



Universidad José Antonio Páez

**GESTIÓN EFECTIVA EN EL ALMACEN DE LA
EMPRESA DENTALES PORTUGUESA C.A**

Autora:
Montes De Oca, Odarlys
C.I. 26.504.831

Urb. Yuma II, calle N° 3. Municipio San Diego
Teléfono: (0241) 8714240 (master) – Fax: (0241) 871239



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE INGENIERÍA
ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

**GESTIÓN EFECTIVA EN EL ALMACEN DE LA
EMPRESA DENTALES PORTUGUESA C.A**

**Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar al título de
INGENIERO INDUSTRIAL**

Autora:
Montes De Oca, Odarlys
C.I. 26.504.831
Tutor:
Nelly Niño

San Diego, Mayo de 2022



UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
COORDINACIÓN DE PASANTÍA Y TRABAJO DE GRADO

ACTA DE APROBACIÓN

INFORME FINAL DE PASANTÍA

TRABAJO DE GRADO [E]

El jurado designado por la Facultad de Ingeniería.
para la evaluación del Informe Final de Pasantía o Trabajo de Grado titulado:

Gestión Efectiva en el Almacén de la
Empresa Dentales Portuguesa C.A.

Realizado por el (la) Br. Odarlys Montes de Oca
C.I. N° 26.504.831 cursante de la carrera de Ing. Industrial.
hace constar después de analizar su contenido y oír la exposición oral,

considera que el Informe Final o Trabajo de Grado ha obtenido la calificación
de.

APROBADO NO APROBADO

El Jurado

Yolys Páez
Tutor Académico (Coordinador)
Nombre Yolys Páez
C.I. 9.224.562

Juan Carlos
Jurado
Nombre Haniel Cordero
C.I. 7067357

Alfonso
Jurado
Nombre Alfonso
C.I. 12.035.774

Fecha: 03.06.22



UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE INGENIERÍA
DECANATO DE INGENIERÍA



FI I 017 2022-ICR TG

Valencia, 27 de abril de 2022

Ciudadano:
MONTES DE OCA MENDOZA, ODARLYS JOSE
26.504.831

Presente -

Cumplo con informarle que la comisión de Trabajo de Grado y Pasantías de la Facultad de Ingeniería en su reunión N° 4-2022 de fecha 17/02/2022 aprobó el proyecto de grado titulado:

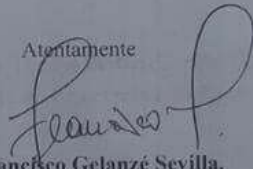
Gestión efectiva en el almacén de la empresa Dentales Portuguesa C.A.

Presentado por usted como requisito para optar al título de Ingeniero Industrial

Se ratifica la designación del Tutor Académico que lo asesorará en el desarrollo de este proyecto a:
Ing. Nelly Soraida Niño Pérez, titular de la cédula de identidad V-9.224.592



Atentamente


Dr. Francisco Gelanzé Sevilla.
Decano de Ingeniería

c.c. Coordinación de Pasantías y Trabajo de Grado



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE INGENIERÍA
ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

**CONSTANCIA DE APROBACIÓN PARA LA PRESENTACIÓN PÚBLICA
DEL TRABAJO DE GRADO**

Quien suscribe, Nelly Niño, portador de la cédula de identidad N° 9.224.592, en mi carácter de tutor del trabajo de grado presentado por el ciudadano, Montes De Oca, Odarlys, portador de la cédula de identidad N.º C.I: 26.504.831 respectivamente, titulado, **GESTIÓN EFECTIVA EN EL ALMACEN DE LA EMPRESA DENTALES PORTUGUESA C.A.**, presentado como requisito parcial para optar al título de Ingeniero Industrial, considero que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del jurado examinador que se designe.

En San Diego, a los 12 días del mes de mayo del año dos mil veintidós.

Ing. Nelly Niño
C.I.: 9.224.592

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, le doy gracias a **Dios** por guiarme y acompañarme cada día, por cuidar y proteger a mi familia y seres queridos.

A mi abuela Paula Díaz, el ejemplo de superación más increíble que conozco, aunque no esté presente físicamente sé que espiritualmente cuida de nosotros. Gracias por darme una familia tan maravillosa y enseñarnos lo feliz y fuerte que puede ser una persona.

