



UNIVERSIDAD ANDINA
NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ
FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA EMPRESARIAL E INFORMÁTICA



**PROPUESTA DE UN SISTEMA LOGÍSTICO PARA
IMPULSAR LA VIABILIDAD DE LAS VENTAS
DEL GRUPO DIJESUR JULIACA 2024**

TESIS PRESENTADA POR
Bach. LIZBEHT ESTEFANY ESTOFANERO VARGAS

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
INGENIERO EMPRESARIAL E INFORMÁTICO**

**JULIACA – PERÚ
2024**



UNIVERSIDAD ANDINA
NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ
FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

**PROPUESTA DE UN SISTEMA LOGÍSTICO PARA
IMPULSAR LA VIABILIDAD DE LAS VENTAS
DEL GRUPO DIJESUR JULIACA 2024**

TESIS PRESENTADA POR:


Bach. LIZBEHT ESTEFANY ESTOFANERO VARGAS

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
INGENIERO EMPRESARIAL E INFORMÁTICO

APROBADA POR EL JURADO REVISOR:

PRESIDENTE : 
M. Sc. JUAN CARLOS HERRERA MIRANDA

PRIMER MIEMBRO : 
Dr. RICHARD CONDORI CRUZ

SEGUNDO MIEMBRO : 
M. Sc. JUAN CARLOS PINTO LARICO

ASESOR DE TESIS : 
Dr. JAIR EMERSON FERREYROS YUCRA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS - P25



RESOLUCIÓN N° 122-2024-UI.S-D-FIS-UANCV-J

Juliaca, 30 de septiembre de 2024.

VISTOS:

El Expediente: 2024-CU-13626 (fecha y hora de Sustentación) de fecha 25 de septiembre de 2024 y el expediente: 2024-CU-13625 (título) de fecha 25 de septiembre de 2024, del (Ia) bachiller **LIZBEHT ESTEFANY ESTOFANERO VARGAS** quien solicita *nominación de jurados, fecha y hora de sustentación*, para rendir la sustentación y defensa de la tesis titulada PROPUESTA DE UN SISTEMA LOGÍSTICO PARA IMPULSAR LA VIABILIDAD DE LAS VENTAS DEL GRUPO DIJESUR JULIACA 2024, conducente a la obtención del Título Profesional de INGENIERO EMPRESARIAL E INFORMÁTICO, que fue revisada por el Director de la Unidad de Investigación y el Decano de la Facultad de Ingeniería de Sistemas, Escuela Profesional de INGENIERÍA EMPRESARIAL E INFORMÁTICA.

CONSIDERANDO:

Que, el Director de la Unidad de Investigación autoriza la ejecución de la propuesta de investigación según Resolución Nro. 143-2024-UI.P-D-FIS-UANCV-J (aprobar y autorizar la ejecución de la propuesta de investigación) y con Resolución. Nro. 157-2024-UI.R-D-FIS-UANCV-J (aprobar y autorizar el informe final de la investigación).

Que, de conformidad con el artículo 8°, numeral b) del Reglamento General de Grados y Títulos de la UANCV vigente, es procedente acceder a la petición del interesado.

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Y, estando a la opinión favorable del Director de la Unidad de Investigación y el Decano de la Facultad de Ingeniería de Sistemas, y las atribuciones que confiere el artículo 28° del Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, que confiere facultades al Decano de la Facultad de Ingeniería de Sistemas.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO.- DECLARAR APTO para la sustentación del informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) titulada **PROPUESTA DE UN SISTEMA LOGÍSTICO PARA IMPULSAR LA VIABILIDAD DE LAS VENTAS DEL GRUPO DIJESUR JULIACA 2024**, del bachiller **LIZBEHT ESTEFANY ESTOFANERO VARGAS**, para optar el Título Profesional de INGENIERO EMPRESARIAL E INFORMÁTICO, en virtud de los considerandos expuestos.

ARTÍCULO SEGUNDO. - NOMINAR JURADOS para la sustentación y defensa de la tesis a los siguientes docentes:

Presidente : M.Sc. JUAN CARLOS HERRERA MIRANDA.
Primer miembro : Dr. RICHARD CONDORI CRUZ.
Segundo miembro : M.Sc. JUAN CARLOS PINTO LARICO.
Asesor: : Dr. JAIR EMERSON FERREYROS YUCRA.

ARTÍCULO TERCERO. - PROGRAMAR FECHA Y HORA de sustentación como se detalla:

Modalidad, Lugar : Presencial, Pabellon de la Facultad de Ingeniería de Sistemas.
Fecha, Hora : 01 de octubre de 2024, 17:00 Horas.

ARTÍCULO CUARTO. - DISPONER que la comisión de Grados y Títulos de la facultad, secretarías académicas y administrativas, quedan encargados del cumplimiento de la presente resolución.

Regístrese, comuníquese y archívese.

Arch: 2024
JCHM/ v1.5
Distribución: Asesor de Tesis, Interesado



UNIVERSIDAD ANDINA
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"

M.Sc. Juan Carlos Herrera Miranda
DECANO



} "Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho"

RESOLUCIÓN N° 157-2024-UI.R-D-FIS-UANCV-J

Juliaca, 09 de Julio de 2024

VISTOS:

El Expediente: 2024-CU-8478 de fecha 09 de Julio de 2024, del Bach. **LIZBEHT ESTEFANY ESTOFANERO VARGAS**, quien solicita Revisión del Informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) y el Anexo (04 o 05) "Ficha de Opinión del Informe Final de la Investigación (borrador de Tesis)" que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ingeniería de Sistemas, Escuela Profesional de INGENIERÍA EMPRESARIAL E INFORMATICA.

CONSIDERANDO:

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) Bach. LIZBEHT ESTEFANY ESTOFANERO VARGAS, quien solicita la revisión del Informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) del tema titulada: PROPUESTA DE UN SISTEMA LOGÍSTICO PARA IMPULSAR LA VIABILIDAD DE LAS VENTAS DEL GRUPO DIJESUR JULIACA 2024, conducente para optar el Título profesional de INGENIERO EMPRESARIAL E INFORMÁTICO.

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable al Informe Final de la Investigación (borrador de Tesis).

Que, el Director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ingeniería de Sistemas, Escuela Profesional de INGENIERÍA EMPRESARIAL E INFORMATICA, corroboró el asesoramiento en el Informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) del ASESOR Dr. JAIR EMERSON FERREYROS YUCRA,

Estando, la opinión favorable del Comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades al Decano de la Facultad de Ingeniería de Sistemas.

SE RESUELVE:

ARTICULO PRIMERO. - APROBAR Y AUTORIZAR EL INFORME FINAL DE LA INVESTIGACIÓN (Borrador de Tesis) para la **REVISIÓN DE SIMILITUD TURNITIN**, del tema titulado: **PROPUESTA DE UN SISTEMA LOGÍSTICO PARA IMPULSAR LA VIABILIDAD DE LAS VENTAS DEL GRUPO DIJESUR JULIACA 2024**, presentado por el (la) Bach. **LIZBEHT ESTEFANY ESTOFANERO VARGAS**, para optar el Título Profesional de INGENIERO EMPRESARIAL E INFORMÁTICO, en virtud de los considerandos expuestos.

ARTICULO SEGUNDO. - RATIFICAR, como ASESOR al **Dr. JAIR EMERSON FERREYROS YUCRA**.

ARTICULO TERCERO. - DISPONER que la facultad, secretarías académicas y administrativas, quedan encargados del cumplimiento de la presente resolución.

Regístrese, comuníquese y archívese.



UNIVERSIDAD ANDINA
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"

M.Sc. Juan Carlos Herrera Miranda
DECANO

C.c
Arch 2024
JCHM/ v1.1
Distribución: Asesor de Tesis, Interesado

Ciudad Universitaria Urbanización Taparachi Km 4.5 Salida Puno - Juliaca



RESOLUCIÓN N° 143-2024-UI.P-D-FIS-UANCV-J

Juliaca, 05 de junio de 2024

VISTOS:

El Expediente: 2024-CU-6566 de fecha 03 de junio de 2024, del (la) Bach. **LIZBEHT ESTEFANY ESTOFANERO VARGAS**; con el cual solicita Revisión de la Propuesta de Investigación y el Anexo (02 o 03) "Ficha de Opinión de la Propuesta de Investigación" que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ingeniería de Sistemas, Escuela Profesional de INGENIERÍA EMPRESARIAL E INFORMÁTICA.

CONSIDERANDO:

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) Bach. LIZBEHT ESTEFANY ESTOFANERO VARGAS, solicito la revisión y aprobación de la Propuesta de Investigación de la tesis titulada: PROPUESTA DE UN SISTEMA LOGÍSTICO PARA IMPULSAR LA VIABILIDAD DE LAS VENTAS DEL GRUPO DIJESUR JULIACA 2024; conducente para optar el Título Profesional de INGENIERO EMPRESARIAL E INFORMÁTICO.

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación ha emitido opinión favorable a la propuesta de investigación.

Que, el Director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ingeniería de Sistemas, Escuela Profesional de INGENIERÍA EMPRESARIAL E INFORMÁTICA, ratifico la propuesta del Asesor Dr. JAIR EMERSON FERREYROS YUCRA, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis).

Estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos, Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades al Decano de la Facultad de Ingeniería de Sistemas.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO. - APROBAR Y AUTORIZAR LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN, titulada: **PROPUESTA DE UN SISTEMA LOGÍSTICO PARA IMPULSAR LA VIABILIDAD DE LAS VENTAS DEL GRUPO DIJESUR JULIACA 2024**, presentado por el (la) Bach. **LIZBEHT ESTEFANY ESTOFANERO VARGAS**, para optar el Título Profesional de INGENIERO EMPRESARIAL E INFORMÁTICO, en virtud de los considerandos expuestos.

ARTÍCULO SEGUNDO. - RECONOCER, como ASESOR al Dr. **JAIR EMERSON FERREYROS YUCRA**.

ARTÍCULO TERCERO. - DISPONER que la facultad, secretarías académicas y administrativas, quedan encargados del cumplimiento de la presente resolución.

Regístrese, comuníquese y archívese.



UNIVERSIDAD ANDINA
NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ

M.Sc. Juan Carlos Herrera Miranda
DECANO

C.c
Arch 2024
JCHM/ v1.1
Distribución: Asesor de Tesis, Interesado

Ciudad Universitaria Urbanización Taparachi Km 4.5 Salida Puno - Juliaca



18% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

Fuentes principales

- 11% Fuentes de Internet
- 3% Publicaciones
- 16% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.


Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.



Metadatos complementarios - UANCV

Título de la Tesis	
PROPUESTA DE UN SISTEMA LOGÍSTICO PARA IMPULSAR LA VIABILIDAD DE LAS VENTAS DEL GRUPO DIJESUR JULIACA 2024	
Datos de autor	
Nombres y apellidos	LIZBEHT ESTEFANY ESTOFANERO VARGAS
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	72315461
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0009-0869-4012
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	JAIR EMERSON FERREYROS YUCRA
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	02442123
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0000-2411-3016
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	JUAN CARLOS HERRERA MIRANDA
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	29606930
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	RICHARD CONDORI CRUZ
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02442917
Miembro del jurado 2	
Nombres y apellidos	JUAN CARLOS PINTO LARICO
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	41742156



Datos de investigación	
Línea de investigación	ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS – P25
Grupo de investigación	No aplica.
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento.
Ubicación geográfica de la investigación	<p>Departamento: Puno Provincia: San Román Distrito: Juliaca Longitud oeste: -16.408910733069206, Latitud sur: -71.53758543923885</p>  <p>URL: https://maps.app.goo.gl/FJj7Wwo2PzjhY3JaA</p>
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Enero 2023 – agosto 2024
URL de disciplinas OCDE https://concytec-pe.github.io/Peru-CRIS/vocabularios/ocde_ford.html - Librería	<p>Otras ingenierías, Otras tecnologías https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#2.11.00 Teoría organizacional https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.06.00</p>



UNIVERSIDAD ANDINA
 NESTOR CACERES VELÁSQUEZ
 DIRECCIÓN
 Msc. Juan Carlos Herrera Miranda
 DIRECTOR (e)
 Unidad de Investigación FIS



DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo LIZBEHT ESTEFANY ESTOFANERO VARGAS, identificado con DNI Nro. 72315461, en mi condición de egresado de:

- Escuela Profesional
 Programa de Segunda Especialidad,
 Programa de Maestría o Doctorado

INGENIERÍA EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

informo que he elaborado el/la Tesis o Trabajo de Investigación, Trabajo Académico denominada:

PROPUESTA DE UN SISTEMA LOGÍSTICO PARA IMPULSAR LA VIABILIDAD DE LAS VENTAS DEL GRUPO DIJESUR JULIACA 2024

Asesorado por: Dr. JAIR EMERSON FERREYROS YUCRA

Es un tema original.

Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y **no existe plagio/copia** de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.

Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

El incumplimiento de lo declarado da lugar a responsabilidad del declarante, en consecuencia; a través del presente documento asumo frente a terceros, la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez y/o la Administración Pública toda responsabilidad que pueda derivarse por el trabajo final presentado. Lo señalado incluye responsabilidad pecuniaria incluido el pago de multas u otros por los daños y perjuicios que se ocasionen.

Juliaca 30 de diciembre del 2024


Firma del Asesor
(obligatoria)


Firma del Estudiante
(obligatoria)


Huella



Dedicatoria

A Dios por todo lo que me regala en la vida y las fuerzas que hacen posible este logro tan importante.

Agradecer también a mi familia, por acompañarme y animarme siempre en todo este Turno para alcanzar el logro de una meta más.



Agradecimiento

A los docentes de la Escuela de Profesional de Ingeniería Empresarial e Informática, de la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez ya que con su enseñanza lograron el fortalecimiento de las competencias profesionales y se logró la realización de este trabajo investigativo que estoy seguro contribuirá a la solución de Deficientes en este contexto detectado.



