveedores, transporte, almacenes, vendedores al detalle y clientes. Dentro de cada entidad, como un fabricante, engloba todas las funciones que participan en la recepción y cumplimiento de las peticiones de los clientes, el desarrollo de nuevos productos, marketing, operaciones, distribución, finanzas y entre otro. (Pulido, 2019)

Según (Lopez, 2020), la gestión de la cadena de suministros implica la planificación y administración de una actividad profesional para establecer objetivos, medios y sistemas que permitan desarrollar una estrategia de ejecución, incluyendo la gestión de recursos organizacionales en todos los aspectos, desde lo humano hasta lo económico. (Chase & Aquilano, 2021) coinciden en que la gestión de la cadena de suministro se centra en el diseño, la operación y la mejora de los sistemas que generan y entregan los productos y servicios principales de una empresa.

(Krajewski & Malhotra, 2022), señalan que la gestión de la cadena de suministro implica

la formulación de una estrategia para ordenar, controlar y motivar a los recursos involucrados en el flujo de materiales en ella. A través de una estrategia adecuada, que es fundamental en la gestión de la cadena de suministro, se busca cumplir con las prioridades competitivas de la empresa. Por lo tanto, la cadena de suministro se define como una gestión estratégica que requiere una eficiente administración de recursos y relaciones sólidas entre distribuidor y clientes en el ámbito empresarial.

El objetivo principal de una cadena de suministro es maximizar el valor total generado, que se define como la diferencia entre el valor del producto final para el cliente y los costos incurridos en la cadena para satisfacer sus necesidades. En la mayoría de los casos, este valor estará relacionado con la rentabilidad, que es la diferencia entre los ingresos generados por el cliente y los costos totales de la cadena de suministro. Es fundamental tener un entendimiento detallado de todas las etapas de la cadena de suministro para poder identificar las características y funciones específicas de cada una, lo que permitirá mejorar los procesos y garantizar la satisfacción del cliente, que es el objetivo principal de la gestión de la cadena de suministro empresarial.

El modelo de aprovisionamiento continuo implica monitorear constantemente el nivel de inventario, actualizándolo cada vez que se produce una entrada o salida de productos. Cuando las existencias alcanzan un punto de pedido predeterminado, se emite una orden de compra por una cantidad fija conocida como lote económico de compra, volumen óptimo de pedido o cantidad económica de pedido. El intervalo de tiempo entre cada pedido varía según las ventas realizadas. En este enfoque, se asegura que las ventas proyectadas coincidan con las ventas reales al recibir el pedido, garantizando que el nivel de stock se mantenga en línea con el stock de seguridad. (Gomez, 2020)

Según (García, 2020), toda empresa u organización debe comprender y aplicar los elementos que componen el concepto general de logística para poder profundizar en los principios de las cadenas de suministro de las Pymes. Entre los elementos que constituyen los principios básicos del suministro tenemos:

Capacidad de tener el producto o servicio adecuado: Los proveedores deben asegurarse de tener las materias primas y los recursos necesarios para producir y entregar productos de manera eficiente o para brindar correctamente los servicios requeridos por el cliente final.

Cantidades Correctas: Recuerda siempre controlar el inventario de tu almacén y considerar su respectiva clasificación temporal para que puedas cumplir con cualquier requerimiento que surja utilizando la menor cantidad de mano de obra, realizando el menor número de movimientos y recorriendo la menor distancia posible.

En las condiciones adecuadas: asegurando condiciones óptimas de producción, almacenamiento, transporte y entrega. El producto o servicio recibido o percibido por el cliente representará a la empresa al final de la cadena de suministro.

Dentro del tiempo estipulado o pactado: Adoptar el concepto de “Tiempo de Entrega Eficiente” como filosofía corporativa, considerando que en el mundo globalizado y conectado que se desarrolla en el mercado actual, los clientes pueden cambiar el tiempo de entrega de los competidores con solo un clic. producto.

Para clientes que realizan solicitudes: Recuerde que el principal factor a considerar en los negocios son los clientes, cuyas necesidades se pretenden satisfacer mediante los productos o servicios que una determinada empresa o grupo puede ofrecer. Por lo tanto, una empresa orientada al éxito debe velar por que dichas necesidades sean cubiertas, entregando el producto

solicitado sin errores ni cambios de ninguna naturaleza.

Estos autores (Robert M. Monczka, Robert B. Handfield , & Larry C. , 2020), son conocidos por su enfoque en la gestión de compras y suministros estratégicos. Según ellos, las funciones del abastecimiento incluyen la planificación estratégica de compras, la gestión de proveedores, la gestión de contratos, la gestión del rendimiento de proveedores, la gestión de la calidad de los productos adquiridos y la gestión de inventarios.