A mis padres y mis hermanos, he sido bendecida con una familia maravillosa, llena de luz y fuerza. Gracias a ellos se lo que es el amor, el trabajo duro, la constancia y la fortaleza, no existen palabras ni forma de expresarles cuanto los amo y cuanto les debo.

A mi pareja mi compañero de vida en todo momento me cuida y acompaña, ha sido mi pilar y mi fortaleza, mi felicidad en los momentos difíciles y mi apoyo en cada triunfo. Por creer en mí cuando yo no pude y luchar por nuestros sueños.

A Rosa Villalba, Jesús Villalba, Nina Villalba, por recibirme siempre con los brazos abiertos en su familia, por cada sonrisa y alegría a su lado.

A mi familia, Bedas, Douglas, Aménaida, Gil, María, Abelardo, Toto, Hernán, Pablo, Rafael, Pedro, Dayana, María José, Darwin, José Alberto, José Alberto, Douglitas, Lara, Paola, Teresa, Madrina, Padrino, Evelia, Lila, Enrique, Yolanda, Nina, Morocho, Fanny, Ilsa, Freddy, Gaby, Jesús, Sucre, Jesús, José, Goyo, Carlos, Carlos Guillermo, Elumar, Luis Eduardo y a todos los que faltan porque con sus oraciones, consejos y amor hicieron de mí una mejor persona y de una u otra forma me acompañan cada día en todos mis sueños.

A mis amigos que fueron mi apoyo y mi compañía en cada fase y cada paso de mi vida; Michel, Alexandra, Celimar, Daniela, Juan, José Mujica, Adriana, Edliana, Francisco y Cesar.

A la **Universidad José Antonio Páez** por ser mi casa de estudios en este tiempo y abrirme sus puertas para ser uno de sus egresados.

A los **profesores** que me dieron clases durante mi pregrado en especial a mi tutora Ing. Nelly Niño, a los profesores; Ing. Ana Avendaño, Ing. Manuel Cuadrado, Ing. Antonio Batta, Ing. Francisco Gelanze e Ing. Alicia Pizzella.

Odarlys Montes de Oca

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	Pp.
ÍNDICE DE CUADRO.....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
RESUMEN.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO	
I EL PROBLEMA	
1.1 Planteamiento del problema.....	3
1.2 Formulación del problema.....	6
1.3 Objetivos de la investigación.....	6
1.3.1 Objetivo general.....	6
1.3.2 Objetivos específicos.....	6
1.4 Justificación.....	7
1.5 Alcance.....	8
1.6 Limitaciones.....	8
II MARCO TEÓRICO	
2.1 Antecedentes de la investigación.....	9
2.2 Bases teóricas.....	13
2.2.1 Teorías Asociadas A La Investigación.....	13
2.2.1.1 Teoría De Sistemas.....	13
2.2.1.2 Teoría De La Comunicación.....	16
2.2.1.3 Teoría de las restricciones.....	21
2.2.2 Almacén.....	23
2.2.2.1 Función del almacén en las empresas ...	24

2.2.2.2	Clasificación de diferentes tipos de almacén.....	26
2.2.2.3	Zonificación y diseño de almacén.....	27
2.2.2.4	¿Cómo se pueden gestionar los almacenes?.....	28
2.2.2.5	Métodos de almacenaje.....	29
2.2.2.6	Grafico ABC	32
2.2.2.7	Planificación y control del almacén.....	33
2.2.3	Inventario.....	35
2.2.3.1	Clasificación de los inventarios	36
2.2.3.2	Administración de los inventarios	37
2.2.4	Cadena de suministro.....	39
2.2.4.1	Elementos que integran una Cadena de Suministros.....	40
2.2.4.2	Los sistemas logísticos de la cadena de suministros.....	43
2.2.5	Teoría De Reingeniería.....	44
2.2.5.1	Roles De La Reingeniería.....	46
2.2.6	Estandarización.....	48
2.2.6.1	Beneficios de estandarizar procesos.....	49
2.2.7	Indicador de gestión	50
2.2.8	Diagrama de flujo.....	51
2.2.9	Matriz DOFA.....	52
2.2.9.1	Procedimiento para desarrollar el análisis FODA.....	53
2.2.9.3	Tipos de estrategias tras la elaboración del análisis.....	54
2.2.10	Teoría de los 5 ¿Por qué?.....	56
2.4	Definición de términos básicos.....	57

