



MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO DE LA TESIS:

FARMA SERVICIO LOGÍSTICO, FASELO S.A.

Previa A La Obtención Del Grado De Magíster En Dirección
De Empresas

Elaborador Por:

Eco. Norma Isabel Castillo Donoso

Guayaquil, a los **15** días del mes de **octubre** del año **2013**



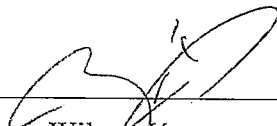
UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

CERTIFICACIÓN


Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el EMBA, Eco. Norma Isabel Castillo Donoso, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de Magíster en Dirección de Empresas

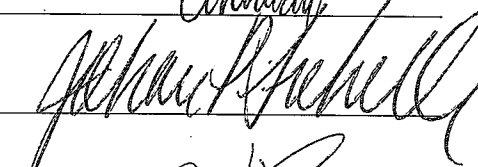
DIRECTOR DE TESIS

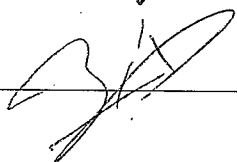


Wilson Jácome
Tutor

REVISORES:







DIRECTOR DEL PROGRAMA

Daniel Susaeta

Guayaquil, a los 15 días del mes de octubre del año 2013



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

YO, **ECO. NORMA ISABEL CASTILLO DONOSO**

DECLARO QUE:

La Tesis "**FARMA SERVICIO LOGÍSTICA, FASELO S.A.**" previa a la obtención del Grado Académico de Magíster, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico de la tesis del Grado Académico en mención.

Eco. Norma Isabel Castillo Donoso

Guayaquil, a los **15** días del mes de **octubre** del año **2013**



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

AUTORIZACIÓN

YO, ECO. NORMA ISABEL CASTILLO DONOSO

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución de la Tesis de Maestría titulada: "**FARMA SERVICIO LOGÍSTICO, FASELO S.A.**", cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 15 días del mes de octubre del año 2013

El autor:

Eco. Norma Isabel Castillo Donoso

DEDICATORIA

El desarrollo de la familia es el empuje que DIOS brinda a los seres queridos para que sean orgullo y motivación constante, es por ello que este trabajo se lo dedico al ser supremo que guía y bendice mi camino, y los seres más preciosos que hay en la tierra que son mis padres

Norma Isabel

AGRADECIMIENTO

Al Instituto IDE, por ser pionero de actualizaciones y nuevos conocimientos, además respaldar en todo momento al desarrollo del presente trabajo, dando mi admiración, y sinceros deseos de nuevos líderes basados en su disciplina, y por un Ecuador Mejor.

A Laboratorios La Sante en la dirección de Pedro Pablo Torres quienes me apoyaron económica y moralmente en la consecución de esta meta propuesta.

Al Ing. Johnny Vásquez por su constante respaldo y apoyo incondicional.

A mis padres que siempre respaldan mi gestión en el área educativa y profesional.

A Todos simplemente muchas gracias.

Norma Isabel

TABLA DE CONTENIDO

<i>CERTIFICACIÓN</i>	<i>II</i>
<i>DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD</i>	<i>III</i>
<i>AUTORIZACIÓN</i>	<i>IV</i>
<i>DEDICATORIA</i>	<i>V</i>
<i>AGRADECIMIENTO</i>	<i>VI</i>
<i>a) Resumen Ejecutivo</i>	<i>10</i>
<i>b) El Tema</i>	<i>11</i>
<i>c) Antecedente</i>	<i>11</i>
<i>d) Justificación del tema</i>	<i>12</i>
<i>e) Problemática</i>	<i>13</i>
<i>f) Objetivos</i>	<i>14</i>
Objetivo General	<i>14</i>
Objetivos Específicos	<i>14</i>
<i>g) Marco Teórico</i>	<i>15</i>
Almacenamiento Definición	<i>17</i>
Principios de almacenaje	<i>17</i>
Sistema de gestión del almacén	<i>18</i>
Funciones de los almacenes.....	<i>19</i>
Clasificación de los almacenes	<i>20</i>
Gestión de inventarios	<i>23</i>
Transporte.....	<i>24</i>
Función de los inventarios	<i>25</i>
Tipos de inventarios.....	<i>26</i>
Inventarios Físicos	<i>27</i>
Importancia del Inventario	<i>28</i>
Control	<i>29</i>
Control Interno	<i>29</i>

Importancia del control interno	30
Normas de control interno	30
Evolución del Control Interno	31
Objetivos del control interno	32
Características del control interno	32
Elementos del control interno	33
Control Interno de Inventario	34
Inventario	35
Propósitos de los inventarios	35
Control de inventarios	35
Clasificación de los Inventarios	36
Materias Primas	36
Producto en proceso de manufacturación	36
Productos Terminados	36
Suministro de Fabricación	36
Sistema de inventario de producto terminado	36
Característica del sistema de inventario de producto terminado	37
Funciones de los Inventarios	37
Sistema de costeo	39
Sistema de costeo absorbente	39
Sistema de costeo Variable	39
Alcance de los Inventarios	39
Toma física de un inventario	40
Procedimiento para la toma física de inventario	41
Métodos de Inventario	42
El modelo de negocio CANVAS	45
OUTSOURCING	48
Utilización de Outsourcing	49
Conclusiones del outsourcing	52
METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	53
Etapas de la investigación	54
TIPO DE INVESTIGACION	54

INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACION.....	55
<i>h) El desarrollo del Proyecto.....</i>	63
Proceso administrativos.....	83
Ilustración 14 Organigrama FARMA SERVICIO LOGÍSTICO FASELO S.A.	84
Proceso de marketing	96
Proceso financiero	98
ANALISIS DE RIESGO	113
Calificación.....	113
<i>i) Conclusiones y Recomendaciones.....</i>	116
<i>j) Bibliografía.....</i>	117
ANEXOS.....	119

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Organización del sector salud en Ecuador	16
Tabla 2 Fama Servicio Logístico	46
TABLA 3 MODELO DE NEGOCIOS LEAN CANVAS.....	47
Tabla 4 Clientes directos para entrevistas de FASELO S.A.....	57
Tabla 5 personal de la empresa FASELO S.A.....	85
Tabla 6 Cronograma de ejecución.....	87
Tabla 7 Cronograma de ejecución.....	89
Tabla 8 Cronograma de ejecución.....	91
Tabla 9 Cronograma de ejecución.....	93
Tabla 10 Cronograma de ejecución.....	95
Tabla 11 Ventas.....	98
Tabla 12 Costos Directos	99
Tabla 13 Costos Indirectos.....	101
Tabla 14 Activos Fijos y Capital de Trabajo	102
Tabla 15 Tabla de Amortización.....	104
Tabla 16 Flujo de Caja Proyectado	105
Tabla 17 Estado de Resultado Proyectado	106
Tabla 18 Balance General Proyectado	106
Tabla 19 Índices Financieros	107
Tabla 20 Aumento del 10% de las Ventas	108
Tabla 21 Indicadores de sensibilidad Optimista	108
Tabla 22 Disminución del 5% de las Ventas	109
Tabla 23 Indicadores de sensibilidad pesimista.....	109
Tabla 24 Matriz interna y externa	111
Tabla 25 Estrategias FO FA DO DA	112
Tabla 26 Tabla de riesgo	113
Tabla 27 Calificación de las fortalezas	114
Tabla 22 Calificación de las oportunidades	114
Tabla 29 Calificación de las debilidades.....	115
Tabla 30 Calificación de las amenazas	115

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Gasto Total Salud (Devengado) - Ecuador 1995 - 2012.....	16
Ilustración 2 La cadena de suministro.....	63
Ilustración 3 Reacomodación de la Bodega.....	64
Ilustración 4 Pedido enviado por la fuerza de ventas.....	71
Ilustración 5 Pedido enviado directo por el cliente.....	71
Ilustración 6 Hoja de picking para el alistamiento del pedido.....	72
Ilustración 7 Factura emitida luego del alistamiento.....	73
Ilustración 8 Nota de devolución.....	74
Ilustración 9 Procesos de logística recepción de mercadería.....	78
Ilustración 10 Proceso de facturación y Servicio al cliente.....	79
Ilustración 11 Proceso de Orden de Facturación.....	80
Ilustración 12 Proceso de alistamiento y facturación.....	81
Ilustración 13 Procesos de Devoluciones.....	82
Ilustración 14 Organigrama FARMA SERVICIO LOGÍSTICO FASELO S.A.	84
Ilustración 15 Marca - Slogan.....	96
Ilustración 16 Logo Institucional.....	96

a) RESUMEN EJECUTIVO

La empresa logística FARMA SERVICIO LOGÍSTICO, FASELO S.A. es una operadora de mercadería farmacéutica que se origina con el propósito de ofrecer variedades de servicios garantizados en bodegas en donde la custodia del inventario se manifiesta en el manejo adecuado del mismo, y de los operadores de transporte contratado que minimiza las acciones encaminadas al buen desenvolvimiento y adecuado tiempo en el desplazamiento de la mercadería. La mercadería de medicamentos farmacéuticos en el despliegue a las ciudades más importante deberá de estar respaldada mediante la adquisición de seguros que permita disminuir el riesgo existente y las condiciones que se exige para el desplazamiento de los diferentes químicos y sustancias en las carreteras del Ecuador. La inversión que se realiza esta directamente representada por doscientos mil dólares que se implementará en el equipamiento de bodegas y la adquisición de maquinarias. La inversión inicial de la operadora logística está conformada por clientes sólidos que se involucran con nosotros directamente, por la distribución de los equipos e inventarios farmacéuticos, siendo garantizadas las negociaciones y detallando indicadores relacionado con una TIR aceptable y un VAN positivo, además de que la inversión realizada se la recuperará al termino de los dos primeros años. La operadora logística está directamente involucrada con el proceso de distribución de medicamentos farmacéuticos de Laboratorios grandes que distribuyen medicinas a todas las regiones del Ecuador, siendo prioridad la optimización de los recursos en el manejo adecuado de los inventarios que se trasladan en base a la correcta ubicación de la mercadería que garantiza su comercialización.

b) EL TEMA

“FARMA SERVICIO LOGÍSTICO“

CREAR UNA EMPRESA OPERADORA DE SERVICIO LOGÍSTICO ESPECIALIZADO PARA LA DISTRIBUCIÓN, ALMACENAMIENTO Y CONTROL DE INVENTARIOS DE MEDICAMENTOS PARA EL CONSUMO HUMANO

c) ANTECEDENTE

No obstante se han desarrollado con anterioridad varios estudios relacionados con la realización de una adecuada logística de manejo con el inventario farmacéutico, el presente trabajo de investigación está dirigido a la instalación de un proyecto de envío de fármacos a las diferentes bodegas en las principales ciudades del país. Actualmente existen empresas que prestan los servicios de envío y recepción de cargas, pero no existen empresas nacionales especializadas solo al servicio de dar una adecuada logística en el manejo, selección y transportación del inventario que llega a las aduanas y que luego es desplazado a la bodega logística y posteriormente a los puntos distantes del país, siendo efectiva la labor de acoplamiento, selección de la mercadería y su respectiva transportación. Muchas empresas logísticas no se especializan en el seguimiento del envío o recepción de este tipo de producto.

El proyecto a realizarse surge ante la necesidad de proporcionar una empresa dedicada y especializada directamente a la parte de logística de los fármacos que se desplazan a los diferentes negocios y distribuidoras, dando un servicio de apoyo en las actividades operativas.

En vista de la necesidad e importancia que tiene este sector económico, se requiere una urgente mejora del servicio, observando estándares de calidad en el

transporte del producto a su respectivo destino. Surgió la oportunidad de elaborar un proyecto que permita cubrir las expectativas antes mencionadas y contribuir a la productividad de la actividad comercial en el país. La oportunidad de negocio es muy amplia, debido a que las empresas prefieren contratar un servicio de carga externo de la compañía para no incurrir costos adicionales.

d) JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

Se justifica por el hecho de que se generará así nuevas plazas de trabajo, disminuirá la población económicamente activa desocupada y quizás parte del subempleo también; se incentivará al emprendimiento existiendo más recursos para sí mismos y para el estado ecuatoriano. El aspecto novedoso de la creación de FARMA LOGÍSTICA radica en la garantía que podemos ofrecer a las empresas farmacéuticas sobre el manejo de su inventario (mercadería), selección y control de las misma para posterior a ello trasladarlas a sus diferentes clientes, sean estos farmacias o distribuidoras.

Se justifica además por la reducción de costos de oportunidad, ya que vamos a contar con oficinas en las dos ciudades más importantes del Ecuador. Se utilizará investigación de mercados implementando encuestas para determinar la realidad del segmento de mercado elegido, el precio justo que debemos cobrar por nuestros servicios, evaluar la competencia y analizar las necesidades del cliente

FARMA LOGÍSTICO busca una solución práctica por el poco abastecimiento del envío de cargas, que cuenta con el servicio de acoplamiento carga pesada-liviana de inventarios farmacéuticos.

e) PROBLEMÁTICA

Básicamente el problema a solucionar es la falta de abastecimiento que tienen los Laboratorios Farmacéuticos para hacer llegar variedades de productos de medicinas a las farmacias, distribuidoras farmacéuticas e intermediarios farmacéuticos en general, atender las necesidades de distribución de los fármacos a las diferentes partes del Ecuador, en especial las ciudades de mayor repercusión poblacional, siendo las principales ciudades las que generan mayor cantidad de epidemias, enfermedades y síntomas que involucra el buscar una medicina o fármaco para calmar la necesidad de cura o mejorar padecimiento, el transporte más utilizado para la movilización de fármacos, que lo hacen en camiones pequeños, mantenimiento deficiente, ofreciendo seguridad logísticas en las operaciones de abastecimiento y distribución farmacéutica. A su vez es una ayuda a las empresas a disminuir sus costos operativos (costos de mantenimiento, salarios, y otras que requiera de nuestro servicio), se ahorrará capital y gastos provocados por la distribución de medicamentos farmacéuticos en toda la ciudad.

Para muchos operadores, es necesario el dotar de elementos y maquinarias para poder acoplar la medicina a los diferentes sectores a donde será desplazada, utilizando herramientas que determinan la selección, control y supervisión de la mercadería farmacéutica a distribuir que siempre no resulta tarea fácil.

Específicamente de los inventarios de fármacos es un problema para los Laboratorios puesto que las actuales personas que realizan la selección, acoplamiento, control, supervisión y transportación de la medicina, lo realizan de una forma inadecuada, lo que produce que mucha de la mercadería llegue en malas condiciones hasta el destino final. Lo que desencadena en problemas de devoluciones y gastos adicionales en acondicionamiento de productos.

Nuestro servicio pretende satisfacer esas necesidades que no están siendo cubiertas.

f) OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un Estudio de Factibilidad que permita la creación de la empresa “Farma Servicio Logístico” que permita prestar un servicio completo de operación logística dentro del territorio ecuatoriano, en actividades referentes a seguimiento en trámites de nacionalización, coordinación de transporte aéreo o terrestre de la mercadería que se importa hacia las bodegas del operador logístico, la recepción, manipulación, bodegaje, control de inventarios, despachos, acondicionamiento del inventario, así como la distribución nacional. Desde el punto de vista comercial y financiero a un plazo de proyección de 3 años.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer el perfil de los Laboratorios Farmacéuticos que requieren un servicio de calidad logística que permitan disminuir los costos de inventarios, bodegaje, manipulación de fármacos, y acondicionamiento de variedades de ítems.
- Cuantificar la importancia de una empresa logística de fármacos que permita la distribución a las ciudades más importantes..
- Realizar un estudio de mercado, administrativo y financiero que busque una rentabilidad sostenible y utilidad en los primeros 3 años.

g) MARCO TEÓRICO

La distribución de medicamentos es el movimiento y traslado de medicamentos e insumos desde el almacén especializado a un sub-almacén o hacia los establecimientos de salud, a fin de garantizar un stock que permita satisfacer las necesidades de población que busca atención de salud.

El objetivo de la distribución externa es asegurar una adecuada disponibilidad de medicamentos e insumos en los centros y puestos de salud, en cantidades y condiciones adecuadas y en el momento oportuno.

La distribución se debe realizar estableciendo un sistema que asegure una adecuada rotación de los productos, distribuyendo primero lo que ingresa primero (sistema FIFO) y respetando el orden de las fechas de vencimiento (sistema FEFO).

SISTEMA FEFO: sistema de rotación de productos almacenados que establece que los productos que primero expiran son los que primero salen, independientemente del orden en los que se reciban. SISTEMA FIFO: sistema de rotación de productos almacenados que establece que los productos que primero ingresan son los que primero salen.

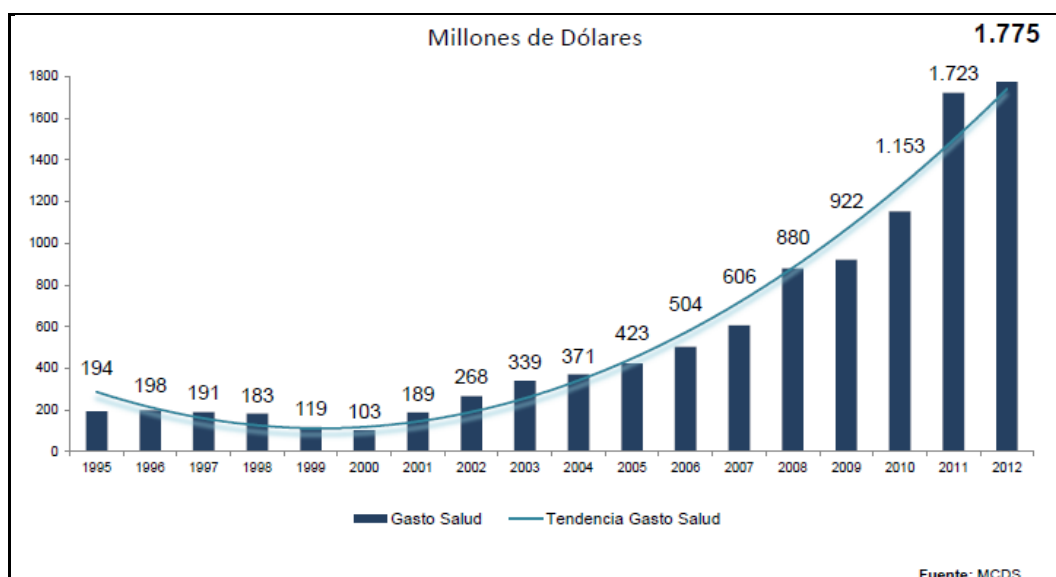
El plan del buen vivir del gobierno ecuatoriano está enfocado y evidenciado en la fuerte inversión y planes de mejora en el área de salud para la población. Sus principales objetivos son:

Incrementar el acceso a medicamentos genéricos en las instituciones de salud pública mediante un plan de articulación de la Red de Instituciones Públicas de Salud.

Incrementar la calidad del manejo de medicamentos mediante la implementación de un sistema de información único y un plan contratación de personal idóneo y de capacitación para el mismo.

Incrementar la promoción del uso racional de medicamentos a nivel nacional mediante la generación e implementación de un programa de difusión.

ILUSTRACIÓN 1 GASTO TOTAL SALUD (DEVENGADO) - ECUADOR 1995 - 2012

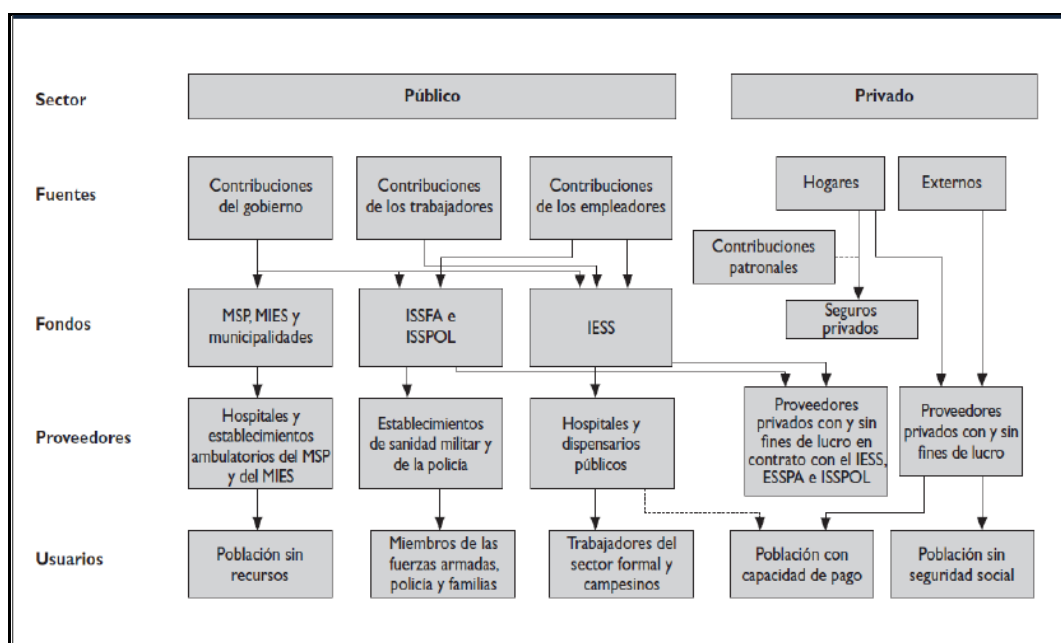


Fuente: MCDS

Elaborado por: Norma Castillo.

La grafica muestra la inversión total que se realiza en el Ecuador por gastos relacionados a la salud, donde se evidencia un crecimiento constante a los largo de los años.

TABLA 1 ORGANIZACIÓN DEL SECTOR SALUD EN ECUADOR



Elaborado por: Norma Castillo.

Dada la tendencia de consumo en el sector, y a las políticas de gobierno, podemos asegurar que el servicio de abastecimiento de medicamentos es **PRIORITARIO** en nuestro país.

ALMACENAMIENTO DEFINICIÓN

Según (Víctor Jiménez Torres, 2008) indica:

“El almacenamiento es conservar la calidad del medicamento desde su ingreso, permanencia en la farmacia, y su distribución posterior de modo que llegue al paciente en las mejores condiciones para su uso”.

El almacenamiento de cualquier tipo de medicamento ya sea en frasco, vial o jeringa, debería ser con el máximo cuidado posible es decir fuera del alcance de los niños y de las mascotas, preferiblemente en un armario o una caja y cerrado con llave. El almacenamiento se lo conoce como el proceso por el cual a los medicamentos se les asegura su conservación en el lapso de tiempo en que se encuentre en la bodega, almacén o farmacia, de esta manera garantizando la seguridad y eficacias requeridas por el fabricante.

