



**UNIVERSIDAD**  
**LATINA** *de Panamá*  
SUMMUM DESIDERIUM SAPIENTIA

**Universidad Latina de Panamá**

**Facultad de negocios**

**Informe de Práctica Profesional**

**Empresa**

**Salvavidas Internacional S.A.**

**Karen Castillo**

**Céd. 8-920-895**

**Profesora**

**Eylin Chang**

**Panamá, República de Panamá**

**2024**

## Índice

Agradecimiento.....	4
Introducción.....	5
Capítulo 1.....	6-14
1. Aspectos generales	
1.1. Antecedentes	
1.2. Estructura organizativa	
1.3. Objetivos	
1.4. Participación en el mercado	
1.5 Marco de acción	
1.5.1. Local	
1.5.2. Regional	
1.5.3. Internacional	
Capítulo 2.....	16-21
2. Desarrollo de la práctica profesional	
2.1. Departamento o Área asignada	
2.1. Objetivos del Departamento	
2.2. Funciones y Tareas	
2.3. Cronograma de actividades realizadas	
Capítulo 3.....	23-27
3. Análisis de las expectativas durante la práctica profesional en la organización	
3.1. Análisis del desempeño en la organización	
3.2. Restricciones o limitaciones durante la práctica	

3.3. Beneficio

3.1. Laboral

3.2. Social

3.3. Cultural

Capítulo 4.....29-45

4. Propuesta a la organización/ institución

4.1. Referencias generales de la propuesta

4.2. Planteamiento del problema u oportunidad

4.2.1. Descripción del problema

4.2.2. Formular el problema

4.3. Delimitación, alcance y cobertura

4.5 Marco teórico aplicado a la propuesta

4.6. Propuesta general

4.6.1. Objetivos generales

4.6.2. Instrumentación

4.6.3. Estrategias

4.7. Mecanismos para la implantación de la propuesta

4.8. Costos o presupuestos / beneficios de la propuesta

Conclusiones

Recomendaciones

Bibliografía

Anexos .....46-50

## **Agradecimiento**

El profundo agradecimiento primeramente a Dios, por darme la sabiduría y el conocimiento para poder ver cumplida esta etapa en mi vida. Agradecida con todas las personas que me impulsaron para poder terminar este proyecto; sin duda cada uno de sus aportes fueron indispensables para poder lograr este trabajo.

## Introducción

Realicé mi práctica profesional en la empresa **Salvavidas Internacional S.A.** ubicada en Ave. José Agustín Arango, Plaza Carolina, donde tuve la oportunidad de trabajar en el puesto como analista de compra, un trabajo que abarcaba todo el tema de inventario de mercancías, compras y apoyo con otras funciones relacionadas al puesto.

A continuación, presento todo lo relacionado con mi tiempo dentro de la Empresa y mi propuesta según lo trabajado durante este periodo de práctica con el objetivo de mejorar algunas áreas con el fin de crecer y mejorar procesos, que redundan en beneficio de esta.

# CAPÍTULO 1

## 1. Aspectos Generales

### 1.1. Antecedentes

**Salvavidas Internacional, S.A.** es una compañía panameña líder en la distribución y comercialización de botiquines de primeros auxilios, extintores, señalizaciones, equipos de seguridad personal y empresarial, capacitaciones, sistemas de detección de incendios, entre otros productos.

Cuenta con un equipo formado por profesionales altamente calificados en el diseño, instalación y mantenimiento de sistemas de protección contra incendios. Tiene 20 años de experiencia en este campo y cumple con los estándares de protección NFPA (National Fire Protection Association).

Además de vender productos, la Empresa también brinda el servicio de asesoramiento, diseño, capacitación, instalación y mantenimiento de sistema de alarma de incendio comprometidos con el cliente en poder brindarle el mejor servicio.

**Salvavidas Internacional S.A.** cuenta con toda la variedad de letreros y señalizaciones que toda empresa debe tener para delimitar las diferentes áreas de trabajo. Productos de señalización fotoluminiscente aplicados al campo de la seguridad industrial en Panamá, como solución a la problemática de la señalización y evacuación de personas, fundamentalmente en momentos de oscuridad.

Los letreros y señalizaciones que se ofrecen pueden ser confeccionados a cualquiera medida que sea necesaria siempre bajo los más altos estándares de calidad que se siguen en la industria.

Es una empresa que se encarga también de orientar al cliente en cuanto a los servicios ofrecidos como lo es en este caso de suma importante destacar que antes de colocar múltiples señalizaciones, se debe llevar a cabo una evaluación de riesgos, de esa manera se podrá contar con la información necesaria y útil para saber en qué lugares ubicar las señales.

Se debe recalcar que en ningún caso la señalización puede sustituir la adopción de medidas técnicas de protección colectiva, ni tampoco podrá sustituir a la formación de los trabajadores sobre los riesgos en casos de incendios.

Es una empresa que se enfoca en el servicio al cliente, en poder ofrecerle a los clientes productos de calidad, manteniendo siempre el objetivo de lograr ofrecer lo mejor y cuidando siempre de que el cliente.

Más allá de todo lo anteriormente descrito, la Empresa está enfocada por ganar el futuro adaptándose con medidas como la reinversión, promoción y coordinación con los clientes, invirtiendo en nuevos equipamientos que permitirán un mejor desarrollo y creación de valor añadido.

## 1.2. Estructura organizativa



## 1.3. Objetivos

- Aumentar la rentabilidad y el posicionamiento en el mercado nacional:

El posicionamiento de marca es el elemento central del éxito, la sustentabilidad y la permanencia para la empresa, por eso es fundamental el enfoque que se tiene en aumentar la rentabilidad y trabajar en ser una de las empresas líderes en el mercado de sistema de incendio. Existe mucha competencia actualmente que ofrecen los mismos servicios, debido a esto el marcar la diferencia y sobresalir entre los demás negocios es fundamental para lograr tener ese impacto positivo en el mercado.

Para la empresa trae muchos beneficios el poder seguir posicionándose de manera exitosa en el mercado: ventas continuas, pues la oferta comercial siempre está en la mente del consumidor; mayor reconocimiento y visibilidad de marca; autoridad en el mercado, construyendo así audiencias, más allá de clientes; credibilidad y mejor imagen ante el mercado.

Vivimos en un mundo muy globalizado por eso en estos tiempos, este posicionamiento debe tener como norte el entorno digital. Mientras mejor estemos ubicados en el mundo web, mejor estará parado el negocio en general.

➤ Crecimiento de la empresa en el ámbito internacional:

La estrategia de internacionalización de la empresa Salvavidas Internacional S.A. remite a la expansión y al crecimiento de ventas. Con el objetivo de conseguir insertarse en mercados extranjeros, lograr colocar los productos y servicios. De esta manera, poder generar nuevos negocios e ingresos, aumentando de así la rentabilidad.

El poder crecer en el ámbito internacional trae muchos beneficios a la empresa como lo es la diversificación de fuentes de recursos, reducir el riesgo, aumentar las ventas y acceder a nuevos recursos fuera de la frontera.

El enfoque en entrar al amplio mercado internacional de sistemas contra incendio busca lograr que la compañía adquiere acceso a mercados más grandes, abriendo las oportunidades a nuevos negocios y desafíos.

➤ Incrementar las ventas mensuales:

El conocimiento de los productos de sistema de incendio, servicios y capacitaciones es esencial en el proceso de poder aumentar las ventas. Las características técnicas, especificaciones, potencial y aplicaciones son solo algunos aspectos que el área de ventas debe tener presentes, ya que representan la respuesta a las necesidades por ello es importante el tema de las inducciones al personal es un factor crucial para que los vendedores estén capacitados para vender con éxito.

La Empresa cuenta con productos o servicios que no tienen las mejores ventas. El gerente de ventas en este caso debe poder conocer este tema y poder pensar en estrategias capaces de poner en la mira de los consumidores dichos productos o servicios para poder así de esta manera lograr darle salida.

Algunas estrategias para poder incrementar las ventas esta la que se puede combinar productos o servicios es una excelente estrategia para aumentar las ventas y poner en el mercado algún artículo olvidado. Por ejemplo, lo que se desea es aumentar la compra de un producto en específico como lo son los extintores de carretilla, también dar a conocer los nuevos, se pueden ofrecer a un precio menor en la compra de dos artículos de temporada.