III MARCO METODOLÓGICO

3.1	Tipo de investigación.....	59
3.2	Diseño de la investigación.....	60

3.3	Nivel de la investigación.....	61
3.4	Población y muestra.....	61
3.5	Técnica e instrumentos de recolección de datos.....	62
	3.5.1.1 Observación directa.....	62
	3.5.1.2 Entrevista estructurada.....	62
	3.5.1.3 Revisión documental	63
	3.5.1.4 Revisión bibliográfica.....	63
3.6	Instrumento de recolección de datos.....	63
3.7	Técnicas de análisis de información	64
3.8	Fases metodológicas.....	64
IV RESULTADOS		
4.1	Diagnóstico de la información actual de la gestión del almacén en la empresa Dentales Portuguesa C.A.....	67
	4.1.1. Información de la empresa.....	67
	4.1.2 Tipos productos que ofrecen.....	68
	4.1.3. Ubicación física.....	70
	4.1.4 Descripción del sistema jerárquico actual.....	72
	4.1.5 Descripción de la gestión de toma de pedidos dado en la empresa.....	75
	4.1.5.1 Proceso de toma de pedido.....	75
	4.1.5.2 Procedimiento externo entre el contacto con clientes y proveedores.....	77
	4.1.5.3 Proceso del flujo de información interno entre los departamentos.....	77
	4.1.5.4 Artículos almacenados.....	80
	4.1.5.5 Debilidades encontradas en la gestión del almacén en la empresa.....	84
	4.1.6 Almacenamiento y distribución de la mercancía en la empresa...	84
	4.1.6.1 Procedimiento del almacenamiento y distribución de la mercancía.....	84
	4.1.6.2 Proceso de la recepción y verificación de los productos.....	85
	4.1.6.3 Proceso de almacenamiento y despacho de la mercancía	86
	4.1.7. Encuesta al personal de la empresa Dentales Portuguesa C.A	89
	4.1.7.1 Análisis de los resultados obtenidos en la aplicación	

	de la entrevista estructurada	101
	4.1.7.2 Debilidades encontradas en la revisión documental	101
4.2	Análisis de los factores que inciden en la gestión del almacén en la empresa Dentales Portuguesa C.A.....	102
	4.2.1 Análisis de las debilidades encontradas en la gestión del almacén.....	103
	4.2.2 Distribución de las debilidades encontradas utilizando la lluvia de ideas.....	103
	4.2.3 Análisis de las debilidades encontradas a través de la Aplicación de la técnica de los cinco ¿POR QUE?.....	104
	4.2.4 Resumen de las causas raíz encontradas.....	106
	4.2.5 Evaluación de las causas raíces encontradas a través de la matriz DOFA.....	107
	4.2.6 Identificación de estrategias a partir de la matriz DOFA.....	108
	4.2.7 Integración de las estrategias encontradas y posibles propuestas.....	108
4.3	Diseñar un sistema de gestión efectiva en el almacén de la empresa Dentales Portuguesa C.A	110
	4.3.1 Análisis ABC: Distribución de los materiales.	110
	4.3.2 Filosofía 5'S: Estandarización del almacén	113
	4.3.3 Diseño de un sistema de control de inventarios.....	137
	4.3.4 Taller formativo para el mantenimiento del orden y limpieza ...	139
4.4	Evaluación de la factibilidad económica, técnica, ambiental, social y operativa del sistema de gestión efectiva realizado.....	140
	4.4.1 Factibilidad operativa	141
	4.4.2 Factibilidad técnica	142
	4.4.3 Factibilidad ambiental.....	143
	4.4.4 Factibilidad social.	146
	4.4.5 Factibilidad económica.....	147
	CONCLUSIONES.....	150
	RECOMENDACIONES.....	153
	REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA.....	154
	ANEXOS	
A	Hoja De Registro Para La Validación Del Instrumento.....	160