Según (Kraljic, 2021) es conocido por su matriz de gestión de compras, que clasifica los productos en función de su impacto en la empresa y de la complejidad del mercado proveedor. Las funciones del abastecimiento implican no solo la adquisición de productos, sino también la gestión estratégica de la cadena de suministro, la identificación de riesgos en la cadena de suministro y la implementación de estrategias para mitigar esos riesgos. La matriz Kraljic cuenta con dos criterios principales que son:

- El impacto que tiene la compra realizada a los resultados de la empresa.
- Riesgo de suministro de dichos productos.

Otro punto a destacar es que dentro de esta matriz se establecen cuatro tipos de productos que son:

- Productos apalancados: se los puede referenciar como aquellos productos que tienen una amplia oferta en el mercado, por lo que siempre se encontrara con diferentes alternativas de proveedores.
- Productos estratégicos: son los productos que deben tener una planeación de selección al proveedor, debido a que son productos que no tienen mucha oferta en el mercado y su abastecimiento puede generar un gran diferenciador para el reconocimiento de la empresa.

- Productos Rutinarios: son los que se usan continuamente en la empresa y tienen un bajo impacto tanto en el precio como en el riesgo de suministro.
- Productos Cuello de botella: son materiales que no tienen un alto costo, pero su desabastecimiento generaría que el producto o servicio no pueda ser terminado o entregado a tiempo. (Escudero, 2021)

La selección de proveedores es una de las actividades que se deben considerar para que la empresa pueda mantenerse en el mercado y brindar productos y servicios con buena confiabilidad al entorno externo e interno de la organización. Hoy en día, debido al uso de herramientas tecnológicas, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) y las grandes empresas enfrentan desafíos debido a una información y necesidades más diversas de los consumidores. Para diferenciarse en los mercados nacionales e internacionales, los empresarios buscarán alternativas más rentables y competitivas para satisfacer las necesidades del mercado. Encontrar nuevas alternativas o implementar nuevos procesos en una cadena logística es un proceso con enormes implicaciones, ya que se tomarán decisiones decisivas que determinarán el fracaso o el éxito del negocio. (Rodríguez, 2021)

En las pequeñas empresas Pymes, como el almacén Cómplices de Amor, uno de los casos más complicados de controlar es en su proceso de aprovisionamiento ya que los sucesos de quiebres de stock son por la demora en el tiempo de entrega por parte de los proveedores, causando pérdidas para la entidad, ya que son sucesos que no puede controlar.

El desarrollo de proveedores mejora la gestión de la cadena de suministro. A través de aportes mutuos entre nuestros clientes y subcontratistas, le agregamos valor. Las nuevas tecnologías, el conocimiento, las herramientas de alta calidad y la organización del trabajo son parte de esta contribución. Un proveedor es responsable de proporcionar a otras empresas los

recursos necesarios para el crecimiento de la empresa. Un proveedor puede ser una persona o empresa encargada de proporcionar algún tipo de bien o servicio para que la empresa funcione.

(Jose, 2022)

El precio, las condiciones de pago, la calidad y el servicio son factores que se deben tener en cuenta al seleccionar a un proveedor y garantizar que todos estos factores estén equilibrados. De nada sirve obtener un precio alto si la calidad no es buena, ya que a corto o largo plazo esto hará que la calidad del producto disminuya y, por lo tanto, las ventas disminuyan. Según la empresa, la calidad, la entrega a tiempo o el financiamiento, también se debe analizar cuál de todos es más importante.

Los autores (Burt D. , Sheila Petcavage , & Richard Pinkerton, 2022), destacan la diversificación de las fuentes de abastecimiento como una estrategia clave para asegurar la disponibilidad de recursos y materiales. Además de proveedores locales y regionales, mencionan la posibilidad de utilizar proveedores globales y la opción de desarrollar proveedores exclusivos o estratégicos.

El problema de este estudio es que la gestión de inventario es inadecuada en este tipo de empresas, ya que reduce significativamente su liquidez, y el problema es que, en Ecuador, la mayoría de las organizaciones de este tipo carecen de una gestión adecuada de inventarios y de un sistema para la adquisición de bienes y otros productos.

Según (Diaz C. A., 2022), los recursos físicos que están siendo almacenados en algún lugar en espera de ser utilizados se denominan inventarios. La empresa puede manejar los siguientes inventarios:

- Los inventarios de materias primas son la cantidad total de materias primas que la empresa tiene para completar su proceso productivo. Por ejemplo, un rollo de tela.
- Los inventarios de productos en proceso incluyen materias primas que aún no han terminado su proceso de transformación. Por ejemplo, una camisa sin cuello ni botones.
- El inventario de productos terminados se refiere a los productos que ya han completado todo el proceso de producción y están listos para ser enviados.
- Inventario de repuestos: se refiere a los productos que deben estar disponibles en la empresa para cuando se necesiten, lo que permite que el proceso productivo continúe. Por ejemplo, una rueda.
- El inventario de materiales incluye los materiales que se utilizan continuamente o indirectamente por la empresa en el proceso de fabricación. Un ejemplo sería una aguja.
- El inventario de activos incluye todos los bienes de capital con los que cuenta la empresa para su operación: Los computadores, por ejemplo.
- Inventario obsoleto: se refiere al inventario que tiene una empresa de productos que ya no son útiles, están deteriorados o están dañados y no se pueden enviar.