➤ Reducir costos:

No se trata de realizar recortes en sí, sino de poder hacer más cosas gastando menos. Es importante optimizar los costes revisando todos los procesos de la empresa, como la energía, la logística, la gestión del stock, los procesos de compras, etc.

Es importante para esta empresa poder determinar el gasto que genera la empresa por ello al contar con la información completa y adecuada, se puede generar un plan para la mejor gestión de los recursos humanos.

Así pues, se podrán aplicar las medidas necesarias para controlar y reducir gastos asociados a esta parte medular de la actividad de la empresa.

Al momento de realizar las compras, es fundamental identificar las que son prioridad para de esta manera poder gestionar los pagos de manera inteligente y siempre pensando en manejar correctamente el dinero de la empresa.

Para la empresa es útil saber qué se debe enfocar en priorizar los costos y reducir los gastos innecesarios, de esta manera la empresa se vuelve más eficiente, establece los precios de sus productos de manera más efectiva y obtiene resultados más sólidos.

Un factor muy importante es darles seguimiento a los cobros, muchos clientes son crédito y son clientes que por lo general tienen un plazo de pago de 30 días, estar al pendiente de esos cobros es algo que se requiere para poder seguir generando el dinero que se necesita en la empresa.

➤ Adquisición de nuevos clientes mensualmente:

Para poder lograr clientes potenciales es importante utilizar el marketing de contenidos como una forma de llamar la atención de audiencias nuevas en la etapa de conocimiento. Utilizar y subir contenido actualizado e interesante de los productos y servicios que se ofrecen por medio del sitio web, ofrecer contenido descargable, organizar un webinar y más. Enfocarse en crear contenido que sea relevante y útil para tu audiencia deseada y contar con información que sea de utilidad para los clientes.

El uso de las redes sociales actualmente es de gran ayuda para poder llegar a nuevos clientes potenciales, particularmente en la etapa de interés del embudo, que es cuando están conociendo la empresa viendo que productos y servicios ofrece.

Se puede trabajar más en expresar y promocionar lo que son los productos y servicios de la marca Salvavidas Internacional y los valores de la compañía en el contenido que se publica actualmente por las redes sociales.

Una estrategia muy efectiva es poder asociarnos con un *influencers* y hacer que muestre los productos a sus seguidores para de esta manera crecer y alcanzar a más clientes a través de este medio.

➤ Garantizar extintores de alta calidad:

Para la empresa **Salvavidas Internacional S.A.** es muy importante poder ofrecer productos de alta calidad a los clientes, enfocados en que cada uno de los extintores vendidos cumplan con todos los requisitos legales y aprobados por Bomberos.

Contando con personal capacitado para poder brindarle el mejor servicio al cliente, se trabaja con marcas de calidad reconocidas internacionalmente como lo es: Amerex, Buckeye, Badger que son algunos de los tipos de extintores americanos que muchos clientes requieren para sus negocios.

El objetivo de Salvavidas es siempre poder cumplirle al cliente, no solo en venderle el extintor, sino también en darle el seguimiento para cuando requiera la renovación que se debe realizar una vez al año, o si el extintor fue usado le corresponde la recarga y renovación por ello se le brinda toda la información al cliente de forma eficiente.

No siempre los clientes saben que tipo de extintor deben utilizar, por ello la empresa cuenta con personal capacitado para presentarle cual es el tipo que más se enfoca en su necesidad y ofreciendo un precio competitivo.

➤ Satisfacción de los clientes:

La satisfacción del cliente es un factor determinante a la hora de influir en el crecimiento y rentabilidad de una empresa. Es la llave para alcanzar el éxito empresarial y para lograr mantenerse en el mercado a medio y largo plazo.

La calidad de los productos ofrecidos y el cumplimiento de la normativa son aspectos fundamentales a tener en cuenta. Pero la satisfacción del cliente -que cada vez es más exigente- va más allá. Si la empresa cuenta con clientes que están satisfechos se convertirán en clientes leales y en prescriptores de la marca. Esto genera un efecto positivo en la reputación de la empresa y en la capacidad para aumentar el volumen de negocio. Los comentarios positivos y las experiencias satisfactorias pueden influir en la percepción de otros clientes potenciales, y eso ayuda a fortalecer la posición de la empresa en el mercado.

La satisfacción del cliente no solo consiste en cumplir con sus expectativas, sino también en superarlas. Al escuchar las necesidades y los deseos de los usuarios, la empresa puede obtener valiosos comentarios que le permitirán mejorar sus productos y servicios.

El *feedback* del cliente es una fuente incalculable de información. Puede guiar la innovación y la optimización de los procesos, lo que a su vez puede conducir a un aumento de la satisfacción y de la fidelidad de la comunidad que rodea a la Compañía.

En un entorno empresarial en constante evolución, la satisfacción del cliente es esencial para adaptarse a las cambiantes demandas del mercado. Por ello, es indispensable que la empresa debe estar dispuesta a escuchar y a responder de manera ágil a las necesidades. Esforzándose por comprender y satisfacer las expectativas de los clientes se tiene más probabilidades de sobrevivir y prosperar en un mercado competitivo.

➤ Garantizar la efectividad de los equipos y procesos:

La gestión forma parte de la rutina de toda empresa. Es un término muy amplio, pero, en general, se refiere a las estrategias y prácticas orientadas a la obtención de resultados, valorando las competencias de cada persona del equipo.

La creación de controles e incorporarlos a los procesos y procedimientos del negocio permite a la administración recuperar el control y cumplir sin dificultad los requisitos reglamentarios. Esto ayudará a la empresa a proporcionar una supervisión holística de toda la empresa, evaluar el riesgo y permitir una mejor presentación de informes sobre la situación general de la organización.

Optimizar los procesos y servicios ofrecidos, es fundamental para que la empresa sea eficiente y rentable.

La efectividad de los servicios que se tienen en la empresa como por ejemplo el tema de los sistemas de alarma de incendio que es algo que se debe llevar con mucha responsabilidad y compromiso con los clientes, el trabajar con los técnicos es una parte fundamental para el desarrollo y crecimiento de la empresa ya que se debe trabajar de manera estratégica para poder garantizar la calidad en los trabajos realizados.

#### 1.4. Participación en el Mercado:

La empresa **Salvavidas Internacional, S.A.** tiene una participación muy activa en el mercado de sistema de alarma de incendio, extintores, señalizaciones, botiquines, equipos de protección personal y mucho más. Dedicada al asesoramiento, suministro, ejecución y mantenimiento de todo tipo de elementos de protección y extinción de incendios. Trabajando con muchos clientes importantes en nuestro país y logrando ser una empresa que busca siempre ofrecer productos de alta calidad y comprometidos con brindar el mejor servicio a sus clientes.

Existe mucha presencia en el mercado automotriz por parte de la empresa, debido a que uno de los principales factores que contribuyen a la mayor demanda de extintores de incendios para automóviles es el creciente número de vehículos en las carreteras. Dado que la industria automotriz mundial está experimentando un crecimiento sin precedentes, también ha aumentado la probabilidad de accidentes vehiculares y, en consecuencia, incidentes relacionados con incendios.

Además, la complejidad de los vehículos modernos, particularmente con la integración de tecnologías avanzadas y sistemas eléctricos complejos, los ha hecho más susceptibles a los riesgos de incendio. Una avería menor o un cortocircuito pueden convertirse rápidamente en un incendio en toda regla, lo que representa una amenaza importante tanto para los pasajeros como para el propio vehículo.

Como tal, los extintores de incendios para automóviles se han convertido en una herramienta crucial. la seguridad herramienta para mitigar estos riesgos y prevenir resultados catastróficos. Además, la creciente adopción de vehículos eléctricos también ha desempeñado un papel importante en el impulso de la demanda de extintores para automóviles.

Enfocados en trabajar con equipos certificados con la última tecnología, de esta manera se posiciona en el mercado con excelentes recomendaciones y clientes satisfechos con los servicios de calidad y experiencia con los que se trabajan.

## 1.5. Marco de acción

### 1.5.1. Local:

Objetivo: Incrementar las ventas

Estrategia: Análisis de mercado para identificar oportunidades

Responsable: Asesores de ventas

Objetivo: Optimizar el presupuesto

Estrategia: Revisar gastos actuales y conseguir proveedores con mejores precios

Responsable: Departamento de Compras y Departamento de Contabilidad.