B	Guion de encuesta	162
C	Inventario de la empresa.....	163

ÍNDICE DE CUADRO

CUADRO		Pp.
1	Procedimiento de comunicación externa entre clientes y proveedores....	72
2	Procedimiento de flujo de información interno.....	80
3	Debilidades que afectan en la gestión del almacén	84
4	Comprensión y gestión del inventario.....	89
5	Comprensión por parte de los empleados de los controles en la entrada y salida de la mercancía	90
6	Consideración en si existen hojas de recuento o similares definidas y numeradas para la verificación física y posterior control del inventario.....	91
7	Consideración de instrucciones escritas para el inventario físico.....	92
8	Análisis de los Stock en almacén.....	93
9	Verificación de los materiales recibidos de acuerdo a los solicitados....	94
10	Necesidad en saber cuáles son las directivas, políticas y distribución de los productos en almacén.....	95
11	Verificación al revisar la existencia antes de responder al cliente.....	96
12	Opiniones de si son efectivas las actividades de almacén.....	97
13	Opiniones de comunicación entre departamentos.....	98
14	Valoración de la gestión del contacto con el cliente.....	99
15	Valoración en el conocimiento del conocimiento del inventario real	100
16	Clasificación de aspectos según los trabajadores.....	101
17	Debilidades encontradas en la revisión documental.....	102
18	Clasificación de los aspectos según los trabajadores	104
19	Aplicación de la técnica de los cinco ¿Por qué?.....	105
20	Resumen de las causas raíz encontradas en la aplicación de los 5 ¿Por qué?	107
21	Matriz DOFA sobre la gestión del almacén	107
22	Identificación de estrategias a partir de la matriz DOFA.....	108
23	Integración de las estrategias encontradas y posibles propuestas.....	109
24	Análisis ABC.....	112
25	Clasificación SEIRI.....	115
26	Tipos de etiquetas.....	116
27	Etiquetas del grupo de materiales descartables.....	117
28	Calendario de las actividades a realizar.....	120
29	Plan de limpieza.....	123
30	Ficha de validación 5'S.....	124
31	Monitoreo de higiene y orden en almacén.....	125

32	Formato de verificación de limpieza (Seiso).....	126
33	Registro de verificación de elementos.....	127
34	Formato de entradas.....	128
35	Formato de salidas.....	129
36	Codificación de la mercancía.....	131
37	Indicador de gestión, orden y limpieza.....	135
38	Indicador de gestión de control de ítems existentes.....	136
39	Indicador de gestión y existencias de demandas de ítems	137
40	Sistema de control de inventario.....	138
41	Entrada de productos a la empresa.....	138
42	Salida de productos de la empresa.....	139
43	Contenido del taller informativo de orden y limpieza en el trabajo.	139
44	Criterio de evaluación.....	141
45	Valorización de la factibilidad operativa.....	141
46	Ficha de evaluación de la factibilidad técnica	142
47	Ficha de evaluación de la factibilidad Ambiental.....	143
48	Resumen del costo de la propuesta de mejora.....	148
49	Hoja De Registro Para La Validación Del Instrumento	161

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURAS	Pp.
1 Etapas de la comunicación	19
2 Componentes de la comunicación	20
3 Propuesta metodológica.....	23
4 Flujo de información	43
5 Símbolos convencionales en los diagramas de flujo	52
6 Ejemplo de la aplicación de los 5 ¿Por Qué?.....	56
7 Ubicación geográfica del CC la Galería.....	71
8 Fotografía de la fachada de Dentales Portuguesa C.A.....	71
9 Representación jerárquica.....	72
10 Proceso de toma de pedidos.....	76
11 Proceso de flujo de información interno.....	79
12 Planilla de registro en Microsoft Excel.....	83
13 Proceso general de la gestión del almacén.....	85
14 Recepción de material.....	86
15 Ubicación del material en almacén.....	86
16 Planos de Dentales Portuguesa C.A.....	87
17 Proceso actual de despacho	88
18 Proceso actual de despacho de almacenamiento.....	89
19 Fotografía de referencia de Pallets.....	118
20 Fotografía de referencia de niveles de máximos y mínimos.....	119
21 Cartel informativo de mantener a temperatura ambiente.....	121
22 Cartel informativo de mantener sellado.....	121
23 Cartel informativo de no entrar en contacto con el sol.....	122
24 Relación beneficio – costo.....	147
25 Tiempo de recuperación.....	148