PRINCIPIOS DE ALMACENAJE

Señala (Howard S. Rowland, 2011):

“El almacenamiento central de los MEDICAMENTOS en el hospital deberá estar bajo el control y supervisión directa de los farmacéuticos. Solamente el personal autorizado deberá tener acceso a esta área”.

Para identificar los principios del almacenaje sin dudas es fundamental la elección de un espacio completamente amplio para asegurar la conservación de los medicamentos y los fármacos, Recomendación (Robert S. Aucker, 2003)

“Lo mejor es un lugar limpio con sombra, de fácil acceso, alejado de la cocina o de cualquier fuente de calor. Se debe elegir un lugar no expuesto a inundaciones, protegido de la luz y/o humedad”.

Para el aseguramiento total de los medicamentos en las bodegas se requieren una serie de pasos complementarios que ayudaran al sustento de estos fármacos con la finalidad de que los medicamentos todavía sean posibles de consumo humano, no es apropiado situar los fármacos más antiguos en la última fila como lo explica (Ramo & Guerrero Aznar, 2006)

“Los medicamentos más antiguos deben ir en primera fila para llevarlos a la farmacia primero, de tal manera que se irán utilizando aquellos que vencen antes”.

SISTEMA DE GESTIÓN DEL ALMACÉN

Manifiesta (Larrionda Sergio, 2004)

“Llamaremos SISTEMAS DE GESTIÓN de ALMACENES a las diversas formas de almacenamiento, control y distribución de los productos gestionados”.

La gestión de los almacenes prácticamente en un sistema fundamental de distribución y control con el que se puede dar un servicio más simbólico a los clientes y puede aprovecharse para obtener importantes ahorros de costes

Indica (Corona Juan Jiménez, 2009)

“La gestión de almacenes es un concepto ligado a la gestión de stocks, se trata de la gestión física de los productos almacenados”.

La gestión de almacenes comprende, por tanto:

- La ubicación de los productos en un almacén
- Los flujos de materiales dentro del almacén
- La trazabilidad de los productos almacenados

FUNCIONES DE LOS ALMACENES

Según (Garcia Castrillon Carmen Otero, 2005)

“La función principal del almacenamiento de medicinas y fármacos no es otra más que el garantizar la conservación adecuada de las mismas para mantener en buen estado su actividad farmacológica”.

El concepto que expone García es claro y evidente, el propósito del almacenamiento de los medicamentos y los fármacos es la de cumplir con la conservación de los mismos para que de esta forma se pueda asegurar el estado adecuado de la actividad farmacológica de los medicamentos.

Otra de las funciones del almacén de medicamentos para (Garcia Castrillon Carmen Otero, 2005)

“Las condiciones de almacenamiento que necesita el fármaco pueden ser distintas a partir del momento en que se reconstituye el preparado”.

La función primordial de los almacenes de medicamentos es contar con la infraestructura necesaria para la conservación de los mismos, basada en buenas prácticas, de manera que el medicamento conserve su buen estado para que su efecto farmacológico no se vea afectado.

CLASIFICACIÓN DE LOS ALMACENES

Cada almacén es diferente de cualquier otro. Por lo tanto, es necesario establecer mecanismos para clasificar los almacenes. Algunos de los parámetros usados para su clasificación son:

Según su relación con el flujo de producción.

1. Almacenes de materias primas
2. Almacenes de productos intermedios
3. Almacenes de productos terminados
4. Almacenes de preparación de pedidos y distribución
5. Almacenes de materia auxiliar

Según su ubicación.

1. Almacenaje interior
2. Almacenaje al aire libre

Según el material a almacenar.

1. Almacenaje interior
2. Almacenaje al aire libre
3. Almacenaje de gases
4. Almacenaje de líquidos
5. Almacén para bultos
6. Almacenaje de gráneles

Según su localización.

1. Almacenes centrales
2. Almacenes regionales

Según su función logística.

1. Centro de consolidación
2. Centro de Ruptura
3. Centro de Tránsito
4. Almacenes cíclicos o estacionales
5. Almacenes de custodia a largo plazo

Zonas de un almacén

Estas áreas son vitales para el buen funcionamiento del almacén, sin embargo varían en función de la estructura de la empresa.

Muelles y zonas de maniobras.

Espacios destinados a las maniobras que deben realizar los vehículos para entrar, salir y posicionarse adecuadamente para proceder a su descarga.

Zona de recepción y control.

Es preciso proceder a la comprobación de su estado, de las cantidades recibidas y a la clasificación de los productos antes de situarlos en sus lugares de almacenamiento.

Zona de stock – reserva.

Esta zona es la destinada a ubicar los productos durante un determinado período de tiempo. En ella deben incluirse los espacios necesarios para alojarlos, sino los adicionales para pasillos y para los elementos estructurales que puedan formar las estanterías de soporte.

Zona de picking y preparación.

Esta zona está destinada a la recuperación de los productos de sus lugares de almacenamiento y a su preparación para ser trasladados o transportados adecuadamente.

Zona de salida y verificación.

Antes de proceder a la carga del vehículo, es preciso consolidar la totalidad de las mercancías a enviar, pudiendo ser conveniente realizar un proceso de verificación final de su contenido.

Zonas de oficinas y servicios.

Organización de las operaciones administrativas a realizar en el almacén.

Otras zonas especializadas

Cámaras frigoríficas.

El almacenamiento de productos que requieren el mantenimiento de bajas temperaturas se realiza en cámaras frigoríficas.

Devoluciones.

Paletas vacías.

Envases vacíos

Zona de mantenimiento

Muelle de carga

Importancia del Almacenamiento de Medicamentos

Expresa (Mendieta Julian, 2007):

“Los almacenes mayoristas constituyen un eslabón de la cadena farmacéutica de gran importancia para la garantía de la calidad de los medicamentos”.

El almacenamiento de los medicamentos tienen gran importancia en el sentido de que mediante el almacén, se está asegurando la conservación de la medicinas ya sean estas jarabes, tabletas, pastillas, etc.

Para (Jorge Olavarrieta de la Torre, 1999)

“La gestión de almacenes e inventarios adquieren una gran importancia dentro de la red logística ya que constituyen decisiones claves que definen en gran medida la estructura de los costos – servicios del sistema logístico de una empresa”.

Todo medicamento lleva una fecha exclusiva de caducidad pero si se da el hecho puede caducar mucho tiempo antes, esto no quiere decir que el medicamento fue mal elaborado, al contrario esto pone en evidencia el poco trato de almacenamiento que recibió el fármaco o el medicamento es ahí donde realmente radica la importancia del almacenamiento de los medicamentos y fármacos ya que asegura la conservación del medicamento hasta su fecha expuesta en el envase de caducidad.

GESTIÓN DE INVENTARIOS

Definición

Describe (Ángel Sarabia Viejo, La investigación operativa: Una herramienta para la adopción de decisiones, 1996) que

“La gestión de inventarios se incluye dentro de la rama de la contabilidad de costes y se define como la administración adecuada del registro, compra, salida de inventario dentro de la empresa”.

Un inventario consiste en la existencia de productos físicos que se conserven en un lugar y momento determinado. Los inventarios en una planta farmacéuticas abarca la materia prima, el producto en proceso y el producto terminado.

Según (Ángel Sarabia Viejo, Modelo de gestion de inventario (stock), 1996)

“La gestión de inventario de un almacén incluye todos los bienes y materiales que son usados en los procesos de producción, mantenimiento, distribución y en general en la logística de servicios”.

Por tal motivo los inventarios son necesarios para dar un servicio al cliente y hacer funcionar la organización en cuotas bastante uniformes, así como el almacenamiento de la mercancía, el inventario comprende un activo circulante imprescindible en el proceso de producción, porque facilita el funcionamiento de la organización con un mismo obstáculo.

TRANSPORTE

Para (David de la Fuente García, 2008)

“Se denomina transporte a un sistema formado por múltiples elementos, siendo tres los fundamentales, la infraestructura, el vehículo y la empresa de servicio que viene a constituir la actividad previamente dicha. Estos elementos están interrelacionados entre sí, pues ninguno es útil sin que los otros existiesen”.

De acuerdo con lo estipulado anteriormente el transporte logístico es aquella actividad que abarca la movilización vía terrestre, acuática o aérea de una materia prima o de productos en proceso de terminar y productos terminados desde su lugar de origen hasta el sitio donde son requeridos.

FUNCIÓN DE LOS INVENTARIOS

Según (David de la Fuente García, 2008)

“La función principal de los inventarios es que nos permite realizar las funciones de compras, producción y ventas a distintos niveles, en la mayoría de los negocios, los inventarios representan una inversión relativamente alta”.

El inventario de producto en proceso desengrana las varias etapas de la manufactura una de otra y el inventario de producto terminado desacopla a un fabricante de sus clientes.

Indica (Rodrigo Estupiñán Gaitán, 2006)

“La función de la teoría de un inventario consiste en planear y controlar el volumen del flujo de los materiales en alguna entidad, desde los proveedores hasta la entrega de los consumidores”.

En si los inventarios tienen varios propósitos pero sin lugar a dudas el primordial es el de desacoplar las distintas etapas del área de operaciones, en cuanto a los inventarios de materia prima estos desconecta al fabricante de sus operaciones.

Para (Pérez Mónica Míguez & Boubeta Ana Isabel Bastos, 2010)

“Separar los procesos de producción y distribución para así proporcionar una reserva de artículos para satisfacer la demanda de los clientes y que los mismos no se queden sin el producto deseado”.

De acuerdo a todos los conceptos por parte de los autores citados no hay duda en dar referencia de que la función básica de los inventarios es el controlar toda la medicina que cada Laboratorio posee para así distribuirlas a su destino final

TIPOS DE INVENTARIOS

Detalla (Soriano Claudio, 2006)

“Fundamentalmente, en una empresa existen los siguientes tipos de inventarios”

- Materias Primas
- Productos Semielaborados
- Empaquetados
- Consumibles
- Productos terminados

Materia Prima:

Aquellas compuestas por ciertos elementos que pueden ser simples y elementales los cuales necesitan pasar por un proceso de transformación antes de llegar a ser considerado un producto.

Productos Semielaborados:

Mayormente conocidos como componentes, estos productos no son más que artículos manufacturados en otros artículos mayores de las cual se generara el producto final.

Empaquetados:

Su mayor utilidad y su único uso es el empaquetar el producto ya terminado que posteriormente estará destinado a la venta.

Consumibles:

Este no está involucrado en el producto final o en el producto terminado, pero es casi indispensable para la elaboración del producto terminado.

Productos Terminados:

Artículos ya listos para proceder a ser vendidos

INVENTARIOS FÍSICOS

De acuerdo a (Juan Ramón Santillana González, 2004)

“Se da el nombre de inventario de mercancía a la verificación o confirmación de la existencia de los materiales o bienes patrimoniales de la empresa”.

El inventario requiere y merece la atención de alta dirección de una empresa, especialmente cuando ésta tenga una gran parte de su capital de trabajo invertido, puesto que, un exceso de este la pone en riesgo de operar con pérdidas o bajo un plan estático que no permite la obtención de los mejores beneficios.

Expone (Jorge Olavarrieta de la Torre, 1999)

“El control físico de los inventarios están referidos para la conservación y la integridad de todas las cosas que posee la empresa, este conjunto de bienes pueden estar en los almacenes, en el piso de la fábrica o siendo trasladados”.

El funcionamiento del inventario físico de las organizaciones se constituyó en una prioridad dentro de las auditorías, con la finalidad de desarrollar diferentes enfoques orientados a lograr mecanismos de evaluación de control interno, cuyos resultados cuidadosamente ponderados, funcionen como una herramienta básica para que el auditor proyecte y determine el alcance, la naturaleza y la extensión de los procedimientos de auditoría por aplicar.

IMPORTANCIA DEL INVENTARIO

La autora (Sanchez, 2005) Indica:

“El manejo de inventarios ha llegado a la cumbre de los problemas de la administración de empresas debido a que es un componente fundamental de la productividad”.

Los inventarios muestran su importancia al momento de reconocer si los mismos son bajos o altos por ejemplo como indica (Karl Marx, 2001)

“Si se mantienen inventarios demasiado altos, el costo podría llevar a una empresa a tener problemas de liquidez financiera”.

Esto ocurre porque un inventario parado inmoviliza recursos que podrían ser mejor utilizados en funciones más productivas de la organización. Por diferente parte, si se custodia un nivel escaso de inventario, conseguiría no tener en cuenta a los clientes de forma agradable, hecho que funda una deflación de dividendos y pérdida de proveedores, al no afirmar la confiabilidad de los clientes en la capacidad de reacción de la empresa, ante las fluctuaciones del mercado.

CONTROL

“El control en consecuencia es una función que no se desarrolla en el vacío, sino que se inserta dentro del proceso administrativo y presenta características perfectamente diferenciadas según el nivel de decisión en el que operan.”

CONTROL INTERNO

Según (Brito, 1994)

“Los controles internos son controles contables que comprenden el plan de organización y todos los métodos y procedimientos cuya misión es salvaguardar los activos y fiabilidad de los registros financieros y deben diseñarse de tal manera que brinden la seguridad razonable”.

Que las operaciones se realicen de acuerdo con la autorización de la administración.

Que las operaciones se registren debidamente para:

1. Facilitar la preparación de estados financieros de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados.
2. Lograr salvaguardar los activos.
3. Poner a disposición información suficiente y oportuna para la toma de decisiones.
4. El acceso a los activos sólo se permite de acuerdo a autorización de la administración.

5. La existencia contable de los bienes se comparan periódicamente con la existencia física y se toman medidas oportunas en caso de presentarse diferencias.

IMPORTANCIA DEL CONTROL INTERNO

Según (Brito, 1994)

“El sistema de control interno se desarrolla y vive dentro de la organización, cumple y/o alcanza los objetivos que persigue ésta”.

Los grandes avances tecnológicos aceleran los procesos productivos que indiscutiblemente repercuten en una mejora en los campos de la organización y la administración, pues ésta debe reordenarse para subsistir. Ya a finales del siglo XIX se demostró la importancia del control sobre la gestión de los negocios y que éste se había quedado rezagado frente a un acelerado proceso de la producción.

El control interno existe debido al propio interés de aquellos administradores de empresas. Nadie desea ver pérdidas originadas por error o fraude, por decisiones erróneas basadas en informaciones financieras no confiables. Así, el control interno es una herramienta de mucha utilidad ya que los administradores pueden estar seguros de que se lleva en forma correcta el inventario

NORMAS DE CONTROL INTERNO

Las normas técnicas de control interno constituyen el marco básico aplicable con carácter obligatorio, a los órganos, instituciones, entidades, sociedades y empresas del sector público y sus servidores. Se entiende por sistema de control interno el conjunto de procesos continuos e interrelacionados realizados por la máxima autoridad, funcionarios y empleados, diseñados para proporcionar seguridad razonable en la consecución de sus objetivos. El sistema de control interno tiene

como finalidad coadyuvar con la institución en el cumplimiento de los siguientes objetivos:

1. Lograr eficiencia, efectividad y eficacia de las operaciones.
2. Obtener confiabilidad y oportunidad de la información.
3. Cumplir con leyes, reglamentos, disposiciones administrativas y otras regulaciones aplicables.

Los componentes orgánicos del sistema de control de interno son:

1. Ambiente de Control
2. Valoración de Riesgos
3. Actividades de Control
4. Información y Comunicación
5. Monitoreo y Supervisión

EVOLUCIÓN DEL CONTROL INTERNO

Según (Silva, 1997)

“La importancia del control interno se empezó a exponer en el sector privado, donde se reconoció como fundamental e indispensable, en virtud del crecimiento de las organizaciones, el volumen de las operaciones, los niveles de riesgo, la complejidad de los sistemas de información y el aumento en los niveles de riesgos reales y potenciales.”

El funcionamiento del control interno de las organizaciones se constituyó en una prioridad dentro de las auditorías, con la finalidad de desarrollar diferentes enfoques orientados a lograr mecanismos de evaluación de control interno, cuyos resultados cuidadosamente ponderados, funcionen como una herramienta básica para que el auditor proyecte y determine el alcance, la naturaleza y la extensión de los procedimientos de auditoría por aplicar.

Objetivos del control interno

Agrega Cepeda (1997) El diseño, la implantación, el desarrollo, la revisión permanente y el fortalecimiento del control interno se deben orientar de manera fundamental al logro de los siguientes objetivos:

- a) Mediante su adecuada administración ante riesgos potenciales y reales que puedan afectar busca proteger los recursos de la empresa.
- b) Garantizar la correcta y oportuna evaluación y seguimiento de la gestión de la organización (control interno administrativo).
- c) Asegurar la oportunidad, claridad, utilidad y confiabilidad de la información y los riesgos que respaldan la gestión de la organización (Control Interno Contable).
- d) Garantizar que el control interno disponga de sus propios mecanismos de verificación y evaluación de los cuales hace parte la auditoría interna (control interno administrativo).

Características del control interno

De acuerdo con Coopers (1997) Las principales características del control interno según Cepeda (1997), son las siguientes:

- ✓ El control interno es inherente al desarrollo de las actividades de la organización.
- ✓ Deben diseñarse para prevenir errores y fraude.
- ✓ No mide desviaciones, permite identificar.
- ✓ Su ausencia es una de las causas de sus desviaciones.
- ✓ La auditoría interna es una medida de control y un elemento del control interno.
- ✓ Los mecanismos de control se deben encontrar en la redacción de todas las normas de la organización.
- ✓ El control interno está conformado por los sistemas contables operacionales de la respectiva organización.

La auditoría interna o quien ejerza tal función, es la encargada de evaluar de forma independiente la eficiencia, efectividad, aplicabilidad y actualidad del control interno de la organización y proponer a la máxima autoridad de la respectiva organización las recomendaciones para mejorarlo.

Elementos del control interno

Toda organización bajo la responsabilidad de sus directivos debe establecer por lo menos los siguientes aspectos que orienten la aplicación del control interno.

- a) Definición de los objetivos y las metas, tanto generales como específicas, además de la formulación de los planes operativos que sean necesarios.
- b) Definición de políticas como guía de acción y procedimiento para la ejecución de los procesos.
- c) Adopción de un sistema de organización adecuado para ejecutar los planes.
- d) Delimitación precisa de la autoridad y los niveles de responsabilidad.

- e) Adopción de normas para la protección y utilización racional de los recursos.
- f) Aplicación de las recomendaciones resultante de las evaluaciones del control interno.
- g) Establecimiento de sistemas modernos de información que faciliten la gestión y el control.

CONTROL INTERNO DE INVENTARIO

Por tal motivo los inventarios son necesarios para dar un servicio al cliente y hacer funcionar la organización en cuotas bastante uniformes, así como el almacenamiento de la mercancía, en tal sentido Stone y Freeman (1994:293), expresan el inventario comprende un activo circulante imprescindible en el proceso de producción, porque facilita el funcionamiento de la organización con un mismo obstáculo.

Según Cepeda (1997:25)

“La evaluación es el seguimiento aplicado a determinado procedimiento, en donde cada caso es verificado y analizado, con la finalidad de justificar su presencia con respecto a los objetivos establecidos para mantener el mismo”.

De acuerdo a las definiciones planteadas hay elementos conscientes, especialmente en lo relacionado con la mercancía de la empresa y que es considerada como activo circulante, el mismo permite la transacción de la organización. En consecuencia la empresa debe mantener un nivel máximo y mínimo de mercancía, de tal manera que pueda cubrir las necesidades de sus clientes.

INVENTARIO

Un inventario consiste en la existencia de productos físicos que se conserven en un lugar y momento determinado.

PROPÓSITOS DE LOS INVENTARIOS

En si los inventarios tienen varios propósitos pero sin lugar a dudas el primordial es el de desacoplar las distintas etapas del área de operaciones, en cuanto a los inventarios de materia prima estos desconecta al fabricante de sus operaciones.

El inventario de producto en proceso desengrana las varias etapas de la manufactura una de otra y el inventario de producto terminado desacopla a un fabricante de sus clientes.

CONTROL DE INVENTARIOS

El control de inventario requiere y merece la atención de alta dirección de una empresa, especialmente cuando ésta tenga una gran parte de su capital de trabajo invertido, puesto que, un exceso de este la pone en riesgo de operar con pérdidas o bajo un plan estático que no permite de la obtención de los mejores beneficios.

Según Sinisterra (2007)

“El control de inventario consiste en establecer las tácticas, planes y normas, las cuales tomadas en conjunto representan las decisiones referentes a la acción de seguir y los resultados finales que se debe seguir con el tratamiento de un nivel de inventario”.

CLASIFICACIÓN DE LOS INVENTARIOS

Materias Primas

Aquellos materiales comprados por el fabricante y que pueden estar sometidos a procesos de transformación y manufactura previa a la venta como producto terminado

Producto en proceso de manufacturación

Producción parcialmente manufacturada, están involucrados los costos de los materiales, la mano de obra y los gastos de fabricación

Productos Terminados

Son todos aquellos productos o artículos ya fabricados que están aptos y disponibles para la venta

Suministro de Fabricación

Se diferencia del inventario de materiales a causa de que los materiales pueden relacionarse directamente con el producto terminado y llega a convertirse en parte del mismo y son usados en cantidades suficientes para que sea práctico asignar su costo al producto.

Sistema de inventario de producto terminado

Producto terminado es el artículo final en espera de ser distribuido o vendido. Son todos aquellos bienes adquiridos por las empresas manufactureras o industriales, los cuales son transformados para ser vendidos como productos elaborados.

Característica del sistema de inventario de producto terminado

Mantener un inventario es una práctica común en el mundo de los negocios. Las empresas, los mayoristas, los fabricantes por lo general almacenan bienes o artículos. En una empresa pequeña, el administrador puede llevar un recuento de su inventario y tomar estas decisiones.

Sin embargo, como esto puede no ser factible incluso en empresas pequeñas, muchas compañías han ahorrado grandes sumas de dinero al aplicar la administración científica del inventario

Entre las características más comunes del sistema de inventarios tenemos las siguientes:

- Formulan un modelo matemático que describe el comportamiento del sistema de inventarios.
- Derivan una política óptima de inventarios con respecto a este modelo.