Según (Palacios, 2021), para mantener el orden de los productos que necesitan las empresas, se utiliza el sistema de gestión de inventarios, que es el más común de todos los sistemas de inventario que consiste en asignar estancos, categorías, importancia, valor económico del producto, beneficios aportados, rotación, entre otros parámetros para sistematizar y organizar los almacenes de stock. Sin embargo, es recomendable establecer un sistema de

gestión de inventario que se base en el modelo de negocio, la rotación, la duración del producto y la forma en que se comercializa. Las entradas y salidas de productos, como las primeras entradas, primeras salidas (PEPS) y las últimas entradas, primeras salidas (UEPS), son otros métodos de gestión de inventario.

La buena gestión de inventarios debe encontrar el equilibrio ideal, brindándoles el mejor servicio posible con el menor inventario posible. Si un bien no está disponible en el momento en que el cliente lo solicita, la venta se perderá y, en algunos casos, el cliente también. En cambio, si se tiene una gran cantidad de dicho producto, se generarán costos significativos debido a los costos de oportunidad de invertir recursos de capital innecesariamente en dicho producto. En un proceso fluido de producción y comercialización, el objetivo final de una buena administración del inventario es mantener la cantidad suficiente para que no se presenten faltantes (stockouts) ni excesos de existencias (overstock).

Debemos tener en cuenta que las operaciones logísticas aumentan el valor del producto o servicio en función de los tiempos de entrega, la calidad en la entrega, la optimización de los canales de distribución, el empaque, el abastecimiento continuo, entre otros factores. Las empresas deben identificar y fortalecer sus ventajas competitivas para sumar ventajas sobre la competencia y generar preferencia en el consumidor. Estas ventajas pueden incluir las habilidades, recursos, atributos o conocimientos que posee la empresa y las que la competencia carece o tiene menos. Esto es un factor importante para aumentar los ingresos. Aunque los gustos del cliente cambian constantemente, debemos tener en cuenta que todo el flujo de logística debe ir en función del cliente. (Diaz C. , 2023)

Según (lee, 2020), debe planificar y adaptar la gestión logística a las capacidades de la organización. El autor explica diferentes tipos de enfoques que son:

- Enfoque en el consumidor final: debemos comprender a nuestros clientes, identificar sus necesidades, hacer hincapié en dónde y cuándo usan nuestros productos, y tiempo para determinar dónde y cuándo se compra nuestro producto.
- Enfoque en procesos: el enfoque en procesos ayuda a la gestión de la logística a funcionar bien, señalando lo que crean valor para el cliente en lugar de tareas, mejorándolos dentro de la organización y luego conectándolos con clientes y proveedores.
- Sentido de velocidad: en la actualidad, solo sobreviven las cadenas de abastecimiento que puedan adaptarse rápidamente a los mercados y adaptarse a los cambios.
- El uso de métricas: lo que no se mide no se sabe y no se puede mejorar. Debemos utilizar métricas comunes para los costos, la velocidad, los servicios y los activos.

La relación entre la empresa y los clientes se enfoca en la satisfacción y mejora del servicio al cliente, lo cual puede ser gestionado a través de un sistema que brinde atención personalizada, contacto constante y acceso a información sobre el estado de los pedidos en todo momento. Para garantizar una efectiva colaboración entre los integrantes de la cadena de suministro, es fundamental contar con herramientas y tecnologías que mejoren el servicio y optimicen los procesos logísticos.

La calidad ha evolucionado desde que las empresas la consideraban como la pérdida y el deterioro de materiales y productos defectuosos. Se suponía que la inspección de los productos al final del proceso, sin embargo, con el paso de los años, la evolución del término se ha visto reflejada como una oportunidad para que las empresas desarrollen estrategias que garanticen que el resultado del proceso sea el esperado y cumpla con los estándares y expectativas tanto de la

organización como de los clientes. (Luis, Recuperado en el año 2023)

Según (Mallar, 2020), en la actualidad, la gestión de calidad es crucial en el ámbito económico, ya que es una herramienta esencial para mantener la competitividad y posicionar los productos o servicios ofrecidos de manera distintiva en función de su calidad. En términos económicos, es fundamental aclarar que existen varias ramas según las tareas realizadas, como el sector primario, el secundario y el terciario.

