

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**ANÁLISIS DE LA RUPTURA DE STOCKS DE LOS PRODUCTOS EN
PROMOCIÓN EN PUNTOS DE VENTA DE UNA CADENA DE
SUPERMERCADOS EN LA REGIÓN LAMBAYEQUE, 2016**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR

JADDY YARIXA AVELLANEDA DELGADO

ASESOR

CARLA ETHEL GAMARRA FLORES

<https://orcid.org/0000-0001-8604-1070>

Chiclayo, 2021

**ANÁLISIS DE LA RUPTURA DE STOCKS DE LOS PRODUCTOS EN
PROMOCIÓN EN PUNTOS DE VENTA DE UNA CADENA DE
SUPERMERCADOS EN LA REGIÓN LAMBAYEQUE, 2016**

PRESENTADA POR:

JADDY YARIXA AVELLANEDA DELGADO

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo
para optar el título de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

APROBADA POR:

Jorge Augusto Mundaca Guerra

PRESIDENTE

Fernando Antonio Arriola Jimenez

SECRETARIO

Carla Ethel Gamarra Flores

VOCAL

RESUMEN

Esta investigación trata de una propuesta de mejora de la ruptura de stocks de los productos en promoción en puntos de venta de una cadena de supermercados en Lambayeque, la cual surge a partir de problemas logísticos como roturas de stock, falta de control, de stock de seguridad y, de actualización en el cálculo del sistema de aprovisionamiento. El objetivo fue proponer una mejora en la ruptura de stock actual de productos en promoción de una cadena de supermercados en la región Lambayeque para disminuir pérdidas de ventas por roturas de stock. Para ello se basó en una investigación aplicada y descriptiva, con enfoque cuantitativa y diseño no experimental, aplicándose un cuestionario, guía de entrevista semiestructurada a 10 comerciantes mayoristas de Moshoqueque y un análisis de data. Obteniéndose como resultados, se pudo determinar que el nuevo almacén en la región no cuenta con un modelo de gestión de suministros para abastecer sus productos, dando como resultado, una probabilidad de 11.96% de probabilidad que en la tienda de Luis Gonzales haya un quiebre de Stock, seguida por la Tienda de Grau con un 9.70% que son las dos tiendas con mayores probabilidades de que suceda Quiebres de Stocks, y también tenemos a la tienda de la Victoria y Santa Victoria con un 4.35%. Concluyéndose que, con la propuesta del nuevo reaprovisionamiento continuo de Wilson con tres variables: Cantidad, stock de seguridad y demanda LT., se planea reducir el 29% de probabilidad de ruptura de stock en sus diferentes tiendas con las que cuenta el supermercado en la región y así abastecer las cantidades optimas de cada producto en el momento más oportuno para obtener menor probabilidades que haya quiebres de stocks en sus establecimientos, manteniendo una adecuada atención al cliente.

Palabras clave: Reaprovisionamiento, inventario, supermercado.

Clasificación JEL: M11, M16

Abstract

This research deals with a proposal to improve the breakdown of stocks of promotional products at points of sale of a supermarket chain in Lambayeque, which arises from logistical problems such as stock breaks, lack of control, stock of security and updating in the calculation of the provisioning system. The objective was to propose an improvement in the current stock breakdown of promotional products in a supermarket chain in the Lambayeque region to reduce sales losses due to stock outs. For this, it was based on an applied and descriptive research, with a quantitative approach and a non-experimental design, applying a questionnaire, a semi-structured interview guide to 10 wholesale merchants from Moshoqueque and a data analysis. Obtaining the results, it was possible to determine that the new warehouse in the region does not have a supply management model to supply its products, resulting in a probability of 11.96% that the Luis Gonzales store has a breakdown. de Stock, followed by Tienda de Grau with 9.70%, which are the two stores with the highest probability of Stocks Breaks happening, and we also have the store de la Victoria and Santa Victoria with 4.35%. Concluding that, with the proposal of the new continuous replenishment of Wilson with three variables: Quantity, safety stock and LT demand, it is planned to reduce the 29% probability of stock breakage in its different stores that the supermarket has in the region and thus supply the optimal quantities of each product at the most opportune moment to obtain less probability that there will be stock breaks in its establishments, maintaining an adequate customer service.

Keywords: Replenishment, inventory, supermarket.

JEL classification: M11, M16

Índice

Resumen

Abstract

I.	Introducción	10
II.	Marco teórico	12
2.1.	Antecedentes.....	12
2.2.	Bases teóricas	14
III.	Metodología	22
3.1.	Tipo y nivel de investigación.....	22
3.2.	Diseño de investigación.....	22
3.3.	Población, muestra y muestreo	22
3.4.	Criterios de selección.....	22
3.5.	Operacionalización de variables.....	23
3.6.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	24
3.7.	Procedimientos	24
3.8.	Plan de procesamiento y análisis de datos	24
3.9.	Matriz de consistencia	25
3.10.	Consideraciones éticas	26
IV.	Resultados y discusión.	27
4.1.	Diagnóstico de Reaprovisionamiento.....	27
4.2.	Árbol de Problemas	27
4.3.	Proceso Logístico de distribución al almacén.	28
4.4.	Análisis de Quiebre de Stock.....	31
4.5.	Análisis ABC.....	35
4.6.	Análisis del Cliente Mayorista.	37
V.	Propuesta.....	41
5.1.	Modelo de reaprovisionamiento propuesto 01	41
5.1.1.	Reaprovisionamiento continuo.....	41
5.2.	Modelo de reaprovisionamiento propuesto 02.	44
5.3.	Análisis económico.....	44
VI.	Conclusiones.	47
VII.	Recomendaciones.....	48
VIII.	Referencias.	49

IX. Anexos..... 52

Índice de Tablas

Tabla 1. Operacionalización de variables.....	23
Tabla 2. Matriz de consistencia.....	25
Tabla 3. Quiebre de Stocks de productos en promoción de la cadena de Supermercados.....	31
Tabla 4. Totales de quiebre de stocks por tienda en la Región Lambayeque.....	33
Tabla 5. Análisis ABC de los productos en promoción.	36
Tabla 6. Simulación de stocks a pedir por día.....	44
Tabla 7. Utilidad perdida en aceites Primor de 1LT.	45
Tabla 8. Utilidad perdida en Galleta Soda Field por six pack.....	45
Tabla 9. Utilidad perdida en Leche Gloria por six pack	45
Tabla 10. Gastos de Implementación.	46
Tabla 11. Utilidad perdida en un año en sus 3 productos de clase A.....	46

Índice de Figuras

Figura 1. Árbol de Problemas.	27
Figura 2. Diagrama de Flujo.	28
Figura 3. Probabilidad diaria de quiebres de stocks en las tiendas del Supermercado.	34
Figura 4. Probabilidad de quiebre de stock durante el día en cualquiera de sus establecimientos.	35
Figura 5. Punto de reorden con 3 variables.	41

I. Introducción

Para el año 2020, se espera que el tamaño global del mercado minorista de alimentos y comestibles alcance los USD 12.24 billones para 2020, progresando a una tasa compuesta anual de 6.9% durante el período de pronóstico. La industria minorista global de alimentos y comestibles ha crecido de manera constante en los últimos años, una tendencia que parece continuar durante el período de pronóstico. El crecimiento en esta industria está siendo impulsado principalmente por los países de la región de Asia y el Pacífico. Países como India, China, Indonesia han experimentado un crecimiento destacado debido al aumento en el número de puntos de venta modernos. Los mercados en algunos países, especialmente en Europa occidental, son maduros y se enfrentan a la saturación. (Globe Newswire, 2018)

Mientras que en América Latina y el resto del mundo, el sector de Supermercados ha experimentado durante las últimas décadas una expansión acelerada. Constituyendo una opción preferente en las ventas al detalle o retail, tanto en economías desarrolladas como en desarrollo (Nielsen Company, 2017).

En Perú, el sector de retail ha venido creciendo en hasta un 6%, esto demostrado por las grandes cadenas de supermercados en Lima como en las provincias del país. Ello supone, manejar grandes cantidades de inventarios, evitando las rupturas de stock. Para este 2020, se estimó un aumento de las ventas en un 50%, y nuevos proyectos en provincias como son Lambayeque, Cusco e Iquitos. (Perú Retail, 2018)

La cadena de Supermercados en estudio, es una empresa dedicada al retail, que, debido a la preferencia de los clientes, actualmente cuenta con 91 tiendas repartidas en todo el Perú, lo cual equivale al 32% de la participación en el mercado peruano y con 26 años en el mercado, Actualmente en el departamento de Lambayeque cuenta con 7 tiendas.

La problemática que presenta el supermercado en la Región Lambayeque, se encontró en la programación del abastecimiento de productos en promoción debido a que, al no tener los productos en stock el día de inicio de promoción, o el desabastecimiento del producto antes de que termine la promoción; no se llega a tener el impacto de ventas esperado, perjudicando al consumidor final, al no adquirir el producto en el preciso momento que se desee y al autoservicio al no tener los ingresos esperados. Lo cual repercute finalmente en los costos. Este problema es originado por la falta del cálculo diario de reposición de productos en promoción.

Por tanto, la pregunta de investigación fue: ¿Cómo disminuir la ruptura de stocks en el reaprovisionamiento de productos en promoción de la cadena del supermercado?, por lo cual, el presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Presentar una alternativa de mejora para la ruptura de Stocks actual de productos en promoción de la cadena de

supermercados en Chiclayo, buscando disminuir las fallas de anaqueles. Para llevar a cabo este trabajo de investigación, se planteó como Objetivos específicos: (i) diagnosticar el sistema actual del proceso de reaprovisionamiento, (ii) identificar los cuellos de botella en la cadena de abastecimiento y (iii) determinar la forma de compra del cliente.

Esto permitió conocer en qué condiciones se encuentra el proceso de reaprovisionamiento del supermercado como también la forma de compra de los clientes, los cuales realizan sus compras allí para poder obtener una ventaja en su venta; a continuación, se realizó un diagnóstico del sistema de reaprovisionamiento de la cadena de supermercados, y se propuso la mejora que es el nuevo cálculo de reaprovisionamiento, determinando su impacto en los resultados económicos.

Con el fin de alcanzar los objetivos propuestos anteriormente se realizó un análisis y una mejora en la rotura de stocks en el supermercado, lo cual incluyó la correcta distribución a sus diferentes puntos de ventas con el fin de que no existan quiebres de stock. El conocimiento y aplicación del nuevo reaprovisionamiento permitió administrar y gestionar con efectividad sus stocks de promociones.

Asimismo, se justifica de manera teórica porque la teoría de reaprovisionamiento permitirá reflexionar y discutir la forma de aplicación en la realidad. Mientras que, en la justificación metodológica, los instrumentos servirán para ser aplicados por futuras investigaciones referentes al tema. De otro lado se justifica la investigación con el problema de quiebre de stock que presenta el supermercado, es que actualmente mantiene un deficiente cálculo de distribución de sus productos, y esto repercute en sus clientes generando reclamos y denuncias ante INDECOPI, por lo que afecta su imagen y se ve perjudicado económicamente.

Esta investigación se compone de la introducción, la cual incluye la problemática, los objetivos y la justificación. El marco teórico, incluye tanto a antecedentes como a bases teóricas, seguido a ello el capítulo de metodología, describe al tipo y nivel de investigación, el diseño, las técnicas de procesamiento y la operacionalización de variables. Luego el capítulo de resultados y discusión, en donde se describe a los principales resultados y la discusión de los mismos. El capítulo de la propuesta, describe todo lo que se propone para la empresa. Después de ello, se elaboran las conclusiones y las recomendaciones. Finalmente, se registran las referencias bibliográficas y los anexos, los cuales se componen de instrumentos utilizados o alguna información extra.

II. Marco teórico

2.1. Antecedentes

Para la presente investigación se revisaron diferentes fuentes como artículos científicos y Tesis relacionados al tema, así como:

Rodríguez, Villavicencio, Cuenca, & Aldaz (2019), en su estudio titulado Proceso contable y gestión de inventarios implementados en la compañía DETEICELI- Departamento Tecnológico Eléctrico Industrial y Comercial Cía. Ltda (Ecuador), se planteó realizar un diagnóstico sobre el proceso contable y gestión de inventarios implementados en la compañía DETEICELI-Departamento Tecnológico Eléctrico Industrial y Comercial Cía. Ltda. Como metodología se utilizó la descriptiva, transversal y la de campo, realizándose una entrevista al gerente general. Como conclusiones se obtuvo que, los inventarios necesitan para su apropiado manejo y valoración una compleja red de datos compuesta por la definición de un sistema de inventario, un método de valoración de inventario, un sistema de costeo (con sus tres elementos: base, método de acumulación y filosofía), teniendo siempre en consideración el acatamiento de la normativa contable en función de costos e inventarios.

Macías, León, & Limón (2019), en su artículo titulado Análisis de la cadena de suministro por clasificación ABC: el caso de una empresa mexicana, se propuso analizar la estrategia de un centro de distribución y cadenas de suministro, en el que se estudia el acomodo de los productos o materiales según su alta o baja rotación. Para ello se utilizó una metodología descriptiva realizándose una clasificación ABC. Concluyéndose que, una gran cantidad de empresas maneja inventarios grandes y otras manejan inventarios pequeños, ante la flexibilidad de los códigos con mayor requerimiento se debe estar atenta a que haya suficiente reabasto, cuidando la parte de sobre existencia. En cuanto a los productos intermedios se deben mantener estos inventarios estables y reabastecer en situaciones de menor inventario. Los productos de menor movimiento no dejan de ser de interés, pues son más de un 50 % de los códigos que se podrían manejar a clientes o proveedores para satisfacer sus necesidades, teniendo un buen control; no dejan la ganancia que los de la clasificación AB, pero están dentro de nuestros inventarios.

Rodríguez, Salazar, & González (2018), en su artículo titulado Control de inventarios con ajuste dinámico del punto de reorden - Un caso de estudio para empresas con productos perecibles y no perecibles, usando técnicas computacionales, presentaron como objetivo proponer una alternativa viable para innovar los modelos primitivos de control de inventario.

Basándose en un estudio de casos, tanto para el caso de productos perecibles y el de productos no perecibles. Como conclusiones se obtuvo que la existencia de una conexión en tiempo real entre proveedores, vendedores y minoristas, permite descargar los productos que han sido vendidos, con la finalidad de minimizar el riesgo de ruptura del stock. Se considera entonces, tomar como punto de partida a aquellos productos que generan una mayor rentabilidad, con el fin de mantener un inventario de productos tanto perecibles como no perecibles, asimismo haciendo uso de la clasificación ABC y las técnicas de computación, se permita establecer el punto de reorden.

Cardona, Orejuela, & Rojas (2018), en su artículo denominado Gestión de inventario y almacenamiento de materias primas en el sector de alimentos concentrados, planteó una metodología para la gestión de inventario en bodegas de materia prima para industrias del sector de alimentos concentrados. Para ello se hizo uso de un estudio descriptivo y propositivo, el cual se centró en cuatro fases, que van desde la clasificación ABC hasta el modelo de optimización para la definición del lugar de almacenamiento. Concluyéndose que, el contar con un sistema de pronósticos y el de gestionar los inventarios, permite que se reduzcan los costos operativos y financieros en los que se incurre por contar con exceso de materia prima o por no contar con lo requerido, asimismo, el clasificar a los productos mediante ABC, permite que se preste atención a los productos más relevantes.

Gutiérrez, Dávila, & Gutiérrez (2018), en su artículo Aplicación de la gestión de stock en el almacén de materia prima para mejora de productividad en la línea de tela de punto. Empresa textil, Lima 2017, planteó como objetivo determinar cómo al aplicar la gestión de stock, se permitirá mejorar la disponibilidad de materia prima, de tal forma que se abastezca al área de producción. Como metodología, se empleó un estudio aplicado y cuasi experimental. Como conclusiones se obtuvo que la aplicación de la gestión de stock contribuye con 13.51% en la mejora de productividad por lo tanto el sistema mejora en 14.52% lo que ahorra un total de S/ 382,800 soles serán reinvertidos en otros proyectos de mejora para la empresa.

Pérez & Wong (2018), en su artículo titulado Gestión de inventarios para reducir costos de la empresa SOHO Color Salón y Spa, propuso mejorar en la gestión de inventarios, con el fin de reducir los costos en la empresa y estimar cuánto se podría ahorrar o tener como ganancia, al conocer la cantidad ideal de stocks sin sobrantes o faltantes. Como metodología se empleó la descriptiva, la propositiva mientras que, el diseño fue no experimental y transversal, realizándose para ello una lista de chequeo como una observación directa. Concluyéndose que

al implementar la gestión de inventarios con análisis ABC en la empresa, se observa reducción en el costo de la mano de obra y aumento en la productividad, con la mejora de la gestión y control de inventarios, asimismo se observa, un incremento de la ganancia y competitividad de la empresa.