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico		p.
1	Porcentaje de consideración al controlarse y llevar de forma correcta los inventarios.....	90
2	Porcentaje de comprensión al momento de realizar los controles de inspección, recuento y fecha de caducidad.....	91
3	Consideración en si existen hojas de recuentos o similares.....	92
4	Porcentaje de consideración de instrucciones escritas para el inventario físico.....	93
5	Porcentaje de análisis de los stock de almacén.....	94
6	Porcentaje verificación de los materiales recibidos de acuerdo a los solicitados.....	95
7	Porcentaje en saber si se tienen en claro cuáles son las directivas, política y distribución de los productos.....	96
8	Porcentaje de verificación al revisar la existencia antes de responder al cliente.....	97
9	Porcentaje de repuesta respecto a la efectividad de almacén	98
10	Porcentaje de opiniones de la comunicación entre departamentos..	99
11	Porcentaje de respuesta sobre la gestión del contacto con el cliente..	100
12	Porcentaje de respuesta sobre el conocimiento del inventario real.....	101
13	Grafica ABC.....	112

ÍNDICE DE TABLAS

TABLAS	Pp.
1 Ventas de lámparas fotocurado.....	4



**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE INGENIERÍA
ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**

Autora:

Montes De Oca Odarlys

Tutora:

Ing. Nelly Niño

Fecha: Marzo 2022

**GESTIÓN EFECTIVA EN EL ALMACEN DE LA EMPRESA DENTALES
PORTUGUESA C.A**

RESUMEN

Dentales Portuguesa C.A. es una empresa que se encuentra ubicada en Acarigua Estado Portuguesa, se dedica a la compra y venta de productos medico odontológicos. Esta empresa cuenta con veinticinco (25) años en el mercado, durante el cual ha incrementado su reconocimiento en este ramo y por ende las solicitudes de venta, sin embargo, la empresa no posee una gestión de almacén adecuada que le permita manejar de manera apropiada esta demanda, lo que ha traído como consecuencia que los flujos de información internos y externos, no se realicen, afectando todas las etapas que conllevan a venta de dichos productos. Es por ello que en esta investigación se pretende gestionar de manera efectiva el almacén, de tal forma que permita mejorar la disposición de los materiales e insumos en el momento indicado, para cumplir con los pedidos requeridos. Esta investigación está enmarcada en la modalidad de proyecto factible, sustentado en un diseño de campo, apoyada en una revisión documental con un nivel descriptivo.

Descriptor: Estandarización, Almacén, Gestión, Control, Inventario.

INTRODUCCIÓN

Una efectiva gestión de almacén ha formado parte de uno de los activos más valiosos que puede tener una organización. Para que las empresas puedan cumplir un adecuado funcionamiento en cada departamento el almacén influye de manera significativa. El valor real de la información depende de cómo es gestionada, del tiempo que se emplea para procesarla, rotarla y en qué medida se utiliza eficientemente y es cualitativamente mejor que la de las empresas competidoras.

El almacén es un lugar estructurado para controlar, custodiar y proteger los bienes de activo fijo, lo cual influye directamente a los departamentos de las empresas. Para una buena gestión de almacén, incidirá de una manera clara las características del producto, los elementos de manutención que doten al almacén, y los procesos de manipulación que se deben realizar. Además de esto, es importante recalcar la accesibilidad de la transmisión y obtención de información a través de nuevas fuentes y canales de información, para poder rotar de manera rápida y efectiva los productos en stock en almacén y saber las características de los mismos, así como, los proveedores de cada producto. Esto ha hecho que se considere la estandarización del flujo de información ya que al estar está actualizada es más notable la confiabilidad y veracidad que se tiene sobre los productos. Se sabe que una persona bien informada es una persona mejor preparada, para las industrias de cualquier índole, hoy más que nunca este dicho tiene una importancia vital para contar con una ventaja competitiva en el mercado.