En la entidad nombrada, en el presente estudio de caso a forma en que una empresa que gestiona su abastecimiento puede tener un impacto significativo en la satisfacción del cliente. Un abastecimiento eficiente, que garantice la calidad del producto, la disponibilidad, la variedad, los precios competitivos y un excelente servicio al cliente, contribuirá a una mayor satisfacción del cliente, a continuación, lo explican los siguientes autores.

En el estudio realizado por (Valenzuela, Buentello, Gomez, & Villarreal, 2019), se concluyó que, en el sector de servicios, la satisfacción del cliente está estrechamente relacionada con la calidad de los bienes o productos ofrecidos por las empresas. La evaluación de los clientes se centra en la atención al cliente, el servicio durante la compra y el precio del producto, que influye en los ingresos de la empresa. Al satisfacer las necesidades de los clientes y cumplir con sus expectativas, las empresas pueden lograr su fidelidad y consolidarse en el mercado en el que operan.

Según (Juarez, 2020), es fundamental que las empresas se enfoquen en la satisfacción del cliente como su principal objetivo, la cual se logra a través de la calidad del servicio proporcionado. El personal juega un papel crucial en la percepción del consumidor, ya que éste evalúa consciente o inconscientemente el servicio recibido. Para alcanzar la satisfacción del cliente, es importante conocer los elementos con los que interactúa y realizar una evaluación

inicial, la cual brinda una idea de la calidad ofrecida. En la actualidad, los clientes pueden formarse una primera impresión a través de diversos medios como páginas web, llamadas telefónicas, redes sociales o aplicaciones móviles. El diseño de un modelo de desempeño permite evaluar las expectativas y analizar los factores que influyen en la calidad del servicio, así como las percepciones del cliente durante la evaluación de la calidad del servicio.

Realizar un análisis FODA permite a las empresas saber cómo se encuentran en su situación actual, este estudio se divide en dos donde las debilidades y fortalezas permiten conocer el análisis interno, las amenazas y oportunidades dan a conocer la situación externa de la empresa. A partir de este método puede proporcionar un mejor apoyo en la toma de decisiones, planificación de actividades, mejora continua, entre otros. (MOLINA, 2021)

El autor (Chimbo, 2022), expresa la importancia de que una empresa realice un análisis FODA, dado que este sirve para identificar los puntos positivos y negativos que tiene la empresa, de manera interna como externa. La matriz FODA también denominada como matriz DAFO o DOFA, es conocida como una metodología efectiva dentro de la planificación estratégica dado que analiza la situación competitiva de una empresa y sirve en la toma de decisiones.

MARCO METODOLÓGICO

Método

En el presente estudio de caso se utilizó el método descriptivo, el cual sirvió para describir a la variable a la que está orientada. Con este método se lograron recolectar varios datos de información que ayudaron en la deducción de conclusiones y proponer estrategias para la empresa. Abordando a profundidad la problemática y proyectando el origen de estos, creando una visión clara sobre la gestión que se lleva en la empresa.

Técnicas

La primera técnica que se realizó fue el análisis FODA, para tener una visión de cuál es la situación del almacén, esta técnica permite identificar los factores internos y externos que pueden influir en el éxito o fracaso de la empresa. La segunda técnica que se utilizó para la recopilación de datos que ayudaron en la deducción de este estudio de caso fue la técnica de entrevista la cual permitió evaluar los inconvenientes que existen dentro del Almacén Cómplices de Amor, suscitados en el área de abastecimiento se realizó esta técnica con el fin de obtener información detallada acerca de esta gestión que se lleva a cabo dentro de la empresa y de esta manera generar una hipótesis a través de la interpretación de resultados.

Instrumento

Para el desarrollo del método se utilizó dos instrumentos, la Matriz FODA para conocer la situación actual de la entidad y una ficha de entrevista realizada a la propietaria de la entidad Cómplices de Amor la cual conto con 9 preguntas, realizadas con el fin de conocer detalladamente el proceso de abastecimiento que lleva la empresa, cada pregunta fue elaborada para obtener detalles específicos que permitieron realizar un análisis detallado sobre los problemas que se presentan en el almacén Cómplices de Amor de la Ciudad de Milagro.

RESULTADOS

Tabla 1. Matriz FODA

Analizar la situación interna y externa de la empresa para sugerir estrategias de mejora.