índice

Dedicatoria	
Agradecimiento	
Índice	v
Resumen	viii
Abstract	lx
Introducción	x

Capítulo I

Planteamiento del Problema

1.1. Exposición de la situación problemática.	1
1.2. Formulación del planteamiento del problema.	2
1.2.1. Problema general.	2
1.2.2. Problemas específicos.	2
1.3. Justificación de la investigación.	2
1.4. Objetivos.	4
1.4.1. Objetivo general.	4
1.4.2. Objetivos específicos.	4
1.5. Hipótesis.	5
1.5.1. Hipótesis general.	5
1.5.2. Hipótesis específicos.	5

Capítulo II

Marco Teórico Referencial

2.1. Antecedentes de la investigación.	6
2.2. Marco teórico.	11
2.2.1. Sistema logístico.	11
2.2.2. Ventas.	15



- 2.3. Marco conceptual. 17
- 2.4. Variables. 20
 - 2.4.1. Variable (1). 20
 - 2.4.2. Variable (2). 21
- 2.5. Operación de variables. 21

Capítulo III

Metodología de investigación

- 3.1. Enfoque de investigación. 22
- 3.2. Método de investigación. 23
- 3.3. Diseño de investigación. 24
- 3.4. Nivel de investigación. 24
- 3.5. Tipo de investigación. 24
- 3.6. Población. 26
 - 3.6.1. Población. 26
 - 3.6.2. Muestra. 26
- 3.7. Técnicas e instrumentos de investigación. 29
 - 3.7.1. Técnicas de recolección de datos. 29
 - 3.7.2. Instrumentos de recolección de datos. 29
 - 3.7.3. Descripción de los instrumentos. 30
 - 3.7.4. Validez y confiabilidad de los instrumentos. 30
 - 3.7.4.1. Validez de los instrumentos. 30
 - 3.7.4.2. Confiabilidad de los instrumentos. 32
 - 3.7.4.3. Aplicación del coeficiente de Alpha de Cronbach. 33
- 3.8. Diseño de contrastación de hipótesis. 34
 - 3.8.1. Diseño estadístico. 34

Capítulo IV

Resultados de la investigación

- 4.1. Resultados de la variable. 36



4.1.1. Resultados: Sistema logístico.....	36
4.2. Contratación de hipótesis.	42
4.2.1. Prueba hipótesis: Sistema logístico.	43
4.2.2. Descubrimientos de la prueba hipótesis.	45
4.3. Decisión de la investigación.	46

Capítulo V

Propuesta de un sistema logístico para impulsar la viabilidad las ventas

5.1. Datos informativos.	47
5.2. Propuesta.	47
5.3. Justificación.	48
5.4. Objetivos.	49
5.5. Análisis de factibilidad.	49
5.6. Modalidad piloto operativo.	50
5.7. Previsión de la estimación.	75

Conclusiones

Sugerencias

Referencias bibliográficas

Anexos



Resumen

El sentido de este diagnóstico fue proponer un mecanismo de organización de depósito para potenciar la viabilidad de las ventas del grupo DIJESUR en Juliaca en el año 2024. La justificación radica en que permitió una conducción eficiente de las mercancías ofrecidos en el mercado, cumpliendo con la solicitud de la adquisición y acrecentando las transacciones. Se manejó una modalidad detallada con un esquema no experimental y un rumbo mixto. La población quedó constituida por 69 colaboradores y una muestra de 58 colaboradores, El objeto de diagnóstico fueron los medios logísticos del Grupo DIJESUR, ya que están directamente relacionados con el Deficiente detectado. Mediante el ensayo, se definieron las labores más convenientes para la potenciación, incluyendo la estructuración del paso de adquisiciones, el pronóstico de la petición, la estimación de distribuidores, y la estructuración del almacenaje y registro de catálogos, lo que contribuyó a la potenciación de las transacciones del Grupo y agrandar la renta.

Los efectos del diagnóstico exponen que no coexiste una preparación conveniente para la formulación de actividades logísticas ni de estructuración en el Grupo DIJESUR. Por lo tanto, se identificó la exigencia urgente de incorporar un mecanismo de organización de depósito para impulsar las transacciones y lograr un registro eficiente de las mismas en el Grupo DIJESUR.

Palabras claves: Sistema logístico, ventas.



Abstract

The purpose of this study was to propose a warehouse organization system to enhance the viability of sales of the DIJESUR group in Juliaca in the year 2024. The justification is that it allowed an efficient management of the goods offered in the market, fulfilling the request for the acquisition and increasing the transactions. A detailed modality was managed with a non-experimental scheme and a mixed course. The population consisted of 69 workers and a sample of 58 workers. The object of study was the logistic means of the DIJESUR Group, since they are directly related to the Deficiency detected. Through the test, the most appropriate tasks for the enhancement were defined, including the programming of the acquisition step, the forecast of the request, the estimation of distributors, and the programming of the storage and registration of catalogs, which contributed to the enhancement of the Group's transactions and increasing the income.

The effects of the study expose that there is no adequate preparation for the formulation of logistics or programming activities in the DIJESUR Group. Therefore, the urgent obligation to implement a deposit organization system to boost transactions and achieve efficient registration of them in the DIJESUR Group was identified.

The key words: Logistics system, sales.



Introducción

El diagnóstico "Propuesta de un mecanismo logístico para impulsar la viabilidad de las ventas del grupo DIJESUR Juliaca 2024", explora cómo el suministro ha tenido que adaptarse a escenarios complejos y enfrentar nuevos desafíos en la actualidad. El suministro enfrenta uno de los retos más significativos de las últimas décadas, lo que ha llevado a la adopción de estrategias innovadoras para garantizar la serie de suministro y potenciación de la conducción logística, asegurando así su destreza para resistir y adaptarse a situaciones adversas.

Las entidades a menudo no planifican convenientemente o no cumplen con sus planes, y los usuarios no siempre tienen claridad al determinar sus obligaciones, lo que resulta en requerimientos infructuosos y adquisiciones injustificadas. Es fundamental abordar estos Deficientes y reconocer fallas, como la inadecuada distribución del espacio de depósito, que impide aprovecharlo al máximo, y los deslices en el registro de catálogos, que resultan en discrepancias entre el cómputo físico y el Kardex del mecanismo. Aunque se instituyó un borde de carencia del 5%, los Deficientes logísticos en el depósito prevalecieron este borde. Por ello, este diagnóstico propone una solución viable con un Mecanismo de organización de depósito para impulsar las transacciones del Grupo.

El trabajo está organizado en cuatro capítulos o estadios. El 1er estadio comprende la tipificación y ensayo del Deficiente, así como su planteamiento y formulación. El 2do estadio incluye el marco conceptual, reseñas y estado del arte. El 3er estadio abarca la modalidad y esquema del diagnóstico. El 4to estadio demuestra la afirmación de implementación, conclusiones y sugerencias. Posteriormente, se incluyen las reseñas informativas y adjuntos que aseguran el diagnóstico realizado.



Capítulo I

Planteamiento del Problema

1.1. Exposición de la situación problemática

Un factor de gran relevancia es el suministro, la estructuración y la conducción conveniente de los recursos del Grupo. Este factor impacta el cumplimiento y finalización de los movimientos empresariales, especialmente cuando hay carencia de liquidez para pagar a colaboradores y distribuidores. No se trata de un cálculo negativo, sino de que los acreedores no efectúan los pagos a turno. Este Deficiente dificulta una estructuración conveniente.

El Deficiente detectado es la carencia de discernimiento preciso sobre el manejo del mecanismo de organización de depósito y un correcto mecanismo de estructuración, fundamentalmente en la elaboración de los informes logísticos, que deben ajustarse a las normas de los movimientos empresariales.

Este diagnóstico busca solucionar este Deficiente, permitiendo pagos oportunos a colaboradores y distribuidores y evitando Deficientes de estructuración y registro en la empresa. Implementando un mecanismo que contemple las políticas de administración de recursos y su adecuada diligencia, se lograría una documentación clara sobre la estructuración



logística, el registro y la vigilancia de todos los asuntos del Grupo relacionados con la entrega del proyecto.

1.2. Formulación del planteamiento del problema

1.2.1. Problema general

PG. ¿Cómo el control de inventarios de la propuesta del mecanismo logístico podrá impulsar la viabilidad las ventas del grupo DIJESUR Juliaca 2024?

1.2.2. Problemas específicos

PE₁. ¿Cómo la planeación sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico podrá impulsar la viabilidad las ventas del grupo DIJESUR Juliaca?

PE₂. ¿De qué manera el control sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico podrá impulsar la viabilidad las ventas del grupo DIJESUR Juliaca?

PE₃. ¿Cómo ventas y el servicio al cliente del mecanismo logístico podrán impulsar la viabilidad las ventas del grupo DIJESUR Juliaca?

1.3. Justificación de la investigación

El presente diagnóstico se basa en la afirmación de un mecanismo de organización de depósito para potenciar la viabilidad de las transacciones en el Grupo DIJESUR Juliaca 2024. En los actuales



períodos, la destreza ha evolucionado significativamente y ha penetrado en nuestro hábitat. La totalidad de las entidades están adoptando esta predisposición de digitalizar el registro de sus operaciones, lo que ofrece cuantiosos beneficios.

Coexisten varios factores que justifican la exigencia de estudiar este asunto, entre los cuales subrayan: las obligaciones sociales, las obligaciones del grupo u organización para potenciar sus medios, la exigencia de avanzar en el conocimiento científico, y la exigencia técnico-operativa de aplicar una modalidad de incidencias beneficiosa para el grupo.

Realizar un diagnóstico serio y comprometido es un paso deliberado para académico, motivado por razones trascendentales. Ni el objeto de diagnóstico ni el contexto se eligen de manera arbitraria. Este diagnóstico, se han detectado varias razones que la justifican, agrupadas en tres manuales fundamentales: la motivación propia y competitiva por el asunto, la relevancia del campo del suministro, y el interés por potenciar el paso en el Grupo DIJESUR Juliaca 2024.

Conjuntamente, el diagnóstico pretende profundizar en la literatura coexistente para generar interés investigativo, reconociendo que la necesidad se relaciona con varias formas: especificar, formar, registrar y sondear. Este rumbo consiente en realizar un diagnóstico alineada con el perorata científica y congruente con los asuntos logísticos y las transacciones.



Coexisten numerosas faenas de diagnóstico que comienzan y equiparan posibles lazos entre variables, así como hechos similares respecto al proceder de asuntos logísticos en contextos específicos.

Este rumbo ayuda a equiparar la interposición de los dependientes u objetos investigados como representantes trascendentales en la eficiente investigativa, basándose en las labores que ocurren en su medio para profundizar en el comportamiento de las variables estudiadas.

1.4. Objetivos

1.4.1. *Objetivo general*

OG. Proponer un control de inventarios del mecanismo logístico para impulsar la viabilidad las ventas del grupo DIJESUR Juliaca 2024.

1.4.2. *Objetivos específicos*

- OE₁.** Especificar la planeación sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico para impulsar la viabilidad las ventas del grupo DIJESUR Juliaca.
- OE₂.** Identificar el control sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico para impulsar la viabilidad las ventas del grupo DIJESUR Juliaca.
- OE₃.** Controlar las ventas y el servicio al cliente del mecanismo logístico podrá impulsar la viabilidad las ventas del grupo DIJESUR Juliaca.



1.5. Hipótesis

1.5.1. Hipótesis general

HG. La propuesta de un control de inventarios del mecanismo logístico logrará impulsar la viabilidad las ventas del grupo DIJESUR Juliaca 2024.

1.5.2. Hipótesis específicas

HE₁. La planeación sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico logrará impulsar la viabilidad las ventas del grupo DIJESUR Juliaca.

HE₂. El control sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico logrará impulsar la viabilidad las ventas del grupo DIJESUR Juliaca.

HE₃. Las ventas y el servicio al cliente del mecanismo logístico lograrán impulsar la viabilidad las ventas del grupo DIJESUR Juliaca.



Capítulo II

Marco Teórico Referencial

2.1. Antecedentes de investigación

A Nivel internacional

Castro y Zambrano (2017), llevaron a cabo un artículo sobre un mecanismo de Conducción Completo para el Plantel Automático "Marcelo". Los autores esbozaron como sentido incorporar un mecanismo para potenciar la intervención y conducción de los medios de bienes, como base de fundamentos que registre la reseña de los pactos ejecutados en los coches del plantel mecánico, acrecentando la complacencia del adquirente al optimizar los turnos. Este artículo manejó destrezas estadísticas y matemáticas, recopilando y analizando fundamentos hasta la obtención de incidencias. El diagnóstico fue de arquetipo fundamentado y exploratorio. Al cumplir el artículo, se incorporaron medios automáticos conducentes a reducir turnos y potenciar la complacencia de los adquirentes. Conjuntamente, se planteó el avance de software web, con un costo importante para la conducción de convocatorias, análisis y cálculos, lo que accedería a acortar la afluencia de usuarios en el plantel mecánico.



Nail (2021), en su juicio titulado "Afirmación de potenciación para la conducción de catálogos de Compañía Limitada", analizó los Deficientes de esta empresa chilena dedicada a la transacción de suministros y anexos automotrices. El autor identificó Deficientes de desorden físico y administrativo y encontró que el importe del inventario era de \$47.220.200 CLP, mostrando más de un tercero del total de eficaces del Grupo (38.6 %), lo que implicaba altos costos de acopio y afectaba negativamente la renta. La modalidad del diagnóstico se enfocó en la recolección de fundamentos y aplicó la suposición de catálogos, petición y costos, junto con regímenes de predicciones para agrandar la precisión. Conjuntamente, se manejó el bosquejo de Pareto para categorizar las mercancías según el piloto ABC. Tras incorporar la afirmación de potenciación para la conducción de catálogos, el Grupo podría reducir costos en \$3.245.428 anuales.

Gellibert (2015) realizó un artículo, titulado "Afirmación de potenciación en medios logísticos del Grupo Hidrossa, para extender la complacencia del adquisidor", como parte de su trabajo para conseguir el grado de Mgtr. El sentido del diagnóstico fue examinar los medios logísticos y su dominio en la complacencia de los adquirentes. Se utilizaron destrezas cuantitativas y cualitativas, y el régimen de diagnóstico fue deductivo, con un rumbo de diagnóstico aplicada. Para la cogida de fundamentos, se interrogó a una muestra de 170 adquirentes. Se concluyó que la afirmación de potenciación en la conducción logística del Grupo, así como el engrandecimiento de la atención al adquisidor,



contribuyen a conseguir una transacción competitiva, estableciendo importe para la sociedad. Esto permitiría reducir precios y potenciar el borde de utilidades, aprobando a el Grupo conservar y crecer en el mercado.

A Nivel Nacional

Cano y Solorzano (2019), "Estimación del suministro en el Grupo Multiservicios Generales" publicado en Lima, tuvieron como sentido tasar el registro logístico del Grupo mediante una modalidad detallada-prospectiva con un esquema no experimental. El diagnóstico se centró exclusivamente en el espacio logística, y la cogida de fundamentos se realizó a través de encuestas y ensayo fundamentado, utilizando cuestionarios y fichas de ensayo como instrumentos. Los efectos indicaron que el 66.7% de los asalariados del sector de registro logístico se encontraban en un horizonte bajo, lo que reveló la exigencia de potenciación. El diagnóstico concluyó que, tras incorporar las proposiciones para el registro logístico, la sociedad Multiservicios Generales, se beneficiaría al potenciar el paso y reducir los riesgos asociados al Turno.

Rodríguez (2017), en Trujillo, realizó un artículo "La conducción logística y su dominio en la renta del Grupo Turismo Negreiros, de la urbe de Huamachuco". El diagnóstico se centralizó en manifestar si cohabita una correspondencia inmediata y cómo la conducción logística afecta la renta del Grupo. Se manejó un esquema descriptivo transversal y se



aplicaron regímenes inductivos ordenados y estadísticos. La recaudación de fundamentos se realizó mediante encuestas. Los efectos mostraron que el porcentaje promedio anual de pedidos era del 65.59%, mientras que en los sectores de sustento y dirección los porcentajes eran del 80.78% a 89.17% y 99.62%, respectivamente. Conjuntamente, el índice de rotación de catálogos fue de 13.59 ocasiones, y el catálogo de cobertura de catálogos alcanzó 0.88 ocasiones el gasto.

Bambaren (2017) llevó a cabo un diagnóstico en Lima titulado "Diligencia de la conducción logística para potenciación de la producción del almacén del Grupo Braillarb S.A., La Victoria". El sentido de este artículo fue tasar cómo la conducción logística podría potenciar la productividad del depósito en el Grupo Braillarb S.A. El diagnóstico se asentó en un esquema cuasiexperimental y en un rumbo aplicado, utilizando teorías para potenciar las condiciones del Grupo. La pericia de recolección de fundamentos empleada fue la supervisión directa, utilizando una cédula de supervisión, cuyos fundamentos fueron analizados con programas como IBM SPSS 22 y Microsoft Excel. Los efectos mostraron que, tras la culminación de la conducción logística, la productividad aumentó del 79% al 87%, lo que demuestra un incremento del 10%. Conjuntamente, la eficiencia y la eficacia también potenciaron en un 6% cada una. Se concluyó que las hipótesis esbozadas fueron confirmadas y admitidas en el artículo.