2.2. Bases teóricas

Ley de Wilfredo Pareto

El análisis de Pareto se basa en la observación de que los resultados operativos y la riqueza económica no se distribuyen de manera uniforme y que algunas entradas contribuyen más que otras. Se le conoce como la "regla 80/20", una nomenclatura que ha popularizado un concepto económico complejo introducido por Vilfredo Pareto, un economista italiano del siglo XIX. Pareto observó un patrón de "desequilibrio predecible" en el que el 80% de la riqueza de Italia estaba en 20% de la población. Los investigadores comenzaron a observar fenómenos similares en los sistemas de costos que tienen entradas y salidas, incluida la gestión de la producción y la gestión financiera. Por ejemplo, durante el control de calidad de la producción de microchips, a menudo se observa que la mayoría de los defectos provienen de un pequeño conjunto de problemas, como las mismas máquinas o las mismas materias primas que causan la mayoría de los problemas. Una corporación internacional puede encontrar que el grueso de los ingresos totales es generado por un puñado de unidades de negocios regionales. A menudo, un puñado de productos contribuyen a la mayor parte de los beneficios de una organización. Un pequeño subconjunto de clientes puede generar la mayoría de los ingresos. Una advertencia al aplicar el concepto es que la relación 80/20 no debe tomarse literalmente. Es indicativo que la mayoría de los resultados a menudo se derivan de una minoría de insumos. (Powell & Sammut, 2014)

Cadena de Aprovechamiento

El término cadena de suministro se usa comúnmente en términos de negocios y desempeño comercial. Definido entonces como una red de organizaciones que participan, a través de relaciones ascendentes y descendentes, en los diferentes procesos y actividades que producen valor en forma de productos y servicios en manos del consumidor final. Asimismo, esta cadena debe ser vista como una entidad única para mejorar el desempeño del negocio y superar los límites de la organización. Enfatizando su importancia no solo del flujo físico sino también del flujo de información, que es una parte esencial para mantener intacta la cadena. La gestión de la cadena de suministro se puede dividir en 5 piedras centrales según Vaaland & Heide (2007); estructura de flujo de trabajo / actividad, estructura organizativa, estructura de flujo de producto,

estructura de flujo de comunicación e información y métodos de planificación y control. El objetivo es gestionar todos los procesos de manera eficiente y efectiva para reducir todos los residuos que no agregan valor al cliente final. (Kurzbach & Millegård, 2016)

La cadena de suministro incluye fabricantes, proveedores, transportistas, almacenes, mayoristas, minoristas, otros intermediarios e incluso clientes. Cualquier producto comercializado en el mercado de bienes de consumo, en su evolución de materia prima a productos terminados, se somete a una serie de transacciones sucesivas en el mercado de empresa a empresa. Hay tres etapas tradicionales en la cadena de suministro: adquisición, producción y distribución. Cada una de estas etapas puede estar compuesta por varias instalaciones en diferentes lugares del mundo. SCM consiste en planificar, organizar, implementar, motivar y controlar eficientemente todas las actividades involucradas en el movimiento de bienes y servicios desde el primer proveedor hasta el cliente final. (Felea & Albăstroiu, 2013)

Tipos de stock esenciales para el tamaño de la demanda según sus orígenes

Parece apropiado durante el análisis de cada etapa del flujo de materiales e información y en consideración de mantener el stock de seguridad en cada enlace para definir un límite dentro de una cadena logística que indique el nivel clave de satisfacer la demanda con el stock. La ubicación del mantenimiento del stock principal en la cadena depende de una serie de factores, que incluyen en particular:

- Sector
- caracterizar el producto
- entorno de mercado (competidores, clientes)

Uno de los lugares donde se recolecta el inventario principal es el almacén en el lugar del minorista, que se refiere especialmente a los productos de alta demanda que se venden regularmente. Otro ejemplo de estos lugares es el almacén de ensamblaje del fabricante, donde los productos se ensamblan solo a pedido: el inventario principal se generará en este lugar de la cadena. Esto muestra que el inventario clave puede aparecer en cualquier etapa de la cadena, dependiendo de las condiciones mencionadas anteriormente. El punto que separa los eslabones de la cadena de los que recolectan el inventario principal se denomina punto de separación: también delimita las áreas de demanda independiente y dependiente. La primera de las áreas mencionadas anteriormente está relacionada con el pedido de materiales que ocurre como resultado de la demanda de otros productos, procesados por el mismo fabricante (por ejemplo,

la bomba de combustible que forma parte de un automóvil fabricado por la empresa en cuestión). La demanda independiente no se refiere al flujo interno de materiales, pero es el resultado de la demanda en el mercado de consumo (Kot, Grondys , & Szopa , 2011).

Proceso de previsión

Los cambios frecuentes y los nuevos eventos que ocurren en el mercado hacen que los métodos actuales de predicción utilizados individualmente o por separado por cada eslabón en la cadena de suministro se vuelvan insuficientes debido a las grandes desviaciones del pronóstico preparado. Este método hace que los empresarios que planean la producción no estén totalmente seguros de que los pronósticos preparados se harán realidad al 100%. Con el tiempo, los empresarios suelen ordenar a los proveedores mayores cantidades de bienes de lo necesario, poniéndose en riesgo de crear inventario y aumentar los costos de almacenamiento. El método para limitar este fenómeno no es solo preparar un pronóstico, sino también desarrollarlo para que sea posiblemente lo más preciso. Además, no solo es importante la desviación del pronóstico promedio, sino también el uso de diferentes números y tipos de pronósticos que, combinados, podrían garantizar el efecto exigido de la eliminación del inventario excesivo (Kot, Grondys , & Szopa , 2011).

Reabastecimiento

El procedimiento de reabastecimiento debe garantizar la disponibilidad total de stock. El reabastecimiento incompleto viola el nivel de servicio en forma de pedidos incompletos o costo adicional debido a la necesidad de que los recolectores vuelvan a visitar los lugares de recolección. Para la recolección, se recomienda tener el área de avance más pequeña para reducir el costo de viaje, pero, por otro lado, se requieren más esfuerzos en este caso para la reposición. Existe una compensación entre los esfuerzos de selección y reabastecimiento. Las cargas de trabajo de reabastecimiento se pueden reducir utilizando bastidores de flujo que admiten más inventarios en menos espacio. Asimismo, se debe prestar importancia a la planificación de las olas e intentaron mejorar el rendimiento general en el almacén, incluidas las actividades de reabastecimiento, picking y envío. Lograron una mejora en el costo de reposición, el tiempo de recolección, la productividad de los trabajadores y el costo laboral. Algunas de las soluciones sugeridas, son sistemas informáticos en tiempo real y racks de flujo donde una vez que la carga de la unidad está vacía, o el artículo se emite del stock, el siguiente avanza y está inmediatamente disponible para su uso. Asimismo, se propuso una heurística basada en una mochila para minimizar los costos totales de manejo de materiales de la recogida

y reposición de pedidos. Asimismo, se consideró el problema de los reabastecimientos de carga unitaria donde el área de reenvío puede reponerse instantáneamente con períodos de inactividad y ocupado. Por lo tanto, es posible reducir el número de reabastecimientos durante los períodos ocupados realizando reabastecimientos en los períodos inactivos anteriores. Han reducido el tiempo de trabajo total esperado relacionado con la preparación de pedidos y la reposición durante un período ocupado (Shah & Khanzode, 2017).

Quiebre de Stocks

Se manifiesta que, al gestionar las compras, se busca satisfacer las necesidades de las empresas como de los clientes, logrando los buenos resultados. Pero dentro de los aspectos negativos se menciona que, al mantener stock en el negocio, genera costos, como son los de mantenimiento, los de oportunidad y los de ineficiencia existente. Sin embargo, resultan ser necesario, dentro de un determinado tiempo requiriendo su disponibilidad para el cliente (Bravo & García, 2013).

Sistemas de control de inventarios

Un sistema de control de inventarios debe permitirnos responder a dos preguntas: ¿Cuánto comprar? y ¿Cuándo comprar? El cálculo del EOQ nos permite responder a la primera de estas dos interrogantes. Mediante el uso de un sistema de control de inventarios debemos estar en capacidad de responder a ambas interrogantes. Para poder determinar el sistema de control que debemos emplear se debe de conocer el tipo de demanda.

En el caso de demandas independientes, se tienen dos sistemas de control de inventarios:

De revisión continua o sistema Q y el sistema de revisión periódica o sistema P.

- a) Sistema de revisión continua (Q). En este sistema se evalúa constantemente la cantidad que se tiene en el inventario para poder determinar si es necesario realizar un nuevo pedido. Cuando el nivel del inventario llega al punto de reorden (R) se realiza un pedido de una cantidad Q de dicho artículo. (Sadi, Memar, & Nazemia, 2011)

En este sistema la cantidad de artículos en los pedidos es fija, mientras que el tiempo transcurrido entre pedidos suele variar. Para poder evaluar el nivel del inventario se debe considerar el inventario disponible más las recepciones programadas y a ello quitarle las ordenes atrasadas:

Nivel Inv. = Inventario Disp. + Recepciones Prog. – Ordenes Atrasadas

En vista que la cantidad a pedir es fija, esta suele ser el EOQ, una cantidad mínima de cambio de precio u otra que defina la empresa.

En el caso de tener una demanda que se conoce con certeza, el punto de reorden será la demanda durante el tiempo de entrega. En el caso de que la demanda no sea conocida con certeza, se debe añadir el stock de seguridad a la demanda durante el tiempo de entrega.

Para poder determinar el stock de seguridad, la empresa debe definir el nivel de servicio, es decir la probabilidad de no quedarse sin inventario durante el tiempo de entrega. Asumiendo que la demanda durante el tiempo de entrega se distribuye normal, se calcula el stock de seguridad como el producto de la desviación estándar de la demanda durante el tiempo de entrega y el valor z del nivel de servicio:

Stock de seguridad = $z * \sigma$ Finalmente tenemos que el punto de reorden es calculado de la siguiente manera:

$$R = dL + z * \sigma$$

Donde,

L R = punto de reorden dL

z = nivel de servicio = demanda en el tiempo de entrega σL

- b) Sistema de revisión periódica (P). Un sistema de revisión periódica implica determinar la cantidad de un artículo en stock en un intervalo de tiempo específico y fijo y hacer un pedido que, cuando se agrega a la cantidad disponible, será igual al nivel máximo predeterminado. El nivel de inventario objetivo R, es la suma de la demanda esperada durante el tiempo de entrega y el período de reposición más el stock de seguridad. Debido a las fluctuaciones en la demanda o al tiempo de entrega variable, puede producirse un desabastecimiento, en cuyo caso se incurre en una penalización por falta de unidades. El propósito del modelo de inventario periódico es encontrar el tiempo óptimo entre el reabastecimiento y el nivel máximo de inventario de manera que se minimice la

combinación del costo del pedido y el costo de mantenimiento y el costo de escasez. (Sadi, Memar, & Nazemia, 2011, p.171)

Fórmula:

$$\begin{array}{rclcl}
 \text{Cantidad} & = & \text{Demanda promedio} & + & \text{Inventarios} & - & \text{Existencias disponibles} \\
 \text{de pedido} & & \text{durante el periodo} & & \text{de seguridad} & & \text{(más el pedido, en caso} \\
 & & \text{vulnerable} & & & & \text{de haber alguno)} \\
 q & = & \bar{d}(T+L) & + & z\sigma_{T+L} & - & I
 \end{array}$$

En primer lugar, el intervalo de seguridad es $SS = Z \times \sigma \times \sqrt{LT} + T$. La desviación estándar durante el periodo $T+L$ es la raíz cuadrada. Finalmente, el tamaño de pedido es:

$$q = d(T + LT) + Z \times \sigma \times \sqrt{LT} + T$$

Los sistemas de inventario perpetuo son comunes en muchas empresas modernas. Con mayor frecuencia se encuentran en grandes empresas, negocios con múltiples ubicaciones o negocios que venden productos caros, como una joyería o una tienda de electrónica. Si bien se producen errores en el inventario debido a la pérdida, rotura, robo, seguimiento incorrecto del inventario o errores de escaneo, existen muchas ventajas al usar un sistema de inventario perpetuo:

- Previene la falta de existencias; un stock agotado significa que un producto está agotado

- Brinda a los dueños de negocios una comprensión más precisa de las preferencias del cliente

- Permite a los dueños de negocios centralizar el sistema de administración de inventario para múltiples ubicaciones

- Proporciona una mayor precisión debido a que cada elemento del inventario se registra en un libro separado

- Brinda información valiosa a los dueños de negocios, como descuentos, compras y devoluciones

- Reduce el recuento de inventario físico

Error de pronóstico y stock de seguridad

Ya se ha dicho que la demanda del cliente es incierta. Los gerentes deben tratar de predecir la demanda futura con base en datos estadísticos y teniendo en cuenta múltiples criterios. Es

altamente deseable tratar de predecir la demanda futura y prepararse adecuadamente incluso con un cierto grado de incertidumbre que no tener expectativas de lo que está por suceder. Los métodos y herramientas utilizados para pronosticar no están dentro del alcance de este documento. Lo que es realmente importante es encontrar una manera de calcular qué tan cerca la predicción de la demanda cumple con la demanda real, por lo tanto, cuán preciso es un pronóstico. La diferencia entre los datos reales y los pronosticados es el error de pronóstico. Dado que el error de pronóstico puede calcularse y no solo predecirse, puede ser un controlador bastante seguro para la gestión de inventario. El objetivo es mantener tanto inventario como sea realmente necesario y al saber que hay un error fijo en nuestra estimación, podemos tenerlo en cuenta de manera segura y agregar un poco de stock extra a nuestro inventario para compensar esta desalineación. Esto se llama Stock de seguridad y su propósito de existencia es absorber el error de la estimación y proteger a la compañía contra un stock inesperado y no deseado. En un escenario simplificado, una variación del 30% de la demanda prevista debería dar como resultado un aumento del 30% del nivel de inventario. (Priniotakis & Argyropoulos, 2018)

Gestión de inventario

En cualquier empresa u organización, todas las funciones están interconectadas y conectadas entre sí y, a menudo, se superponen. Algunos aspectos clave como la gestión de la cadena de suministro, la logística y el inventario desde la columna vertebral de la función de entrega comercial. Por lo tanto, estas funciones son extremadamente importantes para los gerentes de marketing y para los controladores financieros. La gestión de inventario es una función muy importante que determina la salud de la cadena de suministro, así como los impactos en la salud financiera del balance. Cada organización se esfuerza constantemente por mantener un inventario óptimo para poder cumplir con sus requisitos y evitar un inventario excesivo o insuficiente que pueda afectar las cifras financieras. El inventario siempre es dinámico. La gestión del inventario requiere una evaluación constante y cuidadosa de los factores externos e internos y el control a través de la planificación y la revisión. La mayoría de las organizaciones tienen un departamento o función de trabajo separados llamados planificadores de inventario que continuamente monitorean, controlan y revisan el inventario e interactúan con los departamentos de producción, compras y finanzas. (Samanta, 2015)

La gestión de inventario es el proceso de monitorear y controlar el nivel de inventario y garantizar una reposición adecuada para satisfacer la demanda del cliente. Determinar el nivel de inventario apropiado es crucial, ya que el inventario ata el dinero y afecta el rendimiento.

Tener demasiado inventario reduce el capital de trabajo e impacta la liquidez de la empresa. Por el contrario, tener muy poco inventario conduce a desabastecimientos y ventas perdidas, lo que conduce a menos ganancias. Queda claro que la atención de la gerencia debe enfocarse en mantener el nivel de inventario en algún punto intermedio, esforzándose por aumentar la satisfacción del cliente y agotar las existencias mínimas, manteniendo los costos de inventario lo más bajos posible. (Priniotakis & Argyropoulos, 2018, p.1)

Nivel de servicio

El nivel de servicio (SL) es un indicador de rendimiento importante que, de manera simplificada, mide la capacidad de una empresa para atender la demanda del cliente y se expresa como un porcentaje. En la gestión de inventario, el nivel de servicio es la probabilidad de que se satisfaga la demanda del cliente o de que la demanda del cliente no exceda el inventario. Un nivel de servicio del 95% significa que hay un 95% de probabilidad de que se satisfaga la demanda y que los pedidos de los clientes se cumplan a tiempo, mientras que la probabilidad de que se agoten las existencias y se pierdan ventas es del 5%. Nivel, mayor es la satisfacción del cliente, pero también mayor es el nivel de inventario. Dado que la demanda futura es incierta, alcanzar un nivel de servicio del 100% requeriría una cantidad infinita de inventario que es claramente inalcanzable. La gerencia debe comprender la compensación entre el costo del inventario y el costo de los desabastecimientos y la posición frente a los niveles de inventario según criterios específicos. (Priniotakis & Argyropoulos, 2018, p.1)

Razones para mantener stock

Hay tres razones básicas para mantener e inventariar:

- Tiempo: los retrasos de tiempo presentes en la cadena de suministro, desde el proveedor hasta el usuario en cada etapa, requieren que mantenga ciertas cantidades de inventario para usar en este "tiempo de entrega".
- Incertidumbre: los inventarios se mantienen como amortiguadores para satisfacer las incertidumbres en la demanda, la oferta y los movimientos de bienes.
- Economías de escala: el estado ideal de "una unidad a la vez en un lugar donde un usuario lo necesita, cuando lo necesita" tiende a incurrir en muchos costos en términos de logística. Entonces, la compra a granel, el movimiento y el almacenamiento generan economías de escala, por lo tanto, inventario.

III. Metodología

3.1. Tipo y nivel de investigación

La investigación cuenta con un enfoque cuantitativo porque los resultados primarios de la investigación son numéricos como por ejemplo el nuevo cálculo de reaprovisionamiento y el análisis económico donde se verá la utilidad perdida en sus productos de clase A.