<h1 style="margin: 0;">Almacén Cómplices de Amor</h1>		INTERNOS	
		FORTALEZAS	DEBILIDADES
		<ul style="list-style-type: none"> • Precios accesibles para los clientes. • Buen servicio de atención al cliente. • Atención personalizada. • Presencia constante en las redes sociales. • Es reconocida en el mercado. • Ubicación estratégica del almacén • Amplia variedad de productos en su catálogo. 	<ul style="list-style-type: none"> • No dispone de un sistema de distribución. • Tardía llegada de la materia prima. • No realiza un registro de inventario. • No cuenta con muchos proveedores de confianza. • Poca capacidad de almacenamiento.
E X T E R N O S	OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS (FO)	ESTRATEGIAS (DO)
	<ul style="list-style-type: none"> • Creciente demanda por parte de los clientes. • Implementar un sistema de entrega a domicilio. • Capacitar al personal con tecnologías de información para mejorar los procesos de gestión en la empresa. • Ampliar el negocio a nuevos lugares. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener los precios competitivos y aprovecharlos como punto de venta en la estrategia de marketing. • Realizar un estudio de mercado para identificar nuevas ubicaciones para la expansión. 	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar un sistema de distribución para mejorar la gestión de inventario y llamar la atención de nuevos clientes. • Invertir en la capacitación del personal para mejorar la eficiencia operativa, manejo de inventario y proceso adecuado para realizar el

			<p>proceso de abastecimiento.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluar opciones de expansión tanto para almacenamiento como ubicación de un nuevo local.
	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • La competencia y sus nuevas reformas. • La inseguridad en la zona. • Cambios de tendencias en el mercado. • Competencia en línea • Crisis económica. 	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS (FA)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estar al tanto de las acciones de la competencia y continuar diversificando el catálogo de productos para satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes. • Mejorar la presencia en línea y migrar a otras redes sociales para dar a conocerse a un mercado más amplio. 	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS (DA)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Implementar un sistema de gestión de cadena de suministro que incluya la diversificación de proveedores y la adaptación de tecnologías para rastrear y prever la demanda. • Invertir en el desarrollo de una plataforma digital y segura en conjunto con la alianza de empresas distribuidoras para expandir el alcance a través de ventas en línea.

Tabla 2. Entrevista

Entrevista realizada a la propietaria del Almacén Cómplices de Amor de la Ciudad de Milagro, con el objetivo de reconocer las principales falencias que afectan a la empresa.

<i>N° de Preguntas</i>	<i>Datos Relevantes Identificados</i>
1. <i>¿Cómo se lleva a cabo el proceso de abastecimiento en su empresa?</i>	Los productos que utilizamos en nuestra empresa son abastecidos cada dos semanas o cuando no se encuentra ya materiales de los productos que se va a utilizar, hay un producto que es el yogurt congelado de CHIVERIA que lo compramos dos veces a la semana ya que este se vende más y por lo tanto se debe de comprar con más frecuencias.
2. <i>¿Cuáles son los proveedores principales con los que trabajan?</i>	Los proveedores principales son los de Chivería, Nestlé, Arcor, y Peluches y Fantasías.
3. <i>¿Cuáles son los criterios que tienen en cuenta al elegir a sus proveedores?</i>	Lo primero que tomaría en cuenta sería la rapidez con la que me llegaría el producto y también la condición con que llegaría.
4. <i>¿Qué tan frecuente realiza un control de inventario?</i>	No realizamos control de inventario, solo se llega a saber cuándo no hay materiales. Una vez que se han acabado.
5. <i>¿Maneja algún tipo de política o norma</i>	Pues sería concentrarnos en abastecer

<p><i>interna que ayude a regular el manejo del abastecimiento?</i></p>	<p>principalmente los productos que con más frecuencia se utiliza para realizar los arreglos que produce nuestra empresa que serían los chocolates, caja de obsequios, peluches entre otros.</p>
<p>6. <i>¿Cómo gestionan el stock de productos y cómo deciden qué productos ofrecer en su almacén?</i></p>	<p>Por lo general con los productos que se quedan en stock decidimos mostrarlos a los clientes cuando quieren personalizar sus arreglos y así que estos no se queden por más tiempos en espera, pero en si llega a pasar que no nos damos cuenta cuanto tiempo ha estado ese producto y nos ha tocado desecharlos.</p>
<p>7. <i>¿Cuáles son los inconvenientes más comunes relacionados con el abastecimiento que acontecen en la empresa?</i></p>	<p>En algunas ocasiones algún proveedor nos ha quedado mal con la entrega del producto así que recurrimos a mercados locales para abastecernos de esos productos. En estos casos hemos sufrido de pérdidas por que los materiales se los ha encontrado en un valor más alto.</p>
<p>8. <i>¿En qué momento se realiza la reposición del abastecimiento?</i></p>	<p>El momento cuando realizamos nuevos pedidos es cuando los productos que necesitamos para hacer los detalles personalizados ya no los tenemos en bodega.</p>
<p>9. <i>¿Qué medidas toman para garantizar un abastecimiento constante y sin inconvenientes?</i></p>	<p>No tomamos ninguna medida para el abastecimiento de la empresa.</p>

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El Almacén Cómplices de Amor, de la ciudad de Milagro durante el periodo 2023 enfrente diversos desafíos e inconvenientes en su gestión de abastecimiento. A continuación, se argumentará los resultados obtenidos del análisis FODA y la entrevista al propietario que se realizó.