FUNCIONES DE LOS INVENTARIOS

Los inventarios se clasifican según su función en:

a) Inventario de Fluctuación

Según (Silva Jose, 2010) Estos inventarios se llevan porque la cantidad y ritmo de las ventas y de producción no pueden predecirse con exactitud. Las fluctuaciones de la demanda y la oferta pueden compensarse con el stock de reserva o de seguridad.

b) Inventario de Anticipación

Estos son inventarios hechos con anticipación a las épocas de mayor venta o programas de promoción comercial o a un periodo de cierre de la planta. Básicamente los inventarios de anticipación almacenan horas de trabajo y horas máquinas para futuras necesidades y limitan los cambios en las tasas de producción.

c) Inventario de Tamaño de Lote

Con frecuencia es imposible o impráctico fabricar o comprar artículos en las mismas cuotas que se venderán, por lo tanto los artículos que se consiguen en cantidades mayores a la que se necesitan en el momento, el inventario resultante es el inventario de lote. El tiempo de arreglo, es un factor importante en la determinación de la cantidad de dicho inventario.

d) Inventario de Transformación

Estos existen porque el material debe moverse de un lugar a otro. El inventario depositado en un camión y que se va entregar a un almacén puede estar en camino varios días, mientras el inventario se encuentra en camino, no puede tener una función útil para la planta o los clientes, existen exclusivamente por el tiempo de transporte.

e) Inventario de Protección (Especulativa)

Las compañías que utilizan grandes cantidades de materia prima (minerales básicos y mercadería), que se caracterizan por fluctuar en sus precios, pueden obtener abonos significados comprando grandes cantidades de mercancía llamadas inventarios de protección, cuando los precios están bajos la adquisición de cantidades extras a un precio reducido también reducirán los costos de los materiales de los artículos por aumento de precio más tarde.

SISTEMA DE COSTEO

La materia prima atraviesa un proceso productivo a otro, hasta transformarse en un producto terminado, el sistema de costeo se encarga de clasificar, registrar y agrupar las erogaciones, con la finalidad de que le permita a la dirección conocer el costo unitario de cada proceso, producto y actividad puesto que la cifra del costo total suministra poca utilidad, al variar de un período a otro el volumen de producción, (Polimeni Hector, 1994). Esto sólo se puede alcanzar mediante el diseño de un sistema de costeo adecuado.

SISTEMA DE COSTEO ABSORBENTE

Aquellos que consideran y acumulan todos los costos de producción, tanto costos fijos como costos variables, éstos son considerados como parte del valor de los productos elaborados, bajo la premisa que todos los costos son necesarios para fabricar un producto (Backer, 1997)

SISTEMA DE COSTEO VARIABLE

Son los que considera y acumula sólo los costos variables como parte de los costos de los productos elaborados, por cuanto los costos fijos sólo representan la capacidad para producir y vender independientemente que se fabrique (Backer, 1997)

ALCANCE DE LOS INVENTARIOS

El alcance de los inventarios comprende el control de todas las clases de existencias en una empresa, es decir, materia prima, piezas, componentes, piezas en proceso de fabricación, ensamblaje y suministros.

Por consiguiente es importante destacar su disponibilidad en el momento y lugar cuando necesite, no obstante, para el proveedor resultarían imposibles suministrar el material en unas cuanta horas, y la organización ocasionaría otros costos de gestión que directamente se involucrarían.

Rotación de Inventario

La rotación de inventarios es frecuentemente una ayuda para:

- ✓ Determinar cantidades en aumento de mercancías anticuadas e invendibles.
- ✓ Determinar la tendencia a comprar anticipadamente a las necesidades.

Así mismo se establece que dicha rotación es el número de veces en que el inventario circula durante un año. Cuanto mayor sea la rotación, menor era la cantidad de capital de trabajo necesario para un volumen dado de negocios.

Toma física de un inventario

La toma de inventario físico, es el acto mediante el cual, se procede a contar, pesar o medir físicamente, la cantidad de unidades de cada producto o mercancía, propiedad de la empresa que directa o indirectamente serán destinados a la venta.

La toma física de inventario deberá realizarse cuando sea necesario y como medio de protección contra robo, acción de los elementos, e inexactitud de los registros de recibo y entrega. Además, los almacenistas, deberían reunir los registros necesarios para desempeñar su papel de mantener los procedimientos prescritos de control interno sobre las existencias.

Los inventarios físicos anuales es una tarea formidable. Podrá tomarse o completarse durante un cierre temporal de la empresa o al terminar el año, también suele completarse antes de fin de año y ajustarse al balance al terminar el periodo, empleando un registro informal de existencias.

La característica más importante de un inventario físico es un plan cuidadosamente diseñado al que se sujeta el recuento, listado, precios, multiplicaciones y suma. La toma física de inventario es importante porque de los resultados en gran medida depende de la razonabilidad de la utilidad o pérdida que se obtenga según los libros, así como el monto que aparece como activo en el balance general que será elaborado para la fecha en que se tomó el inventario.

Procedimiento para la toma física de inventario

Para alcanzar la mayor exactitud posible, debe comenzarse por impartir, por escrito, las instrucciones que normaran el levantamiento de inventario, las cuales serán claras y deben contener entre otros puntos los siguientes:

- a) Un breve comentario del objetivo que se persigue y la importancia que tiene este.
- b) Indicación de la fecha, hora y lugar en que se tomara el inventario.
- c) Mención de qué existencia deben ser incluidas.
- d) Descripción de los formularios que serán utilizados tales como tarjetas, listados y una clara explicaciones como utilizarlos.
- e) Tipo de control que se ejercerá sobre las tarjetas de inventario.
- f) Necesidad de paralizar las actividades de recepción, despacho y producción.
- g) Las mercancías que deban ser inventariados deberán ser colocadas en grupos y en forma ordenada de manera que facilite el conteo.

MÉTODOS DE INVENTARIO

Es la determinación de una equivalencia entre determinados bienes o servicios y un número dado de unidades monetarias. Tal asignación de valor en unidades monetarias, reviste gran importancia porque principios se demuestran y se observan con la aplicación, coordinación, composición y descomposición de valores homogéneos, y casi toda las funciones complejas de contabilidad, comenzando por el físico, encierran como parte integrante una función de valuación.

En general, existe una variedad de bases aceptables para valorar los inventarios. Muchos de ellos son considerados aceptados solo en circunstancias especiales, en tanto que otras son de aplicación general.

Las principales bases de valoración son las siguientes:

a) Método de Costeo de Inventario

b) Método de Promedio

Es el método el cual el origen de los materiales fungibles del inventario de materiales se basa en el coeficiente, de materiales originarios y no originarios que se encuentran en el inventario de materiales, este método a su vez se divide en:

* **Promedio Simple:** la valuación de los inventarios bajo este promedio consiste en dividir los dólares totales de inventario inicial y compras en la sumatoria de las unidades en existencia al inicio y total de las compras.

* **Promedio Ponderado:** consiste en establecer una medida ponderada de los diferentes costos de adquisición producción en el ejercicio.

* **Promedio Móvil:** se utiliza cuando se tiene un sistema contable o método de contabilización continua, y consiste en efectuar un cálculo cada vez que se tiene una entrada o salida de inventario.

El costo de los inventarios se aplica sobre la base del último costo promedio calculado, razón por la cual se recibe el nombre o denominación de promedio móvil o promedio movable.

c) Método primero en entrar primero en salir (PEPS)

Este método de valoración de los inventarios, supone que las existencias están formadas por las últimas compras, ya que lo primero que se compro fue lo que se vendió. Ofrece la ventaja de ajustarse más a la realidad, en cuanto a las tendencias del precio, puesto que se adaptan más a la situación actual de mercado.

d) Método del último que entra, primero que sale (UEPS)

El uso de este método se ha debido al hecho de que se refleja en forma más exacta el punto de vista operativo, ya que los precios de venta se efectúan o no, su efecto durante el periodo de precios ascendentes en mantener el costo del inventario en un nivel conservador, más bajo que el costo actual de reposición, reduciendo así los márgenes y haciendo posible la reducción de precios de ventas cuando el mercado cambie el sentido apuesto sin tener que prever pérdidas inventarios.

e) Método para la valuación del control inventario

Los métodos de toma de inventario son aquellos sistemas que implementan la empresa o los controles por los cuales se rige para mantener contacto directo con las mercancías y las formas en que estas se mueven dentro del almacén.

f) Inventario Continuo

Es la forma de registrar el movimiento de las mercancías de manera que se da información importante, como el inventario final en todo momento, los

costos de las ventas y la utilidad o la pérdida obtenida luego de cada venta de la mercancía.

g) Inventario Físico o Periódico

Consiste en el conteo físico de la mercancía y la asignación de sus respectivos valores, al final de cada ejercicio económico. Este método se utiliza con el fin de verificar las existencias obtenidas del inventario continuo. En la forma de este inventario físico se distingue dos etapas:

- Etapa de preparación: comprende el trabajo preliminar de planificación de labor y ordenamiento de las mercancías, entrenamiento del personal y escoger los formularios a emplear.
- Metas de un Control de Inventario, el objetivo de un sistema de control de inventario consiste en encontrar el equilibrio más económico entre los diferentes costo como lo son, el de adquisición y el de almacenamiento, el primero llamado también pedidos que se hagan en el año. Y el segundo es costo de almacenamiento, que aumenta o disminuye, según la cantidad de unidades de cada pedido.

Este objeto permitirá alcanzar las siguientes metas de control de inventario.

- No carecer de ningún artículo.
- No tener demasiada cantidad de ningún artículo o producto.
- No pagar precios altos por el hecho de comprar cantidades pequeñas.

EL MODELO DE NEGOCIO CANVAS

Como propuesta de valor, la logística es un elemento de interés para todos quienes forman parte del proceso sostenido que involucra el paso constante de acciones que generan actividades de servicios completos dentro del territorio ecuatoriano, tales actividades están relacionadas dentro del seguimiento de trámites de nacionalización, coordinación del transporte aéreo o terrestre de la mercadería farmacéutica que se la ubica en las diferentes bodegas que posee el operador logístico, dentro de la logística se considera la manipulación, bodegaje, control de inventario y despacho.

El segmento de mercado que se atenderá son los laboratorios farmacéuticos, las cadenas de farmacias, y distribuidores farmacéuticos que mediante flota propia y la intervención de flotas de transporte contratadas, lleguemos a los lugares más recónditos del territorio ecuatoriano ofreciendo un servicio especializado y exclusivo en el manejo adecuado de inventario.

Los ingresos de la empresa FARMA logística están relacionados de manera directa por los precios diferenciados. Los costos se derivan de la administración en el manejo de inventario, el trabajo excelente del recurso humano, la utilización de camiones y flotas de transportista, alquiler y uso de bodegas y centros de acordonamiento, la utilización de varias maquinarias que permite el desplazamiento de la mercadería y la selección de la misma, considerando pólizas de seguro por el riesgo constante y seguridad industrial presentada en el proceso de FARMA LOGÍSTICA.

Importante resulta el lugar y la localización de donde se construirá las bodegas y que tan beneficioso resulta para el manejo de operación.

A continuación la Tabla 2, muestra un resumen del modelo de negocio CANVAS para FARMA SERVICIO LOGÍSTICO

TABLA 2 FAMA SERVICIO LOGÍSTICO

“Farma servicio logístico“	
Propuesta de valor:	Crear una empresa operadora de servicio logístico especializado para la distribución, almacenamiento y control de inventarios de medicamentos para el consumo humano, prestar servicio completo de operación logística dentro del territorio ecuatoriano, en actividades referentes a coordinación y supervisión de trámites de nacionalización, coordinación del transporte aéreo o terrestre de la mercadería que se importa hacia las bodegas del operador logístico, la recepción, manipulación, bodegaje, control de inventarios, despachos, acondicionamiento del inventario, así como la distribución nacional
Segmento de mercado:	Laboratorios farmacéuticos Cadenas de farmacias Distribuidores farmacéuticos
Canal:	Flota de transporte
Relación con el cliente:	Servicio especializado y exclusivo en el manejo de inventarios
Flujo de ingresos:	Precios diferenciados y accesibles para el manejo de inventarios
Recursos claves:	Recurso humano Camiones Centro de acondicionamiento Maquinarias Pólizas de seguro
Actividades claves:	Búsqueda de un sitio clave para la construcción de la bodega promoción del servicio a grandes laboratorios, distribuidoras farmacéuticas y cadenas de farmacias Relaciones publicas Entrenamiento y capacitación al personal para el manejo del servicio construcción de la bodega Compra de camiones Compra de equipos y maquinaria para bodega y acondicionamiento
Socios claves:	Concesionarios de la flota de camiones Compañía de seguros Administradores de los laboratorios Jefes de bodegas Talleres mantenimiento de camiones, montacargas y maquinarias Compañía mantenimiento de software
Estructura de costos:	Valoración de ingresos y gastos

TABLA 3 MODELO DE NEGOCIOS LEAN CANVAS

<p><u>Problema</u> Organización adecuada de la Logística a satisfacer a Laboratorios Farmacéuticos</p>	<p><u>Solución</u> Aplicación de TICs en el control de Inventario y supervisión de actividades logísticas en las distintas ciudades</p>	<p><u>Proposición</u> Es importante que todo lo que se haga se lo realice en el tiempo preciso y con las normas de cálida exigidas sin olvidar y dando</p>	<p><u>Ventaja especial</u> Afinidad de maniobrar, Efectividad con los clientes Confianza liderazgo</p>	<p><u>Segmento de clientes</u> Laboratorios Farmacéuticos que importan mercadería y que solo ejecutan funciones de comercialización</p>
<p><u>Alternativa</u> Medición de efectividad en el tiempo, capacitación a operadores y personal de operadores logístico</p>	<p><u>Métricas Claves</u> Presupuesto orientado a la capacitación Instrumento de comunicación directa Flujo de efectivo para las operaciones y logísticas</p>	<p>cumplimiento a las políticas y normativas que las leyes exigen</p>	<p><u>Canales</u> Comunicación en base a despliegue de información por correo electrónico. Interés de correos personalizados Relaciones y convenios ejecutivos</p>	<p>Cadenas Farmacéuticas Distribuidores e importadores en general de medicamentos</p>
<p><u>Estructura de coste</u> Operadores capacitados Transporte adecuado para mercadería y fármacos Utilización WEB Manejo de medios de comunicación radio celulares</p>		<p><u>Flujo de ingreso</u> Los servicios son ofrecidos en base a la responsabilidad Las maquinarias representa el principal soporte de rapidez y despacho de los inventarios Trabajo agrupado en base a responsabilidad aplicando métodos 24/7 Comunicación y monitoreo de los productos trasportados Confinamiento para el acoplamiento adecuado de los recursos Mantención de los precios por debajo de la competencia</p>		

Elaborado por: Norma Castillo.

OUTSOURCING

Historia

El OUTSOURCING se creó en 1980 como un término específicamente para exponer la creciente tendencia de grandes compañías que estaban transfiriendo sus sistemas de información a proveedores.

Detalla (Hurtado Dario, 2008)

“El OUTSOURCING es una práctica que data desde el inicio de la era moderna, este concepto no es nuevo, ya que muchas compañías competitivas lo realizaban como una estrategia de negocios al inicio de la era post-industrial comienza la competencia en los mercados globales”.

Pasados algunos años de la culminación de la segunda guerra mundial, las compañías se plantearon en concentrarse en sí mismas la mayor cantidad de actividades, para no tener que depender de los proveedores. Esta estrategia al principio parecía sumamente efectiva y lo era pero con el avance de la tecnología en esos tiempos pasaron a ser obsoletos ya que el constante avance de la tecnología casi ninguna de las empresas podía mantenerse siempre actualizadas.

Cita el mismo autor (Hurtado Dario, 2008)

“En 1998, el Outsourcing alcanzó una cifra de negocio a nivel mundial de cien mil millones de dólares. De acuerdo con estudios recientes, esta cantidad se disparará hasta 282 mil millones de dólares”.

El OUTSOURCING se la define como una herramienta de gestión, ya que mediante sus inusuales características en su base de negocios ha tenido un impacto más que positivo en las pequeñas y medianas empresas.

(Stephen R. Covey, 2013)

“Es el proceso económico en el cual una empresa determinada mueve o destina los recursos orientados a cumplir ciertas tareas, a una empresa externa, por medio de un contrato”.

Esta herramienta de gestión otorga una facilidad a diferentes instituciones para que las mismas centren sus voluntades en actividades o agilidades distintivas, esto se logra al momento en que una empresa uno o varios procesos operativos a otra empresa la cual es especializada en la misma rama para que los gestione.

Otro concepto sobre definición de OUTSOURCING que plantea (José Ramón Fórneas Carro, 2010)

“Es un servicio que se contrata por un tiempo relativamente largo que puede llevar acompañado o incluido de productos donde no existe entrega o resultado único y concreto de la actividad a contratar”.

Este servicio OUTSOURCING es conocido mundialmente con el nombre de “Tercerización de Servicios”, vale recalcar que esta dádiva no solo originara un beneficio solamente a la empresa cliente en costos para la misma empresa, sino que también escrutara potenciar las mejores cabidas de la compañía

El autor y reconocido empresario Caribeño (Leon Pozo Alberto, 2009) Manifiesta que:

“Una empresa exitosa se dedica al 100% a las actividades que lo distinguen de las demás, y las actividades periféricas o no distintivas las entregan en OUTSOURCING”.

UTILIZACIÓN DE OUTSOURCING

Una empresa especializada ya sea en sus proveedores, en su industria, en lo que genera según sus ventas, se la puede definir como las actividades distintivas de

una compañía, mas sin embargo no todas las empresas se especializan a cada una de las acciones que tolera una organización esto puede originar pérdidas para la institución ya que esto da rienda suelta para que se cometan errores donde los procedimientos no van acorde a como se ordenó por parte de las personas que estén a cargo. La prueba y el error es lo que evita el OUTSOURCING.

El colombiano (José Ramón Fórneas Carro, 2010) sobre las ventajas del OUTSOURCING opina lo siguiente

“Hasta hace un tiempo esta práctica era considerada como un medio para reducir los costos; sin embargo en los últimos años ha demostrado ser una herramienta útil para el crecimiento de las empresas por razones tales como”:

1. Conducción más posible de las funciones difíciles o que están fuera de control.
2. Disposición de personal altamente capacitado.
3. Mayor eficiencia.
4. Redime patrimonios internos
5. Prosperidad en el enfoque principal de la empresa
6. Comprime y vigila los costos operativos
7. Consiente adherirse a habilidades de clase mundial
8. Inmovilidad en la gestión
9. Se comparten los riesgos
10. Certifica el servicio

Ventajas y desventajas

Ventajas:

1. Reducción de los costos de producción o de gestión.
2. Transformación de costo fijo en variables y predecibles.
3. Mejora la calidad de servicio obtenido, comparado con el que existía antes.
4. Mayor flexibilidad.
5. Acceso a la tecnología de punta disponible.

Desventajas:

1. Pérdida de control sobre la calidad de los servicios contratados.
2. Posible reducción en la intensidad innovadora.
3. Posible pérdida de confidencialidad.
4. Disminución del poder de negociación con los proveedores.
5. Aumento de la complejidad en la gestión.

Importancia del Outsourcing

(Ben Scheinader, 2004)

“La importancia de la tercerización radica en que esta pretende concentrar los esfuerzos de la compañía en las actividades principales del giro de negocios”.

De esta manera se pretende otorgar mayor valor agregado para los clientes y productos mediante agilidad y oportunidad en el manejo de los procesos transferidos, una reducción de los tiempos de procesamiento e inclusive, en la mayoría de los casos, una reducción de costos y de personal, así como una potencialización de los talentos humanos.

Explica (Ben Scheinader, 2004)

“El OUTSOURCING es importante porque le permite a la empresa centrar sus mayores energías en lo que realmente sabe hacer y conoce”.

Uno de los campos en los se realiza outsourcing es en las relaciones publicas, nómina, selección, reclutamiento, capacitación, desarrollo del personal, reclutamiento, etc.

CONCLUSIONES DEL OUTSOURCING

1. El Almacenaje es un área crítica para el servicio al cliente. El inventario es el mayor de los activos circulantes.
2. Los inventarios son un puente de unión entre la producción y las ventas.
3. Los problemas de inventario pueden contribuir, y de hecho lo hacen, a las quiebras de los negocios.
4. Si la firma es un fabricante, la falta de inventario (incapacidad de abastecer un artículo del inventario) podría en casos extremos, hacer que se detenga la producción.
5. Si una firma mantiene inventarios excesivos, el costo de mantenimiento adicional puede representar la diferencia entre utilidades y pérdidas.
6. La eficiencia del proceso de un sistema de inventarios es el resultado de la buena coordinación entre las diferentes áreas de la empresa, teniendo como premisas sus objetivos generales.
7. El cliente siempre espera el producto correcto por lo tanto el almacén constituye una herramienta importante para satisfacción del cliente.

8. El almacenamiento es una de las actividades logística que pueden ser realizada por un proveedor de OUTSOURCING.

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El presente proyecto es de investigación bibliográfica, revisión de fuentes y artículos específicos en la recolección de la información. También se utilizara la investigación de campo, técnicas como la observación, la entrevista y la encuesta, en donde será importante considerar objetivos, marco teórico e hipótesis formuladas previamente.

Factibilidad de la investigación

Se contará con el asesoramiento de un experto en fármacos con amplios conocimientos sobre el tema, los mismos que guiarán todo el proceso de la investigación y de la creación de una empresa operadora de servicio logístico especializado para la distribución, almacenamiento y control de inventarios de medicamentos para el consumo humano para de esta manera prestar un servicio completo de operación logística dentro del territorio ecuatoriano, en actividades referentes a coordinación y supervisión de trámites de nacionalización, coordinación del transporte aéreo o terrestre de la mercadería que se importa hacia las bodegas del operador logístico, la recepción, manipulación, bodegaje, control de inventarios, despachos, acondicionamiento del inventario, así como la distribución nacional.

La elaboración y desarrollo de esta propuesta de una empresa de operación logística viable, requerirá de un equipo más eficiente y la necesidad de capacitar al personal que desempeñan distintos cargos en la empresa.

ETAPAS DE LA INVESTIGACIÓN

1. Diagnóstico de la necesidad de una empresa de operaciones logística según el análisis de las encuestas
2. Fundamentación teórica de la propuesta.
3. Procedimiento metodológico en base a un modelo de investigación descriptiva y contextual.
4. Actividades y recursos necesarios para su ejecución.
5. Análisis y conclusiones sobre la viabilidad y realización de la investigación detallando el análisis de la hipótesis y medir el cumplimiento y veracidad de la misma.