### 1.5.2. Regional

Objetivo: Aumentar los clientes potenciales

Estrategia: Seguimiento a los clientes nuevos y brindarles propuestas competitivas.

Responsable: Asesores de ventas

Objetivo: Apertura de nuevas sedes

Estrategia: Estudios de mercado

Responsable: Objetivo: Gerente general, compras y Departamento de Contabilidad.

### 1.5.3. Internacional

La empresa **Salvavidas Internacional, S.A.** no cuenta con un marco de acción Internacional.

## CAPÍTULO 2

### 2. Desarrollo de la Práctica Profesional

#### 2.1. Departamento o Área Asignada

El departamento donde me asignaron fue el departamento de Compras.

##### 2.1.1. Objetivos del Departamento

El objetivo del departamento es encargarse de todas las compras nacionales e internacionales que se requieran en la empresa, en especial las mercancías de los productos que se necesiten para los clientes, además de mantener al día el inventario de las sucursales.

Llevar a cabo adquisiciones de manera eficiente, asegurando la obtención de los insumos necesarios en el momento oportuno, en las cantidades adecuadas, a precios competitivos y con altos estándares de calidad. La misión fundamental del departamento de compras es evitar interrupciones en el suministro, especialmente para materias primas, productos subcontratados y repuestos, con el fin de prevenir posibles rupturas de *stock*. Cumplir con este requisito es esencial para alcanzar el objetivo primordial de toda empresa: reducir el costo final de los productos.

Aunque el departamento de compras se desempeñan varias funciones, su enfoque central se orienta a controlar el costo de bienes y servicios. La gestión eficiente de compras implica la constante evaluación de precios para asegurarse de que los materiales se adquieran al mejor precio posible. Algo muy importante es que se hace énfasis en comparar precios para encontrar la mejor oferta del mercado sin comprometer la calidad previamente establecida.

## 2.2. Funciones y Tareas

### Ventas:

- Soporte a los comerciales:
  - Cotizaciones a proveedores locales e internacionales de servicios y productos de acuerdo con solicitudes.
  - Información de disponibilidad de mercancía y tiempos de llegada a la oficina.
- Manejo del técnico de sistema de alarma contra incendio coordinando inspecciones de clientes y fechas de instalación de acuerdo con aprobaciones
- Recepción y análisis de informe técnico de sistema de incendio.

### Sistema y contabilidad:

- Subir en Trello cotizaciones de solicitudes aprobadas para ser procesadas por contabilidad.
- Registro de compras y gastos en el sistema Allegra
- Registro de caja menor en el sistema Allegra
- Facturación de clientes
- Notas de crédito
- Cálculo de margen para poder cotizar y vender
- Creación o modificación de códigos en el sistema
- Seguimiento de pago a los proveedores
- 

### Operaciones:

- Soporte a Operaciones
  - Gestionar fabricación de piezas en el torno para las recargas
  - Solicitud de pedidos de Nitrógeno y Co2
  - Cotizaciones de materiales y útiles de trabajo

- Cotizaciones de repuestos de vehículos
- Coordinar con el mecánico Frederick mantenimientos / reparaciones de vehículos

### 2.3. Cronograma de actividades Realizadas

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES						
SEMANA	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
DEL 20 AL 25 DE MAYO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisar cotizaciones pendientes.</li> <li>Seguimiento a la firma digital de Certicámara.</li> <li>Coordinar inspecciones de Sistema de Alarma contra incendio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Subir a Trello compras pendientes.</li> <li>Seguimiento a la gestión de la firma de Certicámara</li> <li>Verificar insumos de los botiquines</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pedir Cilindros de CO2 y Nitrogeno</li> <li>Comunicarme con el proveedor de Mays para fecha de llegada de extintores</li> <li>Verificar pedidos recibidos de insumos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pedir Cilindros de CO2 y Nitrógeno</li> <li>Comunicarme con el proveedor de Mays para fecha de llegada de extintores</li> <li>Verificar pedidos recibidos de insumos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar cuadro de sistema de inspecciones de alarma contra incendio</li> <li>Verificar con mi jefe precios de los servicios de sistema de alarma de incendio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ingresar facturas al sistema Allegra</li> <li>Crear códigos de productos cotizados</li> </ul>
DEL 27 DE MAYO AL 1 DE JUNIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cotizar con proveedores botas de trabajo</li> <li>Revisar productos faltantes para armar pedido pagado por cliente de Andres</li> <li>Ayudar a armar botiquines</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Registrar compras en el sistema Allegra.</li> <li>Calcular con contabilidad comisiones por venta a Natan de Artser.</li> <li>Verificar productos que hacen falta para los pedidos pendientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Subir compras a Trello</li> <li>Gestionar compras de herramientas para operativo</li> <li>Verificar disponibilidad de pedido de Colombia con Proveedor Portuario.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisar lista de empaque de pedido de Colombia</li> <li>Estar al pendiente de pedidos que deben entregarnos.</li> <li>Llamar a Aceti Oxigeno para darle seguimiento a extintores que estan en prueba Hidrostática</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Solicitar cotización con MTP CORP para extintores Americanos de Co2.</li> <li>Revisar cotizaciones pendientes.</li> <li>Coordinar envío de sweater de la empresa para el bordado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seguimiento a extintores que estan en prueba Hidrostática.</li> <li>Ingresar caja menor en el sistema Allegra.</li> <li>Revisar pedidos solicitados por los comerciales.</li> </ul>

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES						
SEMANA	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
DEL 3 AL 8 DE JUNIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seguimiento a correo con la firma de Certicámara.</li> <li>Revisión de cuadro con costos para trabajo de sistema de alarma de incendio.</li> <li>Subir las compras que se necesitan a Trello.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Recibir pedidos y organizarlos.</li> <li>Coordinar con comerciales pedidos faltantes.</li> <li>Seguimiento a contenedor que viene de China.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisar documentos para coordinar con la empresa encargada de traer el contenedor desde China.</li> <li>Registrar compras en el sistema Allegra.</li> <li>Verificar inventario de señales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Armar botiquines para pedidos.</li> <li>Trabajar en cotizaciones solicitadas por comerciales.</li> <li>Revisar correos pendientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar pedido de compras de cafetería y aseo.</li> <li>Realizar pedido de papelería y útiles de oficina.</li> <li>Registrar caja menor en el sistema de Allegra.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Coordinar pedido de CO2 para recarga de extintores.</li> <li>Compra de materiales de trabajo para operativos</li> </ul>
DEL 10 AL 15 DE JUNIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisar pedidos de comerciales pendientes por entregar.</li> <li>Realizar pedido señales de extintor y pulsador de alarma.</li> <li>Realizar pedido de insumos para botiquines.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pedir etiquetas para extintores.</li> <li>Recibir pedidos para cotizaciones.</li> <li>Seguimiento con el tema de la mercancía que viene de Colombia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisar documentos que hacen falta para tener todo listo para poder exportar.</li> <li>Coordinar con los operativos las entregas de la mercancías pendientes.</li> <li>Verificar las compras que hacen falta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Coordinar inspecciones pendientes de Sistema de Alarma de incendio.</li> <li>Realizar compras de insumos para los trabajos de mantenimiento de sistema de alarma de incendio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Solicitar a proveedores cotizaciones de detector de humo.</li> <li>Verificar con proveedores disponibilidad de cable 18x2 para trabajos de sistema de alarma de incendio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seguimiento a aprobaciones de cotizaciones con los comerciales.</li> <li>Verificar en sistema Allegra que los precios se mantengan actualizados.</li> </ul>

## CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

SEMANA	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
DEL 1 AL 6 DE JULIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Subir las compras pendientes a Trello.</li> <li>Mover las tarjetas de las compras aprobadas en Trello para coordinar con operativos ir a retirarlas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisar los correos pendientes con cotizaciones.</li> <li>Verificar los insumos para los botiquines.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Registrar las compras en el sistema Allegra.</li> <li>Registro de Caja Menor en el sistema Allegra.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Armar botiquines para pedidos.</li> <li>Trabajar en cotizaciones solicitadas por comerciales.</li> <li>Revisar correos pendientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar pedido de compras de cafetería y aseo.</li> <li>Realizar pedido de papelería y útiles de oficina.</li> <li>Registrar caja menor en el sistema de Allegra.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Coordinar compra de materiales de trabajo para los operativos</li> </ul>
DEL 8 AL 13 DE JULIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisar pedidos de comerciales pendientes por entregar.</li> <li>Realizar pedido de señales de extintor.</li> <li>Realizar pedido de insumos para botiquines.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pedir etiquetas para extintores.</li> <li>Recibir pedidos para cotizaciones.</li> <li>Seguimiento con el tema de la mercancía que viene de Colombia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cotizar pisos de alfombras para autos con proveedor de Peru para cliente de mi jefe</li> <li>Verificar margen de ganancia con mi jefe sobre las alfombras</li> <li>Realizar cotización al cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seguimiento a extintores que están en prueba Hidrostática.</li> <li>Ingresar caja menor en el sistema Allegra.</li> <li>Revisar pedidos solicitados por los comerciales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Solicitar a proveedores cotizaciones pendientes.</li> <li>Verificar insumos de los botiquines.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seguimiento a aprobaciones de cotizaciones con los comerciales.</li> </ul>

## CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

SEMANA	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
DEL 15 AL 20 DE JULIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seguimiento a correo con la firma de Certicamara.</li> <li>Revisión de cuadro con costos para trabajo de sistema de alarma de incendio.</li> <li>Subir las compras que se necesitan a Trello.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Recibir pedidos y organizarlos.</li> <li>Coordinar con comerciales pedidos faltantes.</li> <li>Seguimiento a contenedor que viene de China.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisar documentos para coordinar con la empresa encargada de traer el contenedor desde China.</li> <li>Registrar compras en el sistema Allegra.</li> <li>Verificar inventario de señales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Armar botiquines para pedidos.</li> <li>Trabajar en cotizaciones solicitadas por comerciales.</li> <li>Revisar correos pendientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar pedido de compras de cafetería y aseo.</li> <li>Realizar pedido de papelería y útiles de oficina.</li> <li>Registrar caja menor en el sistema de Allegra.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Coordinar pedido de CO2 para recarga de extintores.</li> <li>Compra de materiales de trabajo para operativos</li> </ul>
DEL 22 AL 27 DE JULIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisar pedidos de comerciales pendientes por entregar.</li> <li>Realizar pedido señales de extintor y pulsador de alarma.</li> <li>Realizar pedido de insumos para botiquines.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Recibir pedidos para cotizaciones.</li> <li>Seguimiento con el tema de la mercancía que viene de China.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisar documentos que hacen falta para tener todo listo para poder exportar.</li> <li>Coordinar con los operativos las entregas de la mercancías pendientes.</li> <li>Verificar las compras que hacen falta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Coordinar inspecciones pendientes de Sistema de Alarma de incendio.</li> <li>Realizar compras de insumos para los trabajos de mantenimiento de sistema de alarma de incendio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Verificar con proveedores disponibilidad de materiales para trabajos de sistema de alarma de incendio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seguimiento a aprobaciones de cotizaciones con los comerciales.</li> <li>Verificar en sistema Allegra que los precios se mantengan actualizados.</li> </ul>

## CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

SEMANA	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
DEL 29 DE JULIO AL 3 DE AGOSTO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisar cotizaciones pendientes.</li> <li>Coordinar inspecciones de Sistema de Alarma contra incendio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Subir a Trello compras pendientes.</li> <li>Seguimiento a la gestión de la firma de Certicámara</li> <li>Verificar insumos de los botiquines</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pedir Cilindros de CO2 y Nitrogeno</li> <li>Verificar pedidos recibidos de insumos</li> <li>Seguimiento al contenedor de China.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pedir Cilindros de CO2 y Nitrógeno</li> <li>Comunicarme con el proveedor de Mays para fecha de llegada de extintores</li> <li>Verificar pedidos recibidos de insumos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar cuadro de sistema de inspecciones de alarma contra incendio</li> <li>Verificar con mi jefe precios de los servicios de sistema de alarma de incendio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ingresar facturas al sistema Allegra</li> <li>Crear códigos de productos cotizados</li> </ul>
DEL 5 AL 10 DE AGOSTO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cotizar con proveedores botas de trabajo</li> <li>Revisar productos faltantes para armar pedidos.</li> <li>Ayudar a armar botiquines</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Registrar compras en el sistema Allegra.</li> <li>Calcular con contabilidad comisiones por venta a Natan de Artser.</li> <li>Verificar productos que hacen falta para los pedidos pendientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Subir compras a Trello</li> <li>Gestionar compras de herramientas para operativo</li> <li>Revisar cotizaciones para proyecto de sistema húmedo del super 99</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estar al pendiente de pedidos que deben entregarnos.</li> <li>Llamar a Aceti Oxigeno para darle seguimiento a extintores que estan en prueba Hidrostática</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Solicitar cotización con MTP CORP para extintores Americanos de Co2.</li> <li>Revisar cotizaciones pendientes.</li> <li>Coordinar envío de sweater de la empresa para el bordado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seguimiento a extintores que estan en prueba Hidrostática.</li> <li>Ingresar caja menor en el sistema Allegra.</li> <li>Revisar pedidos solicitados por los comerciales.</li> </ul>

## CAPÍTULO 3

### 3. Análisis de las Expectativas Durante la Práctica Profesional en la organización.

#### 3.1. Análisis del Desempeño en la organización.

Dentro de la organización mi desempeño se basó en el compromiso por lograr cada una de las asignaciones que tenía que cumplir siempre realizando cada una de ellas con responsabilidad y dedicación. Esforzándome por aprender, analizar y siempre poner atención a los detalles ya que siempre es importante dar esa milla extra.

El tema de sistema de alarma de incendio es bastante amplio, me orientaron en el uso de los extintores para que funcionara cada uno, los tipos de fuego para los cuales eran indicados, su manejo y sobre el cuidado que hay que tener en la manipulación ya que cualquier error puede ser fatal.

Fue fundamental durante el proceso de la práctica conocer las especificaciones y demás información de las referencias ofrecidas y al mismo tiempo investigaba para poder estar informada y brindarles soluciones eficientes cuando me pedían alguna cotización o información de un producto o servicio.

Dentro de mis funciones también estaba apoyar a los comerciales de ventas en las cotizaciones que necesitaban, me esforzaba por poder conseguir lo que estaban requiriendo con el mejor precio posible, crear los códigos correctamente para poder que ellos cumplieran con los clientes.

Conseguir las mejores ofertas con excelentes proveedores era una pieza fundamental en el proceso, tenía que tener en cuenta también la disponibilidad de lo que estaba cotizando para poder asegurar las ventas.

También si estaba cotizando bastante cantidad pedía siempre un porcentaje de descuento ya que era algo que mi jefe directo siempre observaba cuando le mostraba algunas cotizaciones de proyectos.

Apoyar en el área de operaciones, intentando siempre estar al pendiente con los insumos médicos que se necesitaban para los botiquines, materiales de trabajo o alguna solicitud con el tema de los vehículos de la empresa con diligencia hacer las respectivas cotizaciones y así cumplir para que todo estuviera al día.

Estaba a cargo de las inspecciones de sistema de incendios, cuando los técnicos visitaban a la empresa que requería de los servicios me pasaban un informe detallando los dispositivos que se requieren ya sea que fuera mantenimiento o un proyecto que empezaría.

Mi responsabilidad estaba en poder armar un cuadro de costos con lo que solicitaba detallando los dispositivos que se les cotizaría al cliente y los proveedores a los cuales se les compraría, costo por el mantenimiento o instalación de cada dispositivo, cableado si era necesario, materiales eléctricos si eran requeridos y la mano de obra en este caso si se iba a realizar un trabajo eléctrico, adicional de esto se le debía incluir el costo de la certificación todo este cuadro se lo presentaba a mi jefe directo para su revisión y poder coincidir con el costo y poder ofrecerle una propuesta al cliente.

Aprendí a armar botiquines y conocer de los insumos que llevaban cada uno, en la empresa manejaban diferentes tipos como lo eran los siguientes: Salva mochila, salva mediano, botiquines mini, maxi y mega, también tenían salva canguro, botiquines para tener en autos.

Otro de los servicios ofrecidos eran los sistemas húmedos, en los cuales aprendí sobre las mangueras contra incendios y los respectivos gabinetes para las mangueras.