En cuanto al análisis FODA que se le realizó a la empresa, los resultados muestran en el factor interno puntos muy favorables destacando su constancia en las redes sociales y atención al cliente proyectando una imagen de la empresa donde los trabajadores les importa que el cliente tenga una buena experiencia al momento de realizar la compra. En el factor de debilidades se mostraron puntos desfavorables que afectan principalmente a la gestión de abastecimiento que lleva la empresa, entre ellos se resalta el no contar con un sistema de distribución para pedidos que sean lejos del local, el no contar con más proveedores de confianza que ha ocasionado pérdidas en sus ventas o que ha hecho que el almacén quede con una mala imagen ante sus clientes.

En los resultados de los factores externos la empresa cuenta con una gran variedad de oportunidades para destacar en el mercado gracias a sus ideas innovadoras y productos personalizados. Entre las oportunidades que resaltan son la capacitación con tecnologías de información sobre los procesos de gestión en la organización a sus empleados, oportunidad que llevándose a cabo ayudara a que exista una mejor gestión y solucionaría muchas de las debilidades que actualmente presenta la entidad. El factor externo amenazas presento resultados variados en los que se destacan la innovación de ideas por parte de la competencia y la crisis económica que enfrenta el país a la cual le empresa debe adaptarse.

La entrevista realizada a la propietaria del almacén Cómplices de Amor, proporciono la

siguiente información, en la primera pregunta el proceso que realiza la empresa para su aprovisionamiento es la compra de materiales cada dos semanas o cuando ya no encuentran el producto que necesitan, esta información proporcionada da entender que la empresa no realiza un pronóstico para saber cuándo debe realizar el proceso de compra y no quedarse sin stock.

En la segunda pregunta realizada sobre los proveedores la propietaria comenta que solo cuenta con un proveedor para cada tipo de material, la respuesta tiene relación con la séptima pregunta donde cuenta sobre un inconveniente que le paso con un proveedor y como le toco buscar una solución rápida ya que tenía que entregar unos pedidos al día siguiente. La falta de una planificación, lista de proveedores confiables y correcta gestión en el proceso de abastecimiento son problemas que han afectado en la actividad económica del Almacén Cómplices de amor.

La cuarta y octava pregunta están relacionadas con el control de inventario, las respuestas en ambas son desfavorables dado que la entidad no lleva un control de inventario y realizan la reposición de abastecimiento cuando tienen nuevos pedidos al darse cuenta que los materiales que necesitan para el detalle personaliza no lo tienen en bodega. El control de inventario es indispensable para que sucesos como los que se presentan no afecten a la venta o en la demora de entrega de los productos.

Tomando en cuenta en los resultados obtenidos en la presente entrevista los factores determinantes que afectan tanto en la producción como en la venta es el no llevar un buen control de inventario por lo que conlleva a no poder realizar una correcta planificación de compra de abastecimiento. Resultado que da los otros problemas mencionados como retrasos por parte de los proveedores y retraso en la producción o entrega de los pedidos afectando a la imagen de la empresa.

CONCLUSIONES

El rendimiento que ha llevado la empresa en el periodo 2023 a demostrado la ineficiencia que tiene en su proceso de abastecimiento, por lo cual se tomaron medidas correctivas para el mejoramiento de su imagen corporativa.

- La realización de un análisis que nos ayude a encontrar los problemas internos y externos de la empresa es el análisis FODA, por lo tanto, la interpretación obtenida de los puntos permitió ver que la empresa tiene grandes oportunidades tanto de crecimiento como aumento de ventas en el mercado por su constante innovación de productos y mejora al conocer sus debilidades, de esta manera ser la diferencia en el mercado y lograr la fidelización por parte de los clientes.
- Para conocer los procesos que llevan a cabo dentro de la empresa se aplicó la técnica de entrevista al propietario para tener una idea clara de cómo resolver las falencias o contra tiempos que existen dentro de la empresa, en conclusión, las aplicaciones de este tipo de técnica sirven para determinar los problemas principales, además del manejo que lleva la entidad en la gestión de abastecimiento.
- En conclusión, en el objetivo guía del presente estudio de caso era realizar un análisis a la gestión de abastecimiento que tiene el Almacén Cómplices de Amor en un periodo determinado. Este objetivo se pudo cumplir porque se realizó el correcto análisis al proceso que realiza la empresa también se identificó la raíz de los problemas, que ayudaron a ampliar sus conocimientos y perspectivas de lo importante que es realizar la correcta gestión en el proceso de aprovisionamiento.