A Nivel Local

García (2019) presentó un artículo sobre un mecanismo de registro interno de catálogos para potenciar la renta del Grupo comercial Distribuciones Baique. El sentido general del diagnóstico era explicar cómo la carencia de registros internos de catálogos afecta negativamente las recaudaciones del Grupo, y fundar políticas e instrucciones para optimizar las diligencias relacionadas con los catálogos. El diagnóstico manejó un rumbo y recolectando documentación mediante un cuestionario dirigido a los practicantes del Grupo. El esquema del artículo fue no empírico, ya que los fundamentos no fueron modificados. La conclusión del diagnóstico confirma que, si se efectúan estrategias y regímenes de registro de catálogos, los logros del Grupo potenciarán.

Aliaga (2017) llevó a cabo un diagnóstico titulado "Dominio de la Conducción Logística en la renta de la Sociedad Agraria Multiservicios" para el curso 2018-2019. El sentido principal fue fundar la relación entre la conducción logística y la renta de las 24 diligencias productivas de la cooperativa, Conjuntamente de analizar los cuadros de conducción logística en términos de suministro, catálogos, almacenaje y asistencia al adquisidor.

La modalidad empleada incluyó un esquema de diagnóstico no experimental-transversal, ya que los fundamentos se recolectaron en un solo instante, utilizando regímenes deductivos e inductivos. El artículo consumó que, tras emplear la prueba T para dos pilotos, se encontró un dominio significativo de la conducción logística en la renta de los



dinamismos productiva de la cooperativa durante el período 2018-2019. Los efectos mostraron que, en el sector de abastecimiento, el consignatario cubrió casi el 100% de los encargos solicitados; en el sector de catálogos, las recaudaciones en 2016 alcanzaron el 93,9%; en el sector de almacenaje, los precios fueron mínimos debido a que todos los caudales se llevaron al cliente, y el nivel de desembolso al adquirente fue del 79% en 2018.

2.2. Marco teórico

2.2.1. Sistema logístico

Un mecanismo de organización de depósito abarca los medios de estructuración, almacenaje y registro de la afluencia de mercancías, desde su principio hasta el punto de gasto. Para profundizar en este asunto, sigue leyendo.

Según Ballou (2011), el suministro es una disciplina dentro de la serie de suministro que “planifica, dirige y registra la afluencia de materiales, provisiones, ingredientes y mercancías, así como su almacenaje eficientemente, para cumplir Buenamente con las obligaciones de los adquirentes” (p. 4).

El suministro juega un papel crucial en los movimientos empresariales porque conmueve verdaderamente la complacencia del adquirente. No importa cuán alta sea la eficiencia de un producto si su distribución es inconveniente y no cumple con la petición.



Martínez (2009), en su trabajo **Logística Empresarial**, describe el suministro como “el campo de la serie de racionamiento que añade importe a los bienes o productos mediante el cuidado, amparo, registro, exportación y comercialización, atendiendo indicadores de turno y ubicación” (p. 89). Conjuntamente, subraya el grado del servicio al adquirente en esta disciplina.

¿Qué es un mecanismo logístico integral?

Se describe al conjunto de medios y labores que aseguran que las mercancías lleguen en inmejorables situaciones al adquirente final. Es una función crucial para cualquier empresa, ya que garantiza que el consumidor pueda recibir su producto.

Conjuntamente de compensar las obligaciones del adquirente, su sentido es cumplir con los requisitos legales que regulan los medios.

2.2.1.1. Medios logísticos. Paso a paso

Después de definir qué es un Mecanismo de organización de depósito, es momento de examinar cómo se configuran y desarrollan los medios logísticos.

a. Adquisición de ingredientes

Tal como su nombre sugiere, este nivel se refiere a la adquisición de los ingredientes que, tras completar su paso de producción o fabricación, son transportados a los almacenes para su custodia hasta que comience su comercialización.



b. Empaque y embalaje

En esta etapa se transportan a cabo los movimientos logísticos requeridas para el empaque y embalaje de las mercancías, es decir, para protegerlos dentro de envases o paquetes, de manera que puedan ser almacenados convenientemente en el futuro.

c. Inventario

Demuestra una fase intermedia entre la producción y el almacenaje, en la cual la mercancía debe ser inventariada. Es decir, se debe registrar en una base de fundamentos que permita identificar las peculiaridades de cada producto y la cuantía disponible.

d. Almacenaje

Una vez que las mercancías han sido inventariadas, se procede a la fase de almacenaje. En esta etapa, es importante considerar las peculiaridades de las mercancías para incorporar las medidas de conservación más convenientes.

e. Envío y distribución

La fase de envío y distribución se enfoca en los regímenes utilizados para trasladar las mercancías desde los depósitos hasta los puntos de transacción iniciales. Esto implica que el operador logístico debe decretar las rutas más eficientemente para entregar la mercadería a las tiendas de destino, que serán responsables de vender las mercancías directamente a los consumidores.



2.2.1.2. Implementación de la tecnología en los sistemas logísticos

En la actualidad, aquellos que comprenden el funcionamiento de un Mecanismo de organización de depósito y se especializan en ofrecer este tipo de servicios, suelen mantener un registro del estado de la mercancía a lo largo de los medios logísticos. Los dispositivos GPS y de rastreo se han convertido en herramientas fundamentales para cualquier organización en este sector, ya que permiten conocer la ubicación exacta de las mercancías.

Los responsables del suministro pueden estar integrados dentro de las organizaciones como un departamento interno o pueden ser entidades externas contratadas para realizar estas actividades.

Es crucial tener en cuenta que una logística eficiente en el ámbito hospitalario asegura que los medios se desarrollen de manera fluida en un entorno de alta eficiencia.

2.2.1.3. Beneficios de la logística

Una vez que se han establecido las nociones clave y la relevancia del suministro en las distribuciones productivas, se analizan sus favores según la opinión de autores examinados.

Carro Roberto y González Daniel (2010) afirman que “el suministro proporciona varios bienes, como garantizar la disponibilidad para cumplir con los requisitos intrínsecos de producción y los medios de desembolso a los conductos de mercadeo y adquirentes, con el fin de proporcionar el manejo de los pedidos.”



El suministro también permite ahorrar al optimizar el proceso de fundamentos y el registro de los movimientos. Sin ella, la serie de suministro enfrentaría numerosos aprietos que podrían generar ineficiencias en las sistematizaciones, afectar la disposición del producto o prestación, y provocar consumos innecesarios.

Rosenber, J. M. (2019) sostiene que “el concepto logístico se refiere a la prestación que una asociación brinda a sus adquirentes, con el sentido de proyectar eficazmente los movimientos de recepción, almacenaje, envío y comercialización de materiales y mercancías.”

El suministro es crucial para los directores, quienes deben emplearla como una pericia para potenciar continuamente la disposición de los medios colectivos y extender la complacencia del adquirente.

En resumen, el suministro beneficia a las corporaciones al impactar positivamente en la renta y idoneidad de sus sistematizaciones, así como en la complacencia de los beneficiarios o interesados finales.

2.2.2. Ventas

Según la Real Academia Española (2014), la transacción o venta se puntualiza como “la estipulación mediante el cual se traslada la pertenencia de un bien propio a otra persona a cambio de un precio acordado.”

Este paso puede ser tanto personal como impersonal, y consiste en que el mercader atiende y compensa las obligaciones del adquirente, beneficiando a ambas partes. En otras frases, la transacción implica “la



transferencia de la posesión de un beneficio a cambio de una indemnización en capital, bienes o riquezas”

2.2.2.1. Dimensiones que sustentan las transacciones

a. Cierre de ventas

Para asegurar que el paso de transacciones sea exitoso, es fundamental tener en cuenta varios factores trascendentales, entre ellos el cierre de la transacción.

Este cierre puede ser automático en ocasiones, pero en otras puede resultar tedioso. No obstante, es esencial para mantener las recaudaciones del Grupo, por lo que se deben realizar todos los esfuerzos forzosos para optimizarlo.

b. Fidelizar al adquirente

Alvar (2017) señala que un talante crucial es la fidelización del adquirente. Según el dicho popular, "una sola transacción es comestible para hoy y apetencia para mañana".

Para que una transacción sea duradera y, preferiblemente, aumente o cautive a nuevos adquirentes, es fundamental que el adquirente perciba que el importe recibido justifica la inversión.

Monitorear las transacciones y las obligaciones versátiles de los adquirentes es una estrategia esencial para mantenerse alerta y ofrecer mercancías que conserven la petición, asegurando así beneficios para la firma (p.101).



c. Trabajar activamente con y para el cliente

Alvarv (2017) indica que el 3er factor es laborar activamente con y para el adquirente, señalando que entender al cliente facilita la creación de mercancías que lo satisfagan cada vez más.

“Nadie conoce mejor al adquirente que él mismo, por lo que dialogar con él permitirá conocer sus obligaciones y, en consecuencia, qué y cómo ofrecerle las mercancías”. “Realizar un seguimiento tras la transacción proporciona más documentación sobre los adquirentes, lo que permite ajustar mejor la oferta” (p.110).

2.3. Marco conceptual

a. Adquisiciones.

Grupo de individuos que se encargan de hacer adquisiciones en diversos comercios.

b. Agente de carga aérea.

El intermediario opera en el sector del envío aéreo, se le conoce como "empleado de carga aérea". Este profesional mercantiliza el espacio en las aeronaves, forma parte del mecanismo de repartición de carga aérea y gestiona la petición de envío.

c. Almacén automático.

Es un mecanismo de almacenaje de alta consistencia en el cual los manuales de manejo operan de manera totalmente automatizada, tanto en los movimientos de ingreso como de salida.



d. Depósito de bloque.

Es un mecanismo de almacenaje en el que las cargas se apilan directamente, sin utilizar soportes ni manuales que constituyan cargas unitarias.

e. Almacén.

Es el sitio en el que se guardan mercancías, accesorios, suministros y otros materiales, y que se encuentra ubicado en el lugar de la obra.

Almacenaje.

Se cuenta a la conducción del espacio físico preciso para conservar los entendimientos, lo que implica el esquema y la dirección operativa de los almacenes.

f. Almacenista.

Empresa cuya función, según lo estipulado en un contrato, es recibir y almacenar bienes o mercancías de terceros en instalaciones convenientes.

g. Análisis abc.

Empresa cuya función, según lo estipulado en un contrato, es recibir y almacenar bienes o mercancías de terceros en instalaciones convenientes.



h. Ensayo de Pareto.

Implica clasificar una serie de artículos en orden descendente, basado en su cuerpo anual de transacciones u otro criterio similar.

i. Cadena de suministro.

Es un piloto que ilustra el encadenamiento lógico y logístico para atizar la potenciación continua y la capacidad en la comercialización de materiales y caudales, desde las subestructuras del distribuidor hasta la planta y, posteriormente, desde el Grupo hasta el adquirente.

j. Serie de valor.

La serie de importe es una "herramienta de conducción que identifica los movimientos industriales que incrementan el importe de un producto o prestación y que resultan atractivos para los adquirentes."

k. Letreros publicitarios.

Se refiere a "un anuncio publicitario con peculiaridades estáticas, que utiliza texto e imágenes para promocionar los beneficios de un producto o servicio."

l. Logística.

Define el suministro como una disciplina que "organiza, gestiona y supervisa la afluencia de materiales, suministros, ingredientes y mercancías terminados, así como su almacenaje eficientemente, con el fin de cumplir bien con los avisos de los adquirentes."



m. Medios publicitarios.

Son los medios asalariados por el mercadeo para comunicar anuncios sobre las mercancías y servicios que ofrecen a sus adquirentes en una plaza específica.

n. Operaciones.

Se encarga de la estructuración y el suministro forzoso para asegurar que el proyecto en curso se ejecute con éxito y llegue a buen término.

o. Planificación.

La estructuración es el paso ejecutado por la alta dirección para fundar el rumbo hacia el alcance de sentidos y metas, pronosticando los acontecimientos y precisando tácticas para alcanzar eficiencia y competitividad.

2.4. Variables e indicadores

2.4.1. Variables

- ***Sistema logístico***

Un Mecanismo de organización de depósito abarca los medios de estructuración, almacenaje y conducción de la afluencia del beneficio, desde su principio hasta su puesto final. Para entender más sobre este asunto, sigue leyendo.



▪ **Ventas**

Las transacciones comprenden las labores destinadas a motivar a los posibles adquirentes a efectuar una adquisición específica. Esta actividad ha sido fragmento de la compañía durante mucha estación y puede reflexionar una de las funciones más arcaicas del mundo.

2.5. Operación de las variables

Cuadro 1
Operación de las variables

VARIABLES	DIMENSIONES
Mecanismo logístico Variable independiente X (1)	1.1. Planeación sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico.
	1.2. Control sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico.
	1.3. Ventas y el servicio al cliente del mecanismo logístico
Ventas Variable independiente Y (2)	2.1. Transacciones

Nota: Por académico



Capítulo III

Metodología de investigación

3.1. Enfoque de investigación

El rumbo mixto de diagnóstico se inscribe en el piloto científico que, según Barrantes (2021), igualmente se conoce como cualitativo y cuantitativo, y que se concentra en el diagnóstico de los considerados de las labores humanas y de implementación (p. 82).

El diagnóstico mixto considera una situación objetivo y de propuesta destreza, dispuesta y diversa, enfocándose en un artículo profundo y reflexivo de los considerados científico e intersubjetivas concurrencias en las circunstancias estudiadas.

Es decisivo señalar que, aunque el rumbo mixto se sitúa hacia el comentario de circunstancias objetivo y subjetivo, persigue una representación científica de diagnóstico, equivalente al diagnóstico cuantitativo.

Este comentario se circunscribe a los informes académico; como mencionan Abarca, Alpízar, (2021, p. 10), "a pesar de sus disconformidades, los fundamentos mixtos también tienen un importe



cognoscitivo análogo a los cuantitativos y se obtienen mediante regímenes rigurosos.”

Por lo tanto, aunque mantiene su representación científica, el diagnóstico mixto se basa en proposiciones del arquetipo científico y naturalista, que definen las peculiaridades particulares del paso investigativo mixto.

3.2. Método de investigación

El rumbo mixto en diagnóstico se dedica a la comprensión detallada de fenómenos, empleándose para explorar conceptos, percepciones, experiencias y comportamientos.

- **Supervisión Participante:** Académico se completa en el entorno que estudia, advirtiendo en los movimientos diarios de los sujetos para conseguir una agudeza detallada del contexto específico del mecanismo de organización.
- **Ensayo de Contenido:** Implica una estimación sistemática de documentación, textos, imágenes, videos u otros materiales de comunicación para identificar patrones, asuntos y significados.
- **Teoría Fundamentada:** Es un rumbo inductivo-deductivo que desea desarrollar teorías basadas en la cogida y ensayo simultáneo de fundamentos durante el diagnóstico.

Estos regímenes facilitan una perspicacia profunda y detallada de los fenómenos investigados, contribuyendo a la creación de teorías y al avance de prácticas fundamentadas en la evidencia.



3.3. Diseño de investigación

El esquema de diagnóstico no experimental se distingue por no modificar las variables independientes. En lugar de manipularlas, académico observa y examina los fenómenos tal como suceden de forma natural. Este tipo de esquema resulta adecuado cuando no es factible o ético intervenir en las variables. A continuación, se detallan los manuales clave y los tipos de esquemas no experimentales.

Diagnóstico NO EXPERIMENTAL: Se basa en condiciones, concepciones, variables, eventos, colectividades o argumentos que se desarrollan sin la mediación contigua del académico, es indicar, sin alterar el objeto de diagnóstico.