Es de tipo aplicada puesto que, se realiza para adquirir nuevos conocimientos, a partir de conceptos a una realidad en específico.

Asimismo, el nivel de la investigación es descriptiva ya que se describe tal cual como se encuentra la cadena logística del supermercado y se analiza para posteriormente proponer la mejora.

Es a la misma vez, proyectiva, puesto que la investigación buscó proponer una mejora en el reaprovisionamiento a través del método de Wilson con 3 variables.

3.2. Diseño de investigación.

No experimental, puesto que las variables se mantienen tal y como se presentaron, no hubo manipulación de ellas. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014)

3.3. Población, muestra y muestreo

Población: La información de la población en este tema de investigación es escasa ya que no se pudo encontrar la cantidad de clientes mayoristas que tiene el mercado mayorista Moshoqueque y que estos clientes mayoristas compren en supermercados.

Muestra: Está constituida por 10 comerciantes mayoristas de Moshoqueque.

Muestreo: La investigación siguió un muestreo no probabilístico por conveniencia eligiendo los elementos de estudio por conocimiento ya que no existe una data o información que muestre la población de los clientes mayoristas que compren en supermercados, donde la muestra quedo constituida por 10 comerciantes mayoristas por la accesibilidad a ellos.

3.4. Criterios de selección

- Mayoristas de Moshoqueque que compren recurrentemente en supermercados
- Mayoristas de Moshoqueque que opten por participar en la encuesta.

3.5. Operacionalización de variables

Tabla 1. Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	SUB DIMENSIONES	INDICADORES/ OPERACIONALIZACIÓN	INSTRUMENTO
Proceso logístico de reaprovisionamiento interno	El procedimiento de reabastecimiento debe garantizar la disponibilidad total de stock. El reabastecimiento incompleto viola el nivel de servicio en forma de pedidos incompletos o costo adicional debido a la necesidad de que los recolectores vuelvan a visitar los lugares de recolección. (Shah & Khanzode, 2017)	Este se divide en el diagnóstico de reaprovisionamiento interno actual, el análisis del cliente mayorista (demandante) y el análisis económico	Diagnóstico de reaprovisionamiento interno actual	Plan actual de reaprovisionamiento	Ciclo de reposición de inventario;	Cuestionario
				Medición y análisis de reaprovisionamiento y transporte actual	Rotación de mercadería (inventarios/ ventas promedio)	Análisis de data
					Clasificación de producto con mayor rotación (Análisis ABC)	Análisis de data
			Análisis del cliente mayorista (demandante)	Evaluación del cliente demandante	Indicador de compra	Entrevistas semiestructuradas
			Análisis económico	Utilidad perdida	Costos de mejora	Análisis de data

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En cuanto a su distribución que realiza el supermercado hasta llegar al consumidor final, se realizó la recolección de data brindada por el Supermercado. En la recolección de datos se realizó las siguientes acciones:

Análisis de Data: Se recolectaron los documentos brindados a partir del mes de julio a octubre del 2017 donde evidencia los productos en promoción, días y cantidades para el posterior análisis.

Se aplicó la entrevista a 10 micro empresarios mayoristas del mercado Moshoqueque ubicado en el Distrito de José Leonardo Ortiz, las entrevistas son semiestructuradas e individuales constanding de 06 interrogantes. La guía de entrevista se divide en preguntas relacionadas con el tema a tratar que es conocer el motivo que los lleva a comprar en supermercados y de qué manera o frecuencia lo hacen.

3.7. Procedimientos

En general 06 de las entrevistas a los clientes potenciales se desarrollaron con una visita previamente agendada, presentando el carnet universitario de la USAT. 4 de los clientes por entrevistar no se les pudo ubicar en las fechas pactadas por lo que 3 de ellas se cambiaron por clientes a los que se visitaron en el momento en que se visitó el mercado Moshoqueque, la entrevista faltante se realizó en el domicilio del cliente ya que este fue un cliente conocido. Dicha entrevista se realizó entre el mes de mayo a Julio del 2017, con el fin de identificar el motivo del comportamiento de los clientes entrevistados.

3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos

Para efectuar esta propuesta de mejora en el reaprovisionamiento se propuso el método de Wilson con 3 variables, como también se considerará una mejora basa según frecuencia de quiebres de stock y considerando una reposición que se adapte en cualquier momento del día para el Supermercado, para efectuar esta mejora se considerará los productos con mayor rotación en el supermercado por lo cual se establecerá mediante el análisis ABC de Wilfredo Pareto.

Las informaciones obtenidas serán procesadas en el programa Microsoft Office Excel, con cuadros y gráficos estadísticos evidenciando los resultados.

3.9. Matriz de consistencia

Tabla 2. Matriz de consistencia

RUPTURA DE STOCK DE PRODUCTOS EN PROMOCIÓN DE UNA CADENA DE SUPERMERCADOS DE CHICLAYO - 2019					
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES/ OPERACIONALIZACIÓN
Cómo disminuir la ruptura de stocks en el reaprovisionamiento de productos en promoción de la cadena del supermercado	<p>Presentar una alternativa de mejora para la ruptura de Stocks actual de productos en promoción de la cadena de supermercados en Chiclayo, buscando disminuir las fallas de anaqueles</p> <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS</p> <p>i) Diagnosticar el sistema actual del proceso de reaprovisionamiento.</p> <p>ii) Identificar los cuellos de botella en la cadena de abastecimiento.</p> <p>iii) Determinar la forma de compra del cliente.</p>	HG: Con la nueva alternativa de mejora en la ruptura de Stocks actual de productos en promoción de la cadena de supermercados en Chiclayo, se disminuyen las fallas de anaqueles.	Proceso logístico de reaprovisionamiento interno	<p>Diagnóstico de reaprovisionamiento interno actual</p> <p>Análisis del cliente mayorista (demandante)</p> <p>Análisis económico</p>	<p>Ciclo de reposición de inventarios</p> <p>Rotación de mercadería (inventarios/ ventas promedio)</p> <p>Clasificación de producto con mayor rotación (Análisis ABC)</p> <p>Indicador de compra</p> <p>Costos de mejora</p>
POBLACIÓN	TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	TÉCNICA E INSTRUMENTO			
<p>Población: 10 comerciantes mayoristas de Moshoqueque.</p> <p>Muestra: 10 comerciantes mayoristas de Moshoqueque.</p> <p>Muestreo: No Probabilístico</p>	<p>ENFOQUE: Cuantitativo, TIPO: Aplicada; NIVEL: Descriptivo-proyectivo, DISEÑO: No experimental</p>	<p>Técnica: Entrevista y análisis documental</p> <p>Instrumento: Cuestionario, guías de entrevistas semiestructuradas y análisis de datos.</p>			

3.10. Consideraciones éticas

Se definen a los siguientes:

- La dignidad y el bienestar de los estudiantes estaban protegidos en todo momento.
- Los datos de la investigación se mantuvieron confidenciales durante todo el estudio y el investigador obtuvo el permiso de parte de los comerciantes para su participación.

IV. Resultados y discusión

4.1. Diagnóstico de Reaprovisionamiento

El Estudio del Diagnóstico de Reaprovisionamiento se realizó a través de las siguientes categorías de análisis:

- Árbol de Problemas.
- Proceso logístico de distribución a almacenes.
- Análisis de Quiebre de Stock.
- Análisis ABC

4.2. Árbol de Problemas.

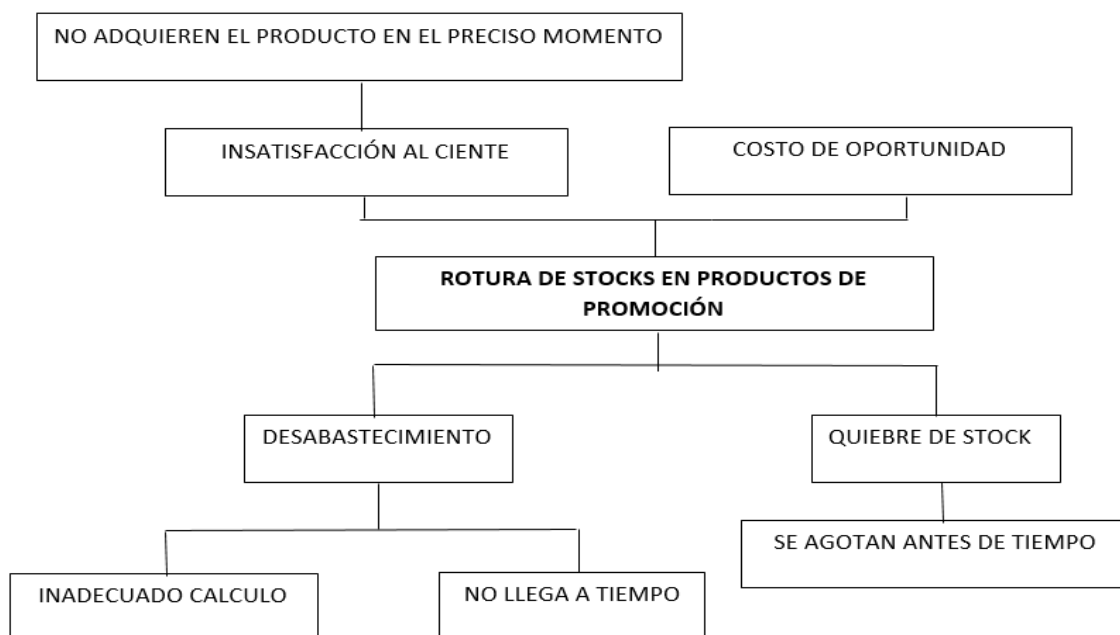


Figura 1. Árbol de Problemas.

En la Figura N° 01 se puede observar el árbol de problemas que se elabora para el problema de Quiebre de Stock del Supermercado donde se muestra el problema que es la Ruptura de Stocks en productos de promoción que tienen como causas principales al desabastecimiento y el Quiebre de Stock y tienen un efecto en la Insatisfacción del cliente y un costo de oportunidad.

4.3. Proceso Logístico de distribución al almacén

Actualmente se muestra el proceso logístico que sigue el supermercado para abastecer cada una de sus tiendas en la Región Lambayeque.

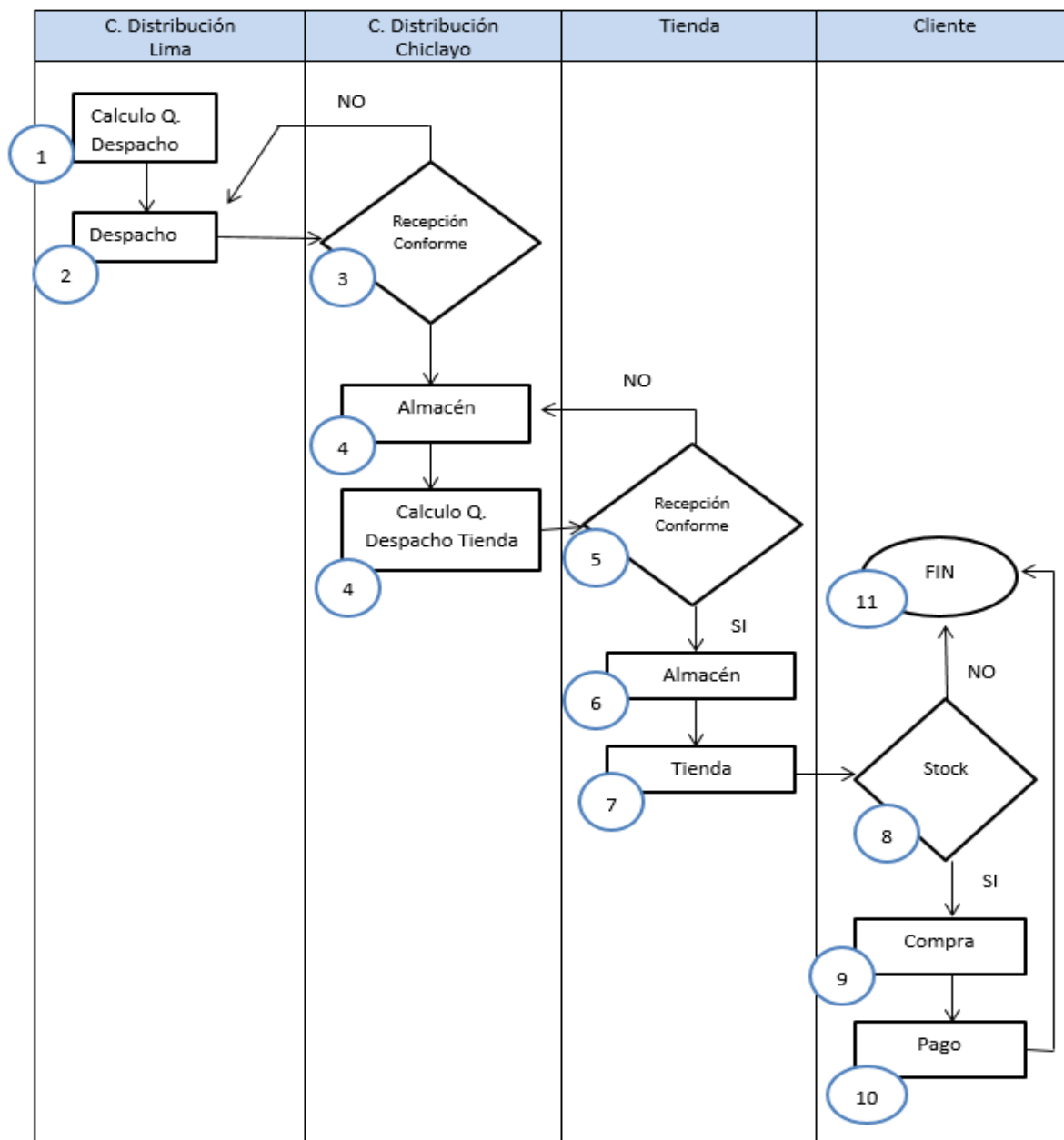


Figura 2. Diagrama de Flujo.

Distribución Lima

1. Calculo Q. de Despacho: Lima despacha la cantidad necesaria que necesita la Región de Lambayeque.

2. Despacho: La cantidad despachada es entregada a la Región de Lambayeque.

Distribución Chiclayo.

3. Recepción Conforme: El Almacén Principal de la Región Lambayeque recibe la mercadería si hay mercadería inconforme es regresada a Lima.

4. Almacén: Después de verificar la conformidad de la mercadería es pasa al almacén.

5. Calculo Q. de Despacho Tienda: Se realiza el cálculo de envío a tienda de la mercadería esto se hace mediante un programa lo cual está va de acuerdo al historial de venta en cada tienda.

Tienda

6. Recepción Conforme: Las tiendas verifican la mercadería enviada por el almacén principal de la Región Lambayeque.

7. Almacén: Luego de ser verificada la mercadería si esta es conforme es pasada al almacén de tienda.

8. Tienda: La mercadería recepcionada es colocada en las gangolas de las tiendas.

Cliente.

9. Stock: La mercadería en promoción tiene un Stocks en el mismo almacén de tienda.

10. Compra: Los clientes de este supermercado realizan su compra en los puntos de venta.

11. Pago: Los clientes cancelan su compra.

Los productos en promoción analizados, fueron la leche, el aceite, galletas, agua, gaseosas, atún, aceite, toallas higiénicas, pasta dental, arroz, pañales, azúcar, gelatina, cereal, suavizantes y cremas dentales. Esto representa aproximadamente el 60% del inventario total de la cadena de supermercados.

4.4. Análisis de Quiebre de Stock

Tabla 3. *Quiebre de Stocks de productos en promoción de la cadena de Supermercados.*

QUIEBRE DE STOCK DE LOS PRODUCTOS EN PROMOCION DE UNA CADENA DE SUPERMERCADOS EN LA CIUDAD DE CHICLAYO,2017.							
FECHA	TIENDAS						
	Luiz Gonzales	La Victoria	Santa Victoria	Grau	Lambayeque	Balta	Santa Elena
01/07/2017			3				
02/07/2017		1					
03/07/2017				1			
04/07/2017							
05/07/2017							
06/07/2017							
07/07/2017							
08/07/2017							
09/07/2017							
10/07/2017							
11/07/2017							
12/07/2017							
13/07/2017							
14/07/2017							
15/07/2017							
16/07/2017	1						
17/07/2017							
18/07/2017							
19/07/2017							
20/07/2017							
21/07/2017							
22/07/2017							
23/07/2017							
24/07/2017							
25/07/2017		1					
26/07/2017							
27/07/2017							
28/07/2017				1			
29/07/2017	2			1	1	1	1
30/07/2017					1	2	1
31/07/2017							
01/08/2017	1		1				
02/08/2017							
03/08/2017							

03/08/2017							
04/08/2017							
05/08/2017		1					
06/08/2017							
07/08/2017							
08/08/2017							
09/08/2017							
10/08/2017							
11/08/2017							
12/08/2017							
13/08/2017							
14/08/2017							
15/08/2017							
16/08/2017							
17/08/2017							
18/08/2017							
19/08/2017							
20/08/2017							
21/08/2017							
22/08/2017							
23/08/2017				1			
24/08/2017							
25/08/2017							
26/08/2017							
27/08/2017							
28/08/2017						1	
29/08/2017	1			2	1		1
30/08/2017							
31/08/2017							
01/09/2017							
02/09/2017							
03/09/2017							
04/09/2017							
05/09/2017							
06/09/2017							
07/09/2017							

07/09/2017							
08/09/2017							
09/09/2017							
10/09/2017							
11/09/2017							
12/09/2017							
13/09/2017							
14/09/2017							
15/09/2017							
16/09/2017	1						
17/09/2017							
18/09/2017							
19/09/2017							
20/09/2017							
21/09/2017		1					
22/09/2017							
23/09/2017							1
24/09/2017							
25/09/2017							
26/09/2017							
27/09/2017							
28/09/2017							
29/09/2017	3					1	1
30/09/2017	1			2	2	1	1
01/10/2017	1						
02/10/2017							
03/10/2017							
04/10/2017							

En la Tabla N° 03 se puede observar en número de Quiebres de Stock por día en cada una de las tiendas del Supermercado en la Región Lambayeque.