TIPO DE INVESTIGACION

Este proyecto está dentro del paradigma cualitativo y los tipos de investigación explicativa, descriptiva y bibliográfica.

Investigación Bibliográfica

Yépez (2.002 pag. 65)Indica:

Bibliográfico: "Cuando averigua lo en libros y textos. Cuáles son los componentes generales de estudio. Puede incidir en problemas poco estudiados o de insuficiente literatura de apoyo"

De acuerdo a esta definición el tema que investigamos es bibliográfico ya que se investigó cuáles son las principales causas que la poca efectividad al momento de la distribución, almacenamiento y control de inventarios de medicamentos para el consumo humano

Investigación Descriptiva

Este proyecto es de tipo descriptivo porque se registran y se tabulan los resultados de las encuestas, se analiza y describe lo que está sucediendo en términos viables, observables y medibles; usando cuadros estadísticos, para luego dar un criterio de solución.

Yépez A. (2002 pag. 66) Indica: Descriptivo:

"Describe, registra, analiza e interpreta la naturaleza actual, la composición y los procesos de los fenómenos para presentar una interpretación correcta, se pregunta. Cómo es y cómo se manifiesta".

INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACION

Los instrumentos de recolección de datos son la observación y la encuesta:

La Observación Directa:

El investigador conoce el problema y el objeto de investigación, estudiando su curso natural, sin alteración de las condiciones naturales, es decir que la observación tiene un aspecto contemplativo.

PROCEDIMIENTOS DE INVESTIGACIÓN

En el procedimiento de la investigación se seguirán los pasos sugeridos por Yépez A. (2002 pag. 74)

Recordaremos, para que haya correspondencia entre metodología científica con el diseño, variarán sólo los aspectos o pasos internos de conformidad con el tipo de estudio. Estos son: 1.- Problema, 2.- Marco Teórico, 3.- Metodología, 4.- Recopilar Información, 5.- Análisis

En este proyecto se realizó previamente un análisis situacional mediante la recolección de información con los registros de antecedentes del problema y del organismo a investigar; luego se aplica encuestas para revisar la situación actual del problema focal, con el objetivo de descubrir las causas directas e indirectas del problema de investigación.

Durante el desarrollo de la investigación del proyecto se procedió con los siguientes pasos:

- a) Planteamiento del problema
- b) Buscar información bibliográfica
- c) Consultas de libros, textos, revistas, folletos
- d) Consulta en Internet
- e) Elaboración del marco teórico
- f) Elaboración de la tesis en computadora
- g) Asesorías
- h) Elaboración de formularios para obtener información
- i) Aplicación de los formularios
- j) Análisis de los resultados
- k) Seguimientos para elaboración del proyecto

Recolección de la Información

Para la recolección de la información se utilizó lo siguiente:

Textos, revistas, folletos, servicio de Internet, libros, manuales didácticos.

La técnica de la encuesta, los datos directos

El método de Investigación, El Inductivo-Deductivo, El Histórico, La observación directa y El Comparativo

Elaboración de cuadros y gráficos estadísticos.

Análisis de resultados.

Metodología a utilizarse

La metodología e investigación a realizarse para medir la viabilidad del proyecto de creación de la empresa FASELO S.A. en donde se describe varias alternativas basadas en las encuestas, entrevista y análisis de la competencia. Al referirnos a las entrevista se las realizó a personas conocedoras en el tema en donde se detalla el nombre de los responsable de cada cliente que requerían nuestro servicios.

TABLA 4 CLIENTES DIRECTOS PARA ENTREVISTAS DE FASELO S.A.

Clientes	Dirección	Responsable
Lab. La Sante	Cdla Kennedy Norte Av.	Ing. Diego Montenegro
Lab. Galeno	Francisco de Orellana	Ing. Priscila Jaramillo
Lab. Medigener	Edif, Word Trade Center Torre B piso 3 Of 328	Ing. Diego Montenegro

Elaborado por: Norma Castillo.

Las entrevistas serán realizadas en sus oficinas en donde se dará a conocer determinados temas estratégicos que ellos comparten del servicio que aspiran a recibir por parte de la empresa FASELO S.A. siendo de beneficio el conocer las

perspectiva e interrogante que posee para aplicarlo directamente a la gestión de la institución logística a desarrollar.

Se realizará un análisis de las personas que tienen actividades adicionales o complicaciones en sus trabajos u hogares con el fin de buscar a personal más idóneo para los albores a emprender en FASELO S.A. realizando una investigación de carácter descriptivo mediante un test de análisis de eficiencia y liderazgo en el trabajo.

ENTREVISTAS

Nombre:	DIEGO MONTENEGRO NARANJO
Edad:	38 años
Profesión:	Ingeniero Comercial
Empresa que Labora:	Laboratorio Sante y Medigener
Tiempo en la empresa:	5 años

1.- A qué se dedica su empresa y cuáles son los principales proceso en donde dedican mayor concentración y dedicación.

Desde hace 11 años La Santé tiene presencia en el mercado ecuatoriano. A partir del año 2006 La Santé Ecuador, se constituyó como empresa, con oficinas en las ciudades de Guayaquil y Quito.

Atendemos directamente a distribuidores, cadenas de farmacias, instituciones públicas y privadas. Contamos con una eficiente organización comercial con más de 35 representantes de ventas y promoción médica, que nos ha permitido alcanzar el liderazgo en el mercado ecuatoriano de genéricos.

Nosotros somos importadores y distribuidores mayoristas de genéricos, actualmente líderes en el mercado ecuatoriano de acuerdo las cifras oficiales del IMS.

2.- Dentro de la logística de distribución de medicinas a los diferentes clientes, mantienen un ritmo eficiente, y responsable.

Bueno hay altas y bajas como en todo servicio pero tratamos de que nuestros proveedores sean eficientes dándoles el respaldo constante y orientándolo a que ofrezca un trabajo medido en eficiencia y tiempo, a veces hay inconveniente pero normalmente exigimos responsabilidad sin importar el tiempo que se tomen en solucionar los problemas. Si aparece una empresa nueva en el mercado que respalde el trabajo de logística de inventario que nos brinda en ese momento mediremos el grado de responsabilidad y eficiencia para poder decidir una nueva incorporación de proveedores

3.- Existe falencia en los proceso de distribución de medicina, cuales son los principales inconveniente que se desarrollan.

Los principales inconveniente suelen ser la manipulación de la carga en donde se dañan el empaque, existen errores en los despachos y normalmente el tiempo de entrega al cliente. Además frecuentemente existen problemas con la Demora en procesos de acondicionamientos, también es problema el faltante de inventario en las bodegas

4.- Si existiera una mejor propuesta en el manejo logístico del inventario que decisión adoptaría esa opción.

Por supuesto, no interesa la eficiencia en al menos un 90%

5.- Cuales serían las principales recomendaciones que usted busca en el servicio de logística de inventario.

Sean Eficientes, con personal idóneo, además que entreguen la mercadería de manera oportuna y puntual, que tengan agilidad en acondicionamiento y no exista faltante de productos e inventarios, siendo eficiente todo los demás factores van relacionados.

Nombre: PRISCILLA JARAMILLO ROMERO
Edad: 39 años
Profesión: Ingeniera Comercial
Empresa que Labora: Laboratorio Galeno
Tiempo en la empresa: 4 años

1.- A qué se dedica su empresa y cuáles son los principales procesos en donde dedican mayor concentración y dedicación.

Galeno es un laboratorio de medicamentos de prescripción enfocado en el desarrollo de productos innovadores orientados a las necesidades de los pacientes. Nuestra misión es mejorar y prolongar la vida humana.

Los desarrollos terapéuticos de Galeno se concentran en el área gastrointestinal, dolor, alergia-metabólica, dermatológica y calidad de vida.

La satisfacción de las necesidades terapéuticas de los pacientes es nuestra razón de ser para lo cual combinamos innovación, adherencia a los tratamientos y fármaco economía, con los cuales se incrementan las posibilidades de éxito terapéutico.

La meta de Galeno es ser un laboratorio de permanente innovación, y liderazgo en la industria farmacéutica Latino Americana.

Mantenemos una posición privilegiada dentro del indicador de medicina y salud IMS¹, además contamos con un promedio de 32 empleados directos, contamos con una fuerza de venta de alrededor de 25 ejecutivos distribuidos en todo el país.

¹ Empresa de Investigación de mercado y Salud

2.- Dentro de la logística de distribución de medicinas a los diferentes clientes, mantienen un ritmo eficiente, y responsable.

No, los problemas de servicio se basan directamente a logística implementada por nuestros proveedores, no existen en el mercado una competencia que permita tomar nuevas decisiones y mantener la viabilidad y éxito en la distribución. La empresa maneja un inventario grande, que se desplazan a diferentes ciudades dentro del país.

3.- Existe falencia en los proceso de distribución de medicina, cuales son los principales inconveniente que se desarrollan.

Sí, Siempre, casi todos los días, no tenemos noticia un solo día de que no haya existido algún inconveniente en algunas de nuestras ciudades a donde se distribuye la medicina. Normalmente uno de los más graves problemas que nuestro producto posee es que el empaque del medicamento sufre deterioro.

4.- Si existiera una mejor propuesta en el manejo logístico del inventario que decisión adoptaría esa opción.

Claro que Si, Seria beneficiosos, así existe competencia

5.- Cuales serían las principales recomendaciones que usted busca en el servicio de logística de inventario.

Necesitamos eficiencia en el ordenamiento, conteo y verificación de la medicina, es imprescindible un mejor servicio y a la vez garantizar un desarrollo constante de nuevos puntos de ventas.

Conclusiones de la investigación de mercado

La creación de la empresa FARMA LOGISTICA FASELO S.A., surge ante la necesidad de un grupo colombiano interesado en desarrollarse y especializarse en una nueva rama de actividad, distinta pero afín a las que actualmente posee.

Este grupo colombiano llamado CARVAL, ha logrado consolidarse como un grupo de apoyo para la industria Colombiana con una amplia experiencia en el sector farmacéutico humano y veterinario, apoyando la fabricación en el país de infinidad de productos tanto para Colombia como para Latinoamérica.

Hoy en día el Grupo Carval está conformado por las siguientes empresas: Carval (Medicamentos Veterinario), Laboratorios La Sante (Medicamentos genéricos de Consumo Humano), La Sante Vital (Medicamentos Naturales), Laboratorios Animed (Análisis para porcicultura y avicultura) y Procoval (Venta y Comercialización de productos diversos)

Este poderoso Grupo Colombiano ante la necesidad de mantener sus posiciones de liderazgo en los mercados donde está presente y conservar a toda costa el buen nombre y servicio de sus productos y empresas, ha decidido invertir recursos en la creación de su propia Distribuidora Logística de Medicamentos, donde sus iniciales clientes serán sus propias empresas: La Sante, Galeno y Medigener.

Empresa creada con una razón social diferente, con la finalidad de hacer del negocio FARMA SERVICIO LOGISTICO, una empresa prometedora de servicio especializado y de primera en el sector farmacéutico de consumo humano exclusivamente.

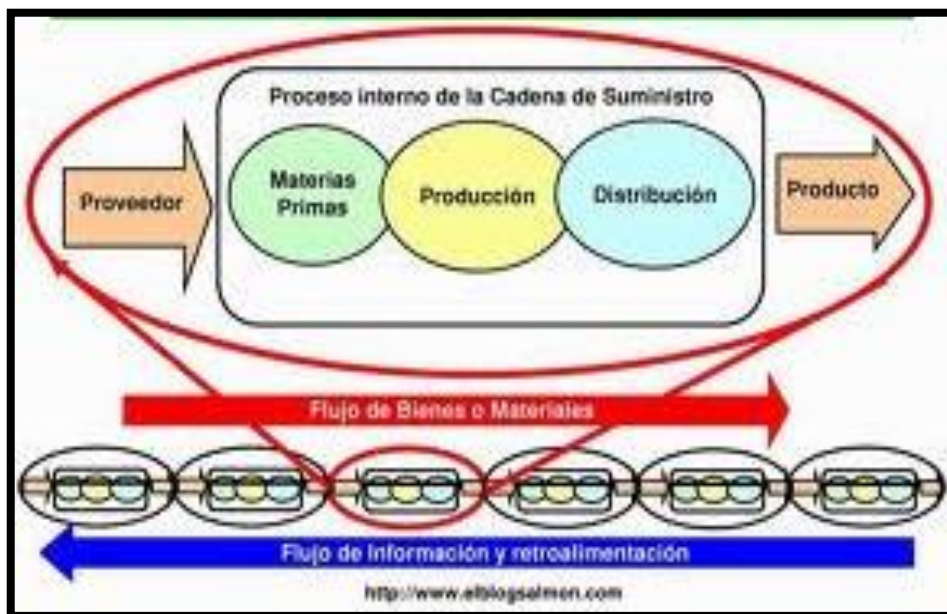
Este plan piloto tiene la visión futura de implementación en los principales países de Latinoamérica como son además de Ecuador, Perú y Guatemala.

h) EL DESARROLLO DEL PROYECTO

CREAR UNA EMPRESA OPERADORA DE SERVICIO LOGISTICO ESPECIALIZADO PARA LA DISTRIBUCIÓN, ALMACENAMIENTO Y CONTROL DE INVENTARIOS DE MEDICAMENTOS PARA EL CONSUMO HUMANO.

Prestar servicio completo de operación logística dentro del territorio ecuatoriano, en actividades referentes a coordinación y supervisión de trámites de nacionalización, coordinación del transporte aéreo o terrestre de la mercadería que se importa hacia las bodegas del operador logístico, la recepción, manipulación, bodegaje, control de inventarios, despachos, acondicionamiento del inventario, así como la distribución nacional.

ILUSTRACIÓN 2 LA CADENA DE SUMINISTRO

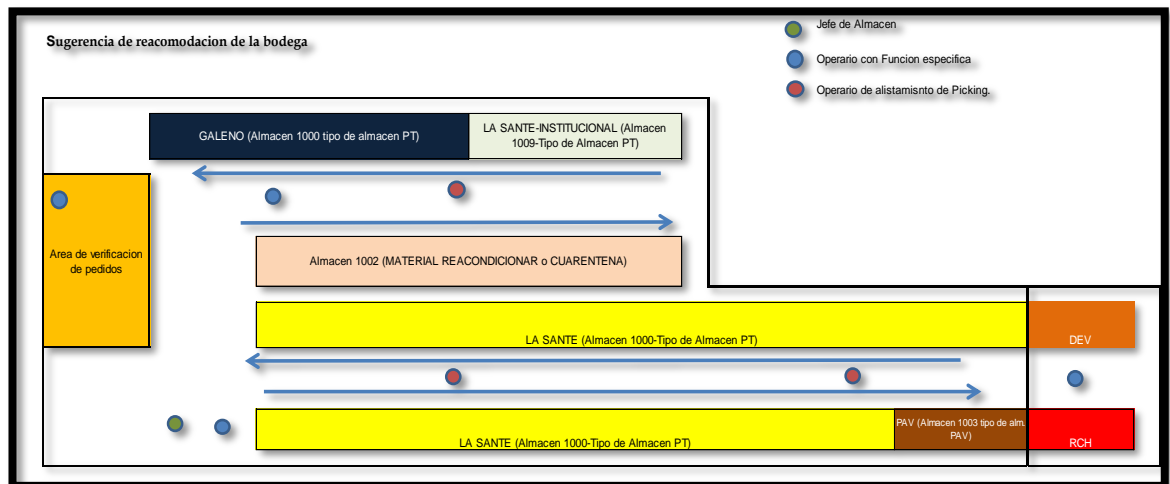


“Suministrar adecuada y oportunamente los productos que requiere el cliente”

El espacio físico a ser usado

BODEGA.- comprende de un espacio físico de aproximadamente 900 m2, la cual deberá conformar de: área de almacenamiento (capacidad para 700 posiciones pallet), área de alistamiento, área de recepción, área para el control de la operación y área de despachos.

ILUSTRACIÓN 3 REACOMODACIÓN DE LA BODEGA



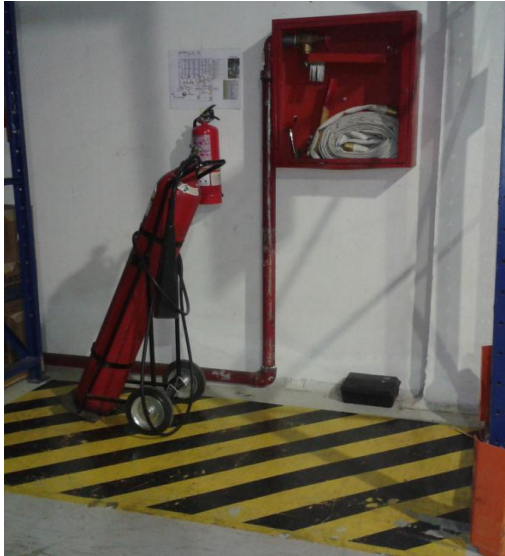
Elaborado por: Norma Castillo

ALMACENAMIENTO.- Para optimizar el espacio físico se deberá colocar RACKS para almacenar las estibas (pallets) de forma ordenada, estos racks deberán ser identificados (XX-YY-ZZ) para un correcto control de inventario.



SEÑALIZACION EN LA BODEGA.

A continuación se da ejemplos de señalización utilizada en la bodega, la señalización se aplica dependiendo la necesidad de cada área, los mismos que identifican implementos necesarios y/o restricciones que se debe aplicar, es necesario identificar bien las áreas destinadas a red de incendios y que las mismas estén totalmente despejadas.





ESTIBA O PALET.- Recurso utilizado para colocar cajas de mercadería apiladas una sobre otra a la altura que permita la ubicación del RACK.



EQUIPO A SER UTILIZADO EN EL ALMACENAMIENTO.

MONTACARGA.- Carretilla retráctil utilizada en espacios reducidos donde se almacena mercadería, optimiza espacio.



TRANSPALETA O COCHE HIDRAULICO.- Utilizada para la movilidad manual de las estibas dentro del área de trabajo.



ESCALERA.- También necesaria para el alistamiento de pedidos en la bodega o para verificar el inventario.



AREA DE ACONDICIONAMIENTO.- Esta área deberá estar junta a la bodega para realizar los distintos requerimientos de acondicionamiento (marcación PVP, termo-formado, estuchado, etc.), esta área debe tener un constante programa de limpieza y mantenimiento, con altos niveles de control de calidad para garantizar la buena manipulación de los medicamentos.

El equipo principal de esta área es una maquina inkjet y un túnel de termo-encogido, los cuales se utilizan para acondicionar marcación PVP o leyendas en el producto y promociones como “pague 1 lleve 2”.



El flujograma del proceso

Fuerza de ventas (se encargan de revisar la evacuación y reposición de la línea con nuestros clientes, también son los encargados de enviar los pedidos para facturación)

Logística (son los responsables del despacho de mercadería de acuerdo al requerimiento de nuestros clientes, también realizan recepción de mercadería de importación y de devoluciones)

Distribución (se encargan de coordinar el transporte que llevara los pedidos hacia nuestros clientes y también se encargan del retiro de devoluciones)

Proceso de facturación:

Los pedidos son receptados vía correo electrónico ya sean por parte de la fuerza de venta o directo del cliente.

ILUSTRACIÓN 4 PEDIDO ENVIADO POR LA FUERZA DE VENTAS

ePharma Notificación Pedido: 1377783563828 29 de Agosto 2013 08:39

De: ePharma

Para: pedidos@secuador@ateneasoftware.com pedidos@lasante.com.ec paola retamal paola retamal

Responder a: jorge londono

ID Local 1377783563828
Representante Paola Retamal
Cuenta **DIALDA**
Contacto MARCELA ALTAMIRANO DE
Distribuidor LABORATORIOS LA SANTE
Fecha 2013-08-29
Observaciones

Cod. Producto	Producto	Valor	Cantidad	Bonificación	Descuento	Total	Descuento / Bonificación	Neto
140875	CLINDAMICINA 300MG CAP CJAX24 EXP	7	200	200	0	2800	1400	1400
								1400

Elaborado por: Norma Castillo.

ILUSTRACIÓN 5 PEDIDO ENVIADO DIRECTO POR EL CLIENTE

ORDEN COMPRA Nro59158 LABORATORIOS LA SANTE COMPANYIA LIMITADA 29 de Agosto 2013 09:58

De: ximenapilataxi@farmaenlace.com

Para: ximenapilataxi@farmaenlace.com

CC: johane lopez jorge fajardo monica loja paul cruz pedro torres

OrdenCompraOC_59158.1.pdf (60,1 KB) [Descargar](#) | [Maletín](#) | [Eliminar](#)
OrdenCompraOC_59158.1.txt (352 B) [Descargar](#) | [Maletín](#) | [Eliminar](#)
[Descargar todos los archivos adjuntos](#)
[Eliminar todos los archivos adjuntos](#)

Señor/es:
LABORATORIOS LA SANTE COMPANYIA LIMITADA
Presente

De mis consideraciones:

La presente tiene como objetivo notificarle que en la Orden de Compra 59158 fue generada el 29 agosto 2013 ,por el valor de 1380.00 USD (valor total incluido IVA).

Adjuntamos archivo con detalle para su verificación.

Atentamente
jpilataxi
Farmaenlace Cía. Ltda.
Teléfono: (593-2) 2993100

Elaborado por: Norma Castillo.

Las órdenes de compra y/o ordenes de pedido que son enviados por correo, antes de ser ingresados al sistema deben ser aprobados por el área de cartera, si el cliente mantiene una cuenta al día el pedido será ingresado de inmediato de lo contrario se retiene hasta resolver los pagos vencidos.

Una vez que el pedido es aprobado se ingresa al sistema para generar una solicitud de entrega la cual es enviada hacia el operador Logístico para empezar con el alistamiento y facturación del pedido.

ILUSTRACIÓN 6 HOJA DE PICKING PARA EL ALISTAMIENTO DEL PEDIDO

The screenshot shows a web-based application window with a menu bar (Texto, Tratar, Pasar a, Detalles, Sistema, Ayuda) and a toolbar. The main content area is titled 'Visualizar impresión para LOCAL página 00001 de 00001'. Below this, the 'La Santé' logo is displayed on the left, and 'ORDEN DE TRANSPORTE Sal.stock' is centered. The page contains several data fields and a table of materials.