3.4. Nivel de investigación

Este artículo se cataloga como de nivel interpretativo, ya que su sentido es emparejar los instrumentos tras la concentración del régimen. El diagnóstico aclaratorio se concentra en entender el motivo de los sucesos mediante la instauración de crónicas de causa y consecuencia. En este argumento, los saberes interpretativos consiguen encontrarse tanto la caracterización de los principios (diagnóstico retroceso) como de los efectos.

3.5. Tipo de investigación

El diagnóstico aprovechado es un rumbo que busca resolver Deficientes específicos de manera directa, sin seguir un régimen



sistemático. Estos Deficientes pueden ser individuales, grupales o sociales, y el paso se denomina "no sistemático" porque se enfoca en encontrar soluciones de manera inmediata.

Utiliza herramientas científicas disponibles para conseguir respuestas, similar al diagnóstico Regular, en la que académico primero identifica el Deficiente.

El sentido del diagnóstico aplicado es monopolizar los efectos del diagnóstico científico para potenciar la disposición de vida, provocar el avance económico y social, y solucionar Deficientes concretos de la sociedad.

Principales usos de investigación aplicada

El diagnóstico aplicado se emplea para resolver deficientes expertos y agrandar la efectividad de medios y procesos en varios campos como la anatomía, la industria, la personalidad y la sociometría, entre otros.

- **Desarrollo de nuevos productos y tecnologías:** Se utiliza para crear mercancías y tecnologías innovadoras que reconozcan a las obligaciones del mercado. Esto incluye avances en sectores como electrónica, energías renovables y vehículos autónomos, por ejemplo.
- **Mejora de la eficiencia y eficiencia de los medios:** Se aplica para optimizar y hacer más eficaces los medios actuales en diversos sectores, con el sentido de desarrollar la eficiencia y oprimir precios en la producción.

3.6. Población

3.6.1. Población

La población de diagnóstico en una diagnóstico se refiere al fenómeno, paso, entidad o Deficiente específico que se examina. Esta población determina el rumbo y el alcance del diagnóstico, y orienta cada fase del paso investigativo, desde la enunciación de interpelaciones y sentidos hasta la recolección y ensayo de fundamentos.

Se detallan los factores esenciales para seleccionar y definir una población de diagnóstico investigativo, como se establece en el diagnóstico científico y esta constituido por 21 colaboradores del mecanismo de organización de depósito para potenciar la viabilidad de las transacciones del grupo DIJESUR en Juliaca 2024.

3.6.2. Muestra

Carrasco (2009), lo concreta como “la agrupación íntegra de factores analizados dentro del ámbito geo figura de la indagación” (p. 236).

Pickers S. (2017) enuncia, “La extensión del grupo muestral estará sujeta a determinaciones tanto medibles como no medibles, tales como los medios servibles, el monto asignado y el equipo disponible para labor de campo” (p. 149).

a. Muestra:

Cómputo del volumen de la muestra sabiendo el número de la colectividad. La expresión para computar la cantidad de muestreo cuando se sabe el número de la colectividad es:



$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

Donde:

N = Número de la humanidad = 21 colaboradores

n = Cuantía del muestreo = x

Z = Categoría de confianza = (1.96), es indicar, 95% de confianza)

e = Precisión o el desliz (5% de desliz)

p = Eventualidad de acierto, o cociente deseado = 50% = (0.5)

q = Eventualidad de negación = 50% = (0.5)

Substituimos los valores: (sistematización de la cantidad de la muestra)

$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(21)}{(0.05)^2(21) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{(3.8416)(0.5)(0.5)(21)}{(0.0025)(21) + (3.8416)(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 * 21}{0.05^2 * (120 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5} = 20$$

n = 20 trabajadores



Cómputo:

Usando el 5% de límite de desliz se consiguió alrededor de una muestra de 20 colaboradores (colaboradores de indagación).

Cuadro 6

Muestra: Cantidad de colaboradores.

N°	Colaboradores	Cantidad Muestra	% Muestra
1	Sector A	5	24.0%
2	Sector B	4	21.0%
3	Sector C	3	15.0%
Total		20	100%

Nota: Descubrimientos del procedimiento por muestreo

Especificación

Número de la muestra 20 colaboradores al 100% (colaboradores de indagación) del Grupo DIJESUR Juliaca.

c. Síntesis de la muestra

Cuadro 8

Síntesis de la colectividad - muestra: colaboradores de indagación.

N°	Colaboradores población	Colaboradores Muestra
TOTAL	21 colaboradores	20 colaboradores

Nota: Elaboración del indagador.

3.7. Técnicas e instrumentos de investigación

3.7.1. Técnica de recolección de datos

Los métodos asalariados para adjudicarse hechos en esta indagación integraron el Supervisión de legajos como base para la indagación, así como la expectación directa del fenómeno compuesto por la interacción entre los parámetros.

Supervisión: Conforme a Guber (2001) "La práctica de supervisión implica dos acciones fundamentales: examinar sistemáticamente y bajo control todo lo que ocurre en torno al indagador. (p.57).

Esto involucra que el indagador participa rápidamente en las labores y en la vida de los participantes de indagación para percibir y obtener datos de la situación examinada.

3.7.2. Instrumentales de recolección de datos

Cuadro 10

Reconocimiento de los instrumentales asalariados

N°	Componentes	Datos
1	V. I.	Mecanismo logístico
2	V. D.	Ventas
3	Hoja de especificaciones	Instrumental
4	Año utilizado	2024



5	Clase de instrumental V.I.	Encuesta
6	Localidad:	Grupo DIJESUR Juliaca
7	Lapso de realización	Turno de la investigación

Nota: Producción del indagador.

3.7.3. Descripción de los instrumentos

Cuadro 11

Disposición del test para la V.I. Mecanismo logístico

Dimensiones	Ítems
Planeación sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico.	03
Control sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico.	04
Ventas y el servicio al cliente del mecanismo logístico.	04
Total	11

Nota: Extraído de la operacionalización de las variables.

3.7.4. Validez y confiabilidad de los instrumentos

3.7.4.1. Validación de los instrumentos

La ratificación de los instrumentales se concederá vía el usanza de la técnica de reflexión de analistas, solicitando su justiprecio

Ratificación: La eficacia del contenido de los instrumentales se instituye vía la sistemática de opinión de analistas. En este contexto, la legitimidad



se refiere a la cercanía a la autenticidad de una estipulación, consumación o deducción. Esto implica que se utilizará la legitimidad para establecer la legitimidad de los constituyentes existentes en los instrumentales. (Abanto, 2009, p. 49)

Los instrumentales fueron admitidos por peritos, confirmando que las interrogantes de la encuesta simbolicen apropiadamente los constituyentes de la esfera medida. Los instrumentales aprobados por la deliberación de analistas son los sondeos juicio de ambos parámetros (parámetro autónomo – parámetro adjunto).

La ratificación se efectuó vía la opinión de analistas, quienes justipreciaron la congruencia de los constituyentes enunciados para su inserción en el test, pretendiendo un colectivo de directrices determinadas en la matriz de revalidación. En este caso, se ha decidido basarse en la opinión de 3 analistas.

Cuadro 12
Eficacia del instrumental

N°	Confirmador	Resultado
1	1er analista	Pertinente
2	2do analista	Válido
3	3er analista	Pertinente

Nota: Acreditación de legitimidad del instrumental

3.7.4.2. Confiabilidad de los instrumentos

La confiabilidad del instrumental es derivada al usar el procedimiento de solidez intrínseca Alpha Cronbach. Se justiprecia la solidez del instrumental mediante una sistemática de solidez intrínseca. Para ello, se efectúa un test piloto con 20 participantes y se calcula el factor de confiabilidad a partir de los descubrimientos obtenidos.

Cuadro 13

Proporción de Alpha de Cronbach.

N°	Progresión	Significado
1	-1 a 0	No es fiable
2	0.01 – 0.49	Escasa fiabilidad
3	0.50 – 0.69	Moderada fiabilidad
4	0.70 – 0.89	Gran fiabilidad
5	0.90 – 1.00	Alta fiabilidad

Nota: El académico

Es relevante aseverar que, empleando esta progresión, se alcanzó a localizar cifras próximas a 1, lo que sugiere que los instrumentales a utilizar son hondamente confiables. Empleando la proporción de Likert, se ejecutó el Supervisión de los descubrimientos emanados, considerando las siguientes cifras:

- ✓ Jamás (1)
- ✓ Casi nunca (2)
- ✓ Cierta ocasión (3)

- ✓ Casi siempre (4)

Evalúa la exactitud de cada instrumento empleada, en nuestro caso empleamos el factor de Alfa de Cronbach, el cual ha establecido los niveles aceptables de confiabilidad de los instrumentales, empleando la siguiente fórmula:

Considerando las oscilaciones, el alfa de Cronbach se computa así:

$$\alpha = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_t^2} \right],$$

Donde

- ✓ S_i^2 es la oscilación del ítem i ,
- ✓ S_t^2 es la oscilación de los productos generales observados
- ✓ K es el dígito de interrogantes o ítems.

3.7.4.3. Aplicación del coeficiente de Alpha de Cronbach

Como fruto del uso del factor de Alpha de Cronbach, emanado con el software SPSS 22 fue factible llegar a este hallazgo:

Cuadro 14

Alpha de Cronbach: *Mecanismo logístico*.

Instrumentales	Alfa de Cronbach	N° de Dimensiones
Mecanismo logístico	0.941	03

Nota: Creación del indagador.



El componente derivado es de 0.941 lo que simboliza el instrumental del parámetro autónomo posee gran precisión.

Esto implica que tanto los dos instrumentales de indagación, junto con sus esferas, parámetros e ítems administrados, son altamente confiables.

Esto representa que los descubrimientos de la indagación serán sólidos y seguros.

3.8. Diseño de contrastación de hipótesis

3.8.1. Diseño estadístico

Conforme a la categoría de indagación, en esta indagación y el colectivo; se empleó el métrico de test llamado: **Test Chi Cuadrado**.

a. Planteamiento de la hipótesis

H_a: La propuesta de un control de inventarios del mecanismo logístico logrará impulsar la viabilidad las ventas del grupo DIJESUR Juliaca 2024.

H_o: La propuesta de un control de inventarios del mecanismo logístico no logrará impulsar la viabilidad las ventas del grupo DIJESUR Juliaca 2024.



b. Test: Bilateral y de dos colas.

c. Nivel de consecuencia: $\alpha = 0,05$ (5%)

d. Test estadístico: Chi cuadrada / Estimación del valor estadístico.

Capítulo IV

Resultados de la investigación

4.1. Resultados de la variable.

4.1.1. Resultados: Mecanismo logístico

Tabla 1

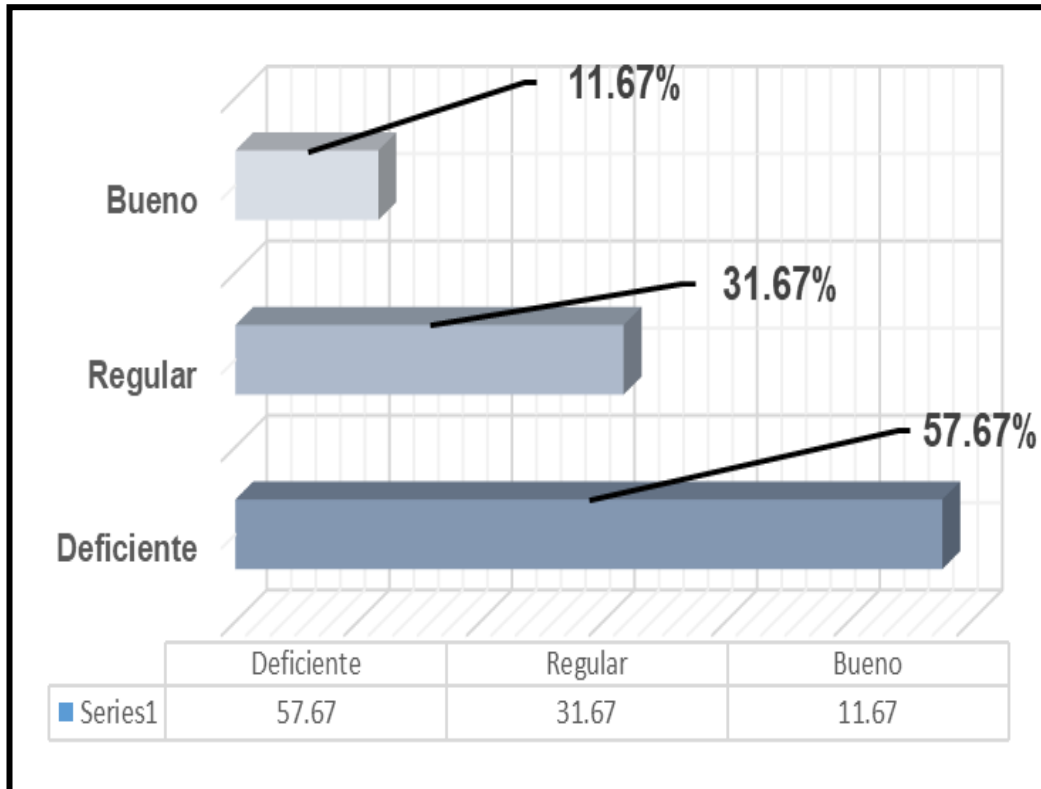
Dimensión: Planeación sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico.

Grado de Evaluación						Muestra de Colaboradores
Deficiente		Aceptable		Satisfactorio		
Asiduidad fo	Proporción %	Asiduidad fo	Proporción %	Asiduidad fo	Proporción %	
012 fo	60.00%	004 fo	20.00%	004 fo	20.01%	20
009 fo	45.00%	008 fo	40.00%	003 fo	15.01%	20
012 fo	60.00%	004 fo	20.00%	004 fo	20.00%	20
011 fo		005 fo		004 fo		20
56.67%		31.67%		11.67%		

NOTA: Instrumental utilizado a los colaboradores.

Figura 1

Dimensión: Planeación sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico.



NOTA: Tabla 01

Supervisión y precisión:

Según la supervisión de los descubrimientos, sobre la dimensión de la **Planeación sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico**, se percibe que:

En el cuadro y la figura N° 1, atendiendo el repartimiento de series medias exponen que: 11 fo ocasiones el colaboradores del grupo DIJESUR Juliaca, figurados por el 56.67%, aseveraron que es **Deficiente**, continuado por 06 fo ocasiones el colaboradores del grupo DIJESUR , con el 31.67% divisan como **Regular**, paralelamente 02 fo ocasiones dichos colaboradores, con el 11.67% confirman que es **Bueno**, puesto que los

colaboradores sondeados en su juicio, no percibieron adecuada la ejecución de la prerrogativa de salvaguarda como parte del debido juicio.

Como deducción, a los descubrimientos: Los colaboradores del grupo DIJESUR Juliaca, figurados por el 56.67%, aseveraron que es **Deficiente**, ya que los colaboradores sondeados en su estimación no percibieron adecuada la ejecución de la planeación sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico.