### 3.2. Restricciones o Limitaciones durante la Práctica

Durante la práctica no tuve restricciones ya que me brindaron todo el apoyo para poder que conociera como era el procedimiento y manejo de las responsabilidades que tenía a mi cargo, siempre me guiaron en los procesos que tenía que realizar y me ayudaban a conseguir los documentos y guías que necesitaba para poder ejecutar los procesos correspondientes.

Tuve mucho el apoyo por parte de mi jefe en cuanto a orientarme a realizar las asignaciones que me tocaban, a explicarme como eran los procesos ya que en muchos se debían seguir ciertas directrices que eran fundamentales para el logro de las actividades.

### 3.3. Beneficio

#### 3.3.1. Laboral

En la empresa **Salvavidas Internacional S.A.** algunos de los beneficios se encuentran: aumento del salario dependiendo del rendimiento y también el crecimiento laboral apoyando de esta manera a los colaboradores esto es algo fundamental para que el colaborador se sienta valorado y que se toma en cuenta.

Existen también dentro de la empresa los incentivos laborales profesionales mediante los que se ha brindado formación y capacitación a sus trabajadores. En este sentido, permite que los empleados elijan un curso, carrera de grado, máster y/o postgrado y le abonas un porcentaje del total o la matrícula para incentivarlos.

También la empresa cuenta con áreas donde consideran un beneficio adicional en este caso el área comercial con los vendedores de brindarle bonos cada vez que alcanzan las metas pactadas es importante que eso se tome en cuenta no solo porque se incentiva a los colaboradores sino también que la empresa tiene beneficios de esas acciones.

### 3.3.2. Social

En la parte social no tienen tanta presencia apoyando la comunidad o brindando algún tipo de aporte.

### 3.3.3. Cultural

Planteada como parte de la estrategia empresarial, la diversidad cultural es un reto que puede ofrecer múltiples beneficios, como hacer que la empresa sea más multicultural, productiva y sólida.

La empresa tiene una gran diversidad de contratación de empleados de diferentes orígenes y culturas son bastantes accesibles en ese tema y esto también ayuda a aumentar la productividad en el lugar de trabajo.

Creatividad e innovación: La diversidad cultural potencia la creación y refuerza la colaboración entre los distintos equipos de trabajo, facilitando que se alcancen soluciones complejas e innovadoras.

Mayor productividad: Incluir la diversidad cultural en el entorno laboral genera un impacto directo en los resultados operativos de la compañía. La satisfacción de sus empleados se traduce en un mayor compromiso.

Más crecimiento y desarrollo económico: En conjunto con todo lo anterior, la diversidad cultural representa un mayor beneficio económico, dado que es esencial en un mercado global donde las empresas dependen de transacciones con diferentes países.

Tanto es así que en diversos estudios se ha demostrado que los equipos culturalmente diversos reportan un mayor crecimiento. Las Mejores Empresas para Trabajar se caracterizan por tener culturas organizacionales tolerantes, que promueven la igualdad.

## CAPÍTULO 4

### 4. Propuesta a la organización / Institución

#### 4.1. Referencias Generales de la Propuesta

En el departamento que me correspondió realizar mi práctica fue el de Compras. En esta área de la empresa mis funciones correspondían a ser la encargada de las cotizaciones, apoyo a los comerciales con las compras aprobadas por los clientes y seguimiento de los pagos a los proveedores. Verificación de todo lo que tiene que ver con documentación para las compras internaciones, actualización de datos y seguimiento de los contenedores.

Este departamento juega un papel clave en la gestión de la cadena de suministro. Por lo general de esta manera se ayuda al resto de departamentos a identificar sus necesidades y gestionar el proceso de solicitud de cotizaciones, buscando mantener precios competitivos acordes con el presupuesto.

Creación y/o modificación de los códigos en el sistema alegre, verificación de inventario dependiendo las referencias que se deseaban rectificar.

Debía estar al pendiente de lo que se necesitara en cuanto a materiales de trabajo, útiles de oficina, insumos de cafetería y cualquier otro requerimiento que se necesitara.

Era responsable en el tema de inventario, en poder conocer con que referencias contábamos, las que se estaban acabando y se necesitaban comprar, el tema de aquellos ítems que no tienen tanto movimiento y poder ver cómo se ofrecían a los clientes.

La gestión que realizaba que era la de compras es uno de los aspectos más importantes dentro de la empresa. Su papel es clave en el diseño e implementación de la estrategia global de la Compañía. Compras debe ser un nexo de unión entre todos los departamentos por el que debe pasar la mayor parte de los costes de la empresa.

Estaba enfocada siempre en la salud financiera de la empresa, debía de ayudar a mantener los costes bajos, aumentando así los beneficios y asegurando la continuidad del negocio.

Mi objetivo era reducir costes: No se trata solo de reducir costes momentáneos, si no de asegurar una estructura de costes eficiente que permita la continuidad del negocio y optimice nuestros procesos. Por lo general una buena estructura de Compras permite a las organizaciones conseguir ahorros y ofrecer mejores precios a sus consumidores sin perder la calidad de los productos.

Trabajaba en un mayor control y visibilidad del gasto permite identificar así costes innecesarios para el correcto funcionamiento de la organización.

Enfocada en reducir el riesgo y garantizar la seguridad del suministro: La cadena de suministro lleva implícito gestionar ciertos riesgos de terceros. El departamento de Compras se enfoca en ser capaz de identificar riesgos, evaluarlos y mitigar su impacto en la empresa. Para ellos se suele realizar una matriz de riesgos y un plan de crisis donde se detallan todas las acciones que deberán llevarse a cabo en caso de que cualquier amenaza se convierta en real.

Trabajaba en fortalecer las relaciones: El departamento de compras no se encarga solo de adquirir bienes o servicios, sino de establecer relaciones estables y duraderas con todos los proveedores.

El desafío del departamento de compras es lograr que los proveedores se involucren, logrando que invierta en la relación a largo plazo.

Por otro lado, también es fundamental que se debe trabajar con el equipo interno de áreas como *Marketing*, Finanzas o Logística para garantizar que todos estén alineados.

## 4.2. Planteamiento del Problema u Oportunidad

### 4.2.1. Descripción del Problema

¿Cómo está funcionando el sistema de inventario?

### 4.2.2. Formular el Problema

El área de inventario no está funcionando correctamente, el tema de poder saber con exactitud las cantidades y movimientos de los productos está siendo algo que no se está dando y eso hace que la empresa tenga esa deficiencia.

La rentabilidad disminuye esto sucede cuando no se puede cumplir con un pedido de inmediato debido a un desabastecimiento del artículo solicitado. Genera como consecuencia que el cliente busque en otro lado para realizar su compra.

El daño causado por la pérdida de ventas y rentabilidad depende del precio del artículo y la cantidad del pedido. Tener un desabastecimiento de un artículo popular durante una temporada alta de compras puede ser muy costoso.

El trabajar de esta manera hace que se desconozca una aproximación de la demanda futura esto disminuye significativamente el flujo de tu cadena de abastecimiento, generando una serie de consecuencias indeseadas, como sobre stock, lo que genera gastos de almacenamiento y reduce la eficacia de tus procesos o el desabastecimiento, que puede generar pérdidas considerables de ventas.

También se tiene un mal control del almacén como lo es no conocer la ubicación de los productos, desaprovechar el espacio, desactualizaciones de entradas y salidas, falta de trazabilidad o un mal manejo en la manipulación del producto, esto genera pérdidas importantes.

La mala gestión del inventario en la empresa hace que existan fallos en la rotación de productos. La rotación es una medida de la rapidez con la que los productos se mueven a través de un negocio desde el momento en que se compran hasta que se venden.

Esta falencia acarrea consecuencias significativas para esta empresa que maneja productos físicos. Por ejemplo, la falta de precisión en los datos puede llevar a situaciones donde los productos se agoten en realidad, pero aún se muestren disponibles en el inventario, generando pérdidas de ventas. Por otro lado, mantener un exceso de inventario puede resultar en costos elevados de almacenamiento y en la obsolescencia de productos.