Numero Pedido: 1220020533

No. Almacén: E20 - La Santé Op. Logís. Ecuador
Orden transp.: 93516

Cliente: 3000000910
Nombre: ALTAMIRANO TAPIA CARLOS MARIANO
Dirección: GENERAL PROAÑO 262 Y / LATACUNGA

CI.movimiento: SM nota entrega
Necesidad: L - Entrega - 1400021821
Observaciones: Canal.....35

Material	Lote	D. Pos.	I	Ip.	Ubicación	Ctd.Total UMB	Ctd.UMA	Ctd.Saldo
140875	03098051	0001	De	PT	OA-14-03	200,00	UND	1 CJ x 200 UND
CLINDAMICINA 300MG CAP CJAX24 EXP			A	916	1400021821	200,00		1 CJ x 200 UND
140875	03098051	0002	De	PT	OA-14-03	200,00	UND	1 CJ x 200 UND
CLINDAMICINA 300MG CAP CJAX24 EXP			A	916	1400021821	200,00		1 CJ x 200 UND

Elaborado por: Norma Castillo.

ILUSTRACIÓN 8 NOTA DE DEVOLUCIÓN

La Sante
 NOTA DE DEVOLUCION
 001-001- 000000449

MOTIVO: Devolución Productos Varios por fecha de caducidad

Hemos recibido del Señor (es) Representaciones MH

Código No. _____ Persona que recibe _____

DESCRIPCION	LOTE	CODIGO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	DSCTO
Diclofenaco 50 mg x 50 caps	3038101		3		
Somniflor 1 mg x 20 Tablet	3038246		205		
Ceftriaxona 1 mg x 10 Tablet	3038635		463		
Clonazepam 0.5 mg x 30 caps	303727		30		
Fluorouracil 5 mg x 10 caps	3037745		400		
Clonazepam 0.5 mg x 10 Tablet	3037782		200		
Diclofenaco 50 mg x 50 caps	3042264		3		
Diclofenaco 50 mg x 50 caps	3031931		177		
Clonazepam 0.5 mg x 30 caps	3031907		100		
Clonazepam 0.5 mg x 30 caps	3030331		10		
Clonazepam 0.5 mg x 12 caps	3030322		14		
Clonazepam 0.5 mg x 14 Tablet	3027645		2		
Clonazepam 0.5 mg x 14 Tablet	3027645		2		
Clonazepam 0.5 mg x 30 caps	3033470		25		
Clonazepam 0.5 mg x 30 caps	3033470		24		
Clonazepam 0.5 mg x 30 caps	3041005		30		

Para acreditar en sus cuenta contra la (s) factura (s) No _____

N/C.: _____ Recogido por Bodega Recogido 26 B. HOS.

Cliente _____ Rppr. de Ventas _____ Gerente de Distrito _____ Transportista _____ Firma _____
 C.I.: _____ Fecha _____

Elaborado por: Norma Castillo.

Una vez coordinado el retiro de la devolución con la parte Logística, la misma es entregada en bodega para su proceso.

Bodega receipta la devolución y procede a revisar el contenido contra el documento que respalda dicha devolución, al culminar su revisión bodega envía un informe vía correo electrónico detallando producto-unidades-lote para que sea aprobado su ingreso al sistema.

Bodega al tener su devolución cargada en el sistema procede a clasificar el producto según corresponda, para ello en el sistema se crea tipos de almacén para visualizar mejor el inventario.

BODEGA DEV (o bodega de devoluciones, a este tipo de almacén entra todos los ítems que contiene una devolución, para luego reclasificar según su estado)

BODEGA RCH (o bodega rechazado, aquí se ingresa producto caducado y/o en mal estado que ya no se lo pueda recuperar)

BODEGA DON (o bodega de donaciones, acá se ingresa producto menos de ocho meses de vida útil para trabajar en campañas de donación)

BODEGA PAV (o bodega próximo a vencer, acá se ingresa la mercadería que tiene menos de 12 meses de vida útil)

BODEGA PT (o bodega de producto terminado, acá esta todo el inventario para la venta, producto en buen estado y con buena fecha de vencimiento)

Una vez emitida la nota de crédito, esta es enviada al cliente para su registro y baja de valores pendientes en cartera.

Proceso de importaciones.

Para este fin la bodega esta compartida en dos secciones, la primera es bodega RCN o de reacondicionamiento; en esta sección ingresa todo el producto de importación para luego enviarlo al proceso de acondicionamiento, la segunda sección es la bodega PT o producto terminado; donde se almacenan los productos que ya pasan por el proceso de acondicionamiento y están listos para la venta.

Manteniendo el esquema antes indicado, se puede controlar mejor el inventario y que no haya inconvenientes al momento del alistamiento de pedidos ya que la persona que ingresa los pedidos solo puede tomar el producto que consta en PT, es decir, que el personal ya tiene el producto debidamente acondicionado y en buen estado.

Mano de obra

Personal de Bodega (10 personas)

1 Coordinador Logístico Inhouse (es la persona que receptorá todos los requerimientos y novedades que se presenten en la operación para cumplir y dar soluciones inmediatas y que el servicio ante el cliente no se vea afectado, trabajará de la mano con el área de acondicionamiento y distribución para dar más fluidez al proceso de entrega de pedidos)

1 Jefe de almacén (es la persona responsable del inventario y del alistamiento de pedidos, organizará al grupo de trabajo para atender todos los requerimientos, se encargara también de evaluar la productividad del personal a su cargo)

1 Operario de devoluciones (persona indispensable en el proceso de devoluciones, receptorá y revisara las devoluciones que son retiradas de nuestros clientes, responsable de que este proceso tenga fluidez y que los productos no lleguen a caducarse en esta área)

6 Operarios de bodega (responsables en el alistamiento de pedidos, recepción de mercadería, orden y limpieza de la bodega)

1 Digitador (es la persona que se encarga de ingresar los pedidos y las devoluciones al sistema)

ACONDICIONAMIENTO.

5 Operarios (atenderán requerimientos de la bodega, trabajarán en marcación PVP, termo-sellados, re-estuchados de averías. Dependiendo del volumen de unidades a acondicionar se consideraría adicionar un turno nocturno con 2 personas adicionales o aumentar una línea de marcación inkjet, dentro de este grupo existirá un líder que se encargara de llevar un control a las órdenes de proceso y evaluar la productividad del personal)

Para llevar un control sobre las unidades acondicionadas es necesario desarrollar un sistema que genere órdenes de trabajo en el cual conste la información necesaria de lo que se va acondicionar, de esta forma minimizamos errores en el proceso.

DISTRIBUCIÓN.

1 COORDINADOR (encargada de organizar las rutas de entrega y contratar el transporte adecuado para dicho traslado, deberá llevar el control de las entregas y enviar un informe sobre fecha, hora y persona receptora de cada pedido)

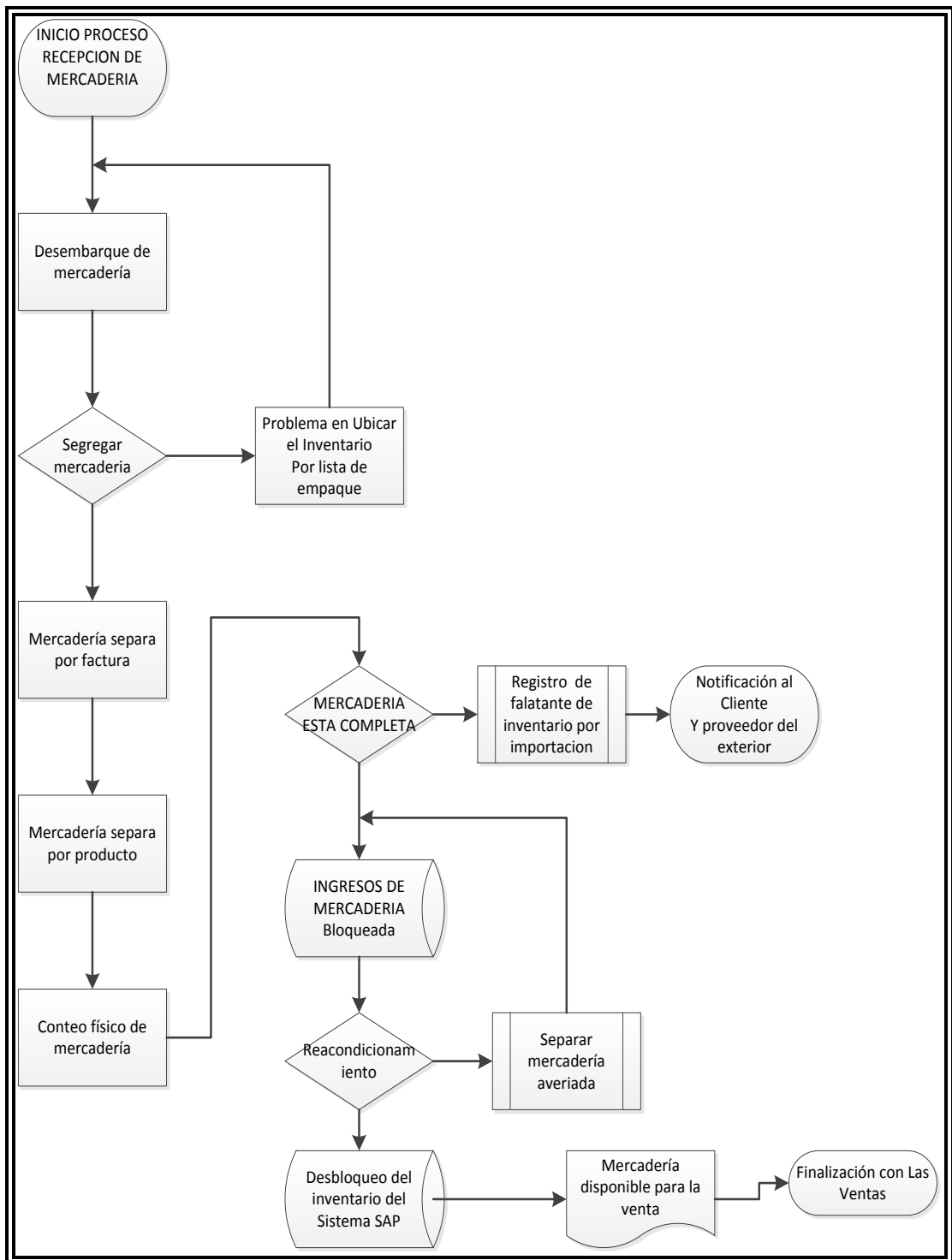
Para llevar un control sobre los bultos que se mueve mes a mes es necesario desarrollar un sistema que genere guías de transporte.

Productividad

Cada coordinador y/o jefe de grupo deberá evaluar la productividad de cada empleado a su cargo, revisando tiempos de respuesta y compromiso con el Laboratorio.

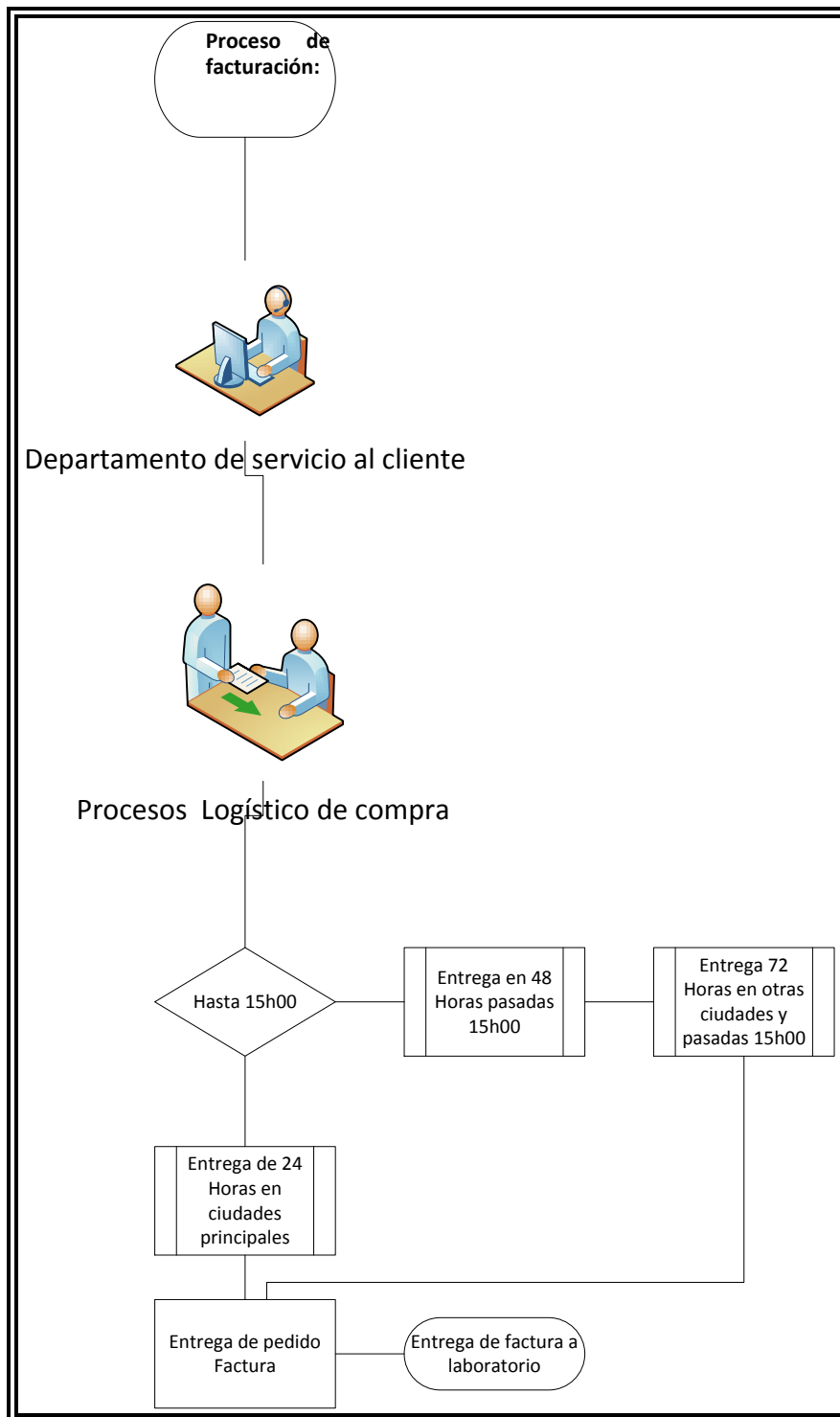
Los cuello de botella se originan cuando los requerimientos se acumulan y llevan más tiempo de lo establecido en ser atendidos, esto origina desorden en la bodega y posibles errores en despachos, en el mes la última semana es la más crítica por ser cierre de ventas y es cuando más concentrado debe estar el personal para no cometer errores y cumplir a tiempo con los despachos. Para evitarnos estos inconvenientes se deberán organizar bien al personal y es cuando ahí se mide los productivos que son, limpiar su lugar de trabajo antes de empezar su jornada.

ILUSTRACIÓN 9 PROCESOS DE LOGÍSTICA RECEPCIÓN DE MERCADERÍA



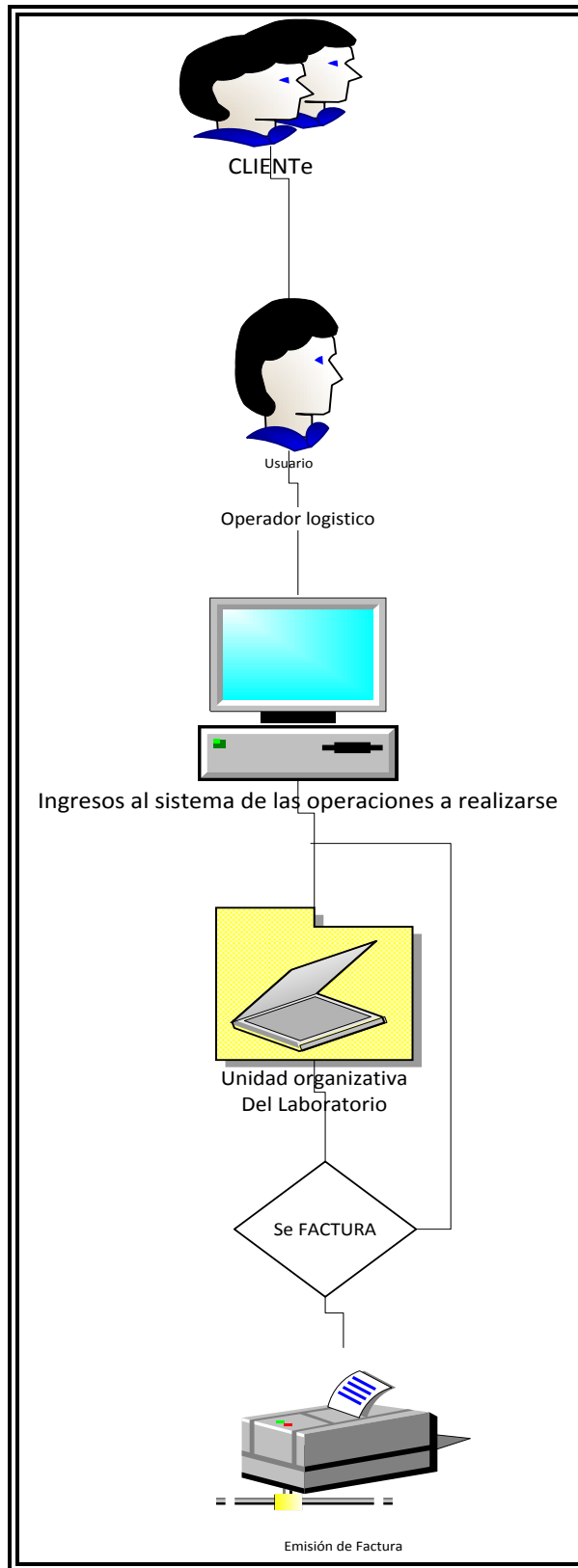
Elaborado por: Norma Castillo.

ILUSTRACIÓN 10 PROCESO DE FACTURACIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE



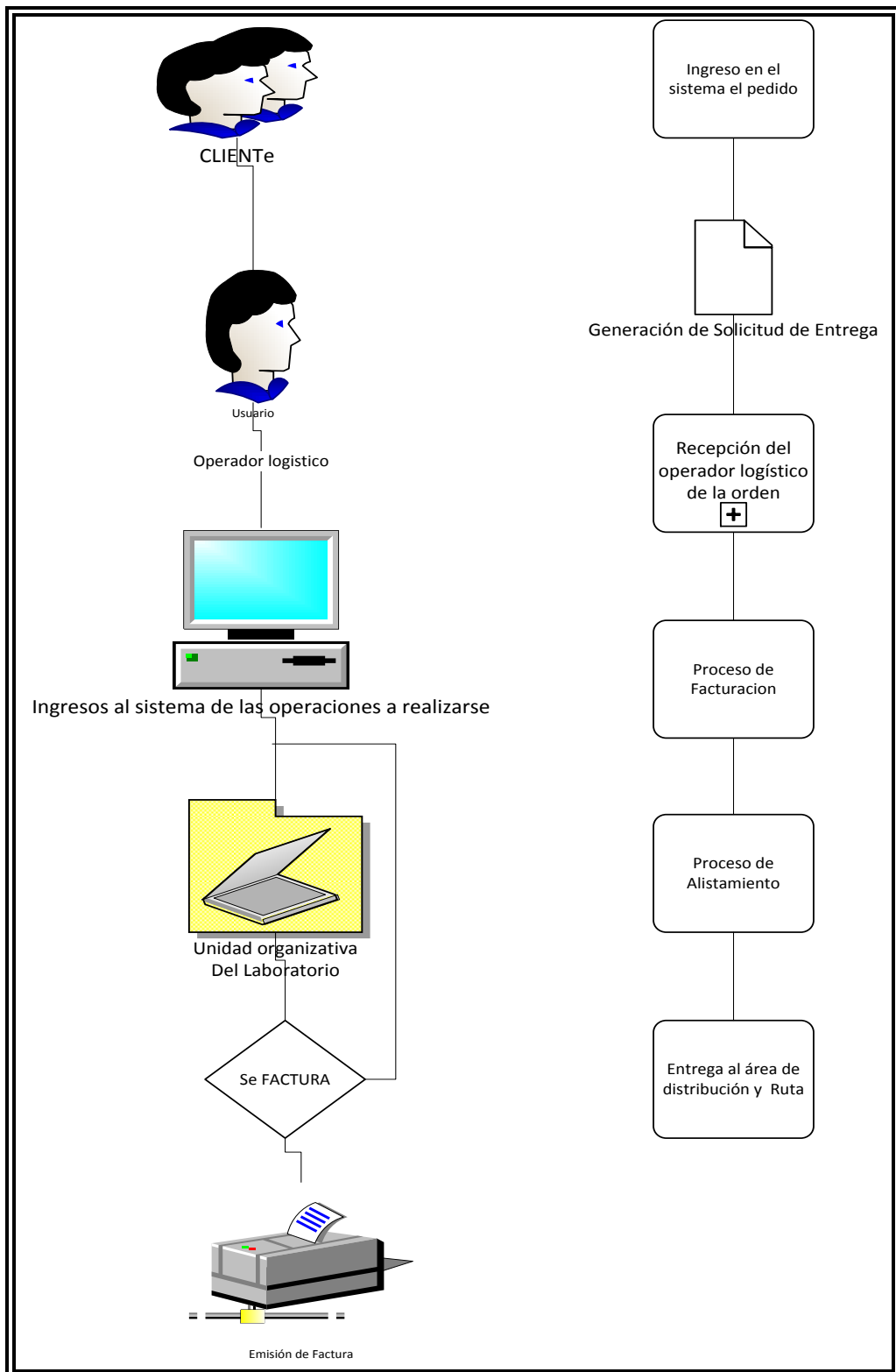
Elaborado por: Norma Castillo.