Tabla 2

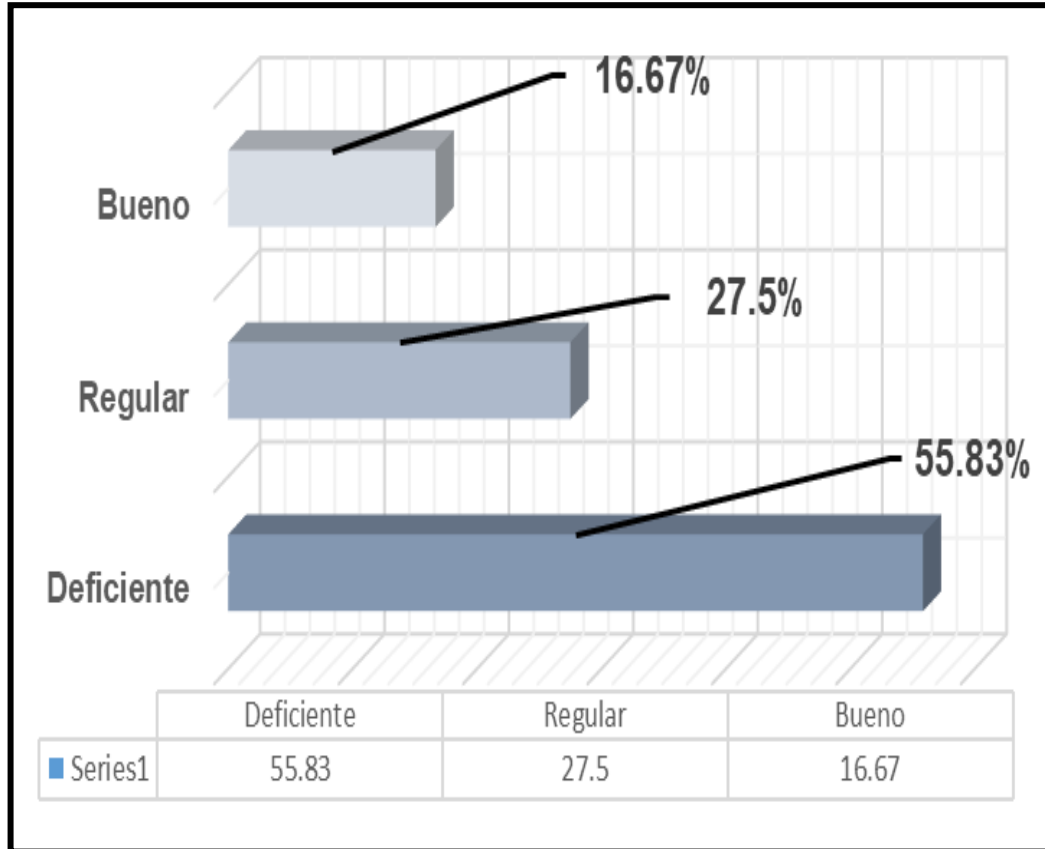
Dimensión: Control sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico.

Grado de Juicio						Muestra de Colaboradores
Deficiente		Regular		Bueno		
Periodicidad fo	Proporción %	Periodicidad fo	Proporción %	Periodicidad fo	Proporción %	
015 fo	61.00%	004 fo	21.00%	001 fo	5.00%	20
014 fo	70.00%	005 fo	25.00%	001 fo	5.00%	20
011 fo	55.00%	007 fo	36.00%	002 fo	10.00%	20
012 fo	61.00%	005 fo	25.00%	003 fo	15.00%	20
013 fo		005 fo		002 fo		20
55.83%		27.50%		16.67%		

NOTA: Instrumental utilizado a los colaboradores.

Figura 2

Dimensión: Control sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico.



NOTA: Tabla 2

Supervisión e precisión:

Conforme a la averiguación de los descubrimientos, sobre la dimensión de la **Control sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico**, se percibe que:

En el cuadro y la figura N° 2, conforme al contingente de series medias exponen que: 11 fo ocasiones el colaboradores del grupo DIJESUR Juliaca, simbolizados por el 55.83%, aseveraron que es **Deficiente**, continuado por 06 fo ocasiones el colaboradores, con el 27.50% divisan como de **Regular**, paralelamente 03 fo ocasiones dichos



colaboradores del grupo DIJESUR, con el 16.67% confirman que es **Bueno**, puesto que los colaboradores sondeados en su juicio, no percibieron correcto el tratamiento del control sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico.

Como deducción, a los descubrimientos: los colaboradores del grupo DIJESUR Juliaca, simbolizados por el 55.83%, aseveraron que es **Deficiente**, puesto que los colaboradores sondeados en su juicio no percibieron correcto el tratamiento del control sobre el manejo de inventarios del mecanismo logístico.

Tabla 3

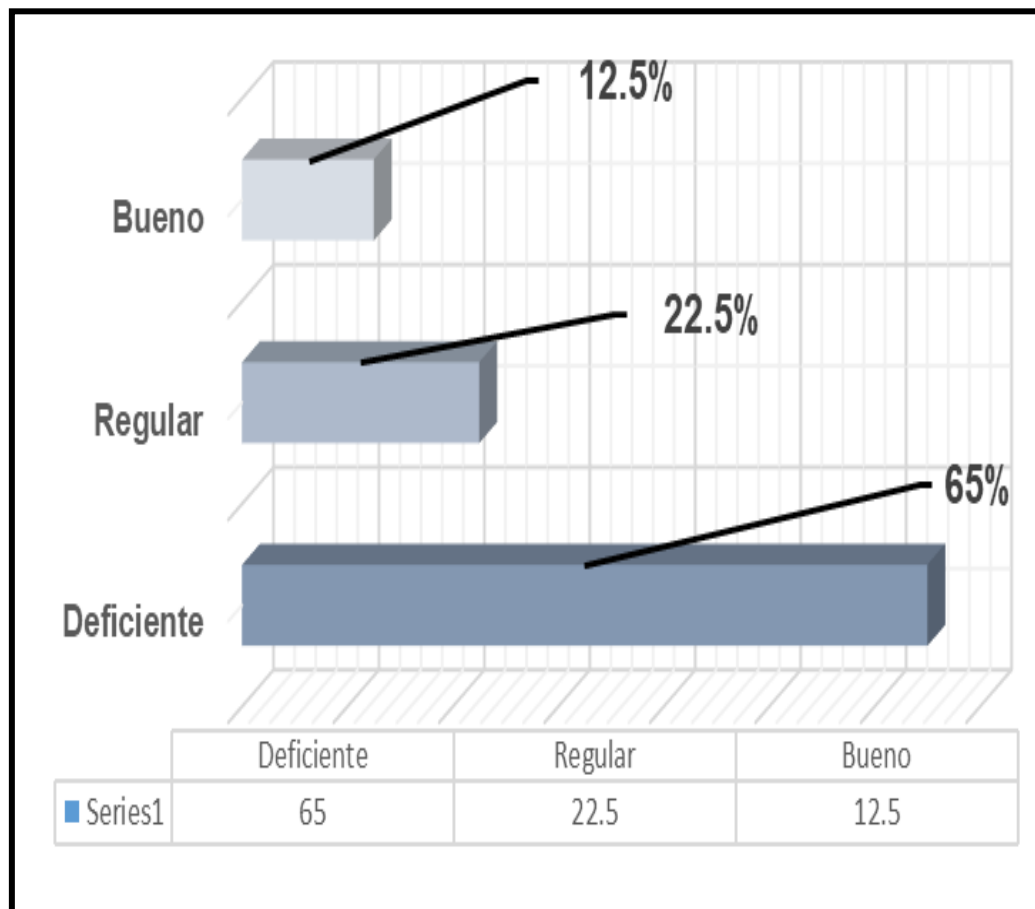
Dimensión: Ventas y el servicio al cliente del mecanismo logístico

Categoría de Estimación						Muestra Colaboradores
Deficiente		Regular		Bueno		
Periodicidad fo	Proporción %	Periodicidad fo	Proporción %	Periodicidad fo	Proporción %	
015 fo	75.00%	004 fo	20.01%	001 fo	5.00%	20
017 fo	85.00%	002 fo	10.00%	002 fo	5.00%	20
016 fo		003 fo		001 fo		20
65.00%		22.50%		12.50%		

NOTA: Instrumental utilizado a los colaboradores.

Figura 3

Dimensión: Ventas y el servicio al cliente del mecanismo logístico.



NOTA: Tabla 3

Supervisión y precisión:

Según el Supervisión de los descubrimientos, sobre la dimensión de **Ventas y el servicio al cliente del mecanismo logístico**, se percibe que:

En el cuadro y la figura N° 3, conforme al contingente de series media exponen que: 13 fo ocasiones el colaboradores del grupo DIJESUR Juliaca, simbolizados por el 65.00%, aseveraron que es **Deficiente**, continuado por 05 fo ocasiones el colaboradores, con el 22.50% divisan como **Regular**, paralelamente 03 fo ocasiones dichos colaboradores del grupo DIJESUR , con el 12.50% confirman que es **Bueno**, puesto que los



colaboradores sondeados en su juicio, no percibieron adecuada Prerrogativa a no ser condenado en ausencia.

Como deducción, a los descubrimientos: Los colaboradores del grupo DIJESUR Juliaca, simbolizados por el 65.00%, aseveraron que es **Deficiente**, puesto que los colaboradores sondeados en su juicio no percibieron correcto las ventas y el servicio al cliente del mecanismo logístico.

4.2. Contrastación de hipótesis

Hipótesis Alterna; Ha: r = 0:

Ha: La propuesta de un control de inventarios del mecanismo logístico logrará impulsar la viabilidad las ventas del grupo DIJESUR Juliaca 2024.

$$P_1 = P_2 = P_3 = \dots = P_n$$

Hipótesis nula; Ho: r ≠ 0:

Ho: La propuesta de un control de inventarios del mecanismo logístico no logrará impulsar la viabilidad las ventas del grupo DIJESUR Juliaca 2024.

$$P_1 \neq P_2 \neq P_3 \neq \dots \neq P_n$$

El test de validación de premisas es de arquetipo doble y de 2 colas.

b. Umbral de significancia

$$\alpha = 0.05 \text{ (5\%)}$$

c. Test numérico

Por el tipo de gestión se utilizó el test Chi-Cuadrado. Test de 2 colas doble.

4.2.1. Prueba hipótesis: Mecanismo logístico

Tabla 7

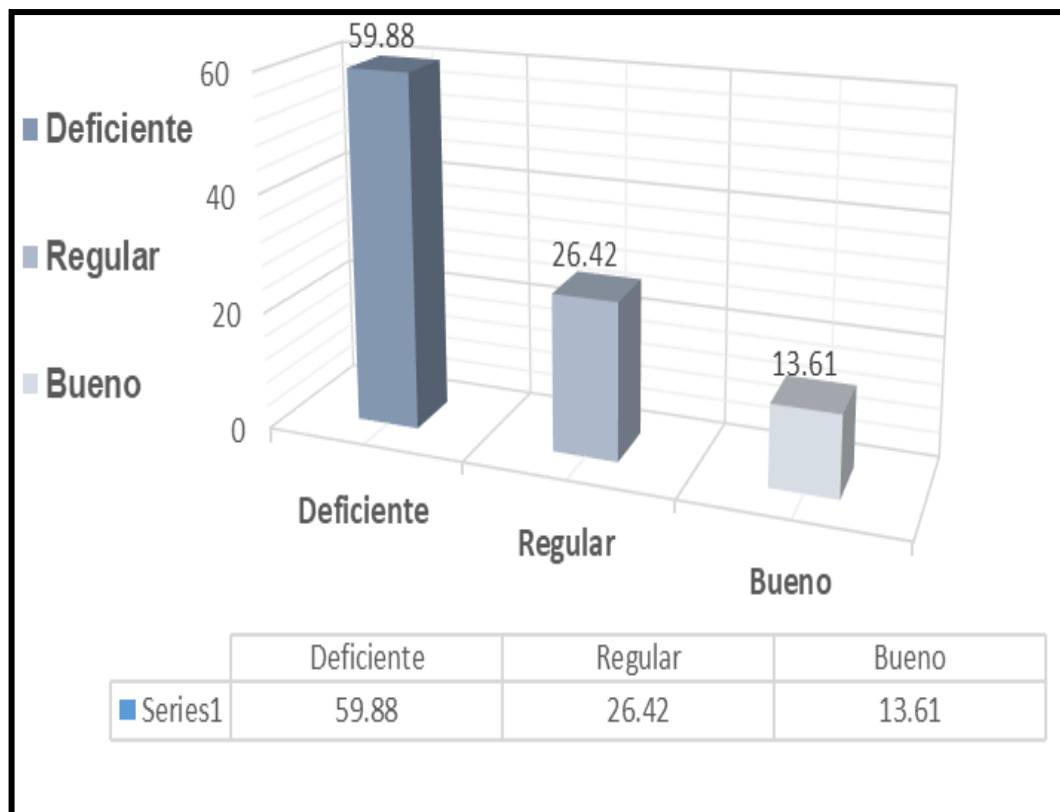
Frecuencias estimadas y esperadas: Mecanismo logístico.

PARÁMETRO INADJUNTO	Series - Proporción	
	f_o	f_e
Mecanismo logístico		
Deficiente	58.86 fo	32.34%
Regular	27.44 fo	32.34%
Bueno	13.62 fo	32.34%
Muestra	20	
SUMA MUESTRA	Colaboradores	100.01%

NOTA: Tablas de develamientos de los cuadros 1, 2 y 3: Mecanismo logístico

Figura 7

Frecuencias estimadas y esperadas: Mecanismo logístico.



NOTA: Descubrimientos de los cuadros 1, 2 y 3: Mecanismo logístico

$$X_c^2 = \sum_{t=1}^k \frac{(O_t - E_t)^2}{E_t}$$

$$X_c^2 = 34.23$$

Acorde a tabla (f-1) a la sazón $(3 - 1) = 2$; con 2 niveles de maleabilidad al 95% de desconfianza con una equivocación del 5% (test de dos colas).

$$X_c^2 = 34.23$$

$$X_t^2 = 5.99$$

4.2.2. Descubrimientos de la prueba hipótesis

Tabla 9

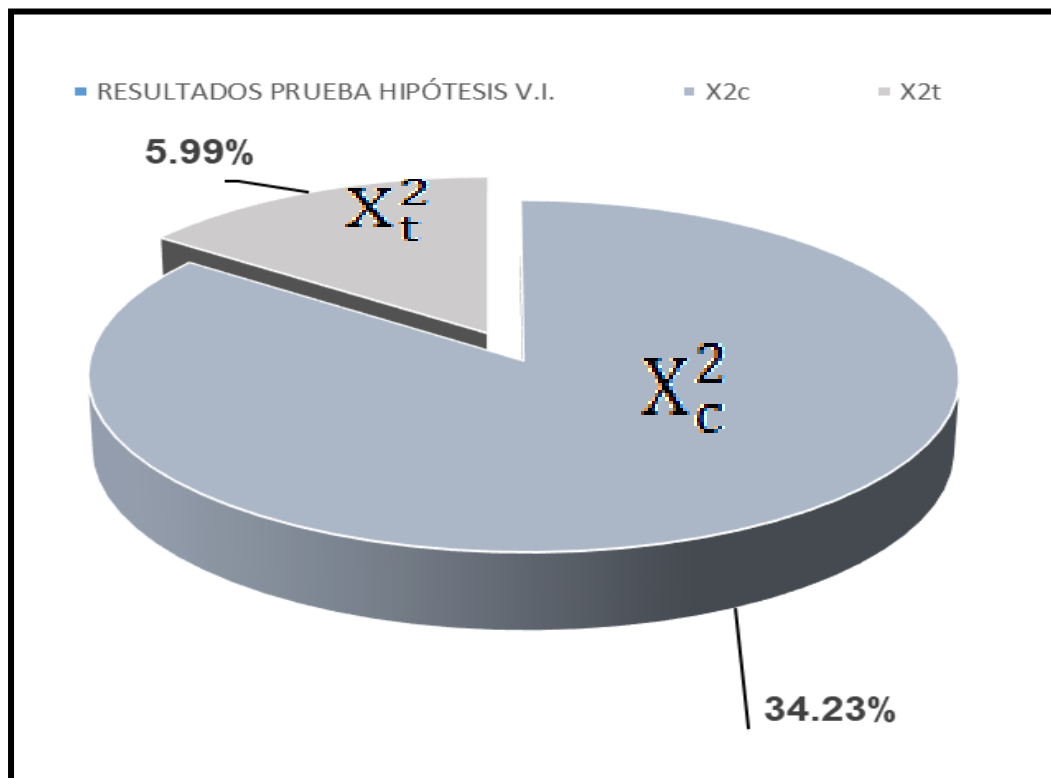
Descubrimientos de la prueba hipótesis: **Mecanismo logístico**