RECOMENDACIONES

De los datos obtenidos en el presente caso de estudio, se recomienda a la Empresa Cómplices de Amor tomar en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Como primer punto se le recomienda a la entidad, que en base al análisis FODA busque mejorar sus debilidades convirtiéndolas en fortaleza factor que influiría en el crecimiento de la empresa y oportunidades en el mercado, en el que se encuentra.
- Como segundo punto el Almacén debe tener presente la mejora continua tanto para su propietario como empleado, el ampliar sus conocimientos y estar al tanto de nuevas tendencias ayuda a el almacén a disminuir problemas dentro de su gestión, esta capacitación constante aportara beneficios excelentes para la organización.
- Por último, se recomienda a la Empresa Cómplices de Amor, mejore su proceso de abastecimiento empezando principalmente con la corrección de los errores que ha tenido dentro del periodo 2023.

REFERENCIAS

- Burt, D. (2019). *Purchasing and Supply Management (Vol. 6)*. New York: McGraw-Hill.
- Burt, D., Sheila Petcavage, & Richard Pinkerton. (2022). *Supply Management*. McGraw-Hill Education. 8va edición.
- Chase, R., & Aquilano, N. (2021). *Administración de Operaciones. Producción y Cadena de Suministro*. Mexico: Duodécima Edición. McGraw Hill.
- Chimbo, C. M. (2022). *PLAN ESTRATÉGICO PARA EL ASADERO*. Universidad de Azuay: NARCEA, S.A. DE EDICIONES.
- Diaz, C. (2023). *La logística y la cadena de abastecimiento*. Fundación Universitaria del Área Andina .
- Diaz, C. A. (2017). *Gestión de la Cadena de abastecimiento* . Calle 71 11-14, Bogotá D.C., Colombia: Areandino Fundacion Universitaria del Area Andina .
- Diaz, C. A. (2022). *Gestión de la Cadena de Abastecimiento*. Bogota: Fundación Universitaria del Área Andina.
- Escudero. (2021). *Gestion de aprovisionamiento*. Guia didactica del profesor.
- Garcia, L. A. (2020). *Principios y Maximas de la cadema de abastecimiento*. Eco Ediciones.
- Gomez, G. (2020). *Logística de aprovisionamiento*. Madrid.
- Jose, G. (2022). *Definicion de Proveedor*. Academia.edu, 2-10.
- Juarez, N. y. (2020). *Analisis comparativo de modelos de evolucion de calidad en el servicio a partir de sus dimensiones y su relacion con la satisfaccion del cliente*. 3ciencias.

Krajewski, L., & Malhotra, M. (2022). *Administración de Operaciones. Procesos y Cadenas de Valor*. . Mexico: Quinta Edición. Pearson Educación.

Kraljic, P. (2021). Purchasing Must Become Supply Management. En P. Kraljic, *Purchasing Must Become Supply Management*. (págs. 109-117). Harvard Business.

lee, S. (2020). *E-business and supply chain integration*.

Lopez, V. (2020). *Gestión eficaz de los procesos productivos*. Editorial Especial Directivos. Primera Edición.

Luis, C. (Recuperado en el año 2023). *Gestión integral de la calidad*. Barcelona: Ediciones Gestión.

Mallar, M. (2020). La gestión por procesos: un enfoque de gestión eficiente. *Revista científica "Vision de Futuro"*, 1 vol 13.

MOLINA, M. C. (2021). *Planificación Estratégica*.
<http://www.mujeresdeempresa.com/planificacionestrategica/>.

Palacios, D. (2021). Método UEPS: definición, características y ejemplo (+ plantilla). *Sistemas de ventas. Revista digital contable HubSpot*.

Perez, H. (2011). Abastecimiento en las empresas. En Giani, *Saber, Ciencia y libertad* (págs. 129-140). Vol.11.

Pulido, J. (2019). *Gestión de la Cadena de Suministros. El último secreto*. Venezuela: Torino.

Robert M. Monczka, Robert B. Handfield , & Larry C. . (2020). *Purchasing and Supply Chain Management*. Cengage Learning.


Rodriguez, C. (2021). *El concepto de calidad: Historia, evolucion e importancia para la competitividad*. . Revista de la universidad de la Salle.

Valenzuela, N., Buentello, C., Gomez, L., & Villarreal. (2019). La atención al cliente, el servicio, el producto y el precio como variables determinantes de la satisfacción del cliente en una pyme de servicios. *Revista GEON (Gestión, Organizaciones y Negocios.)*, 18-24.

ANEXOS

Anexo N°1.

Documento de Autorización por parte de la empresa



Cómplices de Amor
¡Regalos que enamoran!

Babahoyo, 22 de enero del 2024

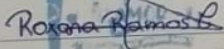
Magister
Eduardo Galeas Guijarro
DECANO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA
En su despacho.

Reciba un cordial saludo de quienes conformamos EL ALMACÉN CÓMPLICES DE AMOR de la ciudad de Milagro del cantón San Jacinto de Yaguachi.


Por medio de la presente me dirijo a usted para comunicarle que se ha **AUTORIZADO** al estudiante **RAMOS MIGUEZ VANELY VIRGINIA** de la carrera de comercio de la Facultad de Administración Finanzas e Informática de la Universidad Técnica de Babahoyo para que realice el estudio de caso con el tema: **GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO DEL ALMACÉN CÓMPLICES DE AMOR, DE LA CIUDAD DE MILAGRO, PERIODO 2023**, el cual es requisito indispensable para poder titularse.