ILUSTRACIÓN 11 PROCESO DE ORDEN DE FACTURACIÓN



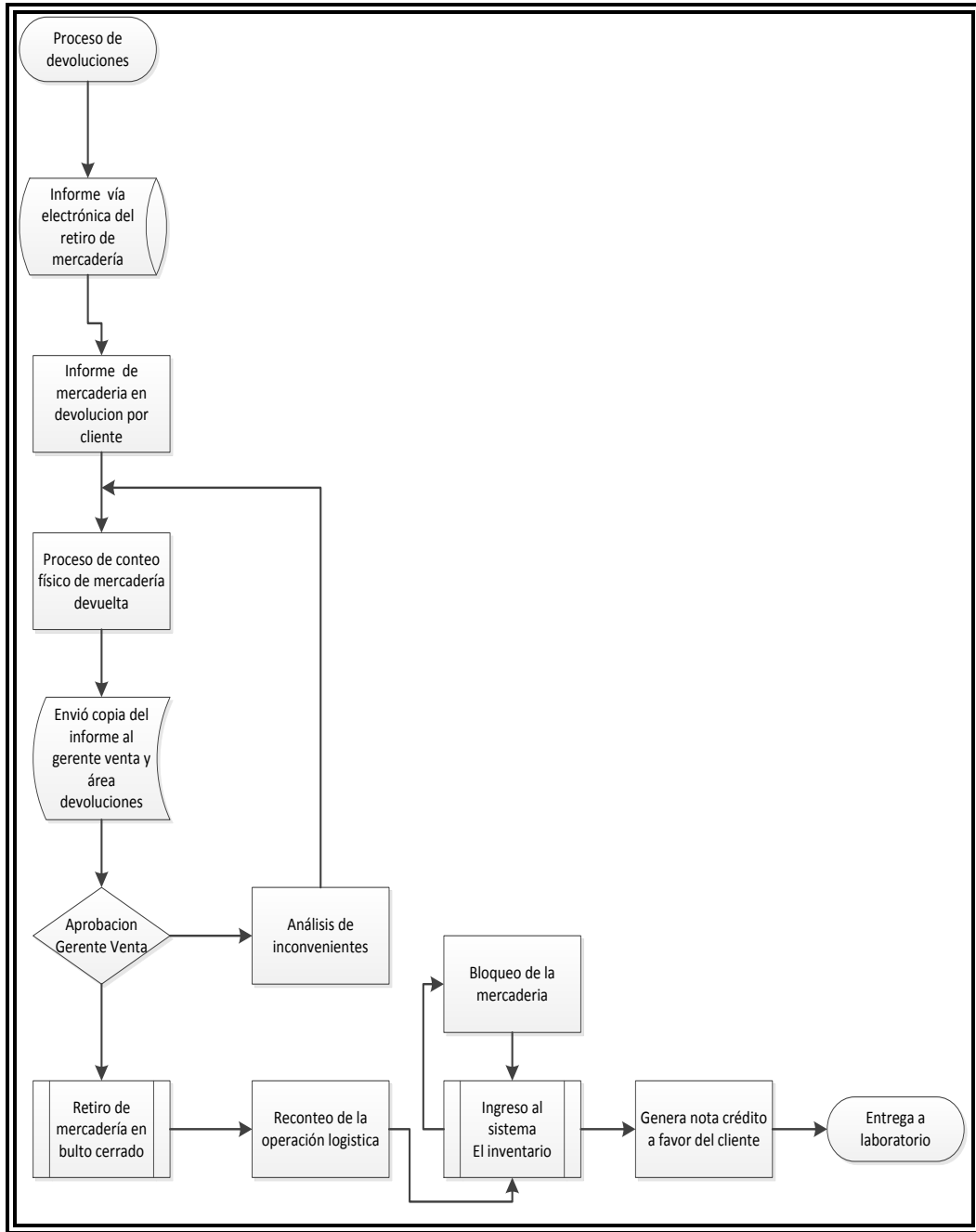
Elaborado por: Norma Castillo.

ILUSTRACIÓN 12 PROCESO DE ALISTAMIENTO Y FACTURACIÓN



Elaborado por: Norma Castillo.

ILUSTRACIÓN 13 PROCESOS DE DEVOLUCIONES



Elaborado por: Norma Castillo.

PROCESO ADMINISTRATIVOS

La empresa **FARMA SERVICIO LOGÍSTICO** está dirigida al servicio de distribuidora e importadora farmacéutica, la misma que se encargara de realizar la transportación y control del inventario en sus diferentes ítems distribuidos a todo el Ecuador, además de capacitar y emplear a personal en logística de control y manejo de inventario

FARMA SERVICIO LOGÍSTICO DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Nombre Comercial: FARMA SERVICIO LOGÍSTICO
Nombre Jurídico: FARMA SERVICIO LOGÍSTICO FASELO S.A.
Actividad: Manejo y control de Inventario de medicamentos y productos farmacéuticos
Dirección: Avenida 25 de Julio
Teléfonos: 593 04 2395273
Correo electrónico: ncastillo@faselo.com.ec

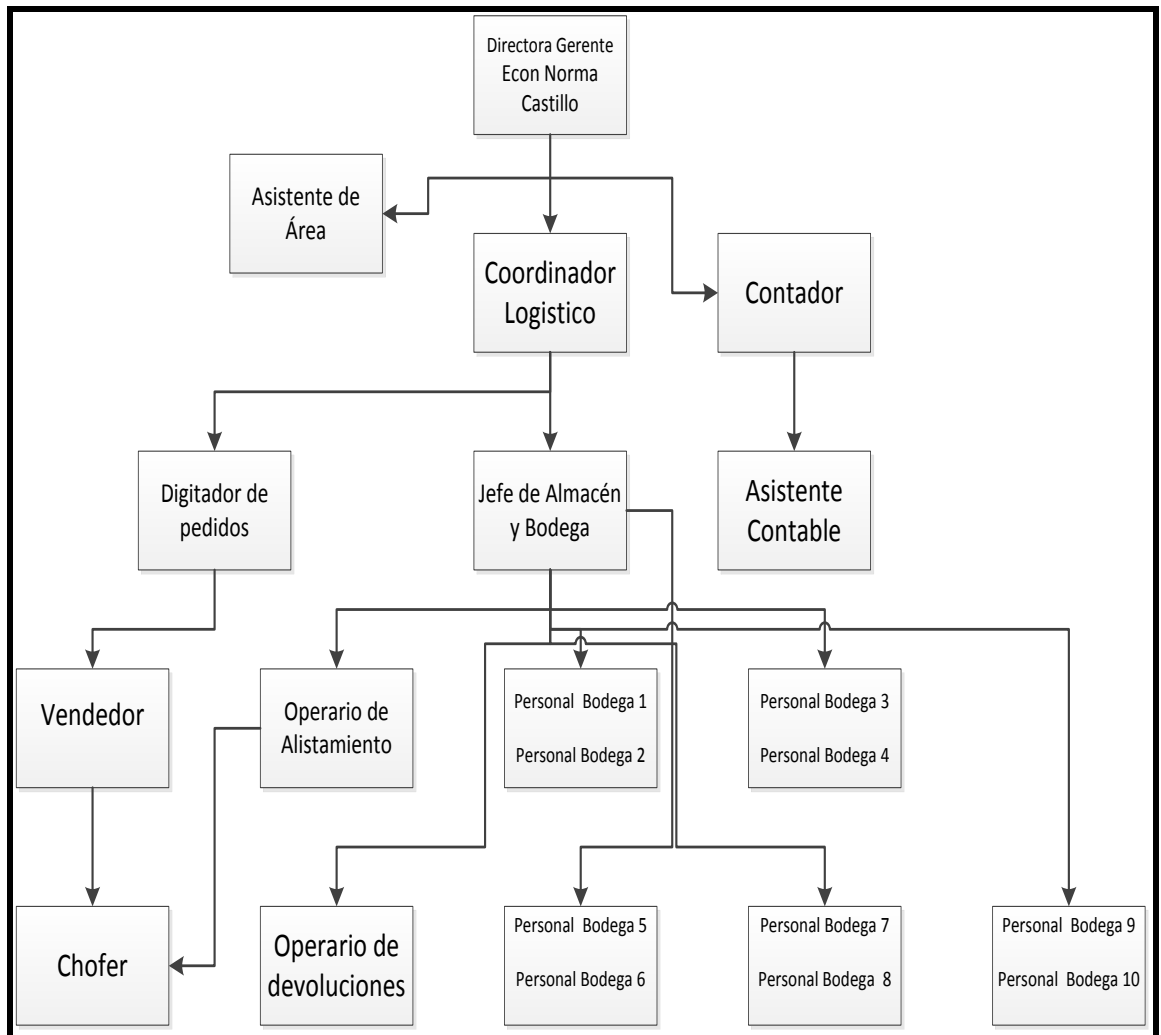
La empresa estará ubicados en el sur de la ciudad de Guayaquil, en ciudadela Los Esteros, se ha escogido este lugar por ser de concurrencia masiva de contenedores, camiones, esta edificación será alquilada.

El edificio deberá ser amplio, luminoso y ventilado y con espacios adecuados para la actividad que desarrollen. Cuenta con amplio parqueo para los camiones y transporte pesado que llegue a las instalaciones de la operadora logística. Asimismo deberán observarse las barreras arquitectónicas para hacer que la mercadería y producto farmacéuticos este protegidos de situaciones climáticas accesibles a las prestaciones de la mercadería a transportarse a distintas ciudades, además de un espacio para separar, embalar, contar y coordinar la mercadería a distribuirse, para lo cual se revisaran y se aplicaran todas las estructuras físicas

importantes que requieren los asistentes y operadores logísticos de nuestro centro, que permita el buen desenvolvimiento de las actividades.

LA ADMINISTRACIÓN

**ILUSTRACIÓN 14 ORGANIGRAMA FARMA SERVICIO LOGÍSTICO
FASELO S.A.**



Elaborado por: Norma Castillo.

Debido a la situación económica del país y a la poca apertura de las instituciones financieras para otorgar créditos para iniciar una nueva organización de última tecnología de los procesos y maquinarias a utilizarse que serán operadas manualmente. Sin embargo, la capacitación será calificada, pese a que el trabajo en gran proporción es práctico. Es entonces que partiendo de las características de la empresa **FARMA SERVICIO LOGÍSTICO FASELO S.A.**, de sus

posibilidades y ambiciones es que se diseñan su misión, visión y valores en los procesos de distribución de mercadería y control en el inventario.

REQUERIMIENTOS DE PERSONAL

A continuación en el cuadro siguiente se especifican los cargos correspondientes del personal de la empresa **FASELO S.A.**

TABLA 5 PERSONAL DE LA EMPRESA FASELO S.A

Denominación del Cargo	Número de Puestos
Director General	1
Secretaria / Asistente de área	1
Coordinador de Logística	1
Digitador de Pedidos	1
Jefe de Almacén y bodega	1
Asistente Contable	1
Vendedor	1
Operario de Alistamiento	1
Operario de Devoluciones	1
Personal de Bodega	10
TOTAL	19

Elaborado por: Norma Castillo.

DIRECCION GENERAL

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

NOMBRE DEL CARGO:	DIRECTOR GENERAL
DEPARTAMENTO:	Dirección General
SUPERVISADO POR:	Directorio de Accionistas
SUPERVISA A:	Coordinador Logístico, Contador General y Jefe de Bodega.

PERFIL DEL CARGO: Formación superior completa en tales carreras como Administración de Empresa, Ingeniería Comercial, Economía,

DESCRIPCIÓN DEL DEPARTAMENTO

Responsable por la dirección de la FASELO S.A. estableciendo las políticas generales según lo estipulado por el Directorio y por la ley. . Desarrolla y define, los objetivos logísticos y organizacionales, planifica el crecimiento de la entidad a corto y a largo plazo.

PRINCIPALES FUNCIONES

- Administrar las actividades de la empresa en función de buscar un mejoramiento organizacional, técnico y financiero continuo en FASELO S.A.
- Establecer normas, políticas, reglamentos e instructivos para la correcta administración de FASELO S.A.
- Establecer y coordinar estrategias que se desarrollaran para el cumplimiento de los objetivos de FASELO S.A.

- Calificar, analizar y controlar periódicamente los principales indicadores de gestión humana, financiera y estratégica para que FASELO S.A. encamine la correcta administración en el manejo de inventario.
- Ser responsable de la representación legal de FASELO S.A.
- Establecer vínculos laborales y comerciales con las distribuidoras importadoras y comercializadoras farmacéuticas
- Aprobar presupuestos financieros anuales basados en las estrategias que aplique FASELO S.A. en las proyecciones de sus ventas y servicios logísticos a ofrecer

TABLA 6 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

ACTIVIDADES	Oct	Nov	Dic
Elaboración de funciones. Planificación de las actividades a realizarse			
Analizar, calificar y controlar periódicamente los resultados			
Reunión con la comitiva (coordinadores departamentales)			
Elabora y controla, el presupuesto de la entidad			
Coordinar se logre el objetivo de la Fundación			

Elaborado por: Norma Castillo.

COORDINADOR LOGISITCO

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

NOMBRE DEL CARGO: COORDINADOR LOGISITCO
DEPARTAMENTO: Logística
SUPERVISADO POR: Gerente General

DESCRIPCIÓN DEL DEPARTAMENTO

Coadyuvar en la toma de decisiones del nivel ejecutivo con la entrega logística de inventarios

Oportuna de informes y proporcionar asesoramiento logístico en la transportación y distribución de los ítems de clientes.

PRINCIPALES FUNCIONES

- Asesorar a la dirección logística general en las disposiciones de distribución y logística dentro del país.
- Velar por la correcta aplicación de los procesos logísticos, documentos de FASELO S.A.
- Revisar contratos de convenios, acuerdos y alianzas con distribuidores, importadores de materiales farmacéuticos.
- Realizar informe donde se detallen el control de la mercadería a transportarse en diferentes partes del Ecuador, además del monto adecuado de su distribución.

TABLA 7 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

ACTIVIDADES	Oct	Nov	Dic
Cumplir con los documentos y controles de los ítems de mercaderías.			
Evaluar las actividades realizadas			
Proyecciones de actividades logísticas realizadas con cliente			
Realización del control en el alistamiento			
Informe de actividades y asesoramientos en devoluciones			

Elaborado por: Norma Castillo.

JEFE DE ALMACEN Y BODEGA

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

NOMBRE DEL CARGO:	JEFE DE ALMACEN Y BODEGA
DEPARTAMENTO:	Logística y Bodegas
SUPERVISADO POR:	Coordinador Logístico y Gerente Dirección General

DESCRIPCIÓN DEL DEPARTAMENTO

Difundir información y sensibilizar las acciones relacionadas con el almacenaje, el alistamiento y las devoluciones sobre el ámbito de mantener adecuadamente las instalaciones de bodegas, los inventarios, los ítems de mayor riesgo y el ordenamiento de cliente en las diferentes sucursales a donde se entregara la mercadería

PRINCIPALES FUNCIONES

- Establecer plan de mercadeo, promoción y difusión en la distribución de los fármacos
- Realizar campañas institucionales para recibir el respaldo de clientes farmacéutico y proveedores
- Contactar medios de transporte adecuados para la distribución logística del alistamiento y devoluciones.

- Promover lanzamientos de los nuevos procesos logísticos para el beneficio de FASELO S.A.
- Mantener vínculos frecuentes con los distribuidores para el control de la mercadería, alistamiento y devoluciones.
- Contactar a empresas proveedoras de transporte y logística de transportación para establecer vínculos comerciales con FASELO S.A...
- Establecer la gestión de administración de las bodegas en base a su ítems y variedades de productos vinculados al ordenamiento en el sistema de bodegas

TABLA 8 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

ACTIVIDADES	Oct	Nov	Dic
Plan de información sobre el funcionamiento de las bodegas en las distintas ciudades que llega FASELO S.A.			
Realización del control de la mercadería con alistamiento y devoluciones.			
Coordinación del alistamiento			
Coordinación de devoluciones			
Entrega de inventario desde diferente ciudades			

Elaborado por: Norma Castillo.

DEPARTAMENTO DE BODEGA

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

NOMBRE DEL CARGO:	BODEGUERO
DEPARTAMENTO:	Almacén y Bodega
SUPERVISADO POR:	Jefe de Bodega
	Coordinador Logístico
	Dirección General

DESCRIPCIÓN DEL DEPARTAMENTO

Elaborar con las distintas áreas los diferentes controles de la mercadería, operando los pedidos en base a información interna y en base al alistamiento y las devoluciones en los procesos de FASELO S.A.

PRINCIPALES FUNCIONES

- Formular el orden de la mercadería. De control de los inventarios y la correcta ubicación de los ítems, además del registro de la mercadería en el sistema y el alistamiento de los ítems que van a viajar a las bodegas de otras ciudades
- Elaborar, conjuntamente con las distintas áreas, los programas operativos anuales para efectos programático-presupuestales del inventario que transporta y alista FASELO S.A.,
- Definir los mecanismos de estructuración, procesamiento, presentación y difusión de la mercadería a los clientes y proveedores
- Ampliar y promover la participación de todos los operadores e bodegas a través del establecimiento de sistemas de control que respondan a la logística implementada FASELO S.A.

- Detectar las fortalezas y debilidades de las tareas institucionales para diseñar estrategias orientadas a eficiente en ejercicio de las funciones sustantivas y adjetivas del organismo.
- Desarrollar las demás funciones inherentes al área de su competencia. Elaborar, compilar y difundir las normas, políticas y procedimientos de la administración de FASELO S.A.

TABLA 9 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

ACTIVIDADES	Oct	Nov	Dic
Formular las estrategias, políticas y procedimientos			
Elaborar, conjuntamente con las distintas áreas, los programas operativos			
Proponer los cambios o modificaciones a las estructuras de organización			
Detectar las fortalezas y debilidades de las tareas institucionales para diseñar estrategias			
Reporte trimestral de las actividades realizadas			

Elaborado por: Norma Castillo.

DEPARTAMENTO CONTABLE

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

NOMBRE DEL CARGO:	CONTADOR GENERAL
DEPARTAMENTO:	DEPARTAMENTO CONTABLE
SUPERVISADO POR:	Dirección General

DESCRIPCIÓN DEL DEPARTAMENTO

Apoyar la ejecución de las actividades de la institución a través de Organización, ejecución, control y evaluación de los sistemas económicos de FASELO S.A.

PRINCIPALES FUNCIONES

- Supervisar y verificar la elaboración de los asientos contables y saldos de las cuentas del Balance FASELO S.A.
- Verificar el registro oportuno de las transacciones provenientes de los diferentes departamentos de FASELO S.A.
- Ejecutar los cierres de Balances diarios y mensuales
- Elaborar reportes e informes contables para los organismos de control.
- Revisar y firmar Balances y formularios de información.
- Coordinar y supervisar la correcta elaboración de la información financiera para funcionarios de la empresa y Organismos de Control.

- Realizar informes a la Coordinación General de la situación de los activos de la compañía.
- Realizar la declaración del Impuesto a la Renta y demás impuestos al Servicio de Rentas Internas.

TABLA 10 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

ACTIVIDADES	Oct	Nov	Dic
Gestionar y administrar los recursos económicos de FASELO S.A.			
Dirigir y supervisar el proceso de ejecución presupuestaria de FASELO S.A.			
Evaluar las actividades realizadas por la unidad y coordinación de FASELO S.A.			
Presentar los informes financieros solicitados por las máximas autoridades de FASELO S.A.			
Informe de retenciones Tributarias a FASELO S.A.			

Elaborado por: Norma Castillo.

PROCESO DE MARKETING

Marca (Logotipo, slogan)

ILUSTRACIÓN 15 MARCA - SLOGAN



Elaborado por: Norma Castillo.

Característica básicas del IsoTipo del Logo institucional

ILUSTRACIÓN 16 LOGO INSTITUCIONAL



Elaborado por: Norma Castillo.

IsoTipo

Letras 1:	Británica Bold
Color:	Negro Negritas
Tipología:	Normal
Letras 2:	Time New Román
Color:	Negro sin negritas
Tipología:	Cursiva
Símbolo:	Rombo
Color:	Rojo Blanco
Mensaje:	Logística

Descripción de los colores y símbolos



El rombo es una de la figura más tradicional al igual que el triángulo y el cuadrado, despliega un equilibrio constante en todas las actividades logísticas y de desarrollo, garantizando procesos acorde a las necesidades de nuestros clientes, es por ello la cantidad de rombos que se vislumbra en su logotipo.

La variedad de Rombos y cuadrado nos indica que la empresa de manera subliminar busca llegar la equilibrio, y dentro de ese equilibrio figura un cuadro que se ubica dentro de otro rombo rojo en dos ocasiones.

El color rojo es la intensidad del trabajo del deber cumplido en cada figura geométrica representa todas las actividades y simboliza el esfuerzo por mantener la imagen y hegemonía de la empresa.

El blanco es la responsabilidad, confianza y dedicación que mantienen los clientes con nuestra empresa FASELO S.A.

PROCESO FINANCIERO

Objetivo del análisis financiero

El análisis financiero de este proyecto tiene por finalidad determinar el monto de los recursos económicos que son necesarios para la realización del mismo, el costo total, así como también la necesidad de evaluar la inversión, información que permitirá tomar las decisiones más acertadas.

El panorama de planificación y valuación se ha estructurado en 3, años, tiempo en el cual se espera recuperar la inversión.

Análisis de Ingresos

TABLA 11 VENTAS

DESCRIPCIÓN	VENTAS ANUALES
Acondicionamiento	\$393.600
Jornadas adicionales	\$57.600
Incineración y reembolso	\$11.400
transporte	\$378.000
TOTALES	\$840.600

Elaborado por: Norma Castillo.

Los ingresos están analizados en función de los diferentes servicios que puede prestar FARMA LOGISTICA en sus diferentes especialidades a saber:

- a) Transporte.- servicio de distribución de mercadería en todo el territorio ecuatoriano
- b) Acondicionamiento.- aquellos servicios enfocados en servicios de codificación de precios, leyendas especiales, termo-sellados, re-estuchados, etc.

- c) Jornadas especiales.- aquellos servicios que demandan un tiempo adicional a la normal jornada de gestión.
- d) Incineración.- servicios de traslado de inventario caducado a la empresa especializada y autorizada por la autoridad sanitaria en procesos incineración.

Análisis de Costos Directos

El siguiente resumen recoge el análisis de los costos directos que requiere el proyecto analizando cada composición de los mismos como son: materia prima, los insumos directos y mano de obra directa, en totales anuales.

Tabla 12 Costos Directos

RESUMEN	TOTALES
Materia Prima	\$322.200
Insumos Directos	\$48.480
Mano de Obra Directa	\$102.360
TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$473.040

Elaborado por: Norma Castillo.

PRODUCTOS	TOTAL ANUAL
Acondicionamiento	\$57.600
Jornadas adicionales	\$10.800
Incineración y reembolso	\$1.800
Transporte	\$252.000
TOTAL MATERIA PRIMA	\$322.200

Elaborado por: Norma Castillo.

PRODUCTOS	TOTAL ANUAL
Mantenimiento de bodegas	\$18.000
Mantenimiento de montacargas	\$6.000
Combustible	\$15.120
Mantenimiento area Acondicionamiento	\$432
Señalización de bodegas	\$7.200
Pallet o estibar	\$1.728
TOTAL INSUMOS DIRECTOS	\$48.480

Elaborado por: Norma Castillo.