Para evitar estos problemas, es crucial implementar un sistema de seguimiento de inventario automatizado que permita una gestión precisa y en tiempo real. Esto garantiza un registro exacto de cada producto en *stock*, así como un seguimiento detallado de las entradas y salidas de inventario. Además, un sistema automatizado

facilita la predicción de la demanda futura, lo que permite a la empresa anticiparse a las necesidades del mercado y obtener una ventaja competitiva.

Una rotación rápida es generalmente una ocurrencia favorable para un negocio. Pero pueden surgir problemas si la rotación ocurre demasiado rápido o demasiado lento. Esto genera consecuencias como pérdida de ventas, gastos, mercancía obsoleta, costos de transporte, entre otras.

No se realiza inventarios físicos regulares, la falta de una revisión regular de los niveles de *stock* resulta en una pérdida de visibilidad sobre la cantidad real de productos disponibles, lo que a su vez puede llevar a decisiones erróneas basadas en datos desactualizados o inexactos. Además, esta práctica incrementa el riesgo de tener un exceso o un déficit de inventario, lo que puede generar costos adicionales por almacenamiento o pérdida de ventas debido a la falta de productos disponibles.

La ausencia de inventarios físicos dificulta la planificación efectiva de la producción, las compras y las estrategias de ventas, lo que puede afectar la eficiencia operativa y la capacidad de respuesta ante las demandas del mercado.

También existe una falta de capacitación del personal, la carencia de competencias y conocimientos adecuados en el uso del sistema de seguimiento de inventario y en la manipulación segura de productos puede derivar en errores graves con repercusiones directas en la rentabilidad.

Esto puede propiciar inexactitudes en la entrada de datos o en el manejo de productos, lo que a su vez se traduce en un impacto negativo en el desempeño global de la empresa. Por ende, resulta esencial garantizar que todo el personal implicado en la gestión de inventario reciba una capacitación completa para prevenir inconvenientes futuros y optimizar la eficacia operativa.

#### 4.3 Delimitación, alcance, cobertura

Dentro de la delimitación que se encuentra con esta situación es que no se pueda concretar el sistema de inventario correctamente, no tener el personal capacitado de manera que pueda utilizar el sistema al máximo y consiguiendo mejor eficiencia en los procesos.

Muchas veces cuando se colocan sistemas o procesos nuevos existen muchas dudas o se presentan dificultades en el camino es algo que puede pasar, pero lo importante es que se tenga en cuenta que se desea hacer cambios nuevos con propósitos, teniendo la visión del crecimiento de la empresa en cuanto a la mejora de un sistema de inventario de alta calidad y logrando conseguir un sistema de inventario mejorado y reestructurado.

Es importante lograr categorizar las diferentes partes del almacén: con esto nos referimos a dividir al almacén según sus diferentes regiones con tal de clasificar los inventarios, también establecer los excesos y carencias dentro del almacén.

Determinar el tipo de control de inventario que se realizará: con esto nos referimos a que el control de inventario puede realizarse en diferentes frecuencias: diario, semanal, mensual y anual.

El alcance de la propuesta puede ser alto debido a que se puede aprovechar al máximo para mejorar el sistema de inventario y poder trabajar de forma más eficiente.

La cobertura puede ser grande en la empresa siempre y cuando se pueda mejorar el sistema de inventario y poder trabajar de una manera más eficiente con la tecnología RFID, la empresa de esta manera puede controlar y tener una visibilidad completa del inventario en tiempo real.

A medida que los productos sean identificados con las etiquetas RFID se mueven a lo largo de la cadena de suministro, los lectores capturan automáticamente la información y la envían al sistema de gestión de inventario.

De esta manera la empresa puede alcanzar un inventario mucho más completo con una visión precisa y actualizada de los niveles de *stock*, así como la ubicación y cualquier movimiento que sufra cada producto. Esto facilita la toma de decisiones, pues a así uno está más informado y puede planificar mejor la demanda.

La optimización de los procesos de reposición y abastecimiento de los productos con este método de inventario agilizará y optimizará todo este tema, ya que algo muy importante es poder conocer los productos que deben ser reabastecidos y como es el movimiento exacto de ellos para así evitar el desabastecimiento.

La automatización de tareas y reducción de costos operativos es fundamental para el mejoramiento y alcance de la propuesta ya que se puede trabajar con velocidad y se cuenta con precisión en los procesos de inventario permitiendo de esta manera agilizar el tiempo de atención en la caja y reducir la fila de espera, mejorando la satisfacción del cliente y fomentando la fidelidad hacia la marca.

#### 4.5. Marco teórico aplicado a la propuesta

La Empresa anteriormente contaba con el sistema SAP para llevar el inventario, pero decidieron realizar un cambio y optaron por el sistema Alegra con el fin de poder optimizar procesos y seguir creciendo.

El sistema Alegra funciona bien, ayuda en el tema de las facturas electrónicas de manera rápida y al mismo tiempo es un sistema que se aprovecha para llevar el área contable y por supuesto el inventario.

Existe actualmente mucha competencia y las empresas deben ser conscientes que no es rentable tener dinero detenido en forma de mercancía en su inventario, ni tampoco deberían de quedarse sin *stock*.

La gestión manual aumenta el riesgo de que se presenten descuadres y que la empresa se desarrolle de manera ineficiente.

La gestión y control de inventario es un proceso que tiene gran impacto en todas las áreas operativas de la empresa, ya que cuando no está controlado y manejado correctamente implica un alto costo y requiere una mayor inversión.

Además, el uso de un sistema de gestión de inventario eficiente ayuda a evitar la sobreventa, lo que puede dañar la reputación de la empresa. Finalmente, un sistema de gestión de inventario puede ayudar a tomar mejores decisiones sobre los niveles de existencias y mejorar la eficiencia general de su negocio.

Existen varios tipos de conceptos claves que son necesarios conocer para ejecutar un sistema de inventario optimizado y funcional, (Almacenaje en bloque: es un sistema de almacenamiento por apilado directo de las cargas, sin soportes o elementos de constitución de cargas unitarias sin necesidad de ninguna estantería). (Nivel de stock: es la cantidad de existencias de un artículo almacenadas en un momento dado). (*Trazabilidad*: es el seguimiento de un producto desde que es fabricado hasta que se localiza en el punto de venta).

Una buena gestión del almacén, incluido el movimiento, la transferencia y el almacenamiento de mercancías, es uno de los elementos más importantes del control de inventario. Se trata de sentido común: si el almacén está desordenado o los productos se colocan de manera caótica, difícilmente puede garantizar un flujo constante de ventas, entregas y movimiento de inventario.

Es importante considerar el inventario cíclico como una forma de realizar recuentos de existencias y mantenga vigiladas las cantidades de mercancía.

Si los productos son difíciles de encontrar e identificar, se necesitará más mano de obra y más tiempo para el cumplimiento de pedidos y la logística. Si se buscan los productos y el movimiento de “entrada y salida” se controla manualmente, la posibilidad del error humano aumenta.

Es importante considerar el nivel de existencias donde se debe de ejecutar el pedido para abastecer nuevamente el almacén, teniendo en cuenta los tiempos de los proveedores y no tener problemas de abastecimiento.

Asimismo, el punto de reorden es la suma del tiempo de entrega de la demanda y las existencias de seguridad. El cálculo de un punto de reorden optimizado, por lo general, incluye el tiempo de entrega, el pronóstico de la demanda y el nivel de servicio.

A la hora de calcular el *stock* mínimo y *stock* máximo es recomendable que la empresa sepa calcular el índice de rotación de stock para conocer el número de veces que se ha de reabastecer el almacén y para que esto sea viable, se debe tener en cuenta lo siguiente:

Corroborar que el crecimiento en ventas no se deba a factores estacionales que no se darán en otro periodo del año. Donde hay competencia es recomendable que las empresas no tengan dinero detenido en forma de mercancías en su inventario, ni mucho menos queden desabastecidas. La intención es lograr y mantener un equilibrio entre la oferta y demanda como también el de tener confiabilidad en los tiempos de recepción de mercancía del proveedor como en la entrega a los clientes.

Los objetivos de un sistema de control de inventarios eficiente serán contribuir a una mejor planeación y asegurar la eficiencia en todas las operaciones de la organización.

- Mantener el control de las ubicaciones dentro del almacén
- Detectar los productos de lento movimiento y crear nuevas estrategias para poder agilizar su rotación.
- Supervisar y monitorear la calidad de los productos, para evitar deterioros o caducidad.
- Profesionalizar el control de entradas y salidas de las bodegas o almacenes. Esto permite un mejor registro de los movimientos que se realiza a la mercadería desde que ingresa a almacén hasta que sale.