En la Tabla N° 04 Se observa el Total de Quiebre de Stock que se ha producido en cada tienda del Supermercado.

Tabla 4. Totales de quiebre de stocks por tienda en la Región Lambayeque.

QUIEBRE DE STOCK DE LOS PRODUCTOS EN PROMOCION DE UNA CADENA DE SUPERMERCADOS EN LA CIUDAD DE CHICLAYO, 2017.						
TIENDAS						
Luiz Gonzales	La Victoria	Santa Victoria	Grau	Lambayeque	Balta	Santa Elena
11	4	4	8	5	6	6

4.4.1. Análisis de Probabilidad por Establecimiento

Total de quiebre de Stock por tienda

De Días analizados = Probabilidad Diaria de Quiebre de Stock

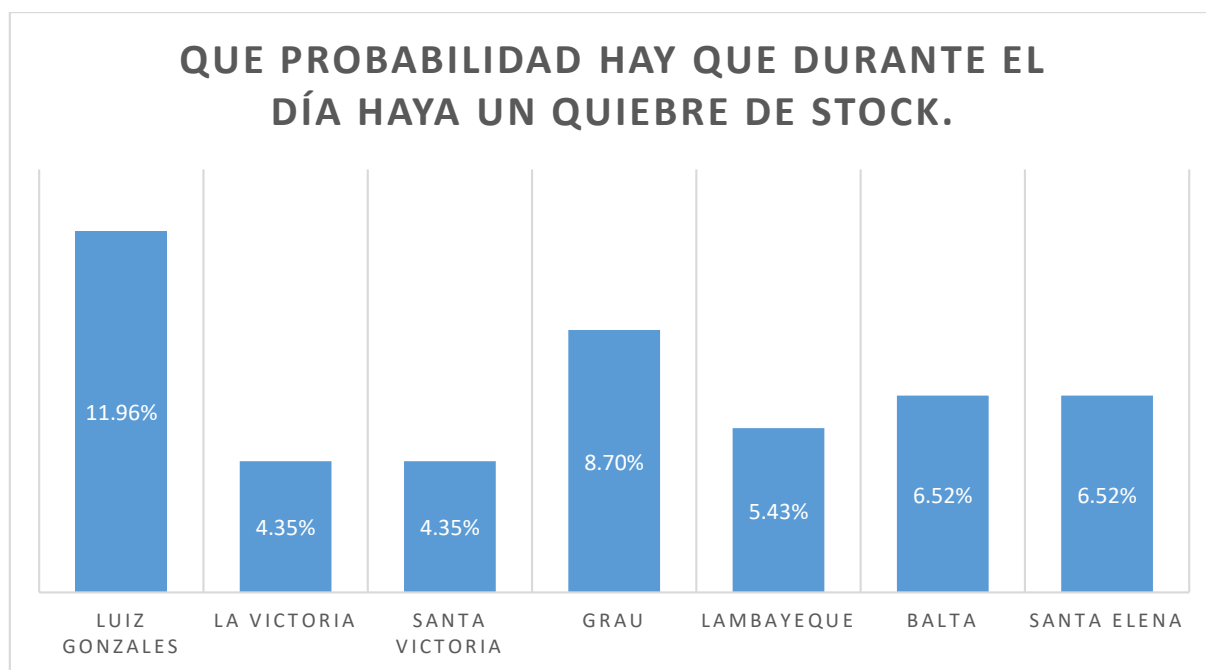


Figura 3. Probabilidad diaria de quiebres de stocks en las tiendas del Supermercado.

En la Figura N° 03 muestra que probabilidad hay que durante el día haya un quiebre de Stock en cada una de sus tiendas del Supermercado en la Región Lambayeque, donde podemos observar que durante el día hay un 11.96% de probabilidad que en la tienda de Luis Gonzales haya un quiebre de Stock, seguida por la Tienda de Grau con un 9.70% que son las dos tiendas con mayores probabilidades de que suceda Quiebres de Stocks, y también tenemos a la tienda de la Victoria y Santa Victoria con un 4.35% de Probabilidad siendo las tiendas con menor porcentaje.

4.4.2. Análisis de probabilidad en General

Total, de Quiebres de Stock General

De días analizados

= Probabilidad General de Q. de Stocks.



Figura 4. Probabilidad de quiebre de stock durante el día en cualquiera de sus establecimientos.

En la Figura N° 04 se puede Observar que existe un 29% de probabilidad que durante el día haya un Quiebre de Stock en cualquiera de sus establecimientos del Supermercado.

4.5. Análisis ABC.

Actualmente el supermercado pone en promoción sus diversos productos que comercializa. Para poder realizar un buen análisis de los quiebres de Stock que se presencia en las promociones que lanza la, es necesario que se elabore un análisis ABC. De esta manera se podrá identificar aquellos productos con mayor rotación y por ende presenta quiebres de stock con frecuencia y con los que se trabajará para analizar y aplicar la mejora. En esta tabla se muestra el análisis de Pareto de los productos en base a la data que brindo el supermercado.

Tabla 5. Análisis ABC de los productos en promoción.

Etiquetas de fila	CANTIDAD	%	% Acum	Tipo Producto
LECHE GLORIA SIX PACK	13,836	35.20%	35.20%	A
ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	12,828	32.63%	67.83%	A
GALLETA SODA FIELD SIX PACK	3,960	10.07%	77.91%	A
ACEITE X 1 LT COCINERO	2,726	6.93%	84.84%	B
7UP X 3 LT NO RETORNABLE	952	2.42%	87.26%	B
AGUA X 2.50 LT METRO, S/GAS	864	2.20%	89.46%	B
PEPSI X 3 LT NO RETORNABLE	671	1.71%	91.17%	B
TROZOS DE ATUN FLORIDA A/VEG X170GRS.	598	1.52%	92.69%	B
BIPACK CD COLGATE TOTAL CLEAN MINT 75ml	396	1.01%	93.70%	B
TOA HIG NOSOTRAS BUENAS NOCHES INVISIBLE	360	0.92%	94.61%	B
LECHE IDEAL CREMOSITA SIX PACK	322	0.82%	95.43%	C
BEBIDA NUTRITIVA CHOCO.X800CC LA PREFERI	278	0.71%	96.14%	C
AZUCAR RUBIA PARAMONGA X 1 KG	231	0.59%	96.73%	C
P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	191	0.49%	97.21%	C
AGUA X 2.50 LT METRO, C/GAS	180	0.46%	97.67%	C
AGUA METRO BIDON X 7.00 LITROS SIN GAS	120	0.31%	97.98%	C
SUAVIZ DOWNY 3 LT FLORAL	96	0.24%	98.22%	C
PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC XG X 36 MEGA	90	0.23%	98.45%	C
ARROZ OCASIÓN PERFECTA EXTRA X 5KG.	89	0.23%	98.67%	C
PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	86	0.22%	98.89%	C
PAÑ HUGGIES HP ACTIVESEC MX72	62	0.16%	99.05%	C
GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	62	0.16%	99.21%	C
TOA HIG NOSOTRAS NAT BUENAS NOCHESX24	60	0.15%	99.36%	C
LECHE FRESCA BOLSA X 946 ML LAIVE	57	0.15%	99.51%	C
CEREAL CORN FLAKES 500 GR KELLOGG'S	33	0.08%	99.59%	C
SUAVIZANTE SUAVITEL 3LT FRESCA PRIMAVERA	27	0.07%	99.66%	C
CREMA DENTAL COLGATE TRIPLE AC 100BIPACK	21	0.05%	99.71%	C
GELATINA ROYAL X 160 GR, CEREZA	19	0.05%	99.76%	C

4.6. Análisis del Cliente Mayorista

El diagnóstico del comportamiento de los clientes demandantes en productos en promoción en la cadena de supermercados se realizó a través de una Entrevista semiestructurada.

Frecuencia, Días y Hora de compra

PREGUNTA 01: ¿Qué día Usted suele comprar y en que Horario?

De las 10 personas entrevistadas 7 de ellas responden que compran en las tardes o en su mayoría en la noche por lo que ellos tienen que estar la mayor parte del día pendiente de su negocio y 3 de ellas nos comenta que solo compra fines de semana por que esos días pueden encontrar más ofertas en los productos que les es de su interés.

Estrategia para llevar a cabo la compra

PREGUNTA 02: ¿Cómo Usted realiza su compra en cantidad?

Suelen ir casi siempre acompañados ya sea con familiares o amigos ya que así les facilita hacer compras en cantidades generosas como también se benefician de los clientes ya que algunos de ellos acceden a pasar algunas de sus compras.

Productos de preferencia

PREGUNTA 03: ¿Que Productos suele comprar en las ofertas?

Suelen comprar aceites, leche, atún, galletas, panetón, vinos, entre otros productos que lo puedan vender posteriormente en sus negocios, sobre todo el Panetón en Navidad ya que ellos envían a sus clientes de bodegas de las zonas como el Nororiente.

Por qué prefiere comprar en dicho supermercado:

PREGUNTA 04: ¿Por qué prefiere comprar en dicho supermercado y no en otros?

Los 10 entrevistados respondieron que compran en todos los Supermercados cuando ellos sacan sus ofertas aprovechan esa oportunidad para realizar sus compras.

Beneficios de las promociones

PREGUNTA 05: ¿Cómo usted se beneficia de los productos que compra en las promociones?

Ellos lo ven como un pequeño ingreso, pero significativo ya que su negocio no depende solo de esos productos que adquieren en los supermercados, pero si es un plus para para ellos porque les facilita el empaque, el venderlo por unidad, de esa manera sacan novedades porque lo venden en Six Pack ya que ellos solo venden por caja, el Azúcar por kilos ya que viene embaza y no por quintal como ellos ofrecen así ahorran tiempo el Paneton porque es una marca que de cierta forma les da seguridad a sus clientes porque es de supermercados conocidos y no de panaderías que no conocen y así con otros productos.

Medios de Información

Pregunta 06: ¿Por qué medios se informan de las promociones?

Los mayoristas su medio más común de información de las promociones indican que es por conocidos ya si alguien tiene conocimiento de alguna promoción se avisan porque van en grupo mientras otros suelen ir a los establecimientos del supermercado de vez en cuando a ver qué cosas están en oferta y También se informan mediante la TV pero eso suele ser en campañas como fiestas patrias, Navidad.

ANALISIS GENERAL DEL COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE DEMANDANTE:

El comportamiento del consumidor ha sido uno de los factores influyentes en la alteración del cálculo de aprovisionamiento en el supermercado para esto se ha realizado entrevistas que podemos evidenciar en el punto 4.4. El análisis de cada pregunta realizada a los entrevistados.

Para ello se ha llegado al análisis del comportamiento del consumidor lo cual evidencia el interés del consumidor mayorista hacia las ofertas que ofrece el supermercado ya que son llamativas no solo en precio sino en empaque que hace que sus clientes del consumidor mayorista tengan preferencia por dichos productos como también a ellos les facilita tiempo y lo consideran como un ingreso extra a su negocio, se ha recolectado información en como llevan a cabo la compra como se informan y que productos son los que prefieren comprar para que así se establezca recomendaciones que ayude a reformular el cálculo de reaprovisionamiento y considerar un stock de seguridad mayor que soporte a estos clientes y a sus clientes diarios que visitan el supermercado.

DISCUSIÓN

De acuerdo con los resultados obtenidos, el proceso de abastecimiento de productos en promoción de la cadena logística actual de la presente investigación, viene presentando deficiencias, poniendo en discusión el fin esperado al ofertar productos, esto sucede a partir de no tener los productos en stock el día de inicio de promoción, o el desabastecimiento del producto antes de que termine la promoción, por tanto no se llega a tener el impacto de ventas esperado, perjudicando al supermercado, así como también consumidor final, ambas repercuten finalmente en los costos.

En la presente investigación se evidencia que el supermercado por el inicio de actividades del nuevo almacén en la región no cuenta con un modelo de gestión de suministros para abastecer sus productos, dando como resultado, roturas de stock, carencia de stock de seguridad y falta de actualización en el cálculo del sistema de aprovisionamiento. En tanto Rodríguez, Villavicencio, Cuenca, & Aldaz (2019), en su estudio DETEICELI- Departamento Tecnológico Eléctrico Industrial y Comercial Cía. Ltda (Ecuador), evidenciaron que los inventarios necesitan para su apropiado manejo y valoración una compleja red de datos compuesta por la definición de un sistema de inventario, un método de valoración de inventario, un sistema de costeo (con sus tres elementos: base, método de acumulación y filosofía), teniendo siempre en consideración el acatamiento de la normativa contable en función de costos e inventarios.

Dentro del diagnóstico de la investigación, se pudo determinar el flujograma del proceso actual, el cual permitió identificar la etapa del problema que vendría a ser el procesamiento de pedidos, donde evidencia el mal cálculo para abastecer los almacenes de tienda. Mientras que, Macías, León, & Limón (2019), afirmaron que una gran cantidad de empresas maneja inventarios grandes y otras manejan inventarios pequeños, ante la flexibilidad de los códigos con mayor requerimiento se debe estar atenta a que haya suficiente reabasto, cuidando la parte de sobre existencia. En cuanto a los productos intermedios se deben mantener estos inventarios estables y reabastecer en situaciones de menor inventario. Los productos de menor movimiento no dejan de ser de interés, pues son más de un 50 % de los códigos que se podrían manejar a clientes o proveedores para satisfacer sus necesidades, teniendo un buen control; no dejan la ganancia que los de la clasificación AB, pero están dentro de nuestros inventarios.

En cuanto al análisis de quiebre de stock para los productos en promoción del supermercado en investigación, se pudo determinar que existe un 29% de probabilidad que, durante el día, en que haya un Quiebre de Stock en cualquiera de sus establecimientos, siendo éste un porcentaje elevado, el cual repercute significativamente en los ingresos económicos, al no tener el impacto esperado en ventas. Rodríguez, Salazar, & González (2018) señalan que la existencia de una conexión en tiempo real entre proveedores, vendedores y minoristas, permite descargar los productos que han sido vendidos, con la finalidad de minimizar el riesgo de ruptura del stock. Se considera entonces, tomar como punto de partida a aquellos productos que generan una mayor rentabilidad, con el fin de mantener un inventario de productos tanto perecibles como no perecibles, asimismo haciendo uso de la clasificación ABC y las técnicas de computación, se permita establecer el punto de reorden.

Al proponer una adecuada gestión para el aprovisionamiento, donde no exista quiebres de stocks, obteniendo resultados esperados de la estrategia de ofrecer productos en promoción, en cuanto a costos y nivel de servicio, se deja demostrado que, al tener una estructura y estrategia de aprovisionamiento, contribuye significativamente para la obtención de una rentabilidad mayor. Cardona, Orejuela, & Rojas (2018), también sostienen que, el contar con un sistema de pronósticos y el de gestionar los inventarios, permite que se reduzcan los costos operativos y financieros en los que se incurre por contar con exceso de materia prima o por no contar con lo requerido, asimismo, el clasificar a los productos mediante ABC, permite que se preste atención a los productos más relevantes. Asimismo, Gutiérrez, Dávila, & Gutiérrez (2018), manifestaron que, la aplicación de la gestión de stock contribuye con 13.51% en la mejora de productividad por lo tanto el sistema mejora en 14.52% lo que ahorra un total de S/ 382,800 soles serán reinvertidos en otros proyectos de mejora para la empresa. Por otro lado, según Pérez & Wong (2018), manifestaron que al implementar la gestión de inventarios con análisis ABC en la empresa, se observa reducción en el costo de la mano de obra y aumento en la productividad, con la mejora de la gestión y control de inventarios, asimismo se observa, un incremento de la ganancia y competitividad de la empresa.

V. Propuesta

5.1. Modelo de reaprovisionamiento propuesto 01

Tras analizar el proceso de aprovisionamiento del supermercado, se propone un nuevo cálculo de reaprovisionamiento que brinde las cantidades optimas de cada producto en cualquier hora del día y así abasteciendo en el momento más oportuno, manteniendo una eficiente atención al cliente.

5.1.1. Reaprovisionamiento continuo.

En los modelos de reaprovisionamiento continuo los inventarios se controlan continuamente y el pedido se cursa en el momento en que los inventarios decrecen hasta una cierta magnitud o “punto de reorden”. La cantidad a pedir entonces sería el lote económico de compras. (LEC o EOQ).

Pudiéndose calcular con relativa simplicidad el tamaño óptimo de pedido, con la ayuda de la fórmula de Wilson.