MANO DE OBRA DIRECTA		
DESCRIPCION	CANTIDAD	TOTAL ANUAL
Personal de Bodega	10	\$49.200
Coordinador Logístico	1	\$7.800
Jefe de almacén y bodega	1	\$7.680
Operario de devoluciones	1	\$6.960
Operario de alistamiento y orden	6	\$25.920
Digitador de pedidos	1	\$4.800
		\$0
		\$0
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA		\$102.360

Elaborado por: Norma Castillo.

Análisis de Costos Indirectos

El siguiente resumen recoge el análisis de los costos indirectos que requiere el proyecto analizando cada composición de los mismos como son los gastos administrativos y gastos generales

Tabla 13 Costos Indirectos

RESUMEN	TOTALES
Gastos Administrativos	\$36.960
Gastos Generales	\$66.660
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$103.620

Elaborado por: Norma Castillo.

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
DESCRIPCION	CANTIDAD	TOTAL ANUAL
Gerente General	1	\$10.800
Asistente de área	1	\$5.040
Asistente contable	1	\$11.400
Chofer	1	\$5.400
vendedor	1	\$4.320
TOTALES		\$36.960

Elaborado por: Norma Castillo.

GASTOS GENERALES	
DESCRIPCION	TOTAL ANUAL
Seguridad	\$9.000
utensilio de recogimiento	\$5.400
Suministros de oficina	\$960
Insumos de seguridad	\$900
Extintores	\$600
Gastos de aseo general	\$1.800
arriendo en varias ciudades	\$30.000
otros	\$18.000
TOTALES	\$66.660

Elaborado por: Norma Castillo.

Análisis de la Inversión del proyecto

La inversión necesaria para el proyecto FARMA LOGISTICA requiere de activos fijos en la suma de US\$172.200, y un capital de trabajo de \$58.990, lo que da un total de inversión de US\$231.190.

Para poder cubrir esta inversión se hace necesario adquirir un financiamiento de deuda por la suma de US\$200.000, ya que el aporte con capital propio se encuentra ubicado en la suma de US\$31.190.

La deuda frente a la inversión total es del 87% y el capital propio es del 13%.

El financiamiento de la deuda se lo requiere a tres años plazo a una tasa del 14%

TABLA 14 ACTIVOS FIJOS Y CAPITAL DE TRABAJO

ACTIVOS FIJOS	
Descripción	Valor
Instalación de sistema computarizado de cámaras	\$3.500
Transporte 20 toneladas Mitsubishi	\$42.000
Adecuaciones en 4 bodegas Guayaquil Quito Cuenca Manta	\$20.000
Instalación de pallets Guayaquil, Quito, Cuenca Manta	\$12.000
Señalización de bodegas	\$2.400
Equipo de estiba	\$3.600
Software de programación de manejo de inventario	\$6.000
Mesas, sillas. Varias	\$1.500
Montacargas	\$32.000
Acondicionadores Split principal oficina	\$6.000
Escalera metálica	\$3.200
Maquinaria y equipos de acondicionamiento	\$40.000
Total Activos Fijos	\$172.200

CAPITAL DE TRABAJO	
Descripción	Valor
Sueldos y salarios	\$25.590
Servicios básicos	\$1.200
Suministros de oficina	\$600
Mantenimiento	\$6.000
Combustibles	\$3.600
Mantenimiento de vehículos y cita transporte	\$12.000
Arriendo	\$10.000
Total Capital de Trabajo	\$58.990

TOTAL INVERSION	\$231.190
Activos Fijos	\$172.200
Capital de Trabajo	\$58.990

Elaborado por: Norma Castillo.

Inversión Total	\$231.190	100%
Financiamiento	\$200.000	87%
Aporte Propio	\$31.190	13%

Elaborado por: Norma Castillo.

TABLA 15 TABLA DE AMORTIZACIÓN

TABLA DE AMORTIZACION				
Capital			\$200.000	
Tasa de interés anual			14,0%	
Plazo en años			3	
Forma de Pago			Trimestral	
Total Periodos			12	
Periodos de Gracia			1	
Periodos Normales			11	
Valor Dividendo			\$22.218	
No. de Dividendo	Valor de Intereses	Amortización de Capital	Valor del Dividendo	Saldo de Capital
0				<i>\$200.000</i>
1	\$7.000	\$0	\$7.000	\$200.000
2	\$7.000	\$15.218	\$22.218	\$184.782
3	\$6.467	\$15.751	\$22.218	\$169.031
4	\$5.916	\$16.302	\$22.218	\$152.728
5	\$5.345	\$16.873	\$22.218	\$135.855
6	\$4.755	\$17.463	\$22.218	\$118.392
7	\$4.144	\$18.075	\$22.218	\$100.317
8	\$3.511	\$18.707	\$22.218	\$81.610
9	\$2.856	\$19.362	\$22.218	\$62.248
10	\$2.179	\$20.040	\$22.218	\$42.208
11	\$1.477	\$20.741	\$22.218	\$21.467
12	\$751	\$21.467	\$22.218	0
Totales	\$51.402	\$200.000	\$251.402	

Elaborado por: Norma Castillo.

Análisis del Flujo de Caja Projectado y Balance General Projectado

El flujo de caja proyectado a 5 años muestra una recuperación y resultados positivos acumulados en US\$. 596.307

TABLA 16 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

FLUJO NETO OPERATIVO					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 840.600	\$ 882.630	\$ 926.762	\$ 973.100	\$ 1.021.755
(Costos Directos)	\$ 473.040	\$ 496.692	\$ 521.527	\$ 547.603	\$ 574.983
(Costos Indirectos)	\$ 103.620	\$ 103.620	\$ 103.620	\$ 103.620	\$ 103.620
Flujo Operativo	\$ 263.940	\$ 282.318	\$ 301.615	\$ 321.877	\$ 343.151
Ingresos no operativos	\$ 231.190				
Crédito	\$ 200.000				
Aporte Propio	\$ 31.190				
Egresos no operativos	\$ 382.490	\$ 176.308	\$ 187.106	\$ 197.084	\$ 204.796
Inversiones	\$ 231.190				
Activos Fijos	\$ 172.200				
Capital de Trabajo	\$ 58.990				
Pago de dividendos	\$ 73.655	\$ 88.874	\$ 88.874	\$ 88.874	\$ 88.874
Impuestos	\$ 77.644	\$ 87.434	\$ 98.233	\$ 108.210	\$ 115.923
Flujo No Operativo	\$ (151.300)	\$ (176.308)	\$ (187.106)	\$ (197.084)	\$ (204.796)
FLUJO NETO	\$ 112.640	\$ 106.010	\$ 114.509	\$ 124.793	\$ 138.355
Flujo Acumulado	\$ 112.640	\$ 218.651	\$ 333.159	\$ 457.952	\$ 596.307

Elaborado por: Norma Castillo.

TABLA 17 ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO

Estado de Pérdidas y Ganancias					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 840.600	\$ 882.630	\$ 926.762	\$ 973.100	\$ 1.021.755
(Costos Directos)	\$ 473.040	\$ 496.692	\$ 521.527	\$ 547.603	\$ 574.983
Utilidad Bruta	\$ 367.560	\$ 385.938	\$ 405.235	\$ 425.497	\$ 446.771
(Costos Indirectos)	\$ 103.620	\$ 103.620	\$ 103.620	\$ 103.620	\$ 103.620
Utilidad Operativa	\$ 263.940	\$ 282.318	\$ 301.615	\$ 321.877	\$ 343.151
(Depreciación)	\$ 23.365	\$ 23.365	\$ 23.365	\$ 23.365	\$ 23.365
(Gastos Financieros)	\$ 26.383	\$ 17.755	\$ 7.264	\$ -	\$ -
Utilidad antes de					
Impuestos	\$ 214.192	\$ 241.198	\$ 270.986	\$ 298.512	\$ 319.786
(Impuestos 36.25%)	\$ 77.644	\$ 87.434	\$ 98.233	\$ 108.210	\$ 115.923
UTILIDAD NETA	\$ 136.547	\$ 153.764	\$ 172.754	\$ 190.301	\$ 203.864

TABLA 18 BALANCE GENERAL PROYECTADO

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos Corrientes	\$ 171.630	\$ 277.641	\$ 392.149	\$ 516.942	\$ 655.297
Caja – Bancos	\$ 112.640	\$ 218.651	\$ 333.159	\$ 457.952	\$ 596.307
Inventarios	\$ 58.990	\$ 58.990	\$ 58.990	\$ 58.990	\$ 58.990
Activos Fijos Netos	\$ 148.835	\$ 125.470	\$ 102.105	\$ 78.740	\$ 55.375
Activos Fijos (Depreciación acumulada)	\$ 172.200 \$ (23.365)	\$ 172.200 \$ (46.730)	\$ 172.200 \$ (70.095)	\$ 172.200 \$ (93.460)	\$ 172.200 \$ (116.825)
Total Activos	\$ 320.465	\$ 403.111	\$ 494.254	\$ 595.682	\$ 710.672
Pasivos	\$ 152.728	\$ 81.610	\$ -	\$ -	\$ -
Patrimonio	\$ 167.737	\$ 321.501	\$ 494.254	\$ 595.682	\$ 710.672
Aporte Futura Capitalización	\$ 31.190	\$ 31.190	\$ 31.190	\$ 31.190	\$ 31.190
Utilidad del Ejercicio	\$ 136.547	\$ 153.764	\$ 172.754	\$ 190.301	\$ 203.864
Utilidades Retenidas	\$ -	\$ 136.547	\$ 290.311	\$ 374.191	\$ 475.618
Pasivo + Patrimonio	\$ 320.465	\$ 403.111	\$ 494.254	\$ 595.682	\$ 710.672

Elaborado por: Norma Castillo.

Análisis Índices Financieros

Luego de las proyecciones realizadas encontramos que la Tasa Interna de Retorno (TIR) se ubica en el 38% y el VALOR ACTUAL NETO (VAN) US\$100.722

Dado que la TIR y la VAN presentan resultados positivos podemos concluir que el proyecto se considera rentable y viable en su ejecución y realización.

TABLA 19 ÍNDICES FINANCIEROS

Playback (Recuperación de la Inversión)	(Menor al plazo)	
--	-------------------------	--

Año de Recuperación de la Inversión	Año	2	
Diferencia con Inversión Inicial	\$231.190	\$66.584	\$164.606
Flujo Mensual Promedio Año Siguiende	\$157.921	12	\$13.160
Número de Meses	\$164.606	\$13.160	13

PAYBACK	2	Año (s)	6	Mes(es)
----------------	----------	----------------	----------	----------------

Valor Actual Neto (VAN)	(Positivo)	\$172223
Índice de Rentabilidad (IR)	(Mayor a 1)	1,44
Tasa Interna de Retorno (Tir)	(Mayor a la T. Dcto)	41%

RATIOS-RIESGO-RAZONES FINANCIERAS

Punto de Equilibrio	<i>En U\$</i>	\$172.406
	<i>En %</i>	24%
	<i>En unid.</i>	86
Riesgo de Ilquidez	(Menor a 50%)	27%
Margen Neto de Utilidad	(Mayor a la T. Dcto)	16%
Rotación de Activos	(Mayor a 1)	2.3
Dupont	Aprox. al 100%	95%

Elaborado por: Norma Castillo.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Siendo un análisis optimista detallamos un aumento de las ventas en un 10 %
Respectivamente, considerando el siguiente cuadro

Tabla 20 Aumento del 10% de las Ventas

DESCRIPCIÓN	UNIDADES MENSUALES	VENTAS ANUALES
Acondicionamiento	44	\$432.960
Jornadas adicionales	11	\$63.360
Incineración y reembolso	6	\$13.680
Transporte	77	\$415.800
TOTALES	138	\$925.800

Obteniendo un resultado favorable en base a los indicadores financieros que denotan lo siguiente.

Tabla 21 Indicadores de sensibilidad Optimista

Análisis Optimista	
Inversión	\$ (231.190)
año 1	\$ 166.955
año 2	\$ 163.041
año 3	\$ 174.391
año 4	\$ 187.669
año 5	\$ 204.375
Suma	\$ 896.432
Tasa riesgo	14%
VA	\$ 606.877,22
VAN	\$ 375.687,22
TIR	69%

Siendo un análisis pesimista detallamos una disminución de las ventas en un 10 %
Respectivamente, considerando el siguiente cuadro

Tabla 22 Disminución del 5% de las Ventas

DESCRIPCIÓN	UNIDADES MENSUALES	VENTAS ANUALES
Acondicionamiento	38	\$373.920
Jornadas adicionales	9	\$51.840
Incineración y reembolso	4	\$9.120
transporte	67	\$361.800
TOTALES	118	\$755.400

Obteniendo un resultado favorable en base a los indicadores financieros que denotan lo siguiente.

Tabla 23 Indicadores de sensibilidad pesimista

Análisis Optimista	
Inversión	\$ (231.190)
año 1	\$ 94.280
año 2	\$ 86.732
año 3	\$ 94.267
año 4	\$ 103.538
año 5	\$ 116.038
Suma	\$ 494.857
Tasa riesgo	14%
VA	\$ 334.637
VAN	\$ 103.447
TIR	31%

PLAN ESTRATÉGICO

Misión

Brindar un servicio de calidad, dando una oportunidad de entregar medicinas a distintos sectores del país, desplegando un proceso logístico desarrollado por el servicio, los recursos humanos y nuestras instalaciones.

Visión

Posicionar a FASELO S.A. en el año 2014 como un organismo de respaldo logístico para las empresas distribuidoras e importadoras farmacéuticas, con el propósito de emprender nuevas filiales operativas en las ciudades más importantes del Ecuador.

Valores

Innovación: Tener siempre las mejores estrategias operativas que permitan desplazar los inventarios y fármacos a las distintas ciudades en base a sucursales y distribuidoras mayoritarias.

Pro actividad: Rapidez en captar la necesidad del distribuidor mayorista e importador de fármacos

Empeño: La satisfacción de alrededor de 20 personas en la elaboración de la logística de distribución conteo y cuidados de la mercadería a diferentes ciudades

Entusiasmo: En cada Actividad que se realice una comunicación interfaz desde los operadores con los jefes y coordinadores desarrollando motivación.

Responsabilidad: Es una norma que gobierna todas nuestras acciones dentro de las logística operativa implementada en FASELO S.A.

Honestidad: Honestidad, lealtad y respeto a las leyes, son valores que fundamentan las relaciones entre nosotros con nuestros clientes.

Matriz FODA

TABLA 24 MATRIZ INTERNA Y EXTERNA

Fortalezas	Debilidades
<p>Empresa FASELO S.A. posee personal capacitado al servicio directo de los requerimiento de los empresarios que desconocen el proceso de logística de inventario</p> <p>La ley ampara el proceso y la intermediaria logística.</p> <p>Servicio de calidad. Exclusivo a distribuidoras farmacéutica.</p> <p>FASELO S.A. una empresa con experiencia en el manejo de mercadería a diferentes sectores de la ciudad.</p> <p>FASELO S.A. es una empresa con experiencia en alistamiento</p> <p>FASELO S.A. posee infraestructura y una localización estratégica</p>	<p>Mercado oculto.</p> <p>Falta de conocimiento por parte de la sociedad frente a este problema.</p> <p>Falta de recursos monetarios.</p> <p>Falta la experiencia en el ámbito de la logística</p> <p>Falta de infraestructura adecuada</p>
Oportunidades	Amenazas
<p>La COMEPTENCIA es directa en servicio de bodega y logística</p> <p>Expansión a nivel nacional.</p> <p>Ayuda a la comunidad dado oportunidad a colaboradores y en base al buen vivir</p>	<p>Ingreso de una competencia</p> <p>Inseguridad en el país.</p> <p>Incertidumbre política en el Estado ecuatoriano</p>

Elaborado por: Norma Castillo.

TABLA 25 ESTRATEGIAS FO FA DO DA

FO	FA
<p>Únicos en el mercado con alianzas Estratégicas con empresas farmacéuticas.</p> <p>Personal altamente capacitado brindaran servicio de alto y excelente nivel.</p> <p>Expansión a nivel nacional gracias al servicio único y garantizado que tiene.</p>	<p>El ingreso de la competencia Es saludable porque motiva A la eficiencia de FASELO S.A.</p>
DO	DA
<p>Se debe de aprovechar la posibilidad De expansión del servicio en un mercado Oculto en base a los lineamiento de una logística operativa aplicable netamente a los inventario medicina.</p> <p>De trabajo se puede concienciar a los Empleadores a realizar este tipo de operaciones en bas la confianza en cada producto o ítems</p>	<p>Por ser un mercado oculto la competencia puede aprovechar para ingresar al mercado, la estrategia de marketing a utilizar es la publicidad en los diferentes medios farmacéutico, como revista. Programas médicos radiales, programas televisivos, entre otros en relación a la salud y fármacos</p>

Elaborado por: Norma Castillo.

ANALISIS DE RIESGO

Tabla de Riesgo

En base a ésta Tabla se procede a calificar las conclusiones obtenidas del Análisis FODA

TABLA 26 TABLA DE RIESGO

Riesgo		Calificación	Puntaje
BAJO	Sin Riesgo	A +	1
	Riesgo Bajo	A -	2
MEDIO	Medio Bajo	B +	3
	Medio Alto	B -	4
ALTO	Alto Riesgo	C +	5
	No Recomendable	C -	6

Elaborado por: Norma Castillo.

Calificación de Riesgo

Se suman todos los puntajes y se calcula un promedio simple, el resultado nos dará la calificación de riesgo en base a la Tabla.

TABLA 27 CALIFICACIÓN DE LAS FORTALEZAS

	CALIFICACIÓN	PUNTAJE
Empresa FASELO S.A. posee con personal Capacitado	A +	1
La ley ampara el proceso y la intermediaria Logística.	A +	1
Servicio de calidad.	A -	2
FASELO S.A. una empresa con experiencia en el manejo de mercadería	B-	3
Riesgo Bajo	A-	2

Elaborado por: Norma Castillo.

TABLA 28 CALIFICACIÓN DE LAS OPORTUNIDADES

	CALIFICACION	PUNTAJE
La COMEPTENCIA es directa	A +	1
Expansión a nivel nacional.	A -	2
Ayuda a la comunidad dado oportunidad	A+	1
Sin Riesgo	A+	1

Elaborado por: Norma Castillo.

TABLA 29 CALIFICACIÓN DE LAS DEBILIDADES

	CALIFICACION	PUNTAJE
Mercado oculto	B +	3
Falta de conocimiento por parte de la sociedad	B +	3
Falta la experiencia	C -	5
Falta de infraestructura	B -	4
Riesgo Medio Alto	B-	4

Elaborado por: Norma Castillo.

TABLA 30 CALIFICACIÓN DE LAS AMENAZAS

	CALIFICACION	PUNTAJE
Ingreso de una competencia	A-	2
Inseguridad en el país.	A-	2
Incertidumbre política	B-	4
Riesgo Medio Bajo	B+	3

Elaborado por: Norma Castillo.

i) CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Este trabajo ha sido enfocado en atender la necesidad de un Grupo Colombiano que apuesta a la inversión en el Ecuador, que cree en nuestro país y que considera la necesidad de enfocarse y especializarse en una unidad de negocio afín a sus negocios actuales, apuntando al desarrollo y sostenimiento de sus negocios en el corto, mediano y largo plazo.

El presente trabajo de investigación centró su punto de atención en la gestión de inventarios ya que su importancia radica en que nos permite organizar, planificar y controlar el conjunto de stock pertenecientes a una empresa, en este caso, de medicamentos, cuya finalidad es brindar el servicio de abastecimiento de medicinas a diferentes puntos del territorio ecuatoriano.

El modelo de gestión de inventario propuesto permitirá incrementar el nivel de servicio de los Laboratorios, además permitirá medir de manera adecuada la demanda interna de medicamentos, la entrega de los mismos, mermas y costos.

Otro factor importante a considerar es que la especialización involucra la necesidad de permanencia en el mercado, dicha permanencia enfocada al **SERVICIO CON TENDENCIA A ERROR CERO**, esto dado el nuevo concepto de hoy en día que exigen las distribuidoras farmacéuticas denominado **PROVEEDOR CERTIFICADO**.

j) BIBLIOGRAFÍA

- Ángel Sarabia Viejo. (1996). *La investigación operativa: Una herramienta para la adopción de decisiones*. Univ Pontifica Comillas.
- Ángel Sarabia Viejo. (1996). *Modelo de gestion de inventario (stock)*. Publicaciones Pontifica Comillas.
- Ans Sanchez. (2005). *Logistica de Almacenamiento*. Publicaciones EUMED.
- Backer. (1997).
- Ben Scheinader. (2004). *Outsourcing*. Norma.
- Bernardo Santos Ramos, & Guerrero Aznar. (1994). *Administracion de Medicamentos*. Madrid: Ediciones Diaz de Santos.
- Brito. (1994). *Los controles de Inventarios*. Madrid: Universidad de Madrid.
- Corona Juan Jiménez. (2009). *Dotacion Sanitaria*. Arán Ediciones.
- David de la Fuente García. (2008). *Ingenierja de organizacion en la empresa: Direccion de Operaciones*. Oviedo: Publicaciones Universidad de Oviedo.
- Garcia Castrillon Carmen Otero. (2005). *El comercio internacional de medicamentos*. Editorial Dykinson.
- Howard S. Rowland, B. L. (2011). *Almacenamiento de Medicamentos*. Ediciones Diaz de Santos.
- Hurtado Dario. (2008). *Principios de la Administracion*.
- Jorge Olavarrieta de la Torre. (1999). *Conceptos generales de productividad y sistemas*. Mexico: Ibero.
- José Ramón Fórneas Carro. (2010). *Outsourcing*. Netbiblo.
- Juan Ramón Santillana González. (2004). *Cómo hacer y rehacer una contabilidad*. Publicaciones Cengage Learning.
- Karl Marx. (2001). *Administracion y Finanzas*.
- Larrionda Sergio. (2004). *Administrativos Del Servicio Gallego de Salud*. Murcia.
- Leon Pozo Alberto. (2009). *El servicio del Outsourcing*. Cuba.
- Mendieta Julian. (2007). *Catálogo de Almacenes Mayoristas*. Murcia: Agencia Española de Medicamentos y Productos sanitarios.
- Pérez Mónica Míguez, & Boubeta Ana Isabel Bastos. (2010). *Introducción a la gestión de stocks: El proceso de control*. Ideaspropias Editorial S.L.