- Mejorar el nivel de servicio al cliente, evitando quiebres de stock por falta de mercancía y generando una mayor lealtad a la empresa.
- Optimizar el flujo de efectivo dentro de la empresa. De esa forma las compras son más eficientes y cuentan con una mayor rotación de inventarios, lo que provocará que el dinero se mantenga en circulación.
- Identificar la estacionalidad de los productos y planificar las estrategias con información real del *stock*.
- Liberar espacios en los almacenes o bodegas, ya que permitirá una mejor optimización y correcto manejo que incrementará la rentabilidad.
- Identificar robos y pérdidas a causa de una mala manipulación de mercaderías por parte del personal encargado.

#### 4.6 Propuesta General

- Lograr tener un inventario actualizado y al alcance de todos.
- Utilizar al máximo el sistema alegra combinado con el sistema RFID
- Ajustar el inventario físico permitiendo de esta manera mantener un control adecuado sobre los bienes de la empresa, identificando cualquier discrepancia entre los registros contables y la realidad física.
- Poder proporcionar una base sólida para la toma de decisiones estratégicas, como la gestión de compras y la optimización de la cadena de suministro.
- Lograr identificar rápidamente los productos de alto rendimiento y aquellos que tienen una baja rotación.
- Mantener un sistema de inventario eficiente y practico.
- Innovar con el sistema de inventario.
- Llevar a cabo mejoras y soluciones para optimizar los procesos.
- Capacitar al personal con la información que necesiten para ejecutar los procesos
- Invertir en un sistema funcional y buscando la eficiencia a la hora de tener el inventario actualizado.
- Manejar con responsabilidad los sistemas para poder tener todo correcto.

## Sistemas RFID

Los sistemas de identificación por radiofrecuencia (RFID) son herramientas que permiten el seguimiento y rastreo de los productos en el almacén utilizando tecnología inalámbrica. Las etiquetas RFID pueden contener información de seguimiento, como el número de serie, la fecha de caducidad, el código de lote y la ubicación en el inventario. Esta herramienta esencial puede ayudar a la empresa a reducir los errores humanos en el inventario y mejorar la eficiencia del proceso de seguimiento.

Además, también puede reducir el tiempo necesario para realizar un seguimiento de los productos y permitir una respuesta más rápida a las necesidades del cliente.

Lograr identificar mediante el análisis ABC de inventario los productos de clase A (productos de alta prioridad), Clase B (productos de prioridad media) y Clase C (productos de baja prioridad).

Esto permitirá a la Empresa enfocar sus esfuerzos en los productos que tengan mayor importancia para el negocio y, por lo tanto, aumentar su rentabilidad.

Además, esta herramienta esencial también ayudará a tomar decisiones inteligentes en cuanto al inventario, análisis de tendencias y capacidad de almacenamiento.

Utilizando el sistema Alegra de la mano con la tecnología RFID se podrá tener un mejor sistema de inventario más funcional y optimizado para poder lograr así tener más flujo de la mercancía y no tener *stock* de productos que no tienen movimiento.

La gran ventaja de los *chips* es que la información que se conserva en ellos puede ser modificada en cualquier momento, si el producto se cambia de ubicación o incluso si se almacena en un lugar a una temperatura necesaria, el chip será capaz

de detectar si esta temperatura cambia para que su conservación sea siempre la adecuada.

Además de utilizarlo para los procesos diarios, es fundamental comentar la seguridad extra para el almacén que proporciona esta tecnología. Puede evitar riesgos de pérdidas, retrasos o extravíos e incluso hurtos. Muchas empresas aplican esta tecnología en su almacén para minimizar los errores en los procesos logísticos y mejorar la seguridad y seriedad de su cadena de suministros de cara a sus clientes.

Gracias a los datos que recoge el chip incluido en cada producto, estos pueden recibir un trato personalizado y único. De esta forma la información sobre cada unidad en movimiento dentro de la cadena de suministro está controlada y centralizada en todo momento, lo que simplifica la toma de decisiones.

Esta tecnología aporta gran eficacia a todos los procesos en comparación al código de barras y otros métodos más tradicionales.

Además, los trabajadores ahorrarán tiempo ya que el inventario de productos se agiliza y automatiza. Este punto sería uno de los principales beneficios del RFID.

Cuando todos los productos del almacén están registrados mediante esta tecnología, los procesos de entrada y salida, caducidad, errores, etc. serán automáticos. Esto agiliza todo el proceso reduciendo los errores, desde la selección de productos hasta el envío al cliente.

Los productos estarán bajo control en todo momento, y gracias al GPS que integran será rápido y sencillo identificar y localizar la mercancía sin necesidad de disponer de una línea visual entre el lector y la etiqueta. Al respecto de la trazabilidad, en esta

publicación hablamos sobre los sistemas de trazabilidad para las estanterías industriales.

Cada producto posee su información única y esto les dota de autenticidad y veracidad. Esta es una de las grandes ventajas que proporciona la tecnología RFID.

Proporciona un mayor control del inventario evitando la rotura de stock, ya que nos informará de cuando faltan artículos, cuando los artículos están en la ubicación errónea y cuando son defectuosos. La aplicación de tecnología RFID mejora y agiliza el proceso de gestión de *stock* de un almacén.

Aunque estas tecnologías en líneas generales proporcionen ventajas y supongan un avance para el sector, como todas las innovaciones también acarrear consigo una serie de retos o dificultades que pueden ser puntos negativos a la hora de considerar su aplicación.

Implementar esta tecnología desde cero en nuestro almacén requiere una gran inversión inicial. En comparación a los códigos de barras, esta tecnología precisa aparatos y herramientas más caros y complejos como son el software de inventario RFID, lectores fijos o portátiles de RFID, etiquetas y chips RFID, etc.

Además, en estos casos de instalación de nuevas tecnologías siempre hay que considerar los costes y tiempos de formación al equipo de almacén.

Para mantener la eficacia de este tipo de equipos automatizados se precisa de un mantenimiento y actualización constante, lo que proporcionará un gasto constante.

Si se trabaja en un clima húmedo o rodeado de muchos productos metálicos, es posible que las etiquetas no trabajen correctamente. También pueden afectar las ondas de radio externas creando interferencias y disminuyendo su funcionalidad.

Además, algunos materiales líquidos o metálicos son incompatibles con estas etiquetas y no permiten atravesar la información.

Cuando hay muchas referencias de etiquetas en un mismo lugar, pueden crear errores ya que las diferentes señales pueden distorsionar las lecturas.

Como a la hora de elegir un sistema de almacenaje u otro, las tecnologías RFID no serán válidas para cualquier empresa u almacén y habrá que tener en cuenta el tipo de mercancía y su operativa diaria antes de aplicarla.

Las etiquetas varían dependiendo de los almacenes, sectores, países, etc. Por ello, las empresas internacionales pueden llegar a tener problemas de compatibilidad con el sistema de gestión y tendrían que aplicar y adaptarse a diferentes sistemas aumentando los costes.

#### 4.7. Mecanismos para la Implantación de la Propuesta

➤ Organizar y complementar la información del inventario:

Este paso es importante ya que permitirá tener una visión más real de la situación del inventario y a partir de esto optimizarlos. Es muy importante contar con un catálogo actualizado y depurado de los productos.

➤ Clasificar tus productos en al menos tres categorías:

Después de haber organizado la información del inventario actual, se pueden clasificar en tres categorías principales las cuales darán un panorama más amplio del tipo de productos con los que se cuenta.

1) Productos de Alta Rotación: Este tipo de producto tiene un nivel de venta constante durante todo el año y debido a esto, se colocan al menos 6 compras por año para resurtirlo.

2) Productos de Temporalidad: En esta categoría se van a contar los productos que no tienen un nivel constante de venta, sino que por temporadas puede aumentar o disminuir su rotación, las compras se realizan mes a mes según se vaya requiriendo y previendo el comportamiento de su demanda.

3) Productos especiales o sobre pedido: Esta clasificación abarca los productos que se puede decir que son ventas eventuales por alguna requisición extraordinaria, en este caso solamente se ordenan cuando se realiza el pedido por parte del cliente.