Sin otro particular me suscribo de usted

Atentamente



Ramos Cabrera Roxana Noemi
120858565-1
Correo: rousramos04@gmail.com
Teléfono: 0993721626



RECIBIDO
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
SECRETARÍA FAFI
23-02-24
FECHA: 15-06
HORA:

Anexo N°2.

Consulta del Ruc de la Empresa

Consulta de RUC

RUC

1208585651001

Razón social

RAMOS CABRERA ROXANA NOEMI

Estado contribuyente en el RUC

ACTIVO

Actividad económica principal

FABRICACIÓN DE OTROS ARTÍCULOS DE PAPEL: ARTÍCULOS DE FANTASÍA DE PAPEL, ARTÍCULOS PROMOCIONALES Y DE REGALO DE PAPEL, CUERDAS Y CORDAJES DE PAPEL, PAPEL REGALO, ETCÉTERA.

Contribuyente fantasma

NO

Contribuyente con transacciones inexistentes

NO

Tipo contribuyente	Régimen	Categoría	
PERSONA NATURAL	RIMPE	NEGOCIO POPULAR	
Obligado a llevar contabilidad	Agente de retención	Contribuyente especial	
NO	NO	NO	
Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades	Fecha reinicio actividades
2022-04-11			

Anexo N°3.

Certificado de Compilatio/Urkund

 **CERTIFICADO DE ANÁLISIS**
magister

Estudio de caso Vanely Ramos

7% Textos sospechosos

5% Similitudes
< 1% similitudes entre comillas
0% entre las fuentes mencionadas

< 1% Idiomas no reconocidos

2% Textos potencialmente generados por la IA

Nombre del documento: Estudio de caso Vanely Ramos.docx ID del documento: fc2d911110f14b577efaf73951eb316dfe4d82ed Tamaño del documento original: 44,82 kB Autor: Vanely Virginia Ramos Miguez	Depositante: Vanely Virginia Ramos Miguez Fecha de depósito: 4/3/2024 Tipo de carga: url_submission fecha de fin de análisis: 4/3/2024	Número de palabras: 7928 Número de caracteres: 50.035
---	---	--

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes principales detectadas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 digitk.areandina.edu.co 3 fuentes similares	2%		Palabras idénticas: 2% (140 palabras)
2	 CARRIEL VELASQUEZ JOSE DAVID.docx Fidelización de los clientes en el ... #19ed7 El documento proviene de mi grupo 5 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (65 palabras)
3	 dspace.utb.edu.ec 5 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (55 palabras)
4	 www.redalyc.org Gestión de cadena de suministro: una mirada desde la perspe... 2 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (50 palabras)
5	 digitk.areandina.edu.co Gestión de la cadena de abastecimiento	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (28 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 dspace.utb.edu.ec	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (35 palabras)
2	 1library.co Gestión moderna de Inventarios - Gestión de Logística Integral	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (40 palabras)
3	 DIANA ISABEL MONSERRATE LEÓN.docx DIANA ISABEL MONSERRATE LE... #10980b El documento proviene de mi grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (21 palabras)
4	 dspace.utb.edu.ec	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (27 palabras)
5	 repositorio.upao.edu.pe	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (13 palabras)

Fuente mencionada (sin similitudes detectadas) Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

-  <http://www.mujeresdeempresa.com/planificacionestrategica/>

Anexo N°4.

Matriz FODA

Almacén Cómplices de Amor		INTERNOS	
		FORTALEZAS	DEBILIDADES
E X T E R N O S	OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS (FO)	ESTRATEGIAS (DO)
	AMENAZAS	ESTRATEGIAS (FA)	ESTRATEGIAS (DA).

Anexo N°5.

Entrevista a Propietario del Almacén Cómplices de Amor

Entrevista

1. ¿Cómo se lleva a cabo el proceso de abastecimiento en su empresa?
2. ¿Cuáles son los proveedores principales con los que trabajan?
3. ¿Cuáles son los criterios que tienen en cuenta al elegir a sus proveedores?
4. ¿Qué tan frecuente un control de inventario?
5. ¿Maneja algún tipo de política o norma interna que ayude a regular el manejo del abastecimiento?
6. ¿Cómo gestionan el stock de productos y cómo deciden qué productos ofrecer en su almacén?
7. ¿Cuál es su proceso de abastecimiento de productos?
8. ¿Cuáles son los inconvenientes más comunes relacionados con el abastecimiento que acontecen en la empresa?
9. ¿En qué momento se realiza la reposición del abastecimiento?
10. ¿Qué medidas toman para garantizar un abastecimiento constante y sin inconvenientes?