5.1.1.1. Punto de Reorden.

Para encontrar el punto de reorden se consideran 3 Variables:

- Cantidad.
- Stock de Seguridad.
- Demanda LT.

PUNTO DE REORDEN CON 3 VARIABLES



Figura 5. Punto de reorden con 3 variables.

Para la propuesta de mejora se ha simulado el nuevo reaprovisionamiento de productos en promoción a los productos de la clase A que previo se realizó para identificar mis productos con mayor rotación.

Los productos considerados para aplicar la propuesta de mejora son los siguientes:

- Aceite x 1 LT primor clásico.
- Galleta soda Field six pack.
- Leche gloria six pack

A continuación, se presenta la simulación de la mejora aplicada a los productos mencionados anteriormente:

- Aceite X 1 LT Primor clásico

P.R= S. Seguridad Demanda LT

LT= 4H

H. al día que abre	$X \frac{659.2}{13}$	
	$\frac{4 \times 659.2}{13}$	202.83077

Demanda LT 15.6023669

Stock de seguridad= 84

P.R= 99.6023669

- Galleta Soda Field six pack

P.R= S. Seguridad Demanda LT

LT= 4H

$$\begin{array}{r} \text{H. al día que abre} \\ X \frac{237.6}{13} \\ \hline 4 \quad x \quad 237.6 \\ \hline 13 \end{array} \quad 73.107692$$

Demanda LT 5.62366864

Stock de seguridad= 60

P.R= 65.6236686

- Leche Gloria six pack

P.R= S. Seguridad Demanda LT

LT= 4H

$$\begin{array}{r} \text{H. al día que abre} \\ X \frac{688.4}{13} \\ \hline 4 \quad x \quad 688.4 \\ \hline 13 \end{array} \quad 211.81538$$

Demanda LT 15.1296703

Stock de seguridad= 90

P.R= 105.12967

5.2. Modelo de reaprovisionamiento propuesto 02

Tras el análisis del proceso de reaprovisionamiento se propone un segundo método de reaprovisionamiento basado en el stock fin de día buscando prepararse a la demanda del día posterior.

Este reaprovisionamiento considera las siguientes variables:

- Stocks fin de día.
- Demanda por día.
- Stock de seguridad.

Donde se aplica de la siguiente manera:

Formula reaprovisionamiento

$$\frac{\text{Demanda por día} + \text{Stock de seguridad} - \text{Stock fin día}}{\text{\# de Unidades de paquete}} = \text{Stock a pedir}$$

Simulación stocks a pedir:

Tabla 6. Simulación de stocks a pedir por día.

Productos	Stock Fin Día	Demanda X Día	Stock de Seguridad	# de unidades de paquete	Stock a Pedir (Paquete)
ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	220	660	84	12	44
GALLETA SODA FIELD SIX PACK	100	238	60	6	33
LECHE GLORIA SIX PACK	150	689	90	1	629

5.3. Análisis económico.

Luego de haber realizado la propuesta de mejora que podrá ser aplicado para cada uno de sus productos que ofrecerán a sus clientes como promociones, es necesario elaborar una evaluación del impacto que está generando actualmente el supermercado. Este impacto es económico, es decir si se contrarresta este quiebre de stock se reflejaría una ganancia mayor para la empresa.

Utilidad Perdida

Se mostró en 3 de sus productos en promoción del Supermercado cuanto es su utilidad perdida por año. Donde en aceites Primor se dejó de ganar s/. 278,784.00, Galletas Soda s/. 18,564.00 y en Leche Gloria s/. 557,779.95. Dando así una suma total de S/. 855,127095 perdidos en solo 3 productos que ofrece el supermercado como ofertas hacia sus clientes.

Tabla 7. *Utilidad perdida en aceites Primor de 1LT.*

ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	
numero de quiebres de stock en 4 meses	22
numero de quiebres en 1 año	66
demanda por dia	660
Cantidad no vendida	43560
Margen unitario	S/ .6.40
Utilidad perdida	S/.278,784.00

Tabla 8. *Utilidad perdida en Galleta Soda Field por six pack.*

GALLETA SODA FIELD SIX PACK	
numero de quiebres de stock en 4 mese	10
numero de quiebres en 1 año	30
demanda por dia	238
Cantidad no vendida	7140
Margen unitario	S/ .2.60
Utilidad perdida	S/.18,564.00

Tabla 9. *Utilidad perdida en Leche Gloria por six pack*

LECHE GLORIA SIX PACK	
numero de quiebres de stock en 4 mese	15
numero de quiebres en 1 año	45
demanda por dia	689
Cantidad no vendida	31005
Margen unitario	S/ .17.99
Utilidad perdida	S/.557,779.95

Costo de implementación

Se presenta la inversión que se necesita para alcanzar las metas trazadas, dicha inversión concierne a conceptos como sistemas de información, software electrónico y la capacitación del personal, entre otros; para la adecuación al nuevo proceso de reaprovisionamiento.

Tabla 10. *Gastos de Implementación.*

COSTO DE IMPLEMENTACIÓN				
Propuesta por tienda	Tiempo	S/	Tiempo po Año	s/.
Costo de la modificación del sistema (software)	Única vez	3500	Única vez	3500
Capacitación de procedimientos logísticos	Trimestral	2800	4 Capacitaciones	11200
Capacitación por implementación del sistema	Unica vez	3000	Única Vez	3000
Otros gastos	Mensual	1000	x 12 mese	12000
TOTAL		10300		29700

En la siguiente tabla N° 11 se muestra que el total en soles de la utilidad perdida en un año en los 3 productos que se aplicó la mejora suma S/. 855,127.95 y para implementar la propuesta de mejora el costo por año sería S/29,700.00 que solo representa el 3.47% de lo que se está dejando de ganar en 3 productos que se lanza en promoción y el 96.53% vendría a ser la utilidad que reciba el Supermercado si implementa la propuesta.

Tabla 11. *Utilidad perdida en un año en sus 3 productos de clase A.*

	TIEMPO	S/.	%
UTILIDAD PERDIDA TOTAL (3 PRODUCTOS)	AÑO	855,127.95	100%
COSTO DE IMPLEMENTACIÓN	AÑO	29,700.00	3.47%
BENEFICIO DE IMPLEMENTACIÓN	RESULTADO	825,427.95	96.53%

VI. Conclusiones

A partir del diagnóstico de la situación actual del supermercado en la Región Lambayeque, se determinó que existe un 29% de probabilidad que durante el día haya un quiebre de stock en cualquier de sus establecimientos del supermercado que surge de problemas logísticos como roturas de stock debido al mal cálculo de reaprovisionamiento que hace que no brinde las cantidades óptimas de cada producto y no ser abastecido en el momento más oportuno.

La investigación a los clientes mayoristas permitió conocer el comportamiento que estos tienen ante las ofertas que presenta el Supermercado, y el método que emplean para alcanzar a ellas como de los beneficios que estas traen, este análisis ayuda a la propuesta de mejora ya que con esta información recolectada se considerará un stock de seguridad mayor y de acuerdo a la capacidad de cada tienda.

El análisis económico de la propuesta muestra la utilidad perdida de sus productos con mayor rotación llegando a presentar la siguiente utilidad perdida durante un año: Aceite x 1 LT primor Clásico con una pérdida de S/. 278,784.00 en Galleta Soda Field Six Pack S/. 18,564.00 y por último en Leche Gloria Six Pack S/. 557,779.95. Como también muestra el costo de la implementación de la mejora con un monto de S/. 12,300.00.

Con la propuesta de mejora, se llegó a establecer 2 métodos de reaprovisionamiento que ayudarán a efectuar el abastecimiento en cualquier hora del día y prepararse para el día siguiente de una manera óptima.

Se concluye esta investigación con la evidente falta de preparación en la implementación y apertura de su nuevo centro de distribución de productos a las diferentes tiendas de la Región ya que no tomaron en cuenta tiempos y cantidades óptimas de acuerdo a la capacidad y ubicación de venta que tiene cada tienda, lo cual este género reclamos y denuncia ante INDECOPI perjudicando la imagen y al consumidor.

VII. Recomendaciones

Los comerciantes mayoristas están presentando un comportamiento agresivo ante las ofertas que presenta el supermercado, así como los ingresos que provienen de sus ventas, para lo cual se recomienda, incluir el tema de abastecimiento y control de stock, capacitando a los implicados en ello, asimismo, se debe informar y apoyar a los clientes en su compra, además del uso de las tarjetas de compras para las ofertas.

Por otro lado, está el desabastecimiento que generaran estos clientes que para ello se recomienda la planificación con cada producto que van a lanzar en promoción, donde se debe considerar un stock de seguridad de acuerdo a la capacidad de sus almacenes de tienda y que estos soporten las ventas diarias que tiene el supermercado.

Se recomienda un control de inventario cada 15 días durante los primeros 6 meses de la implementación del nuevo proceso de reaprovisionamiento, y así tener un control de cómo va respondiendo al problema que ha generado los quiebres de stock.

En cuanto a las áreas implicadas empezando por el área de Administración y Control de almacenes, se recomienda las capacitaciones en gestión de almacenes, administración de Inventarios, buenas prácticas de almacenaje, sistemas modernos de almacenaje, costo e indicadores en los almacenes, entre otros, de esa manera se concientiza la importancia que es tener una buena cadena logística.

Por último, se recomienda la gestión de cursos de especialización o capacitaciones a su personal que tiene contacto con los clientes sobre temas de cultura del consumidor, ética y responsabilidad social y sobre comportamiento del consumidor para que tengas conocimiento como actuar cuando ellos perciban comportamientos no éticos o que no van con las políticas de la empresa.

VIII. Referencias

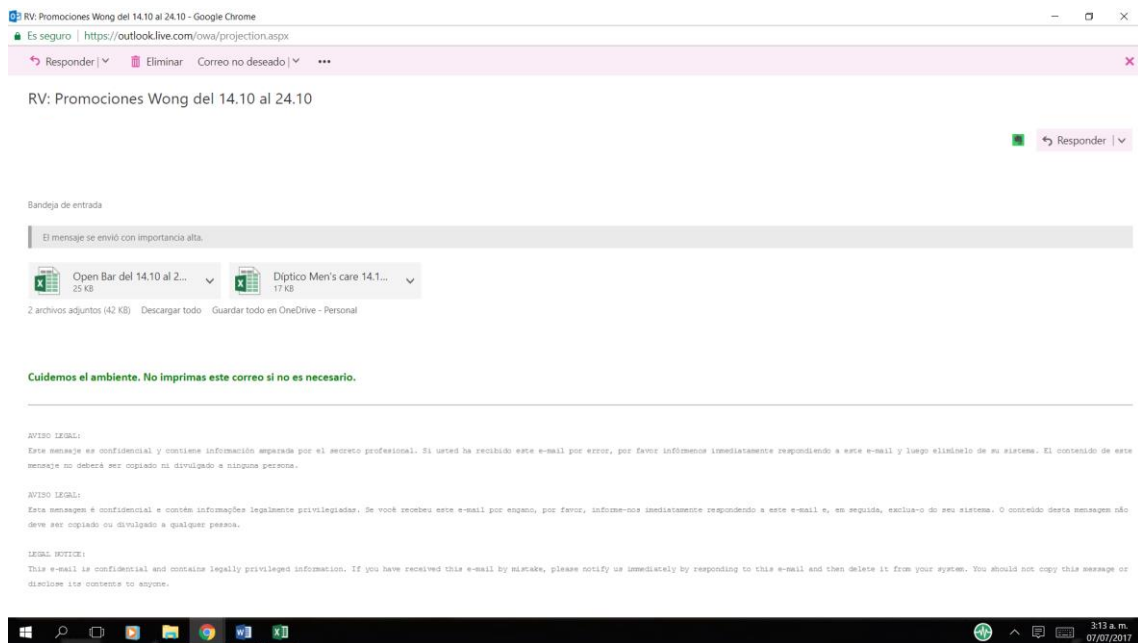
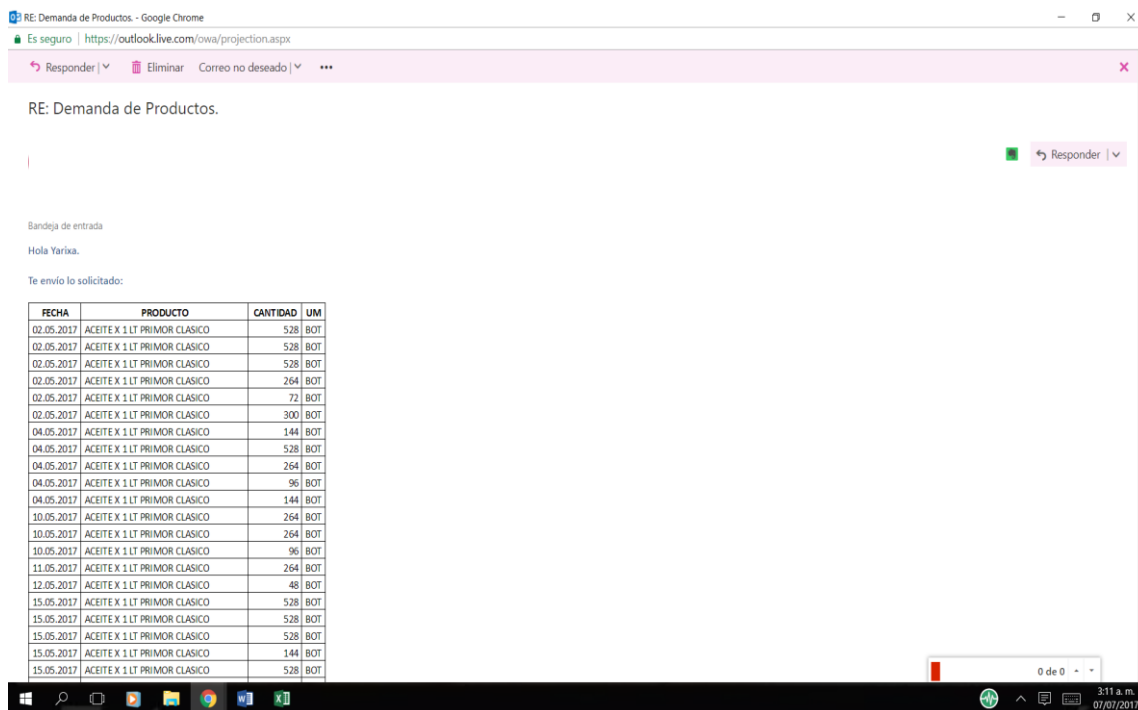
- Bravo, R., & García, T. (2013). Control del proceso de reposición para la gestión de stocks y su impacto en el nivel de servicio al cliente en una empresa de comercialización masiva. *Revista de la Facultad de Ingeniería Industrial*, 16(2), 25-37. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/816/81632390004.pdf>
- Cardona, J., Orejuela, J., & Rojas, C. (2018). Gestión de inventario y almacenamiento de materias primas en el sector de alimentos concentrados. *Revista EIA*, 15(30), 1-15. Obtenido de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/1492/149259394013/149259394013.pdf>
- Felea, M., & Albăstroi, I. (2013). Defining the concept of supply chain management and its relevance to romanian academics and practitioners. *Amfiteatru Economic*, 15(33), 74-88. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/283141883_Defining_the_Concept_of_Supply_Chain_Management_and_its_Relevance_to_Romanian_Academics_and_Practitioners
- Globe Newswire. (9 de Noviembre de 2018). *Food & Grocery Retail - Global Market Outlook to 2020: A \$12.24 Trillion Opportunity*. Obtenido de Food & Grocery Retail - Global Market Outlook to 2020: A \$12.24 Trillion Opportunity: <https://www.globenewswire.com/news-release/2018/11/09/1648832/0/en/Food-Grocery-Retail-Global-Market-Outlook-to-2020-A-12-24-Trillion-Opportunity.html>
- Gutiérrez, C., Dávila, R., & Gutiérrez, J. (2018). Aplicación de la gestión de stock en el almacén de materia prima para mejora de productividad en la línea de tela de punto. Empresa textil, Lima 2017. *Revista Científica EPigmalión*, 1(1), 90-102. Obtenido de https://www.unjfsc.edu.pe/facultades/ing_indust_sistema/Epigmalion/contenidos/Vol1Num1-Articulo07.pdf
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: Mc Graw Hill. Obtenido de https://periodicooficial.jalisco.gob.mx/sites/periodicooficial.jalisco.gob.mx/files/metodologia_de_la_investigacion_-_roberto_hernandez_sampieri.pdf