Chi Cuadrado			
Deficiente	59.88 fo	Niveles de flexibilidad	2
Regular	26.42 fo	Con. desliz	0.05
Bueno	13.61 fo		
X^2_C	34.23%	X^2_t	5.99%
SE VALIDA		HIPÓTESIS ALTERNA	

NOTA: Frecuencia observada y esperadas: Mecanismo logístico

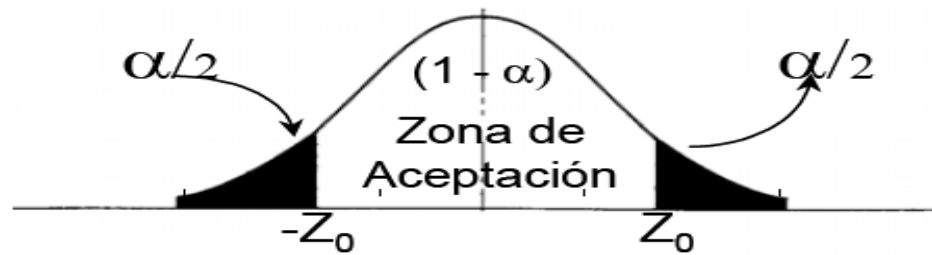
Figura 9

Descubrimientos de la prueba hipótesis: **Mecanismo logístico**



NOTA: Frecuencia observada y esperadas: Mecanismo logístico

4.3. Decisión de la investigación



$$X_c^2 \geq X_t^2$$
$$\Rightarrow X_c^2 \neq X_t^2$$

Como $x_c^2 = 34.23$ para dos niveles de docilidad es preferente que el $x_t^2 = 5.99$ para el parámetro: Mecanismo logístico, y $x_c^2 = 19.56$ para 2 riberas de estratagema es preferente que el $x_t^2 = 5.99$ para el estándar anexo; consonante a tabla, se tolera la proposición alterna y se rebate la nula.

Concluyendo así que sí la proposición de un control de relaciones del mecanismo logístico conseguirá inducir la viabilidad las ventas.

Acabando, acorde al test de premisa de uno y otras cuantificaciones que conseguirá. Así que, **se permite la hipótesis alterna H_a y se refuta la hipótesis nula H_0 .**



Capítulo V

Propuesta de un sistema logístico para impulsar la viabilidad de las ventas

5.1. Datos informativos

Afirmación: Mecanismo de organización de depósito para impulsar la viabilidad de las transacciones del Grupo DIJESUR Juliaca 2024.

- INSTITUCIÓN EJECUTORA: Grupo DIJESUR
- FAVORECIDOS: Adquisidores Internos – Externos
- LUGAR: Juliaca
- LAPSO ESTIMADO PARA: 6 meses
- REALIZACIÓN: Libre
- RESPONSABLE: Lizbeht Estefany Estofanero Vargas

5.2. Propuesta

El Grupo DIJESUR, distribuidor de pinturas en Lima, Arequipa, Juliaca y Puno, así como de artículos ferreteros, ha implementado un Mecanismo de organización de depósito eficiente para la conducción de catálogos, logrando impulsar sus transacciones con excelentes efectos. Esto les ha permitido



compensar las peticiones y obligaciones de sus adquiredores, quienes son fundamentales para el grupo. El sentido principal de esta estrategia es agrandar la renta y potenciar la competitividad.

Este motivo, tanto las pequeñas, medianas como grandes entidades buscan incrementar las transacciones de sus mercancías. Es esencial, por lo tanto, aplicar un piloto de conducción logística para la gerencia de catálogos. Sin embargo, se ha detectado una aplicación inconveniente de los catálogos.

Las principales razones para adoptar un piloto de conducción logística de catálogos son:

- Diseñar y supervisar la afluencia de mercancías mediante un piloto de conducción logística en la dirección de catálogos.
- Garantizar la complacencia del adquiredor mediante la entrega pertinente de las mercancías ofrecidas.
- Asegurar que el comerciante asuma la responsabilidad en el registro y conducción del stock de mercancías.

5.3. Justificación

Actualmente, la porción de ferreterías en la nación está experimentando cambios muy rápidos. Si no se adaptan a este entorno competitivo, solo las grandes series de ferreterías dominarán el mercado, impidiendo el avance de las demás. Por ello, es crucial incorporar un piloto de conducción logística en la dirección de catálogos. Este asunto es relevante para la estructura que desee



integrarse a un mecanismo capaz de negociar la afluencia de documentación y mercancías, desde los distribuidores hasta el punto de gasto y recíprocamente.

El sentido principal del piloto de conducción logística de catálogos es lograr un registro adecuado de los catálogos, lo cual requiere un esfuerzo significativo y trabajo en equipo para alcanzar esta meta.

5.4. Objetivos

Sentido General:

Desplegar un régimen eficiente para la repartición, dirección y almacenaje de catálogos de mercancías ferreteros, garantizando eficiencia, cuantía y minimizando costos.

Sentidos específicos

- Monitorear los paralelismos de catálogos almacenados.
- Tasar la eficiencia de las mercancías.
- Formar alianzas con distribuidores para maximizar los beneficios del Grupo.

5.5. Análisis de Factibilidad

El avance eficiente de esta faena fue viable reconocimientos al soporte del empresario de la ferretería y sus participantes, así como de los adquirentes



externamente, quienes suministraron la documentación necesaria para llevar a cabo este diagnóstico.

Conjuntamente, contaron con un mecanismo de registro de catálogos y elementos bibliográfico, que complementaron los esfuerzos para obtener los sentidos esbozados en este diagnóstico.

5.6. Modalidad Piloto Operativo

PLAN LOGÍSTICO

Fases del Plan Logístico:

a. CONDUCCIÓN FINANCIERA

Sentido general:

Tasar los movimientos activos coherentes con la ganancia y transacción de mercancías de ferretería para asegurar una disponibilidad eficiente.

Sentidos específicos:

- Fundar las previsiones de transacciones.
- Tasar la disponibilidad de las mercancías.

Estrategias:

- Asegurar que las mercancías estén disponibles en el momento de la transacción.



- Garantizar que el mecanismo de registro y suministro de mercancías sea adecuado.

Políticas:

- Tener un inventario de mercancías terminados listo para las transacciones previstas.
- Mantener un nivel adecuado de catálogos de mercancías.
- Adquirir las mercancías de distribuidores que forman parte de la alianza con la empresa.

Medio y formato para el presupuestario

Se considerará la estructuración minuciosa de los movimientos que se llevarán a cabo en la etapa siguiente al que se está elaborando, y su resumen se demuestra en una fase de lucros y mermas.

Entre estas suposiciones, se destacan:

Presupuesto de venta

Se trata de estimar las transacciones esperadas para el año, y para fundar este presupuesto es forzoso realizar un diagnóstico o analizar la documentación de transacciones de años o meses anteriores. Este presupuesto se divide en:



Repartimiento de Presupuesto de transacciones por meses.

GRUPO DIJESUR JULIACA

Presupuesto de venta

Meses	Mercancías:	
	Cuantía	Importe por unidad
Enero		
Febrero		
....		
Total		

PROCEDIMIENTO		NOMBRE DE LA EMPRESA
Nombre del procedimiento: presupuesto de venta		
Departamento afectados: ventas		
Encargado	Paso	Descripción
Jefe de Ventas	1	Rotular la cedula presupuestal con el nombre de la empresa, presupuesto a que se refiere el periodo
Jefe de Ventas	2	En la primera columna se anotan las sub periodos: meses
Jefe de Ventas	3	La segunda columna se coloca las cantidades de ventas esperadas
Jefe de Ventas	4	En la tercera columna se desarrolla de la siguiente manera las ventas esperada de cada mes se multiplicara por el precio unitario y el resultado se colocara en esta columna
Jefe de Ventas	5	El paso anterior se aplica por cada producto o estilo que se elabora en la unidad productiva
Jefe de Ventas	6	En la última columna se presenta el total de las cantidad es monetaria mensuales incluyendo todos los productos que proporcionan el saldo anual de ingreso de las ventas esperadas



b. CONDUCCIÓN DE ADQUISICIONES

Sentido general:

Proyectar las adquisiciones y ordenamientos para tomar decisiones sobre la selección de distribuidores, fundar alianzas trascendentales y tomar otras decisiones.

Sentido específico:

- Elaborar la estructuración de adquisiciones para asegurar una distribución eficiente del presupuesto asignado.
- Diseñar la forma de adquisición para facilitar la adquisición de mercancías de eficiencia a mejor precio.
- Recopilar la documentación necesaria de los distribuidores que forman parte de alianzas estratégicas en los medios de organización requeridos.

Estrategia:

- Desarrollar un plan para gestionar las obligaciones de adquisiciones dentro del presupuesto financiero, con el fin de lograr validez.
- Capacitar a los asalariados para incorporar el medio de adquisición de manera efectiva.

Políticas:

- Crear un plan para manejar las obligaciones de adquisiciones dentro del presupuesto financiero, con el sentido de maximizar la vigencia en las adquisiciones.



- Formar a los asalariados para emplear eficazmente el medio de adquisición.

Procedimiento de la gestión de compras

Estructuración de las compras

Se basará en la creación de procedimientos minuciosos para las obligaciones de las mercancías a adquirir y en la formación de un mecanismo de catálogos adecuado.

Se llevará a cabo la estructuración y registro de los costos, cuyo desempeño activo permitirá determinar la descripción real de las mercancías.

GRUPO DIJESUR JULIACA

ADQUISICIONES

Etapa del inventario de mercancías					
Producto	Eficiencia	Proveedor	Fomento		Turno de demora
			Descuento	Bonificación	
Medio			Nombre del Grupo		



Nombre del procedimiento: COMPRAS		
Departamento afectados: ventas		
Encargado	Paso	Descripción
Jefe de Ventas	1	En la primera fila se notifica el estado del inventario. En la primera columna se coloca el código del producto
Jefe de Ventas	2	En la segunda columna se coloca la descripción del producto
Jefe de Ventas	3	En la tercera se coloca la existencia del producto
Jefe de Ventas	4	En la cuarta se colocan los pedidos pendientes y en las columnas cuatro y cinco se colocan las cantidades e ingreso del producto
Jefe de Ventas	5	En la quinta se coloca el tiempo de reordena

Medio de selección de proveedor

Para realizar un escogimiento eficaz del proveedor, se deben considerar los consecutivos factores:

1. Búsqueda de proveedor:

Este factor es crucial para la selección de distribuidores, ya que permite conocer detalles trascendentales de los posibles fundamentos. Para conseguir documentación sobre las peculiaridades de los distribuidores, es forzoso utilizar la destreza de outsourcing (contratación de terceros), la cual proporciona



fundamentos sobre el Grupo en cuestión y lo que se desea saber. Esta pericia se aplicará a través de los distribuidores.

El Grupo debe contar con un proveedor específico y asegurarse de que el paso de aprovisionamiento garantice que el proveedor cumpla con las exigencias de eficiencia.

Para determinar si un proveedor es conveniente, es forzoso seguir el sucesivo paso:

2. Selección del proveedor

Se utilizará la pericia de outsourcing. El sentido del outsourcing es optimizar y ajustar los costos asociados con la conducción mediante el arriendo de un tercero.

Medio del Outsourcing

La implementación del régimen de outsourcing involucra una serie de intentos simples de estimación, estructuración y realización, que se dividen en las consecutivas fases:

Fase 1: Inicio

Se elaborará una lista de posibles distribuidores y se determinará su destreza para compensar las obligaciones del mercado en cuanto a las mercancías. Para formalizar un contrato con ellos, deberán cumplir con los consecutivos criterios.



GRUPO DIJESUR JULIACA

Cuadro de calificaciones

PROVEEDOR					CALIFICACION TOTAL				
EMPRESA					EMPRESA				
Empresa	Excelente	Bien	Suficiente	Deficiente	Producto	Excelente	Bien	Suficiente	Deficiente
	4	3	2	1		4	3	2	1
Tamaño o capacidad					Calidad				
Fortaleza Financiera					Precio				
Beneficio Operativo					Embalaje				
Gama de Fabricación					Homogeneidad				
Instalaciones de Investigación					Garantía				
Servicio Técnico									
Ubicaciones Geográficas					Total				
Dirección					Ponderación 1.25 xtotal =				
Relaciones Laborales						Excelente	Bien	Suficiente	Deficiente
Relaciones Comerciales					Personal de Ventas	4	3	2	1
					1.Conocimiento				
Total					Su empresa				
Ponderación 0.63 xtotal =					Sus productos				
Servicio	Excelente	Bien	Suficiente	Deficiente	Nuestra empresa				
	4	3	2	1	2.Peticiones de ventas				
Entregas a Tiempo					Adecuadamente espaciadas				
Condiciones de llegada					Con cita previa				
Instrucciones a seguir					Plantificadas y preparadas				
Numero de rechazos					Mutualmente producidas				
Gestión de reclamaciones					3.Servicio de ventas				
Asistencia técnica					Obtención de información				
Ayuda de emergencia					Presupuestos proporcionados inmediatamente				
Catalogo de existencia hasta la fecha					Seguimiento de pedidos				
Cambio inmediatos en el precio de las existencias					Acelerar la entrega				
Relaciones Comerciales					Gestión de reclamaciones				
Total					Total				

Para avanzar en el paso de adquisición, se llega a la etapa más compleja: decidir adquirir las mercancías del proveedor adecuado, que ofrezca eficiencia, precio, durabilidad, entre otros factores. Para tomar esta decisión, se utilizará la destreza Justo a Turno.



La Destreza De Justo A Turno. (JIT)

En la afluencia Regular de materiales durante el paso de transformación, hay numerosas oportunidades para esperas innecesarias. Las adquisiciones Justo a Turno (JIT) ayudan a minimizar el sobrante asociado con la recepción y la intervención de entrada, así como a reducir la abundancia de inventario, la baja eficiencia y las demoras.

Para incorporar la destreza Justo a Turno, es forzoso reflexionar los consecutivos manuales.

- Distribuidores
- Cuantías
- Entregas acostumbradas en pedidos pequeños
- Acuerdos convenidos a largo plazo
- Mínima documentación para realizar un pedido
- Distribuidores dispuestos a empaquetar en cuantías puntuales
- Eficiencia
- Clasificación de la recepción de mercancías

Medio del Justo a Turno (JIT)

Se consigue fraccionar en dos intentos.

a. Primero paso:

Se llevará a cabo una transacción de las mercancías adquiridos por la empresa, inspeccionando lo que se tiene para clasificar las mercancías



defectuosas. De esta manera, se evitará la exigencia de una nueva intervención, lo que ahorrará Turno y esfuerzo.

b. Segundo pasó:

- **Proveedor:** Una vez apartado en la fase inicial y de evolución del outsourcing, se adquirirán mercancías del proveedor. Si el Grupo queda momento con los pedidos, se continuará haciendo negocios con él.
- **Cantidades:** Se deben realizar entregas habituales en encargos chicos por parte del distribuidor, con pactos pactados a largo plazo y mínima documentación para hacer los encargos. Las cuantías transmitidas variarán en cada envío y estarán alineadas con el evento maestro.
- **Eficiencia:** Definir las peculiaridades específicas del producto a solicitar y mantener una estrecha comunicación entre el personal de protección de eficiencia de la adquisición y del proveedor.
- **Envíos:** Programar la recepción de mercancías y asegurar el registro mediante el uso de envío propio o la contratación de servicios de envío y almacenaje. Verificar que las peculiaridades solicitadas sean adecuadas para evitar mercancías defectuosas y aplicar un formato de inventario para registrar los envíos de manera eficiente.