➤ Establecer los días de inventarios de los productos:

¿Cuánto tiempo se tarda en tener el producto disponible para los clientes?

- Tiempo de entrega del proveedor: Este concepto se refiere al tiempo que, una vez colocado el pedido, tarda el producto en llegar a tu bodega y está listo para ofrecerse al cliente.

- Frecuencia de compra: Este concepto se refiere a cada cuántos días puedes o quieres estar colocando una orden de compra a este proveedor por este producto.

1) Calcular el *stock* máximo de un producto tomando como referencia los 60 días de ventas en unidades de ese producto durante el periodo de mayor demanda, como referencia se puede usar que este monto es de 100 unidades, este será el máximo, es decir la cantidad mayor permitida de ese producto en tu inventario.

2) Calcular el *stock* mínimo de un producto tomando como referencia los 60 días de ventas en unidades de ese producto durante el periodo de menos demanda, considera que el monto es de 22 unidades, las cuales representan la cantidad mínima a tener de tu producto para no correr el riesgo de desabasto.

3) Definir el punto de reorden; es decir, el nivel de existencias en el cual es necesario realizar un pedido, lo que se debe hacer es obtener el promedio de tu máximo y tu mínimo, en este caso sería de 61 unidades, esto quiere decir que cuando se tenga esta cantidad en existencia es momento de colocar una orden.

#### 4.8. Costos o Presupuestos / Beneficios de la Propuesta:

Para poder invertir en mejorar el sistema de inventario se debe de contar con un presupuesto aproximado de 4,910.00

<b>CUADRO DE PRESUPUESTO</b>	
EQUIPAMIENTO (IMPRESORA PEQUEÑA Y UNA HANDHELDO UN FIXREADER )	4,000
COSTO DE LA POLIZA	410
SOFTWARE PARA DISEÑO GRABADO DE LAS ETIQUETAS CON RFID	500
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>4,910</b>

Beneficios de la propuesta:

El poder tener un inventario optimizado, funcional y correcto de toda la mercancía que maneja la empresa, es de suma importancia para poder reducir costos, tiempo de entrega de la mercancía y tiempo de compra de esta.

Con el sistema RFID es de mucha ayuda para poder tener más control de los productos y no contar con tanta mercancía que no tiene movimiento o que su movimiento es lento, ayudara además a saber identificar de manera rápida y precisa las cantidades que se tienen de cada producto siendo esto muy importante a la hora de que los comerciales vendan.

Mejora de la experiencia del cliente al contar con información precisa y actualizada sobre el inventario, las empresas pueden garantizar que los productos estén disponibles para los clientes cuando los necesiten. Además, la RFID permite a los empleados localizar rápidamente los productos en la tienda, mejorando la atención al cliente y la satisfacción.

Ahorro de costes el uso del RFID en la gestión de inventarios puede generar ahorros en costes para la empresa. La reducción de errores humanos, el aumento en la eficiencia y la prevención de pérdidas contribuyen a la disminución de gastos operativos y al aumento de la rentabilidad.

El Impacto ambiental del sistema RFID también puede ayudar a reducir el impacto ambiental de las empresas al optimizar el uso de recursos y minimizar el desperdicio. Al mejorar la precisión del inventario, se puede reducir el exceso de stock y, en consecuencia, disminuir la cantidad de productos desechados, especialmente en la categoría de la gestión de productos frescos.

La durabilidad y fiabilidad es importante cuando se desea invertir en un sistema nuevo por eso las etiquetas RFID son altamente duraderas y pueden operar en condiciones extremas de temperatura y humedad, lo que las hace ideales para aplicaciones en entornos industriales difíciles.

El tema de almacenamiento y seguridad a diferencia de los códigos de barras es fundamental, las etiquetas RFID pueden almacenar una gran cantidad de datos y ofrecen opciones de encriptación, lo que mejora la seguridad y reduce el riesgo de falsificación.

Otro punto positivo y de beneficios para implementar este sistema es la flexibilidad y escalabilidad el sistema RFID es altamente adaptable y puede ser escalado fácilmente para adaptarse a las necesidades cambiantes de una empresa, lo que lo convierte en una inversión a largo plazo.

El poder implementar el sistema de gestión de inventarios RFID ofrece una serie de ventajas significativas que pueden impulsar el posicionamiento y la eficiencia de una empresa en el mercado. Desde una mayor precisión en el seguimiento de productos hasta una optimización de los procesos logísticos, la adopción de esta tecnología puede marcar la diferencia en la competitividad y el éxito empresarial.

## Anexos

### EXTINTORES



EXTINTOR DE 10 Libras ABC - POLVO QUIMICO SALVAVIDAS



EXTINTOR DE 11 Libras CO2 - DIÓXIDO DE CARBONO SALVAVIDAS



Extintor de 110 Lbs - Robot ABC - Móviles



EXTINTOR DE 15 Libras CO2 - DIÓXIDO DE CARBONO SALVAVIDAS



Extintor de 150 Lbs - Robot ABC - Móviles



Extintor de 150 Lbs - Satélite ABC - Móviles



EXTINTOR DE 19.8 Libras ABC - POLVO QUIMICO SALVAVIDAS



EXTINTOR DE 19.8 Libras ABC Premium - POLVO QUIMICO SALVAVIDAS



EXTINTOR DE 2.2 Libras ABC - POLVO QUIMICO SALVAVIDAS



EXTINTOR DE 2.2 Libras ABC Premium - POLVO QUIMICO SALVAVIDAS



EXTINTOR DE 22 Libras CO2 - DIÓXIDO DE CARBONO CON CARRETILLA MARCA SALVAVIDAS



EXTINTOR DE 4.4 Libras ABC Premium - POLVO QUIMICO SALVAVIDAS



**EXTINTOR DE 5 Libras ABC – POLVO QUIMICO SALVAVIDAS**



**EXTINTOR WET CHEMICAL ( K ) 6 LITROS EN ACERO INOXIDABLE SALVAVIDAS**



**EXTINTOR WET CHEMICAL ( K ) 9 LITROS EN ACERO INOXIDABLE SALVAVIDAS**

## **ACCESORIOS EXTINTORES**



**Aro de extintor 10 – 19.8 Lbs**



**Aro de extintor 2.2 – 5 Lbs**



**Boquilla Plástica extintor 10 – 19.8 Lbs**



**Boquilla Plástica extintor 2.2 – 5 Lbs**



## GABINETES CONTRA INCENDIO



## SISTEMAS DE ALARMA



Batería 12 Voltios



Cable Incendio 2 Conductores



Cable Incendio 4 Conductores



Detector de Calor



Detector de Humo Fotoeléctrico



Dispositivos Edwards Sistemas contra Incendio



Estación Manual Sencilla



Mini Sirena

## BOTIQUINES



BOTIQUIN MAXI AUTOMÓVIL CON DOTACIÓN



BOTIQUIN MINI AUTOMÓVIL CON DOTACIÓN



Botiquín Plástico



Botiquín Salva Oficina

## CAMILLAS E INMOVILIZADORES



Camilla de Rescate Plegable



Camilla Rígida de Madera



Camilla Rígida de Rescate Naranja



COLLARIN ORTOPEDICO FIЛАDELFIA

## DESFIBRILADORES



Desfibrilador AED Plus marca ZOLL



Gabinete para Desfibrilador Zoll



Mascara Resucitación RCP



Parches para ZOLL AED 3

## TORPEDOS, AROS Y CHALECOS SALVAVIDAS



Aro Salvavidas Adulto Polietileno



Aros Salvavidas



Chaleco Salvavidas Adultos



Torpedo o Flotador

## DECLARACIÓN JURADA

Yo, Karen Itzel Castillo Pitti con  
cédula No. 8-920-895 estudiante (o Participante)  
graduando (a) de la carrera (o Programa) de  
negocios Internacionales

declaro bajo la gravedad del juramento que el material que aparece  
en este Proyecto(  ), Informe de Práctica (), ó Tesis (  ) de  
grado es de mi producción intelectual, en razón de lo cual exonero  
a la Universidad Latina de Panamá de cualquier responsabilidad  
relacionada en este aspecto.

Para que conste firmo la presente declaración el día 19 del mes  
de agosto del año 2024.

Firmado Karen I. Castillo P.

Cédula 8-920-895