- Kot , S., Grondys , K., & Szopa , R. (2011). Theory of inventory management based on demand forecasting. *Polish Journal Of Management Studies*, 3, 148-156.
Obtenido de
https://www.researchgate.net/publication/227470655_Theory_of_inventory_management_based_on_demand_forecasting
- Kurzbach, S., & Millegård, J. (2016). *Internal logistics*. Borås : University of Borås .
Obtenido de <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:940454/FULLTEXT01.pdf>
- Macías, R., León, A., & Limón, C. (2019). Análisis de la cadena de suministro por clasificación ABC: el caso de una empresa mexicana. *R.A.N.*, 4(2), 83-94.
Obtenido de <file:///C:/Users/Evelyn/Downloads/Dialnet-AnalisisDeLaCadenaDeSuministroPorClasificacionABC-6750256.pdf>
- Pérez , M., & Wong , H. (2018). Gestión de inventarios para reducir costos de la empresa SOHO Color Salón y Spa. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 15(27), 1-19. Obtenido de
https://www.researchgate.net/publication/335413780_GESTION_DE_INVENTARIOS_PARA_REDUCIR_COSTOS_DE_LA_EMPRESA_SOHO_COLOR_SALON_Y_SPA
- Perú Retail. (17 de Setiembre de 2018). *Perú: El crecimiento y profesionalización del sector retail en provincias*. Obtenido de Perú: El crecimiento y profesionalización del sector retail en provincias: <https://www.peru-retail.com/peru-crecimiento-profesionalizacion-sector-retail-provincias/>
- Powell , T., & Sammut, T. (2014). *Pareto analysis*. Hoboken: Wiley Encyclopedia of Management. Obtenido de
https://www.researchgate.net/publication/272353122_Pareto_Analysis
- Priniotakis , G., & Argyropoulos , P. (2018). Inventory management concepts and techniques. *IOP Conference Series Materials Science and Engineering*, 459(1), 1-8. Obtenido de
https://www.researchgate.net/publication/329484998_Inventory_management_concepts_and_techniques

- Rodríguez, A., Villavicencio, K., Cuenca, M., & Aldaz, O. (2019). Proceso contable y gestión de inventarios implementados en la compañía DETEICELE-Departamento Tecnológico Eléctrico Industrial y Comercial Cía. Ltda (Ecuador). *Revista Espacios*, 40(30), 23-32. Obtenido de <http://www.revistaespacios.com/a19v40n30/a19v40n30p23.pdf>
- Rodríguez, M., Salazar, F., & González, J. (2018). Control de inventarios con ajuste dinámico del punto de reorden - Un caso de estudio para empresas con productos perecibles y no perecibles, usando técnicas computacionales. *Advance Research Journal of Multi-Disciplinary Discoveries*, 23(1), 13-20. Obtenido de <http://www.journalresearchijf.com/wp-content/uploads/Control-de-inventarios-con-ajuste-din%C3%A1mico-del-punto-de-reorden-13-20.pdf>
- Sadi, S., Memar , S., & Nazemia , J. (2011). Periodic and continuous inventory models in the presence of fuzzy costs. *International Journal of Industrial Engineering Computations*, 2, 167-178. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/47517707_Periodic_and_continuous_inventory_models_in_the_presence_of_fuzzy_costs
- Samanta , P. (2015). *Inventory Management*. Berhampur: Berhampur University. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/317970709_INTRODUCTION_TO_INVENTORY_MANAGEMENT
- Shah, B., & Khanzode , V. (2017). A Comprehensive Review of Warehouse Operational Issues. *International Journal of Logistics Systems and Management*, 26(3), 345-375. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/312665644_A_comprehensive_review_of_warehouse_operational_issues
- Vaaland, T., & Heide, M. (2007). Can the SME survive the supply chain challenges? *Supply Chain Management: An International Journal*, 12(1), 20-31.

IX. Anexos

Evidencias de correos:



Lista de materiales D ptico Cierra Puertas Puntos Bonus 16 al 20 de Noviembre - Google Chrome

Es seguro | <https://outlook.live.com/owa/projection.aspx>

Responder | Eliminar | Correo no deseado

Lista de materiales Díptico Cierra Puertas Puntos Bonus 16 al 20 de Noviembre

Responder

Bandeja de entrada

El mensaje se envió con importancia alta.

Lista de materiales Cierra Puertas Puntos Bonus 16 al 20 de Noviembre
194 KB

descargar | Guardar en OneDrive - Personal

Cuidemos el ambiente. No imprimas este correo si no es necesario.

AVISO LEGAL:
Este mensaje es confidencial y contiene información separada por el secreto profesional. Si usted ha recibido este e-mail por error, por favor infórmenos inmediatamente respondiendo a este e-mail y luego elimínelo de su sistema. El contenido de este mensaje no deberá ser copiado ni divulgado a ninguna persona.

AVISO LEGAL:
Este mensagem   confidencial e cont m informações legalmente privilegiadas. Se você recebeu este e-mail por engano, por favor, informe-nos imediatamente respondendo a este e-mail e, em seguida, exclua-o do seu sistema. O cont do desta mensagem não deve ser copiado ou divulgado a qualquer pessoa.

LEGAL NOTICE:
This e-mail is confidential and contains legally privileged information. If you have received this e-mail by mistake, please notify us immediately by responding to this e-mail and then delete it from your system. You should not copy this message or disclose its contents to anyone.

3:14 a.m. 01/07/2017

Reporte de Trazabilidad Open Bar al 10.10 - Wong - Google Chrome

Es seguro | <https://outlook.live.com/owa/projection.aspx>

Responder | Eliminar | Correo no deseado

Reporte de Trazabilidad Open Bar al 10.10 - Wong

Responder

Bandeja de entrada

El mensaje se envió con importancia alta.

Reporte de Trazabilidad Open Bar al 10.10 - Wong
201 KB

descargar | Guardar en OneDrive - Personal

Cuidemos el ambiente. No imprimas este correo si no es necesario.

AVISO LEGAL:
Este mensaje es confidencial y contiene información separada por el secreto profesional. Si usted ha recibido este e-mail por error, por favor infórmenos inmediatamente respondiendo a este e-mail y luego elimínelo de su sistema. El contenido de este mensaje no deberá ser copiado ni divulgado a ninguna persona.

AVISO LEGAL:
Este mensagem   confidencial e contém informa  es legalmente privilegiadas. Se voc  recebeu este e-mail por engano, por favor, informe-nos imediatamente respondendo a este e-mail e, em seguida, exclua-o do seu sistema. O cont do desta mensagem não deve ser copiado ou divulgado a qualquer pessoa.

LEGAL NOTICE:
This e-mail is confidential and contains legally privileged information. If you have received this e-mail by mistake, please notify us immediately by responding to this e-mail and then delete it from your system. You should not copy this message or disclose its contents to anyone.

SpeedUpMFC

AVISO!
Encontrados 3 de 199 issues

Reparar

Microsoft Partner

1:02 p.m. 01/07/2017

Lista de materiales Promociones al 26.12 - Google Chrome
Es seguro | <https://outlook.live.com/owa/projection.aspx>

Responder | Eliminar | Correo no deseado

Lista de materiales Promociones al 26.12

Responder

Bandeja de entrada

El mensaje se envió con importancia alta.

Díptico Puntos Bonus d... 25 KB
Encarte Verano del 26 d... 82 KB

2 archivos adjuntos (108 KB) Descargar todo Guardar todo en OneDrive - Personal

Cuidemos el ambiente. No imprimas este correo si no es necesario.

AVISO LEGAL:
Este mensaje es confidencial y contiene información separada por el secreto profesional. Si usted ha recibido este e-mail por error, por favor infórmenos inmediatamente respondiendo a este e-mail y luego elimínelo de su sistema. El contenido de este mensaje no deberá ser copiado ni divulgado a ninguna persona.

AVISO LEGAL:
Este mensaje é confidencial e contém informações legalmente privilegiadas. Se você recebeu este e-mail por engano, por favor, informe-nos imediatamente respondendo a este e-mail e, em seguida, exclua-o do seu sistema. O conteúdo desta mensagem não deve ser copiado ou divulgado a qualquer pessoa.

LEGAL NOTICE:
This e-mail is confidential and contains legally privileged information. If you have received this e-mail by mistake, please notify us immediately by responding to this e-mail and then delete it from your system. You should not copy this message or disclose its contents to anyone.

1:29 p. m. 07/07/2017

Lista de materiales Suplemento Licores del 08 a 31 de Diciembre - Google Chrome
Es seguro | <https://outlook.live.com/owa/projection.aspx>

Responder | Eliminar | Correo no deseado

Lista de materiales Suplemento Licores del 08 a 31 de Diciembre

Responder

Bandeja de entrada

El mensaje se envió con importancia alta.

Suplemento Licores del ... 27 KB

descargar Guardar en OneDrive - Personal

Cuidemos el ambiente. No imprimas este correo si no es necesario.

AVISO LEGAL:
Este mensaje es confidencial y contiene información separada por el secreto profesional. Si usted ha recibido este e-mail por error, por favor infórmenos inmediatamente respondiendo a este e-mail y luego elimínelo de su sistema. El contenido de este mensaje no deberá ser copiado ni divulgado a ninguna persona.

AVISO LEGAL:
Este mensagem é confidencial e contém informações legalmente privilegiadas. Se você recebeu este e-mail por engano, por favor, informe-nos imediatamente respondendo a este e-mail e, em seguida, exclua-o do seu sistema. O conteúdo desta mensagem não deve ser copiado ou divulgado a qualquer pessoa.

LEGAL NOTICE:
This e-mail is confidential and contains legally privileged information. If you have received this e-mail by mistake, please notify us immediately by responding to this e-mail and then delete it from your system. You should not copy this message or disclose its contents to anyone.

1:30 p. m. 07/07/2017

Diptico Dias W del 29.11 al 12.12 - - Google Chrome

Es seguro | <https://outlook.live.com/owa/projection.aspx>


Responder | Eliminar | Correo no deseado | ...

Diptico Dias W del 29.11 al 12.12 -

Responder |

Bandeja de entrada

El mensaje se envió con importancia alta.

 Diptico Dias W del 29.1...
23 KB

descargar Guardar en OneDrive - Personal

Cuidemos el ambiente. No imprimas este correo si no es necesario.

AVISO LEGAL:
Este mensaje es confidencial y contiene información separada por el secreto profesional. Si usted ha recibido este e-mail por error, por favor infórmenos inmediatamente respondiendo a este e-mail y luego elimínelo de su sistema. El contenido de este mensaje no deberá ser copiado ni divulgado a ninguna persona.

AVISO LEGAL:
Esta mensagem é confidencial e contém informações legalmente privilegiadas. Se você recebeu este e-mail por engano, por favor, informe-nos imediatamente respondendo a este e-mail e, em seguida, exclua-o do seu sistema. O conteúdo desta mensagem não deve ser copiado ou divulgado a qualquer pessoa.

LEGAL NOTICE:
This e-mail is confidential and contains legally privileged information. If you have received this e-mail by mistake, please notify us immediately by responding to this e-mail and then delete it from your system. You should not copy this message or disclose its contents to anyone.

131 p. m.
07/07/2017

datos - Google Chrome


Es seguro | <https://outlook.live.com/owa/projection.aspx>

Responder | Eliminar | Correo no deseado | ...

datos

Responder |

Bandeja de entrada

 DESPACHOS PROMOCI...
23 KB

descargar Guardar en OneDrive - Personal

Cuidemos el ambiente. No imprimas este correo si no es necesario.

AVISO LEGAL:
Este mensaje es confidencial y contiene información separada por el secreto profesional. Si usted ha recibido este e-mail por error, por favor infórmenos inmediatamente respondiendo a este e-mail y luego elimínelo de su sistema. El contenido de este mensaje no deberá ser copiado ni divulgado a ninguna persona.

AVISO LEGAL:
Esta mensagem é confidencial e contém informações legalmente privilegiadas. Se você recebeu este e-mail por engano, por favor, informe-nos imediatamente respondendo a este e-mail e, em seguida, exclua-o do seu sistema. O conteúdo desta mensagem não deve ser copiado ou divulgado a qualquer pessoa.

LEGAL NOTICE:
This e-mail is confidential and contains legally privileged information. If you have received this e-mail by mistake, please notify us immediately by responding to this e-mail and then delete it from your system. You should not copy this message or disclose its contents to anyone.

132 p. m.
07/07/2017

Relación Productos MetrOfertas - Google Chrome
Es seguro | https://outlook.live.com/owa/projection.aspx

Responder | Eliminar | Correo no deseado |

Relación Productos MetrOfertas

Responder

Bandeja de entrada

El mensaje se envió con importancia alta.

Hola Yariza,

Te envío relación de principales productos que salen en promoción.

COMERCIALES DE TV:

Motivo 01:

- 3x2 Fideos Alianza 500 gr
- Todo Yogurt 1kg ó 946 ml Gloria o Laive a S/ 4.29
- Cola: Detergente Ariel Surtido bolsa 2,6Kg / 2.3 Kg o detergente líquido Ariel Bot. 2L.

Motivo 02:

- Pack Arroz extra Metro 5kg + sopa vaso metro sabor carne
- 15% de dscto en leche niños y chocolatadas.
- Cola: Pañales Huggies Natural Care Mega pqte. G48, XG44, XXG40 ó M52 unid.

Motivo 03:

- 3x2 en Aceite Vegetal Metro 900 ml PN: S/ 5,99llevando 3 la unidad te sale 3,99.
- 3x2 Shampoo o acondicionador H&S o Pantene surtido fco. 400ml.
- Cola: 35% de Dcto en todo PH Elite Doble Hoja o Plus x 16 y 24 unid.

AVISO DE PRENSA:

10% de descuento adicional con la Tarjeta Cencosud

Abarrotes

1 Two Pack Mixto Inca Kola + Coca Cola no retornable Bot. 3lts c/u a S/ 12.99 ó 11.99 + 15pts

133 p. m.
07/07/2017

FECHA DE ENVIO	PRODUCTO	CANTIDAD	UM	TIENDA DESTINO
01.08.2017	AGUA X 2.50 LT METRO, S/GAS	12-	UN	La Victoria
02.07.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	2-	UN	La Victoria
02.07.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	2-	UN	La Victoria
04.10.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	48-	UN	La Victoria
04.10.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	1-	UN	La Victoria
05.08.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	12-	UN	La Victoria
05.08.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	12-	UN	La Victoria
06.07.2017	PAÑ HUGGIES HP ACTIVESEC MX72	1-	UN	La Victoria
07.07.2017	PAPEL TOALLA MAXIROLLO SCOTT MULT.X 2	2-	UN	La Victoria
08.08.2017	PEPSI X 3 LT NO RETORNABLE	4-	BOT	La Victoria
10.07.2017	PAPEL TOALLA MAXIROLLO SCOTT MULT.X 2	2-	UN	La Victoria
11.08.1017	JUGO WATT'S DURAZNO X 1LT	1-	CJ	La Victoria
12.07.2017	TROZOS DE ATUN FLORIDA A/VEG X170GRS.	48-	UN	La Victoria
13.08.2017	JUGO WATT'S MANGO X 1LT	1-	CJ	La Victoria

16.09.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	1-	UN	La Victoria
21.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	72-	BOT	La Victoria
21.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	528-	BOT	La Victoria
23.09.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	1-	UN	La Victoria
23.09.2017	PAPEL TOALLA MAXIROLLO SCOTT MULT.X 2	1-	UN	La Victoria
25.07.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	24-	UN	La Victoria
25.07.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	24-	UN	La Victoria
27.08.2017	LECHE FRESCA BOLSA X 946 ML LAIVE	2-	BOL	La Victoria
27.07.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	48-	BOT	La Victoria
29.09.2017	AGUA X 2.50 LT METRO, S/GAS	12-	UN	La Victoria
29.09.2017	JUGO WATT'S DURAZNO X 1LT	2-	CJ	La Victoria
29.09.2017	LECHE FRESCA BOLSA X 946 ML LAIVE	2-	BOL	La Victoria
29.09.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	1-	UN	La Victoria
29.09.2017	PAÑ HUGGIES HP ACTIVESEC MX72	2-	UN	La Victoria
29.09.2017	TROZOS DE ATUN FLORIDA A/VEG X170GRS.	48-	UN	La Victoria
30.08.2017	LECHE IDEAL CREMOSITA SIX PACK	2-	UN	La Victoria
30.09.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	528-	BOT	La Victoria
30.09.2017	GALLETA SODA FIELD SIX PACK	72-	UN	La Victoria
30.09.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	96-	UN	La Victoria
30.09.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	1-	UN	La Victoria
31.07.2017	AGUA X 2.50 LT METRO, S/GAS	24-	UN	La Victoria

FECHA DE ENVIO	PRODUCTO	CANTIDAD	UM	TIENDA DESTINO
03.10.2017	7UP X 3 LT NO RETORNABLE	120-	UN	Luiz Gonzales
30.09.2017	7UP X 3 LT NO RETORNABLE	24-	UN	Luiz Gonzales
01.10.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	384-	BOT	Luiz Gonzales
03.10.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	672-	BOT	Luiz Gonzales
29.09.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	672-	BOT	Luiz Gonzales
29.09.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	384-	BOT	Luiz Gonzales
16.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	528-	BOT	Luiz Gonzales
16.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	528-	BOT	Luiz Gonzales
20.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	360-	BOT	Luiz Gonzales
23.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	528-	BOT	Luiz Gonzales
23.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	528-	BOT	Luiz Gonzales
30.09.2017	AGUA METRO BIDON X 7.00 LITROS SIN GAS	6-	UN	Luiz Gonzales
29.09.2017	AGUA X 2.50 LT METRO, S/GAS	60-	UN	Luiz Gonzales
29.09.2017	AGUA X 2.50 LT METRO, S/GAS	120-	UN	Luiz Gonzales
29.09.2017	ARROZ OCASIÓN PERFECTA EXTRA X 5KG.	10-	UN	Luiz Gonzales