Alianzas estratégicas.

En la destreza recomendada para la conducción de adquisiciones, es fundamental fundar relaciones participativas, completadas y de compromiso con distintos distribuidores de nuestros materiales. En este contexto, se sugiere formar alianzas estratégicas que fomenten una buena relación entre distribuidores y la compañía, basada en reciprocidad, apoyo y colaboración, con el sentido de compensar las obligaciones esenciales de operación y avance de todas las partes involucradas.

Para definir el tipo de alianza, se deben considerar los consecutivos parámetros:

- Reducir los precios generales
- Potenciar los productos ofrecidos
- Optimizar la utilización de los activos
- Compensar las obligaciones del adquirente
- Examinar las fortalezas del Grupo
- Fundar alianzas con los distribuidores

El sentido de una confederación estratégica es alcanzar un sentido común a través del apoyo coordinado de todos los miembros de la alianza, trabajando en conjunto en ciertas labores para lograr un resultado específico.

En nuestro caso, se incorporará el tipo de alianza estratégica basado en el importe bajo costo.



Esta alianza se centra en negociar con distribuidores y adquirentes de manera transparente, con el sentido de llegar a un acuerdo que beneficie a ambas partes.

c. CONDUCCIÓN DE CATÁLOGOS

Sentido general:

Incorporar una conducción de catálogos utilizando la destreza de codificación por importancia (ABC), aplicar un piloto básico de pedido económico y registrar de manera eficaz los ingresos y salidas.

Sentidos específicos:

- Reconocer los diferentes costos asociados con los catálogos.
- Clasificar las mercancías del Grupo según su importancia monopolizando el régimen ABC.
- Fundar un pedido Bueno para reducir los costos.
- Incorporar un mecanismo de registro para gestionar las ingresos y salidas de las mercancías.

Estrategia:

- Asegurar que los responsables de adquisiciones comprendan cómo gestionar los catálogos de manera eficiente y estén al tanto de las obligaciones del Grupo.



- Mantener los registros de catálogos actualizados de forma periódica.
- Capacitar a los asalariados en el uso de los regímenes de clasificación y la destreza de simbolización por categoría "ABC".

Políticas:

- Minimizar la transformación en catálogos sin perjudicar la petición del mercado ni el paso de producción. Para ello, es forzoso fundar la inversión para cada categoría de inventario y arquetipo de fruto.
- Conseguir el mayor financiamiento posible a través de distribuidores para la ganancia de catálogos.
- Determinar el paralelismo adecuado de mercancías en los encargos a los distribuidores.
- Gestionar las coexistencias de catálogos de artículos "A, B y C" con una dirección individualizada.
- Monitorear los catálogos en relación con la inflación y la desestimación de la moneda.

Medio de la dirección de los catálogos

Al gestionar los catálogos, es fundamental considerar el registro de la materia prima y el basto para lograr una mayor vigencia, estar al tanto el nivel bueno de pedidos para evitar la caducidad de las mercancías y reducir la inversión.

El paso de dirección de catálogos se divide en las consecutivas fases:



GRUPO DIJESUR JULIACA
Adquisición de adquisiciones

Sector que solicita:		No.
Momento del pedido:		Momento:
Cuantía	Unidad	Producto
Hecho por:	Acreditado por:	Almacenamiento:

GRUPO DIJESUR JULIACA**Descripción de requisición de adquisición**

PROCEDIMIENTO		NOMBRE DE LA EMPRESA
Nombre del procedimiento: presupuesto de venta		
Departamento afectados: venta		
Encargado	Paso	Descripción
Personal encargado	1	Escribir el número de requisición de compra
Personal encargado	2	Escribir el área que lo solicita
Personal encargado	3	Fecha del pedido y la fecha de entrega
Personal encargado	4	En la primera columna anotar la cantidad solicitada en la requisición
Personal encargado	5	En la segunda columna anotar las unidades que se necesita en esa área
Personal encargado	6	En la tercera columna anotar el nombre del artículo



GRUPO DIJESUR JULIACA
Informe de recepción

NOMBRE DEL GRUPO		
Proveedor:		
Orden de adquisición No		
Momento de recepción		
Cuantía	Representación	Peculiaridades
Firma autorizada		



GRUPO DIJESUR JULIACA

Descripción del informe de recepción

PROCEDIMIENTO		NOMBRE DE LA EMPRESA
Nombre del procedimiento: Departamento afectados: ventas		
Encargado	Paso	Descripción
Personal encargado	1	Nombre de la empresa
Personal encargado	2	Numero correlativo
Personal encargado	3	Nombre del proveedor
Personal encargado	4	Número de la orden de compra que respalde el pedido
Personal encargado	5	Fecha que recibe bodega el pedido Cantidad que se entrega
Personal encargado	6	Característica de los artículos(deben de estar acorde a las característica que presenta la orden de compra



GRUPO DIJESUR JULIACA

Hoja de devolución

NOMBRE DEL GRUPO		
No.		
Proveedor:		Momento de recepción:
Orden de adquisición No.		Momento de devolución:
Orden recibida	Representación	Peculiaridades
Firma autorizada		



GRUPO DIJESUR JULIACA

Descripción de la hoja de devolución

PROCEDIMIENTO		NOMBRE DE LA EMPRESA
Nombre del procedimiento:		
Departamento afectados: venta		
Encargado	Paso	Descripción
Personal encargado	1	Nombre de la empresa
Personal encargado	2	Número de la hoja devoluciones
Personal encargado	3	Nombre del proveedor
Personal encargado	4	Orden de compra a que se le hacen las devoluciones
Personal encargado	5	Fecha en que se recibió la orden de compra
Personal encargado	6	Fecha en que realiza la devolución
Personal encargado	7	Orden recibida
Personal encargado	8	Daños o alteraciones, faltante por los cuales se realiza la devolución



d. REGISTRO FÍSICO DE LAS COEXISTENCIAS

Régimen propuesto:

1. Régimen de inventario rotativo

Descripción del régimen:

Régimen implica realizar recuentos de los caudales en etapas periódicas hasta que, al finalizar el periodo determinado, se haya verificado físicamente todas las coexistencias.

Objetivo:

Registra el inventario físico en un momento específico y permite conseguir un registro instintivo de las rebajas en el mecanismo, creando una Lista de Discrepancias de Catálogo. Ofrece la posibilidad de aplicar ajustes positivos o negativos para corregir las diferencias.

Beneficio:

- El Grupo acelera el paso de cómputo de coexistencias.
- Utilizar un régimen de rotación de catálogos es ventajoso porque previene la interrupción de los movimientos empresariales.
- Registra los materiales y materias primas de manera eficiente al disponer de documentación actualizada.



El mecanismo consiste en organizar los catálogos en grupos, revisando uno de ellos a diario.

Forma de realizar los inventarios

El encargado de verificar el registro provendrá como sigue:

- a. Se encargará del inventario de catálogos rotativos que se adjudicará al registrador.
- b. Ubicará la reserva de materiales según la lista recibida y procederá a contar, pesar, etc., los bastos, registrando la venta en la ficha correspondiente.
- c. Congregará todas las pautas de aceptación (entregas a la reserva), guías de pago (salidas de la reserva) u otros comprobantes de pensamiento que aún no se hayan anotado en las fichas de coexistencia.
- d. Consultará la exploración de entendimiento y arrebatará las liquidaciones en unidades de cada beneficio de las listas, anotándolos para un mejor registro, y registrará el número del último documento inscripto en la tarjeta.
- e. Basado en las acotaciones realizadas en la lista de catálogos rotativos, determinará las disconformidades entre lo que verdaderamente coexiste en la reserva y lo que debería coexistir según los saldos de las tarjetas y los comprobantes no registrados.



- f. Averiguará cualquier discrepancia para establecer sus causas, ya que estas discrepancias podrían deberse
 - Deslices facultativo o involuntario reserva
 - Deslices voluntarios o involuntarios de exploraciones de coexistencias

Para incorporar el registro de coexistencias físicas, es forzoso utilizar la conformación siguiente, que detalla los movimientos, los artículos y las personas involucradas.

GRUPO DIJESUR JULIACA

Lista de mercancías para inventario rotativo

Pintura:				
		Máximo:	Mínimo:	
Momento	Proveedor	Stock de entrada	Stock de salida	Coexistencia



e. Organización de depósito

Descripción del régimen:

Consiste en maximizar el uso del espacio en el depósito, aprovechando al máximo todos los espacios disponibles mientras se conservan bajos costos de administración de los materiales. Esto incluye costos relacionados con el envío de entrada, almacenaje y envío de salida de los materiales.

Sentido:

Esquema que busca reducir el costo total al equilibrar la diferencia entre el espacio disponible y la administración de los materiales.

Almacenado aleatorio.

Es un factor crucial en la ordenación del depósito, la correspondencia entre aceptación y descarga. Por ello, se esgrime la destreza de Almacenaje Aventurado, que se define como:

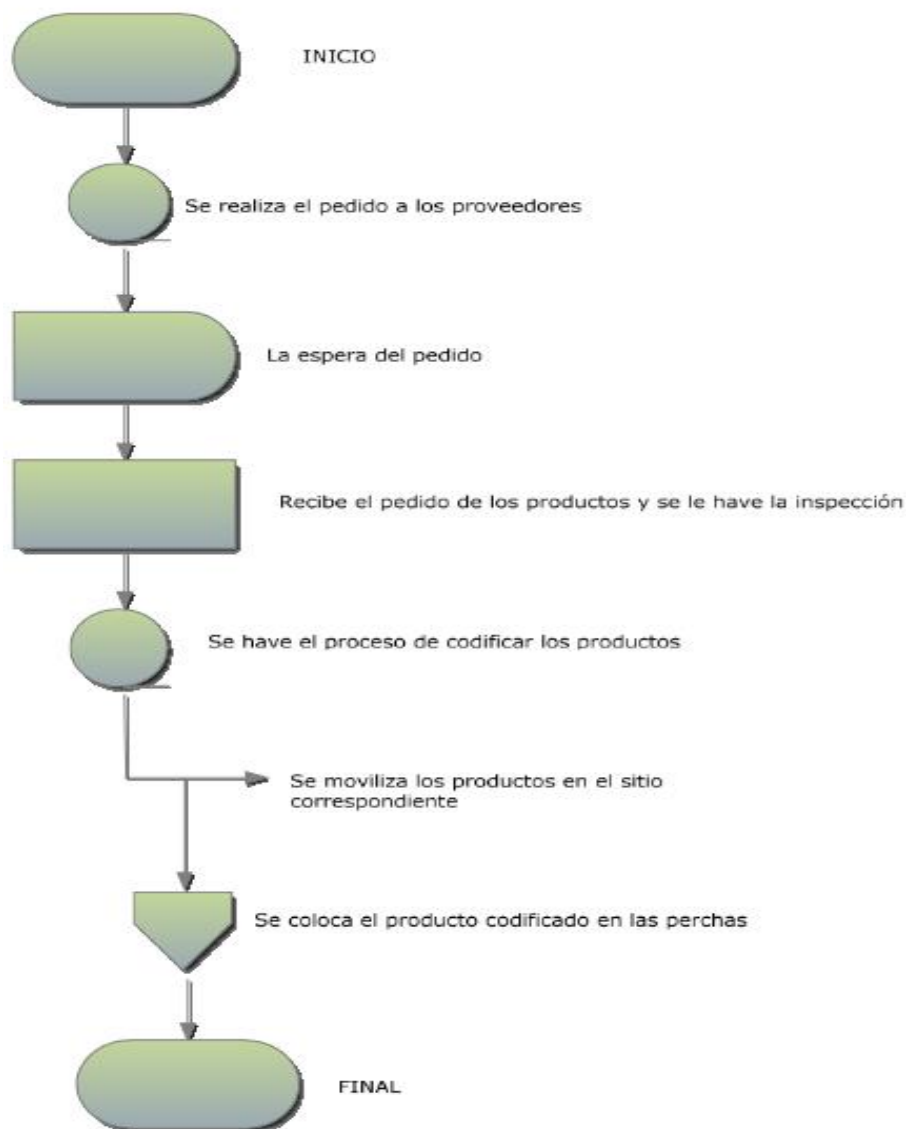
Un mecanismo de tipificación automática (AIS), en el que los materiales generalmente están codificados. Este paso se aborda en la conducción de catálogos en el apartado de codificación, utilizando el régimen BRISCH, lo que agiliza los movimientos y permite una conducción eficiente de la documentación en el depósito. La adecuada tipificación de las cantidades y ubicaciones de catálogos optimiza el uso de las subestructuras.

Medio de la destreza de almacenaje aleatorio:

Conservar una lista de colocación y aplicar un bosquejo de flujo del paso para comprobar la ubicación más eficientemente de las mercancías dentro del depósito.

GRUPO DIJESUR JULIACA

Diagrama de flujo para localizar el producto





- Mantener un registro de las coexistencias y su ubicación.
- Asignar las materias primas y materiales de uso frecuente a sectores específicos del depósito para minimizar costos.

GRUPO DIJESUR JULIACA

Piloto operativo

Indicadores	Responsables	Actividades	Recursos	Evaluación
Recolección de la información	Personal autorizado Gerente	Establecer los procedimientos	Talento Humano, Técnico \$150	Durante el Primer semestre
Organización	Personal Autorizado Gerente	Organizar de los productos	Talento Humano, Técnico \$100	Durante el Primer semestre
Estructura	Gerente	Capacitar al personal, acerca del manejo de inventarios	Talento Humano, Técnico, Tecnológicos, Materiales, Talleres.\$200	Durante el Primer semestre
Fases	Gerente	Elaborar las Etapas administrativas	Talento Humano, Técnico, Tecnológicos, Materiales.\$100	Durante el Primer semestre
Aprobación definitiva	Gerente	Aprobación	Talento Humano, Técnico \$50	Durante el Primer semestre



5.7. Previsión de la estimación

El diagnóstico se llevó a capataz para resolver el Deficiente planteado; se recopiló documentación que facilitó el avance en el trabajo, y se realizó un ensayo para proporcionar un medio y alcanzar los sentidos establecidos.

Para lograr los efectos esperados y su vigor, se contó con el sostén del personal de la ferretería y los adquirentes, quienes contribuyeron con documentación y opiniones que guiaron el diagnóstico.

La afirmación se incorporará en el transcurso del año, y se podrán identificar las debilidades en la diligencia del piloto de administración de recursos para la dirección de catálogos.