- Polimeni Hector. (1994). *Sistema de Costeo*. Guadalajara: Ediciones Jalisco.
- Ramo, B. S., & Guerrero Aznar. (2006). *Administración de Medicamentos: Teoría y Práctica*. La Habana: Ediciones Diaz de Santos.
- Robert S. Aucker. (2003). *Farmacología en enfermería*. Mallorca: Elsevier.
- Rodrigo Estupiñán Gaitán. (2006). *Control de Inventarios Investigación de Operaciones 4*. EUMED.
- Ronald H. Ballou. (2005). *Logística: administración de la cadena de suministro*. Publicaciones Pearson Education.
- Sanchez, A. (2005). *Logística de Almacenamiento*. Publicaciones EUMED.
- Silva. (29 de Septiembre de 1997). *scrib*. Recuperado el 24 de Enero de 2013, de es.scribd.com/doc/80039116/Documento-Mercado-ValoresCF-1
- Silva Jose. (2010). *Los Inventarios*.
- Soriano Claudio. (2006). *Compras e Inventarios*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos S.A.
- Stephen R. Covey. (2013). *Liderazgo centrado entre principios*.
- Víctor Jiménez Torres. (2008). *Calidad farmacoterapéutica*. Valencia: Universitat de Valencia.
- Yépez A. (2002 pag. 65). *Tipos de Investigaciones*. Lima: Ediciones Perez.
- Yepéz A. (2002 pag. 66). *Tipos de Investigaciones*. Lima: Ediciones Perez.
- Yépez A. (2002 pag. 74). *Tipos de Investigacion*. Lima: Ediciones Perez.

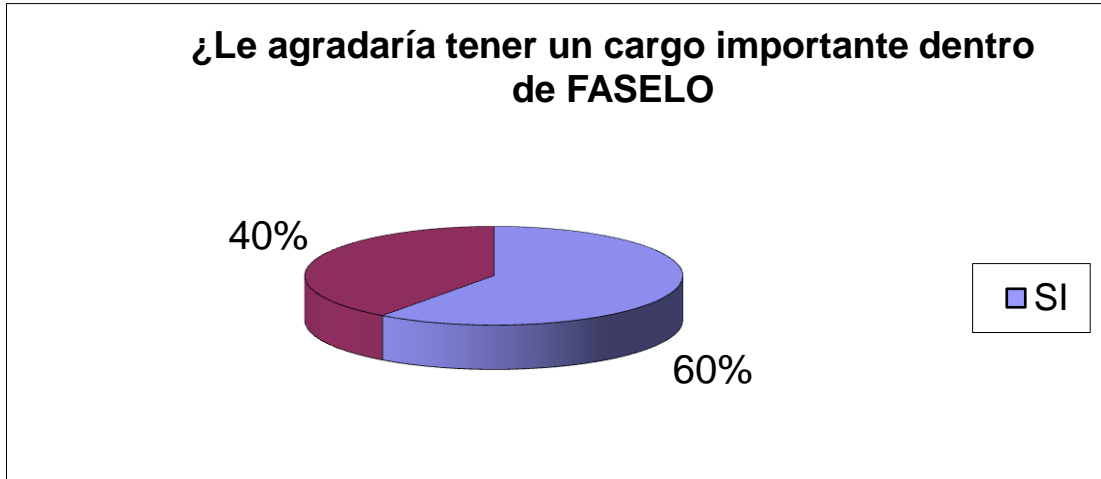
ANEXOS

**TEST DEL PERSONAL DE FASELO S.A.
TABULACIÓN DE ENCUESTA REALIZADA PERSONAL
OPERATIVO FASELO S.A.**

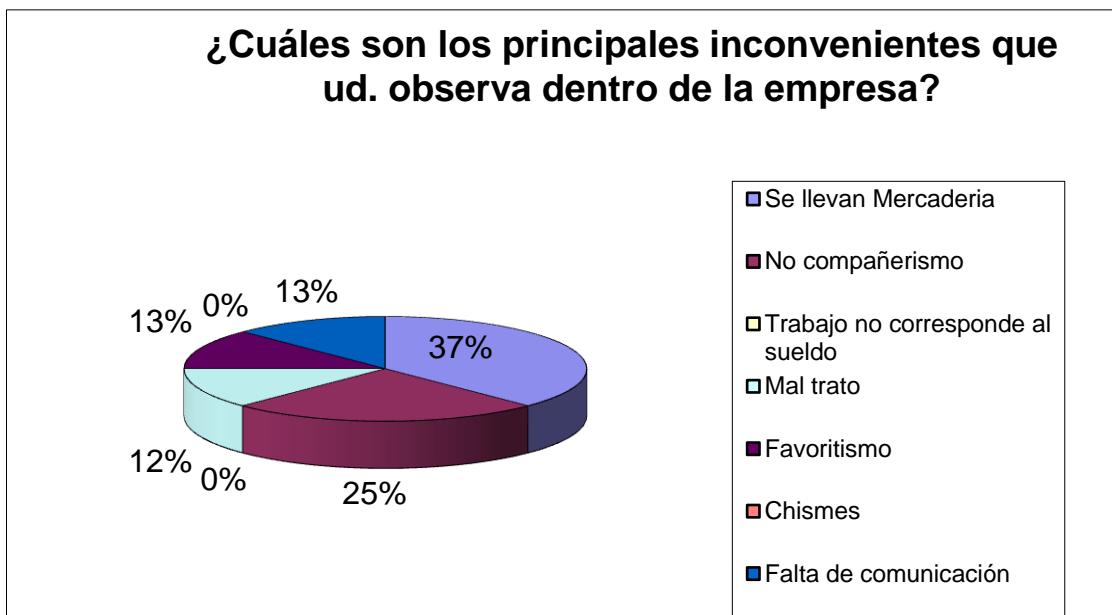
#	EMPLEADO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		Suma		
1	¿LE AGRADARÍA TENER UN CARGO IMPORTANTE DENTRO DE FASELO S.A.?	SI		1		1	1	1				1	SI	6	
		NO	1		1					1	1		NO	4	
2	¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES INCONVENIENTES QUE USTED NO DESEA OBSERVA EN FASELO S.A.?	Se llevan la MERCADERIA	1	1		1							Pagos no puntuales	3	
		No compañerismo	1			1							No compañerismo	2	
		Operadores que gritan												Trabajo no corresponde al sueldo	0
		Mal trato		1										Mal trato	1
		Favoritismo		1										Favoritismo	1
		Chismes												Chismes	0
		Falta de comunicación compañeros					1							Falta de comunicación	1
3	SI DE USTED DEPENDERÍA EL MEJORAMIENTO DE LA LOGISTICA DE FASELO S.A, ¿HARÍA LOS CAMBIOS?	Si	1	1	1	1				1	1	1	Si	7	
		No sé					1	1					No sé	2	
		No								1			No	1	
4	¿USTED REEMPLAZARÍA A SU COMPAÑERO EN UNA RESPONSABILIDAD ADQUIRIDA CON EL CLIENTE?	Si		1	1	1	1	1	1	1			Si	7	
		No sé	1									1	No sé	2	
		No									1		No	1	
5	¿USTED REEMPLAZARÍA A SU COMPAÑERO EN UNA OBLIGACIÓN A REALIZAR DENTRO DE LA FASELO S.A.?	Si		1	1	1	1	1		1		1	Si	7	
		No sé								1		1	No sé	2	
		No	1										No	1	
6	UN METEORITO VA A CAER EN EL ECUADOR Y USTED TIENE EL PODER DE SALVAR	perro											perro	0	
		hijo	1	1		1	1	1		1	1		hijo	7	
		madre	1	1		1	1	1		1			madre	6	
		esposa del vecino	1	1	1		1	1	1				esposa del vecino	6	

	A 5 PERSONAS, ¿A CUÁLES ELIGE?	jefe	1	1		1	1	1		1			jefe	6
		televisión	1				1					1	televisión	3
		mendigo				1				1			mendigo	2
		anciano desconocido		1		1		1		1		1	anciano desconocido	5
7	USTED TIENE LA POSIBILIDAD DE QUE SUS ORACIONES SEAN ESCUCHADAS Y EL TODO PODEROSO VA A HACER CASO A 4 PRIORIDADES DE TODAS LAS MANIFESTADAS. ¿POR CUÁL DE TODAS ORARÍA MÁS?	salud	1	1	1	1	1	1					salud	6
		dinero				1			1	1	1		dinero	4
		amor	1	1	1	1			1	1			amor	6
		empresa tenga éxito			1	1	1		1	1			empresa tenga éxito	5
		lotería	1					1				1	lotería	3
		casa					1		1				casa	2
		trabajo y ascenso	1	1	1	1			1	1		1	trabajo y ascenso	7
8	POR DONDE USTED TRANSITA EN EL TRABAJO, HAY UNA PIEDRA GRANDE DEL TAMAÑO DE UN BALÓN DE FUTBOL # 5 Y TIENE LA DUDA, QUÉ HACE ESA PIEDRA EN EL PASO, ENTONCES DECIDE:	Llevarla a otro sitio donde no estorbe	1	1	1	1				1	1	1	Llevarla a otro sitio donde no estorbe	7
		Moverla a un lado para no tropezarme						1		1			Moverla a un lado para no tropezarme	2
		Decir al señor de la limpieza que la recoja								1			Decir al señor de la limpieza que la recoja	1
9	¿CUÁL ES LA PERSONA QUE USTED CONSIDERA NO AGRADE EN SU CÍRCULO?	clientes	1									1	clientes	2
		vecino			1								vecino	1
		panadero					1						panadero	1
		perro				1							perro	1
		ninguno		1				1	1	1	1		ninguno	5
10	USTED PUEDE DAR MÁS DE SI MISMO POR EL BIENESTAR DE LA FASELO S.A.?	Si	1			1	1	1	1	1			Si	6
		No											No	0
		Siempre		1	1						1		Siempre	3
		Nunca										1	Nunca	1
11	¿CUÁLES SON LOS SÍNTOMAS QUE UD. Posee PARA TRABAJAR EN EQUIPO?	conformista			1				1				conformista	2
		dinamismo											dinamismo	0
		trabajador	1	1	1	1	1	1	1	1	1		trabajador	10
		alegría		1	1			1	1			1	alegría	5
		extrovertido											extrovertido	0
		Carece conoce.											Carece conoc.	0
		desesperado	1		1		1		1				desesperado	5
		paciente		1		1		1		1		1	paciente	5
		dedicado		1		1		1		1		1	dedicado	5
		curioso			1				1				curioso	2
		emprendedor			1				1				emprendedor	2

¿LE AGRADARÍA TENER UN CARGO IMPORTANTE DENTRO DE FASELO S.A.?	SI	6
	NO	4

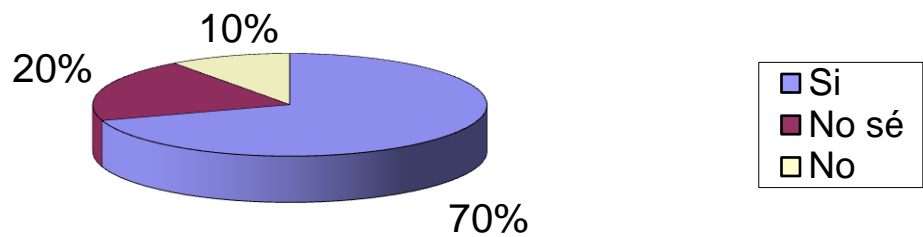


2	¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES INCONVENIENTES QUE USTED NO DESEA OBSERVA EN FASELO S.A.?	Se llevan Mercadería	3
		No compañerismo	2
		Trabajo no corresponde al sueldo	0
		Maltrato	1
		Favoritismo	1
		Chismes	0
		Falta de comunicación	1



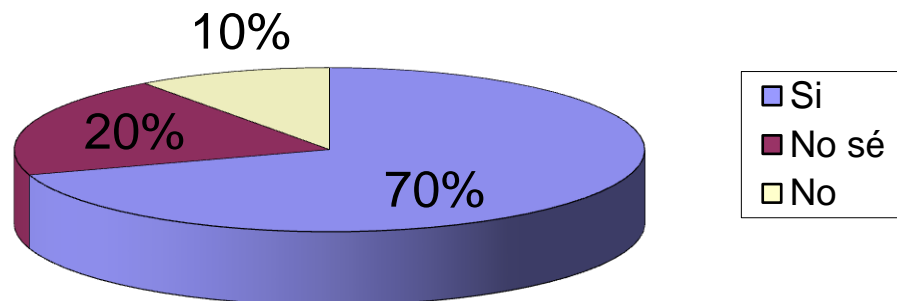
3	SI DE USTED DEPENDERÍA EL MEJORAMIENTO DE LA LOGISTICA DE FASELO S.A, ¿ HARÍA LOS CAMBIOS?	Si	7
		No sé	2
		No	1

Si de ud. dependiera el mejoramiento de la compañía, ¿haría los cambios necesarios?



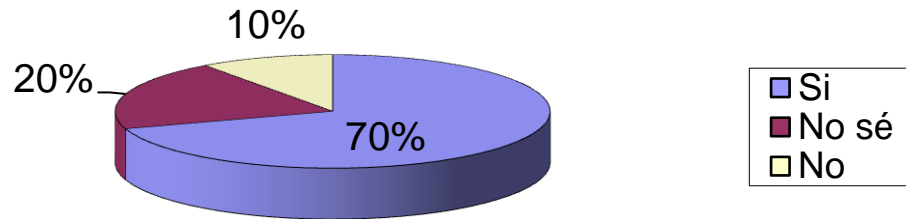
4	¿USTED REEMPLAZARÍA A SU COMPAÑERO EN UNA RESPONSABILIDAD ADQUIRIDA CON EL CLIENTE?	Si	7
		No sé	2
		No	1

¿Ud. reemplazaría a su compañero en una responsabilidad adquirida con el cliente?



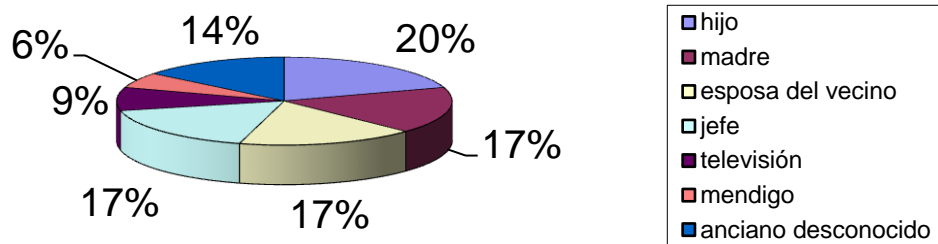
5	¿USTED REEMPLAZARÍA A SU COMPAÑERO EN UNA OBLIGACIÓN A REALIZAR DENTRO DE LA FASELO S.A.?	Si	7
		No sé	2
		No	1

¿ Reemplazaría ud. a su compañero en una obligación a realizar dentro de la empresa?



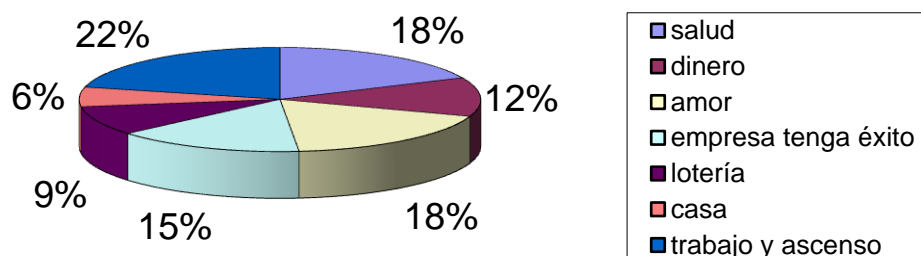
6	UN METEORITO VA A CAER EN EL ECUADOR Y USTED TIENE EL PODER DE SALVAR A 5 PERSONAS, ¿A CUÁLES ELIGE?	perro	0
		hijo	7
		madre	6
		esposa del vecino	6
		jefe	6
		televisión	3
		mendigo	2
		anciano desconocido	5

Un meteorito va a caer en el Ecuador, y usted tiene el poder para salvar a 5 personas, ¿A cuáles elige?



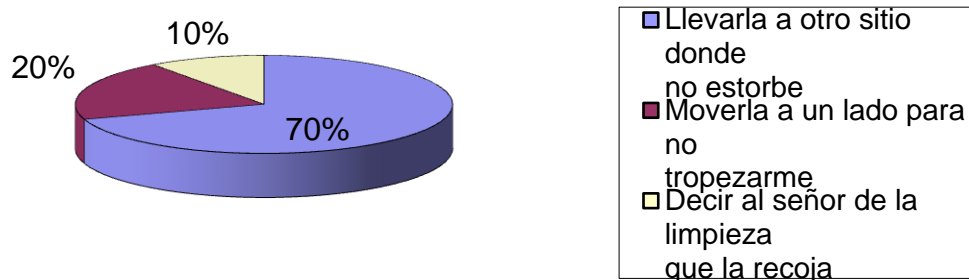
7	USTED TIENE LA POSIBILIDAD DE QUE SUS ORACIONES SEAN ESCUCHADAS Y EL TODO PODEROSO VA A HACER CASO A 4 PRIORIDADES DE TODAS LAS MANIFESTADAS. ¿POR CUÁL DE TODAS ORARÍA MÁS?	salud	6
		dinero	4
		amor	6
		empresa tenga éxito	5
		lotería	3
		casa	2
		trabajo y ascenso	7

Ud. tiene la posibilidad de que sus oraciones sean escuchadas y el todopoderoso va a hacer caso a 4 prioridades de todas las manifestadas, ¿Por cuál de todas oraría más?

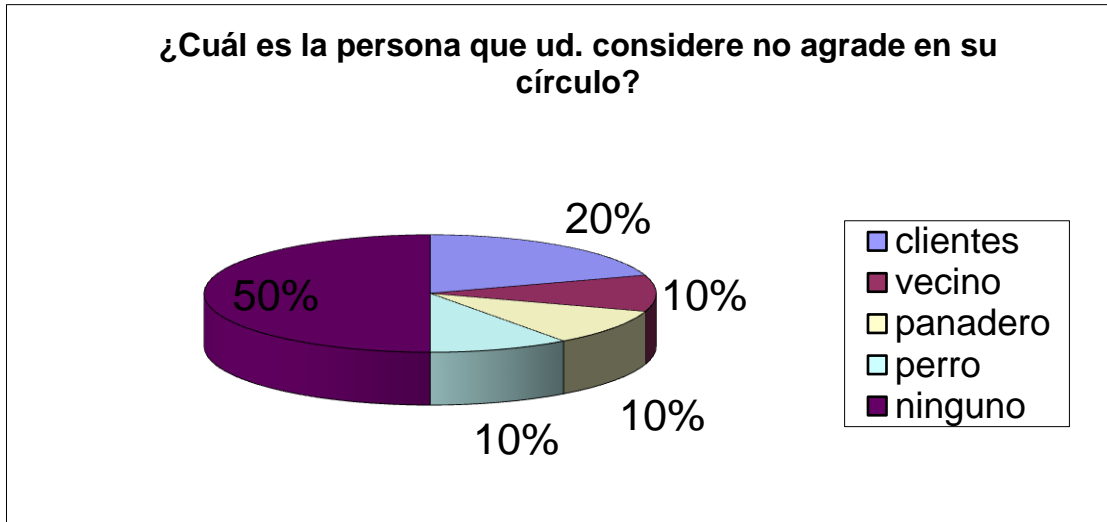


8	POR DONDE USTED TRANSITA EN EL TRABAJO, HAY UNA PIEDRA GRANDE DEL TAMAÑO DE UN BALÓN DE FUTBOL # 5 Y TIENE LA DUDA, QUÉ HACE ESA PIEDRA EN EL PASO, ENTONCES DECIDE:	Llevarla a otro sitio donde no estorbe	7
		Moverla a un lado para no tropezarme	2
		Decir al señor de la limpieza que la recoja	1

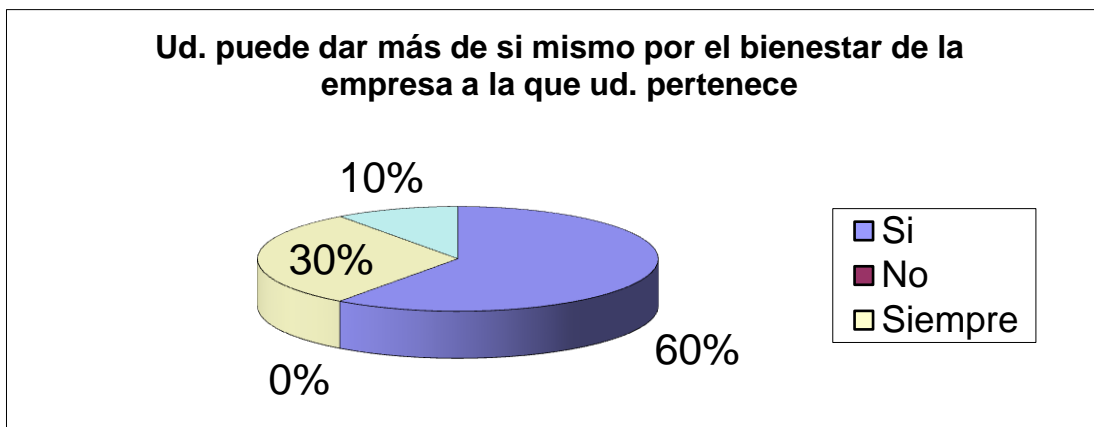
Por donde ud. transita en el trabajo, hay una piedra grande del tamaño de un balón de futbol # 5, y tiene la duda, qué hace esa piedra en el paso, entonces decide:



9	¿CUÁL ES LA PERSONA QUE USTED CONSIDERA NO AGRADE EN SU CÍRCULO?	clientes	2
		vecino	1
		panadero	1
		perro	1
		ninguno	5



10	USTED PUEDE DAR MÁS DE SI MISMO POR EL BIENESTAR DE LA FASELO S.A.?	Si	6
		No	0
		Siempre	3
		Nunca	1



11	<p align="center">¿CUÁLES SON LOS SÍNTOMAS QUE UD. POSEE PARA TRABAJAR EN EQUIPO?</p>	conformista	2
		dinamismo	0
		trabajador	10
		alegría	5
		extrovertido	0
		carece conoc.	0
		desesperado	5
		paciente	5
		dedicado	5
		curioso	2
		emprendedor	2