	BEBIDA NUTRITIVA			Luiz Gonzales
29.09.2017	CHOCO.X800CC LA PREFERI	15-	BOL	Gonzales
01.10.2017	CEREAL CORN FLAKES 500 GR KELLOGG'S	2-	UN	Luiz Gonzales
29.09.2017	CEREAL CORN FLAKES 500 GR KELLOGG'S	1-	UN	Luiz Gonzales
29.09.2017	CREMA DENTAL COLGATE TRIPLE AC 100BIPACK	3-	UN	Luiz Gonzales
30.09.2017	GALLETA SODA FIELD SIX PACK	648-	UN	Luiz Gonzales
30.09.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	360-	UN	Luiz Gonzales
30.09.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	3-	UN	Luiz Gonzales
30.09.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	5-	UN	Luiz Gonzales
29.09.2017	LECHE IDEAL CREMOSITA SIX PACK	20-	UN	Luiz Gonzales
29.09.2017	LECHE IDEAL CREMOSITA SIX PACK	40-	UN	Luiz Gonzales
22.09.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	1-	UN	Luiz Gonzales
28.09.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	1-	UN	Luiz Gonzales
29.09.2017	PANTENE 2EN1 X 750 ML, LISO YSEDOSO	1-	UN	Luiz Gonzales
29.09.2017	PANTENE 2EN1 LISO - SEDOSO X 400ML	1-	UN	Luiz Gonzales
03.10.2017	PAÑ HUGGIES HP ACTIVESEC MX72	6-	UN	Luiz Gonzales
20.09.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC XG X 36 MEGA	3-	UN	Luiz Gonzales

20.09.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	5-	UN	Luiz Gonzales
28.09.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	5-	UN	Luiz Gonzales
22.09.2017	PAPEL TOALLA MAXIROLLO SCOTT MULT.X 2	1-	UN	Luiz Gonzales
27.09.2017	PAPEL TOALLA MAXIROLLO SCOTT MULT.X 2	1-	UN	Luiz Gonzales
01.10.2017	PEPSI X 3 LT NO RETORNABLE	192-	BOT	Luiz Gonzales
01.10.2017	PEPSI X 3 LT NO RETORNABLE	48-	BOT	Luiz Gonzales
30.09.2017	PEPSI X 3 LT NO RETORNABLE	40-	BOT	Luiz Gonzales
29.09.2017	SHAMPOO CONTROL CAIDA X 400M PANTENE	1-	UN	Luiz Gonzales
29.09.2017	SUAVIZ DOWNY 3 LT FLORAL	6-	UN	Luiz Gonzales
29.09.2017	SUAVIZANTE SUAVITEL 3LT FRESCA PRIMAVERA	4-	UN	Luiz Gonzales
30.09.2017	TOA HIG NOSOTRAS BUENAS NOCHES INVISIBLE	36-	UN	Luiz Gonzales
30.09.2017	TOA HIG NOSOTRAS NAT BUENAS NOCHESX24	2-	UN	Luiz Gonzales
29.09.2017	TROZOS DE ATUN FLORIDA A/VEG X170GRS.	384-	UN	Luiz Gonzales
06.07.2017	7UP X 3 LT NO RETORNABLE	40-	UN	Luiz Gonzales
07.07.2017	7UP X 3 LT NO RETORNABLE	100-	UN	Luiz Gonzales
08.08.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	600-	BOT	Luiz Gonzales

10.07.2017	AGUA METRO BIDON X 7.00 LITROS SIN GAS	18-	UN	Luiz Gonzales
29.07.2017	AGUA X 2.50 LT METRO, C/GAS	60-	UN	Luiz Gonzales
29.07.2017	AGUA X 2.50 LT METRO, S/GAS	240-	UN	Luiz Gonzales
29.07.2017	AZUCAR RUBIA PARAMONGA X 1 KG	15-	UN	Luiz Gonzales
29.07.2017	AZUCAR RUBIA PARAMONGA X 1 KG	50-	UN	Luiz Gonzales
01.08.2017	AZUCAR RUBIA PARAMONGA X 1 KG	10-	UN	Luiz Gonzales
01.08.2017	AZUCAR RUBIA PARAMONGA X 1 KG	21-	UN	Luiz Gonzales
29.08.2017	BEBIDA NUTRITIVA CHOCO.X800CC LA PREFERI	38-	BOL	Luiz Gonzales
29.08.2017	BEBIDA NUTRITIVA CHOCO.X800CC LA PREFERI	15-	BOL	Luiz Gonzales
11.08.1017	BIPACK CD COLGATE TOTAL CLEAN MINT 75ml	180-	UN	Luiz Gonzales
12.07.2017	CEREAL CORN FLAKES 500 GR KELLOGG'S	2-	UN	Luiz Gonzales
13.08.2017	CEREAL CORN FLAKES 500 GR KELLOGG'S	4-	UN	Luiz Gonzales
27 .08.2017	CREMA DENTAL COLGATE TRIPLE AC 100BIPACK	7-	UN	Luiz Gonzales
27.07.2017	GALLETA SODA FIELD SIX PACK	648-	UN	Luiz Gonzales
29.07.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	600-	UN	Luiz Gonzales
01.08.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	120-	UN	Luiz Gonzales

29.07.2017	GELATINA ROYAL X 160 CEREZA	2-	UN	Luiz Gonzales
29.07.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	5-	UN	Luiz Gonzales
01.08.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	3-	UN	Luiz Gonzales
29.07.2017	JUGO WATT'S DURAZNO X 1LT	10-	CJ	Luiz Gonzales
29.07.2017	JUGO WATT'S MANGO X 1LT	4-	CJ	Luiz Gonzales
29.08.2017	JUGO WATT'S NARANJA X 1LT	6-	CJ	Luiz Gonzales
29.08.2017	JUGO WATT'S PIÑA X 1LT	10-	CJ	Luiz Gonzales
29.07.2017	LECHE FRESCA BOLSA X 946 ML LAIVE	10-	BOL	Luiz Gonzales
29.08.2017	LECHE IDEAL CREMOSITA SIX PACK	40-	UN	Luiz Gonzales
16.07.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	39-	UN	Luiz Gonzales
16.07.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	81-	UN	Luiz Gonzales
29.08.2017	PANTENE 2EN1 X 750 ML, RESTAURACION	1-	UN	Luiz Gonzales
29.07.2017	PANTENE 2EN1 X, CUIDADO CLASICO (NUTR)	1-	UN	Luiz Gonzales
27.08.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC XG X 36 MEGA	10-	UN	Luiz Gonzales
24.07.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	5-	UN	Luiz Gonzales
27.08.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	10-	UN	Luiz Gonzales

01.07.2017	PEPSI X 3 LT NO RETORNABLE	120-	BOT	Luiz Gonzales
29.08.2017	SHAMPOO CONTROL CAIDA X 400M PANTENE	3-	UN	Luiz Gonzales
29.07.2017	SUAVIZ DOWNY 3 LT FLORAL	12-	UN	Luiz Gonzales
29.07.2017	SUAVIZ DOWNY 3 LT FLORAL	12-	UN	Luiz Gonzales
29.07.2017	SUAVIZANTE SUAVITEL 3LT FRESCA PRIMAVERA	3-	UN	Luiz Gonzales
29.07.2017	TOA HIG NOSOTRAS BUENAS NOCHES INVISIBLE	72-	UN	Luiz Gonzales
29.07.2017	TOA HIG NOSOTRAS NAT BUENAS NOCHESX24	12-	UN	Luiz Gonzales

FECHA DE ENVIO	PRODUCTO	CANTIDAD	UM	TIENDA DESTINO
29.09.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	528-	BOT	Santa Victoria
20.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	48-	BOT	Santa Victoria
23.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	96-	BOT	Santa Victoria
04.10.2017	BEBIDA NUTRITIVA CHOCO.X800CC LA PREFERI	2-	BOL	Santa Victoria
30.09.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	24-	UN	Santa Victoria
01.10.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	24-	UN	Santa Victoria
30.09.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	1-	UN	Santa Victoria
29.09.2017	JUGO WATT'S DURAZNO X 1LT	1-	CJ	Santa Victoria

29.09.2017	LECHE FRESCA BOLSA X 946 ML LAIVE	1-	BOL	Santa Victoria
27.09.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	1-	UN	Santa Victoria
27.09.2017	PAÑAL HUGGIES HP ACTIVESEC MX72	4-	UN	Santa Victoria
27.09.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC XG X 36 MEGA	1-	UN	Santa Victoria
29.09.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC XG X 36 MEGA	2-	UN	Santa Victoria
30.09.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC XG X 36 MEGA	2-	UN	Santa Victoria
23.09.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	1-	UN	Santa Victoria
29.09.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	2-	UN	Santa Victoria
30.09.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	1-	UN	Santa Victoria
01.07.2017	7UP X 3 LT NO RETORNABLE	72-	UN	Santa Victoria
01.07.2017	7UP X 3 LT NO RETORNABLE	28-	UN	Santa Victoria
01.07.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	288-	BOT	Santa Victoria
01.07.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	240-	BOT	Santa Victoria
22.08.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	528-	BOT	Santa Victoria
01.08.2017	AGUA METRO BIDON X 7.00 LITROS SIN GAS	12-	UN	Santa Victoria
01.08.2017	AGUA X 2.50 LT METRO, C/GAS	24-	UN	Santa Victoria

29.07.2017	ARROZ OCASIÓN PERFECTA EXTRA X 5KG.	2-	UN	Santa Victoria
29.07.2017	BEBIDA NUTRITIVA CHOCO.X800CC LA PREFERI	8-	BOL	Santa Victoria
29.08.2017	BIPACK CD COLGATE TOTAL CLEAN MINT 75ml	36-	UN	Santa Victoria
29.07.2017	CEREAL CORN FLAKES 500 GR KELLOGG'S	1-	UN	Santa Victoria
01.08.2017	GALLETA SODA FIELD SIX PACK	180-	UN	Santa Victoria
01.08.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	1-	UN	Santa Victoria
01.08.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	2-	UN	Santa Victoria
01.07.2017	JUGO WATT'S NARANJA X 1LT	1-	CJ	Santa Victoria
29.08.2017	LECHE FRESCA BOLSA X 946 ML LAIVE	2-	BOL	Santa Victoria
29.07.2017	LECHE IDEAL CREMOSITA SIX PACK	20-	UN	Santa Victoria
01.07.2017	PAÑ HUGGIES HP ACTIVESEC MX72	2-	UN	Santa Victoria
01.07.2017	PAÑ HUGGIES HP ACTIVESEC MX72	6-	UN	Santa Victoria
01.07.2017	PEPSI X 3 LT NO RETORNABLE	60-	BOT	Santa Victoria
01.07.2017	TOA HIG NOSOTRAS BUENAS NOCHES INVISIBLE	18-	UN	Santa Victoria
29.08.2017	TROZOS DE ATUN FLORIDA A/VEG X170GRS.	96-	UN	Santa Victoria

FECHA DE ENVIO	PRODUCTO	CANTIDAD	UM	TIENDA DESTINO
30.09.2017	7UP X 3 LT NO RETORNABLE	36-	UN	Grau
01.10.2017	7UP X 3 LT NO RETORNABLE	60-	UN	Grau
30.09.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	384-	BOT	Grau
30.09.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	672-	BOT	Grau
20.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	480-	BOT	Grau
24.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	528-	BOT	Grau
27.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	360-	BOT	Grau
30.09.2017	AGUA METRO BIDON X 7.00 LITROS SIN GAS	12-	UN	Grau
29.09.2017	AGUA X 2.50 LT METRO, S/GAS	60-	UN	Grau
29.09.2017	ARROZ OCASIÓN PERFECTA EXTRA X 5KG.	15-	UN	Grau
29.09.2017	BEBIDA NUTRITIVA CHOCO.X800CC LA PREFERI	5-	BOL	Grau
03.10.2017	CEREAL CORN FLAKES 500 GR KELLOGG'S	2-	UN	Grau
29.09.2017	CREMA DENTAL COLGATE TRIPLE AC 100BIPACK	1-	UN	Grau
30.09.2017	GALLETAS SODA FIELD SIX PACK	288-	UN	Grau
30.09.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	240-	UN	Grau
01.10.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	24-	UN	Grau
30.09.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	2-	UN	Grau
30.09.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	3-	UN	Grau
01.10.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	1-	UN	Grau
29.09.2017	LECHE FRESCA BOLSA X 946 ML LAIVE	4-	BOL	Grau
29.09.2017	LECHE IDEAL CREMOSITA SIX PACK	40-	UN	Grau

17.09.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC XG X 36 MEGA	3-	UN	Grau
17.09.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	5-	UN	Grau
23.09.2017	PAPEL TOALLA MAXIROLLO SCOTT MULT.X 2	1-	UN	Grau
27.09.2017	PAPEL TOALLA MAXIROLLO SCOTT MULT.X 2	1-	UN	Grau
30.09.2017	PEPSI X 3 LT NO RETORNABLE	36-	BOT	Grau
01.10.2017	PEPSI X 3 LT NO RETORNABLE	60-	BOT	Grau
29.09.2017	SUAVIZ DOWNY 3 LT FLORAL	6-	UN	Grau
29.09.2017	SUAVIZANTE SUAVITEL 3LT FRESCA PRIMAVERA	3-	UN	Grau
30.09.2017	TOA HIG NOSOTRAS BUENAS NOCHES INVISIBLE	18-	UN	Grau
30.09.2017	TOA HIG NOSOTRAS NAT BUENAS NOCHESX24	2-	UN	Grau
29.09.2017	TROZOS DE ATUN FLORIDA A/VEG X170GRS.	144-	UN	Grau
03.07.2017	7UP X 3 LT NO RETORNABLE	80-	UN	Grau
29.08.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	672-	BOT	Grau
29.08.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	384-	BOT	Grau
03.07.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	384-	BOT	Grau
03.07.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	672-	BOT	Grau
23.08.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	528-	BOT	Grau
23.08.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	528-	BOT	Grau
28.07.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	240-	BOT	Grau
28.07.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	240-	BOT	Grau
29.08.2017	AGUA METRO BIDON X 7.00 LITROS SIN GAS	12-	UN	Grau
29.08.2017	AGUA X 2.50 LT METRO, S/GAS	120-	UN	Grau
29.08.2017	ARROZ OCASIÓN PERFECTA EXTRA X 5KG.	20-	UN	Grau

	BEBIDA	NUTRITIVA			
29.07.2017	CHOCO.X800CC LA PREFERI		30-	BOL	Grau
29.07.2017	CEREAL CORN FLAKES 500 GR KELLOGG'S		2-	UN	Grau
03.07.2017	CEREAL CORN FLAKES 500 GR KELLOGG'S		3-	UN	Grau
29.07.2017	CREMA DENTAL COLGATE TRIPLE AC 100BIPACK		1-	UN	Grau
29.08.2017	GALLETAS SODA FIELD SIX PACK		360-	UN	Grau
29.07.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK		312-	UN	Grau
29.07.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK		48-	UN	Grau
29.07.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, CEREZA		3-	UN	Grau
29.08.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA		8-	UN	Grau
29.07.2017	JUGO WATT'S MANGO X 1LT		4-	CJ	Grau
29.08.2017	LECHE FRESCA BOLSA X 946 ML LAIVE		5-	BOL	Grau
29.07.2017	LECHE IDEAL CREMOSITA SIX PACK		20-	UN	Grau
28.08.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND		1-	UN	Grau
29.07.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND		1-	UN	Grau
03.08.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND		2-	UN	Grau
28.07.2017	PAÑ HUGGIES HP ACTIVESEC MX72		2-	UN	Grau
29.08.2017	PAÑ HUGGIES HP ACTIVESEC MX72		2-	UN	Grau
03.07.2017	PAÑ HUGGIES HP ACTIVESEC MX72		6-	UN	Grau
24.08.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC XG X736 MEGA		5-	UN	Grau

28.07.2017	PÑAL HUGGIES ACTIVESEC MEGA	9.250-	UN	Grau
29.08.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC XG X 36 MEGA	9.250-	UN	Grau
29.08.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC XG X 36 MEGA	0.750-	UN	Grau
24.07.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	5-	UN	Grau
28.08.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	8-	UN	Grau
29.07.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	8-	UN	Grau
28.08.2017	PAPEL TOALLA MAXIROLLO SCOTT MULT.X 2	1-	UN	Grau
29.07.2017	PAPEL TOALLA MAXIROLLO SCOTT MULT.X 2	1-	UN	Grau
29.08.2017	SUAVIZ DOWNY 3 LT FLORAL	24-	UN	Grau
30.08.2017	SUAVIZANTE SUAVITEL 3LT FRESCA PRIMAVERA	3-	UN	Grau
29.07.2017	TOA HIG NOSOTRAS NAT BUENAS NOCHESX24	6-	UN	Grau
29.08.2017	TROZOS DE ATUN FLORIDA A/VEG X170GRS.	384-	UN	Grau

FECHA DE ENVIO	PRODUCTO	CANTIDAD	UM	TIENDA DESTINO
24.09.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	36-	BOT	Lambayeque
29.09.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	528-	BOT	Lambayeque
16.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	120-	BOT	Lambayeque
20.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	120-	BOT	Lambayeque
27.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	60-	BOT	Lambayeque
30.09.2017	GALLETA SODA FIELD SIX PACK	36-	UN	Lambayeque