Conclusiones

- Primera.** El registro de inventarios está estrechamente vinculado con el suministro de catálogos, ya que se encarga de gestionar la afluencia de mercancías dentro del piloto logístico.
- Segunda.** A través de una estructuración efectiva en el manejo de catálogos y transacciones, la afirmación se centrará en aplicar el registro de catálogos, lo cual permitirá optimizar las transacciones del Grupo.
- Tercera.** Gracias a este diagnóstico, hemos logrado potenciar el registro del manejo de catálogos mediante la aplicación de una logística conveniente. También concluimos que es forzoso que el vendedor asuma la responsabilidad en el registro y conducción del stock de mercancías.
- Cuarta.** Las transacciones y el servicio al adquirente están estrechamente ligados a la conducción y eficacia del registro de catálogos, ya que este permite optimizar la afluencia de documentación, materiales y mercancías, satisfaciendo así las obligaciones de los adquirentes. En un entorno empresarial altamente competitivo y con márgenes de beneficio ajustados en muchos sectores, una buena conducción busca siempre la excelencia. Por lo tanto, el registro de catálogos se ha desconocido en un factor crucial para el avance y la victoria del Grupo.



Sugerencias

- Primera.** Incorporar el suministro del registro de catálogos nos permitirá identificar mercancías caducados, artículos carecientes en el stock y aquellos que se mueven con mayor frecuencia.
- Segunda.** Incorporar el plan de manejo de catálogos propuesto para lograr un crecimiento sostenido en las transacciones de la ferretería del Grupo DIJESUR.
- Tercera.** Incorporar regímenes que faciliten el registro del manejo de catálogos y capacitar a los asalariados en sectores como la conducción de catálogos, la manipulación de mercancías y el servicio al adquirente.
- Cuarta.** Llevar a cabo impulsos y fundar coaliciones con los repartidores para conservar motivados en impulsar las transacciones y el servicio al adquirente, asegurando que estos beneficios sean fácilmente transferibles a los adquirentes finales. Conjuntamente, potenciar el suministro de catálogos para que los adquirentes puedan encontrar todos sus requerimientos, evitando así la pérdida de adquirentes para la ferretería.



Reseñas Informativas

- Aliaga, C. (2017). Influencia de la Conducción Logística en la Renta de la cooperativa agraria Multiservicios casa de Abraham, Cajamarca Periodo 2015-2016. Cajamarca.
- Alvarez Hectorf., "Fundamentos de Dirección Estratégica, Ediciones Eudecor, Córdoba, 1999.
- Anayate Jero Julio Juan, "Logística Completo. La Conducción Operativa del Grupo", Escuela Superior de Conducción Comercial y Marketing, Madrid, 2000.
- Ballou, Ronaldh, "Business Logistics Management" ,4ta. Edición, PrenticeHall, NuevaJersey,1998.
- Bambaren, T. (2017). Aplicación de la Conducción Logística para potenciar la Productividad del depósito del Grupo Braillard S.A. La Victoria, 2017. Lima.
- Boverdavidm. & Thiagarajan Sridhar, "Conel focoenel adquisidor", Revista Conducción, vol. 4, julio-agosto, 1999.
- Cano, M., & Solorzano, G. (2019). Estimación del registro de administración de recursos en el GrupoMultiservicios Generales Telviri EIRL, Chorrillos 2019. Lima: Universidad Cesar Vallejojs.
- Castro, J., & Zambrano, K. (2017). Smecanismo de Conducción Completo para el Taller Automotriz "Marcelo" ubicado en la ciudad de Guayaquil. Guayaquil - Ecuador.
- Chavarry, M. (2017). Afirmación de potenciación para los medios en la conducción de la serie de suministros en base a los estándares de la



council of supply chain management professionals (csmo) en una empresa Molinera de Arroz-Lambayeque-2016 (Tesis de Pregrado). Pedro Ruiz Gallo. Lambayeque.

Clavo, J. (2017). Afirmación de Potenciación para la Conducción Logística del Grupo A&L Import S.A.C. Lima. Obtenido de http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/1372/1/Juanita%20Clavo_Programa%20Especial%20de%20Titulaci%C3%B3n_Titulo%20Profesional_2017.pdf

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2 de Julio de 2020). [repositorio.cepal.org](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45734/4/S2000438.es.pdf). Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45734/4/S2000438.es.pdf>

Conexiónesan. (20 de Julio de 2020). [esan.edu.pe](https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2020/07/desafios-que-enfrenta-la-logistica-en-turnos-de-pandemia/). Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2020/07/desafios-que-enfrenta-la-logistica-en-turnos-de-pandemia/>

Flores, C. (2014). La conducción logística y su influencia en la renta de las entidades analistas en implementación de campamentos para el sector minero en Lima metropolitana. Lima: Universidad San Martín de Porres, Escuela de Contabilidad y Finanzas.

García, J. (2019). Mecanismo de Registro interno de catálogos para la potenciación de renta del Grupo Comercial Distribuciones Baique E.I.R.L - 2019. Chiclayo.

Gellibert, G. (2015). Afirmación de potenciación en medios Logísticos del Grupo HIDROSA S.A. Para maximizar la complacencia del adquirente. Guayaquil, Ecuador: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/3581/1/T-UCSG-POS-MAE-64.pdf>



- Gómez, Á. (2013). Conducción logística y comercial. Ciudad Real: McGraw-Hill Interamericana de España S.L.
- Goyzueta, C. M. (2017). Ensayo de la Conducción Logística del Grupo de Envíos Elio S.A.C para la formulación de una afirmación de Potenciación, Arequipa 2017. Arequipa.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptisa, M. (2006). Modalidad de la Diagnóstico (Quinta ed.). Mexico.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). Modalidad de la Diagnóstico (Vol. Sexta Edición). México: McGraw-HILL.
- Hurtado, B., & Muñoz, A. (2013). Plan de potenciación y ensayo de la conducción del Envío y el almacenaje (2012). España: En L. Byrd, Enciclopedia de la OIT (capitulo 102).
- Ilari Jimena Gomez, "Logística. Construyendo la Serie de Importe, Revista IDEA, agosto, 1998.
- Johnson Jamesc. & Wooddo Naldf., "Contemporary Logistics, 6ta.Edición, Prentice Hall, NuevaJersey,1996.
- Kotler Philip, "Dirección de Mercadotecnia. Ensayo, Planeación.
- Molina, J. (2015). Estructuración e implementación de un piloto logístico para optimizar la distribución de mercancías publicitarios en el Grupo Letreros Universales S.A. Guayaquil- Ecuador: Universidad Pilidestreza Salasiana.
- Mora, G. (2010). Conducción Logística Completo. Bogotá.
- Mora, L. (2012). indicadores de la Conducción Logística KPI. Obtenido de https://www.fesc.edu.co/portal/archivos/e_libros/logistica/ind_logistica.pdf



- Nail, A. (2016). Afirmación de Potenciación para la Conducción de Inventario de Sociedad Repuestos España Limitada. Puerto Monto - Chile. Obtenido de <file:///C:/Users/usuario/Documents/Ing%20Industrial%20-%20Misael/Investigaci%C3%B3n%20I/proyecto%20de%20investigaci%C3%B3n/hugo%20y%20jhander/nuevo/bpmfcin156p.pdf>
- Pinilla, J. (11 de junio de 2020). La Industria Logística Obtenido de <http://t21.com.mx/opinion/columna-invitada/2020/06/11/industria-logistica-turnos-pandemia>
- Rodríguez, J. (2016). La conducción Logística y su influencia en la renta del Grupo Turismo Negreiros S.A. de la Ciudad de Huamachuco- Año 2016. Trujillo. Obtenido de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/11314/rodriguezcorales_jose.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ruiz, M. (01 de mayo de 2020). Normalización del mercado de repuestos de vehículos la veremos hasta diciembre. La República. Obtenido de <https://www.larepublica.co/entidades/normalizacion-del-mercado-de-repuestos-de-vehiculos-la-veremos-hasta-diciembre-3000117>
- Sampieri, R. (08 de agosto de 2017). Modalidad de la Diagnóstico. Obtenido de Obtenido de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Valle, G. (2014). Esquema de un piloto de Conducción Logística en el Grupo Megaprofer S.A. de la ciudad de ambato, para potenciar los niveles de productividad. Ambato- Ecuador: Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato.
- Zeña, L. (2010). Analisis de la Conducción Logística y condiciones de Supermercados y Tiendas de Electrodomésticos de Lambayeque para la



Instalación de un proveedor Logístico de almacenaje. Chiclayo:
Universidad Católica Santo Toribio de Moogrovejo.

Zuluaga. (2012). Diseño de Mecanismo de organización de depósito de
suministro de materia prima para el grupo Protsa S.A Medillin. Medillin.



Anexos



TÍTULO: PROPUESTA DE UN SISTEMA LOGÍSTICO PARA IMPULSAR LA VIABILIDAD DE LAS VENTAS DEL GRUPO DIJESUR JULIACA 2024

DEFICIENTE GENERAL	SENTIDO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	OPERACIÓN DE VARIABLES		MODALIDAD
			VARIABLES	ESPECIOS	
PG. ¿Cómo el registro de catálogos de la afirmación del Mecanismo de organización de depósito podrá impulsar la viabilidad las transacciones del grupo DIJESUR Juliaca 2024?	OG. Proponer un registro de catálogos del Mecanismo de organización de depósito para impulsar la viabilidad las transacciones del grupo DIJESUR Juliaca 2024.		MECANISMO DE ORGANIZACIÓN DE DEPÓSITO Variable X (1)	1.1. Fundamentos informativos.	▪ RUMBO Mixto
		1.2. Afirmación.			
		1.3. Justificación.			
		1.4. Sentidos.		▪ TIPOLOGÍA No experimental	
		1.5. Ensayo de factibilidad.			
		1.6. Fundamentación teórica.			
		1.7. Modalidad piloto operativo.		▪ NIVEL Explicativo	
		1.8. Previsión de la estimación			
DEFICIENTES ESPECÍFICOS	SENTIDOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECIFICOS			
PE₁. ¿Cómo la planeación sobre el manejo de catálogos del Mecanismo de organización	OE₁. Especificar la planeación sobre el manejo de catálogos del Mecanismo de				



de depósito podrá impulsar la viabilidad las transacciones del grupo DIJESUR Juliaca?

organización de depósito para impulsar la viabilidad las transacciones del grupo DIJESUR Juliaca.

PE₂. ¿De qué manera el registro sobre el manejo de catálogos del Mecanismo de organización de depósito podrá impulsar la viabilidad las transacciones del grupo DIJESUR Juliaca?

OE₂. Identificar el registro sobre el manejo de catálogos del Mecanismo de organización de depósito para impulsar la viabilidad las transacciones del grupo DIJESUR Juliaca.

PE₃. ¿Cómo transacciones y el servicio al adquirente del Mecanismo de organización de depósito podrán impulsar la viabilidad las transacciones del grupo DIJESUR Juliaca?

OE₃. Registrar las transacciones y el servicio al adquirente del Mecanismo de organización de depósito podrá impulsar la viabilidad las transacciones del grupo DIJESUR Juliaca.

TRANSACCIONES
Variable Y (2)

2.1. Transacciones

▪ **ESQUEMA**
Aplicada

▪ **OBJETO DE DIAGNÓSTICO**
Las variables



ANEXO 1
FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN

AUTORIZACIÓN PARA LA INCORPORACIÓN DE LOS
TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN
EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UANCV

Formato digital

Fecha de entrega: 30/12/2024

1. Datos del autor (es):

Nombres y Apellidos: LIZBEHT ESTEFANY ESTOFANERO VARGAS
Dirección: Jr. José de la Riva Aliaga Urb. 2 de mayo Mz D la 22
DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: 72315461
Teléfono: 974 912 461 email: estofanero Vargas@gmail.com

Nombres y Apellidos: _____
Dirección: _____
DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: _____
Teléfono: _____ email: _____

Facultad y/o Escuela de Posgrado: INGENIERÍA DE SISTEMAS
Escuela Profesional o Mención: INGENIERÍA EMPRESARIAL E INFORMÁTICA
Título o Grado Académico a optar: INGENIERO EMPRESARIAL E INFORMÁTICO
Asesor: Dr. JAIR EMERSON FERREYROS YUCRA

Esta obra se encuentra dentro de las siguientes denominaciones:
Trabajo de Investigación Tesis Trabajo de Suficiencia Profesional Trabajo Académico

Título: PROPUESTA DE UN SISTEMA LOGÍSTICO PARA IMPULSAR LA VIABILIDAD DE LAS VENTAS
DEL GRUPO DIJESUR JULIACA 2024

Palabras claves, (3 a 5 términos): Sistema logístico, ventas.

¿Esta obra se desarrolló en la UANCV ^{1,2}?

1

¹ Indicar si su producción intelectual ha empleado recursos tales como, instalaciones, laboratorios, insumos, equipos, bases de datos, asesoría técnica por parte del personal de la UANCV, financiamiento, entre otros relacionados.
² Si su producción intelectual se desarrolló en la UANCV totalmente o parcialmente, deberá autorizar el depósito en el Repositorio de manera obligatoria.



2. Referencia de tesis:

Bachiller Título 2da Especialidad Maestría Doctorado

3. Licencias:

a) Licencia estándar:

Bajo los siguientes términos, autorizo el depósito de mi tesis en el Repositorio Digital de la UANCV.

Con la autorización de depósito de mi producción Intelectual, otorgo a la Universidad Andina “Néstor Cáceres Velásquez” una licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar al público, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público mi producción intelectual (incluido el resumen), en formato físico o digital, en cualquier medio, conocido o por conocerse, a través de los diversos servicios por la Universidad, creados o por crearse, tales como el Repositorio Digital de tesis UANCV, colección de producción intelectual, entre otros, en el Perú y en el extranjero por el tiempo y veces que considere necesarias, y libres de remuneraciones.

En virtud de dicha licencia, la Universidad Andina “Néstor Cáceres Velásquez” podrá reproducir mi producción intelectual en cualquier tipo de soporte y en más de un ejemplar, sin modificar su contenido, solo con propósitos de seguridad, respaldo y preservación.

Declaro que la producción intelectual es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, coautoría con titularidad compartida, y me encuentro facultado a conceder la presente licencia y, asimismo, garantizo que dicha producción intelectual no infringe derechos de autor de terceras personas.

La Universidad Andina “Néstor Cáceres Velásquez” consignará el nombre del y/o los autor(es) de la producción intelectual, y no le hará ninguna modificación más que la permitida en la licencia.

Autorizo su publicación (marque con una X)

- Sí, autorizo que se deposite inmediatamente.
- Sí, autorizo que se deposite a partir de la fecha (d/m/a): _____
- No autorizo.

b) Licencia CREATIVE COMMONS 4.0 INTERNACIONAL:

Si usted concede una licencia CREATIVE COMMONS sobre su producción intelectual, mantiene la titularidad de los derechos de autor de esta y, a la vez, permite que otras personas puedan reproducirla, comunicarla al público y distribuir ejemplares de esta, bajo las condiciones siguientes:

¿Quiere permitir usos comerciales de su producción intelectual?

Sí: significa que usted permite la reproducción, distribución y comunicación pública de la producción intelectual incluso con fines comerciales.

No: significa que usted permite la reproducción, y comunicación pública de la producción intelectual, pero sin fines comerciales.

- Sí autorizo
- No autorizo



Jurisdicción de su Licencia

Todas las licencias CREATIVE COMMONS son de ámbito mundial, sin embargo, usted puede elegir entre la opción "internacional" o una adaptada a su jurisdicción, como para el caso peruano.

La opción "internacional" emplea el lenguaje y la terminología de los tratados internacionales; en cambio, la adaptada a su jurisdicción, recoge las particularidades de la legislación peruana.

En consecuencia, **la opción "internacional" goza de una mayor eficacia a nivel mundial, gracias a que tiene jurisdicción neutral.** Mientras que la opción adaptada a la jurisdicción del Perú goza de una mayor eficacia ante los tribunales peruanos.

Internacional

Nacional

Línea de investigación: ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS P-25

Firma de Autor



huella digital

30 de diciembre del 2024

Fecha