30.09.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	24-	UN	Lambayeque
30.09.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	48-	UN	Lambayeque
30.09.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, CEREZA	1-	UN	Lambayeque
30.09.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, CEREZA	1-	UN	Lambayeque
28.09.2017	LECHE FRESCA BOLSA X 946 ML LAIVE	2-	BOL	Lambayeque
16.09.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	2-	UN	Lambayeque
20.09.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	1-	UN	Lambayeque
24.09.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	1-	UN	Lambayeque
27.09.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	1-	UN	Lambayeque
16.09.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC XG X 36 MEGA	1-	UN	Lambayeque
16.09.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	1-	UN	Lambayeque
20.09.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	1-	UN	Lambayeque
30.09.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	1-	UN	Lambayeque
24.09.2017	PAPEL TOALLA MAXIROLLO SCOTT MULT.X 2	1-	UN	Lambayeque
27.09.2017	PAPEL TOALLA MAXIROLLO SCOTT MULT.X 2	1-	UN	Lambayeque
28.09.2017	TROZOS DE ATUN FLORIDA A/VEG X170GRS.	48-	UN	Lambayeque
30.07.2017	7UP X 3 LT NO RETORNABLE	40-	UN	Lambayeque

03.08.2017	7UP X 3 LT NO RETORNABLE	40-	UN	Lambayeque
30.07.2017	AGUA METRO BIDON X 7.00 LITROS SIN GAS	12-	UN	Lambayeque
30.08.2017	AGUA X 2.50 LT METRO, C/GAS	12-	UN	Lambayeque
29.07.2017	AGUA X 2.50 LT METRO, S/GAS	60-	UN	Lambayeque
29.08.2017	ARROZ OCASIÓN PERFECTA EXTRA X 5KG.	6-	UN	Lambayeque
30.07.2017	AZUCAR RUBIA PARAMONGA X 1 KG	50-	UN	Lambayeque
29.08.2017	BEBIDA NUTRITIVA CHOCO.X800CC LA PREFERI	15-	BOL	Lambayeque
29.07.2017	BIPACK CD COLGATE TOTAL CLEAN MINT 75ml	36-	UN	Lambayeque
30.08.2017	GALLETAS SODA FIELD SIX PACK	216-	UN	Lambayeque
30.07.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	144-	UN	Lambayeque
30.08.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	1-	UN	Lambayeque
30.08.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	3-	UN	Lambayeque
29.08.2017	JUGO WATT'S DURAZNO X 1LT	2-	CJ	Lambayeque
29.07.2017	JUGO WATT'S NARANJA X 1LT	1-	CJ	Lambayeque
29.07.2017	JUGO WATT'S NARANJA X 1LT	2-	CJ	Lambayeque
29.07.2017	LECHE FRESCA BOLSA X 946 ML LAIVE	5-	BOL	Lambayeque
29.07.2017	LECHE IDEAL CREMOSITA SIX PACK	20-	UN	Lambayeque
16.08.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	15-	UN	Lambayeque
29.07.2017	PANTENE 2EN1 X, CUIDADO CLASICO (NUTR)	1-	UN	Lambayeque
03.18.2017	PAÑ HUGGIES HP ACTIVESEC MX72	6-	UN	Lambayeque
03.07.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC XG X 36 MEGA	4-	UN	Lambayeque

24.08.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	2-	UN	Lambayeque
30.07.2017	PEPSI X 3 LT NO RETORNABLE	40-	BOT	Lambayeque
30.07.2017	PEPSI X 3 LT NO RETORNABLE	40-	BOT	Lambayeque
29.08.2017	SUAVIZANTE SUAVITEL 3LT FRESCA PRIMAVERA	1-	UN	Lambayeque
29.07.2017	TROZOS DE ATUN FLORIDA A/VEG X170GRS.	48-	UN	Lambayeque

FECHA DE ENVIO	PRODUCTO	CANTIDAD	UM	TIENDA DESTINO
30.09.2017	7UP X 3 LT NO RETORNABLE	28-	UN	Balta
03.10.2017	7UP X 3 LT NO RETORNABLE	80-	UN	Balta
29.09.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	576-	BOT	Balta
29.09.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	480-	BOT	Balta
30.09.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	672-	BOT	Balta
30.09.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	384-	BOT	Balta
23.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	528-	BOT	Balta
24.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	528-	BOT	Balta
30.09.2017	AGUA METRO BIDON X 7.00 LITROS SIN GAS	12-	UN	Balta
30.09.2017	AGUA X 2.50 LT METRO, C/GAS	48-	UN	Balta
29.09.2017	AGUA X 2.50 LT METRO, S/GAS	60-	UN	Balta
29.09.2017	ARROZ OCASIÓN PERFECTA EXTRA X 5KG.	7-	UN	Balta
03.10.2017	ARROZ OCASIÓN PERFECTAEXTRA X 5KG.	2-	UN	Balta
30.09.2017	AZUCAR RUBIA PARAMONGA X 1 KG	25-	UN	Balta

	BEBIDA NUTRITIVA			
04.10.2017	CHOCO.X800CC LA PREFERI	30-	BOL	Balta
29.09.2017	BIPACK CD COLGATE TOTAL CLEAN MINT 75ml	72-	UN	Balta
29.09.2017	CEREAL CORN FLAKES 500 GR KELLOGG'S	1-	UN	Balta
30.09.2017	CEREAL CORN FLAKES 500 GR KELLOGG'S	1-	UN	Balta
29.09.2017	CREMA DENTAL COLGATE TRIPLE AC 100BIPACK	7-	UN	Balta
30.09.2017	GALLETA SODA FIELD SIX PACK	360-	UN	Balta
30.09.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	360-	UN	Balta
03.10.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	96-	UN	Balta
30.09.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, CEREZA	3-	UN	Balta
30.09.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	5-	UN	Balta
03.10.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	1-	UN	Balta
29.09.2017	LECHE FRESCA BOLSA X 946 ML LAIVE	10-	BOL	Balta
29.09.2017	LECHE IDEAL CREMOSITA SIX PACK	40-	UN	Balta
29.09.2017	PANTENE 2EN1 X, CUIDADO CLASICO (NUTR)	1-	UN	Balta
27.09.2017	PAÑ HUGGIES HP ACTIVESEC MX72	1-	UN	Balta
29.09.2017	PAÑ HUGGIES HP ACTIVESECMX72	3-	UN	Balta
30.09.2017	PAÑ HUGGIES HP ACTIVESEC MX72	6-	UN	Balta
17.09.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC XG X 36 MEGA	6-	UN	Balta
30.09.2017	PEPSI X 3 LT NO RETORNABLE	40-	BOT	Balta
03.10.2017	PEPSI X 3 LT NO RETORNABLE	88-	BOT	Balta
03.10.2017	PEPSI X 3 LT NO RETORNABLE	32-	BOT	Balta

29.09.2017	SUAVIZ DOWNY 3 LT FLORAL	6-	UN	Balta
29.09.2017	SUAVIZANTE SUAVITEL 3LT FRESCA PRIMAVERA	3-	UN	Balta
30.09.2017	TOA HIG NOSOTRAS BUENAS NOCHES INVISIBLE	72-	UN	Balta
30.09.2017	TOA HIG NOSOTRAS NAT BUENAS NOCHESX24	12-	UN	Balta
29.09.2017	TROZOS DE ATUN FLORIDA A/VEG X170GRS.	384-	UN	Balta
30.07.2017	7UP X 3 LT NO RETORNABLE	28-	UN	Balta
01.08.2017	7UP X 3 LT NO RETORNABLE	120-	UN	Balta
29.07.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	384-	BOT	Balta
29.07.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	672-	BOT	Balta
30.07.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	384-	BOT	Balta
30.07.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	672-	BOT	Balta
16.08.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	528-	BOT	Balta
19.07.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	528-	BOT	Balta
22.08.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	528-	BOT	Balta
28.07.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	528-	BOT	Balta
29.08.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	528-	BOT	Balta
30.07.2017	AGUA METRO BIDON X 7.00 LITROS SIN GAS	18-	UN	Balta
30.08.2017	AGUA X 2.50 LT METRO, C/GAS	12-	UN	Balta
30.07.2017	AZUCAR RUBIA PARAMONGA X 1 KG	25-	UN	Balta
28.08.2017	BEBIDA NUTRITIVA CHOCO.X800CC LA PREFERI	15-	BOL	Balta
28.07.2017	BIPACK CD COLGATE TOTAL CLEAN MINT 75ml	36-	UN	Balta
28.08.2017	CEREAL CORN FLAKES 500 GR KELLOGG'S	6-	UN	Balta
28.08.2017	CEREAL CORN FLAKES 500 GR KELLOGG'S	1-	UN	Balta

30.07.2017	CEREAL CORN FLAKES 500 GR KELLOGG'S	4-	UN	Balta
30.08.2017	GALLETAS SODA FIELD SIX PACK	648-	UN	Balta
30.07.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	360-	UN	Balta
01.08.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	120-	UN	Balta
30.07.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, CEREZA	5-	UN	Balta
30.08.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	5-	UN	Balta
01.07.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	3-	UN	Balta
28.08.2017	LECHE FRESCA BOLSA X 946 ML LAIVE	4-	BOL	Balta
28.07.2017	LECHE IDEAL CREMOSITA SIX PACK	40-	UN	Balta
28.08.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	3-	UN	Balta
28.07.2017	PANTENE 2EN1 LISO - SEDOSO X 400ML	3-	UN	Balta
28.08.2017	PAÑ HUGGIES HP ACTIVESEC MX72	1-	UN	Balta
30.07.2017	PAÑ HUGGIES HP ACTIVESEC MX72	1-	UN	Balta
16.08.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC XG X 36 MEGA	8-	UN	Balta
17.07.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC XG X 36 MEGA	9-	UN	Balta
22.08.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC XG X 36 MEGA	5-	UN	Balta
28.07.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC XG X 36 MEGA	9-	UN	Balta
16.08.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	6-	UN	Balta
22.07.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	6-	UN	Balta

28.08.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	6-	UN	Balta
30.07.2017	PEPSI X 3 LT NO RETORNABLE	40-	BOT	Balta
01.08.2017	PEPSI X 3 LT NO RETORNABLE	120-	BOT	Balta
28.07.2017	SHAMPOO CONTROL CAIDA X 400M PANTENE	2-	UN	Balta
28.08.2017	SUAVIZ DOWNY 3 LT FLORAL	24-	UN	Balta
28.07.2017	SUAVIZANTE SUAVITEL 3LT FRESCA PRIMAVERA	6-	UN	Balta
30.08.2017	TOA HIG NOSOTRAS BUENAS NOCHES INVISIBLE	36-	UN	Balta
30.07.2017	TOA HIG NOSOTRAS NAT BUENAS NOCHESX24	10-	UN	Balta
30.07.2017	TOA HIG NOSOTRAS NAT BUENAS NOCHESX24	2-	UN	Balta
28.08.2017	TROZOS DE ATUN FLORIDA A/VEG X170GRS.	480-	UN	Balta

FECHA DE ENVIO	PRODUCTO	CANTIDAD	UM	TIENDA DESTINO
27.09.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	72-	BOT	Santa Elena
29.09.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	96-	BOT	Santa Elena
29.09.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	288-	BOT	Santa Elena
29.09.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	672-	BOT	Santa Elena
30.09.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	384-	BOT	Santa Elena
30.09.2017	ACEITE X 1 LT COCINERO	672-	BOT	Santa Elena
23.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	528-	BOT	Santa Elena
23.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	528-	BOT	Santa Elena
27.09.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	240-	BOT	Santa Elena

30.09.2017	AGUA METRO BIDON X 7.00 LITROS SIN GAS	12-	UN	Santa Elena
29.09.2017	ARROZ OCASIÓN PERFECTA EXTRA X 5KG.	20-	UN	Santa Elena
29.09.2017	BEBIDA NUTRITIVA CHOCO.X800CC LA PREFERI	30-	BOL	Santa Elena
29.09.2017	CEREAL CORN FLAKES 500 GR KELLOGG'S	1-	UN	Santa Elena
30.09.2017	CEREAL CORN FLAKES 500 GR KELLOGG'S	1-	UN	Santa Elena
29.09.2017	CREMA DENTAL COLGATE TRIPLE AC 100BIPACK	1-	UN	Santa Elena
30.09.2017	GALLETA SODA FIELD SIX PACK	360-	UN	Santa Elena
30.09.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	360-	UN	Santa Elena
01.10.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	48-	UN	Santa Elena
30.09.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, CEREZA	3-	UN	Santa Elena
30.09.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	5-	UN	Santa Elena
01.10.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	1-	UN	Santa Elena
29.09.2017	LECHE IDEAL CREMOSITA SIXPACK	20-	UN	Santa Elena
30.09.2017	PAÑ HUGGIES HP ACTIVESEC MX72	6-	UN	Santa Elena
29.09.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	5-	UN	Santa Elena
29.09.2017	SUAVIZANTE SUAVITEL 3LT FRESCA PRIMAVERA	4-	UN	Santa Elena
30.09.2017	TOA HIG NOSOTRAS BUENAS NOCHES INVISIBLE	90-	UN	Santa Elena
30.09.2017	TOA HIG NOSOTRAS NAT BUENAS NOCHESX24	12-	UN	Santa Elena

29.09.2017	TROZOS DE ATUN FLORIDA A/VEG X170GRS.	384-	UN	Santa Elena
30.07.2017	7UP X 3 LT NO RETORNABLE	16-	UN	Santa Elena
03.08.2017	7UP X 3 LT NO RETORNABLE	40-	UN	Santa Elena
03.07.2017	ACEITE X 1 LT PRIMOR CLASICO	240-	BOT	Santa Elena
30.08.2017	AGUA METRO BIDON X 7.00 LITROS SIN GAS	6-	UN	Santa Elena
30.07.2017	AGUA X 2.50 LT METRO, C/GAS	24-	UN	Santa Elena
29.07.2017	AGUA X 2.50 LT METRO, S/GAS	60-	UN	Santa Elena
29.07.2017	AGUA X 2.50 LT METRO, S/GAS	36-	UN	Santa Elena
29.08.2017	ARROZ OCASIÓN PERFECTA EXTRA X 5KG.	7-	UN	Santa Elena
30.07.2017	AZUCAR RUBIA PARAMONGA X 1 KG	25-	UN	Santa Elena
03.08.2017	AZUCAR RUBIA PARAMONGA X 1 KG	10-	UN	Santa Elena
29.08.2017	BEBIDA NUTRITIVA CHOCO.X800CC LA PREFERI	9-	BOL	Santa Elena
29.08.2017	BEBIDA NUTRITIVA CHOCO.X800CC LA PREFERI	51-	BOL	Santa Elena
30.07.2017	BEBIDA NUTRITIVA CHOCO.X800CC LA PREFERI	15-	BOL	Santa Elena
30.08.2017	BIPACK CD COLGATE TOTAL CLEAN MINT 75ml	36-	UN	Santa Elena
03.07.2017	CEREAL CORN FLAKES 500 GR KELLOGG'S	1-	UN	Santa Elena
30.08.2017	CREMA DENTAL COLGATE TRIPLE AC 100BIPACK	1-	UN	Santa Elena
30.07.2017	GALLETAS SODA FIELD SIX PACK	144-	UN	Santa Elena
30.07.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	144-	UN	Santa Elena
30.07.2017	GALLETAS VAINILLA FIELD SIX PACK	72-	UN	Santa Elena

30.07.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, CEREZA	1-	UN	Santa Elena
30.08.2017	GELATINA ROYAL X 160 GR, FRESA	3-	UN	Santa Elena
29.07.2017	JUGO WATT'S DURAZNO X 1LT	2-	CJ	Santa Elena
29.08.2017	JUGO WATT'S MANGO X 1LT	2-	CJ	Santa Elena
30.07.2017	JUGO WATT'S NARANJA X 1LT	1-	CJ	Santa Elena
30.08.2017	JUGO WATT'S PIÑA X 1LT	2-	CJ	Santa Elena
29.07.2017	LECHE FRESCA BOLSA X 946 ML LAIVE	10-	BOL	Santa Elena
29.08.2017	LECHE IDEAL CREMOSITA SIX PACK	20-	UN	Santa Elena
30.09.2017	P.HIG.SUAVE JUMBO D/HOJA X 16 UND	9-	UN	Santa Elena
30.07.2017	PANTENE 2EN1 LISO - SEDOSO X 400ML	2-	UN	Santa Elena
03.08.2017	PAÑ HUGGIES HP ACTIVESEC MX72	7-	UN	Santa Elena
27.07.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC XG X 36 MEGA	3-	UN	Santa Elena
27.08.2017	PAÑAL HUGGIES ACTIVESEC CHEEKY MED X52	3-	UN	Santa Elena
30.07.2017	PEPSI X 3 LT NO RETORNABLE	40-	BOT	Santa Elena
03.08.2017	PEPSI X 3 LT NO RETORNABLE	60-	BOT	Santa Elena
30.07.2017	SHAM 2 EN 1 LIMPIEZA RENOV X 400ML H&S	12-	UN	Santa Elena
30.07.2017	SUAVIZ DOWNY 3 LT FLORAL	6-	UN	Santa Elena
30.08.2017	TOA HIG NOSOTRAS BUENAS NOCHES INVISIBLE	18-	UN	Santa Elena
30.07.2017	TOA HIG NOSOTRAS NAT BUENAS NOCHESX24	2-	UN	Santa Elena
29.08.2017	TROZOS DE ATUN FLORIDA A/VEG X170GRS.	96-	UN	Santa Elena