Partiendo de esta teoría, surge una gran necesidad de realizar este trabajo de investigación cuya finalidad es la gestión de manera efectiva en el almacén de la empresa Dentales Portuguesa C.A, puesto que actualmente una mala gestión del almacén se presenta, así como una falta de información entre los departamentos de compra y venta, los vencimientos de materiales, la falta de rotación entre los mismos, un inventario inexistente y desorden en almacén, lo cual se ha visto reflejado en la

entrega oportuna de la mercancía, compras e emergencia y ventas no exitosas, gracias a esto, el cliente se manifiestan inconformes por dicha situación, puesto; Para alcanzar tal propósito la investigación se presenta la siguiente estructura:

Capítulo I: El Problema, a su vez, está fundamentado en el Planteamiento del Problema, los objetivos de la investigación (General y Específicos) Justificación, alcance y limitaciones.

Capítulo II: llamado Marco Teórico o Referencial, este contempla los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y la definición de términos básicos, capítulo que permite constituir el sustento de esta investigación.

Capítulo III: definido como Marco Metodológico, donde se plasman el tipo de investigación, el diseño de las investigaciones, las fases metodológicas, la población y muestra, así como las técnicas e instrumentos de recolección de datos, análisis de datos y las fases metodológicas.

Finalmente, el Capítulo IV: Recursos, donde se describen los recursos utilizados en la investigación.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1.Planteamiento del Problema

Para el avance del mundo actual, las organizaciones se dan la tarea de evaluar, formular y establecer sus objetivos prioritarios, cuyas características están enmarcadas en las estrategias a seguir para el alcance de los mismos, dentro de estas estrategias está la gestión del almacén, un factor decisivo para llevar de forma correcta la recepción, almacenamiento y movimiento de la mercancía, materiales o materia prima. Según (Bureau, 2011),

El proceso encargado de la recepción, almacenamiento, además de movimiento dentro del mismo almacén, así como el tratamiento de la información generada, forma sin lugar a duda, parte de la gestión de almacén. Ampliando su definición a los aspectos relacionados con el punto de consumo de cualquier material o materias primas (pag.63.)

Basado en lo anterior en la empresa Dentales Portuguesa C.A, la cual se encuentra ubicada en Acarigua, estado Portuguesa, dedicada a la distribución de material y equipo médico odontológico la cual cuenta con un almacén donde se reciben y se despachan los productos y un departamento administrativo integrado por compras y ventas; en esta, se percibe un manejo muy bajo de la información en cuanto a la gestión de almacén dentro de la organización. En dicha organización existe un sistema administrativo, el cual no se usa correctamente, ya que la mercancía no es siempre registrada en este y poder sacarla de allí es bastante engorroso para los trabajadores,

estos no están formados correctamente en cómo se usa y en cómo se maneja, por ello, las ventas son anotadas en una hoja de Excel, en el cual, no se hace un correcto registro de lo vendido y además la información no es enviada de forma correcta y oportuna al departamento administrativo, donde, solo se conoce que el producto no se tiene en stock o esta caducado, cuando se lo indica el almacén.

Conforme al pasar el tiempo la empresa comienza a detectar errores dentro del sistema usado, ya que no se tiene una idea precisa de cómo funciona y no predice cuales son las necesidades del cliente, Dentales Portuguesa C.A. trabaja con odontólogos, estudiantes de odontología, técnico dental o médicos, dentro de los cuales compran una cantidad de materiales pedidos tanto por las universidades como faltantes en el consultorio en un tiempo determinado, al no haber una correcta gestión de inventario y no almacenar el producto necesario, la empresa se ha visto afectada con una pérdida significativa de ventas o clientes.

La empresa cuenta con dificultades en cómo gestionar el almacén, ya que, desconoce qué cantidad de mercancía tiene almacenada, así como cuales productos están vencidos y no se tiene una predicción del momento en que se tiene que hacer un pedido a los proveedores basado en esto, se recogió una data que se muestra en la tabla 1, donde se muestra el manejo de un producto, como lo es las lámparas fotocurado, donde se observa su proceso de ventas reales versus lo solicitado por el cliente.

Tabla 1. Ventas de Lámparas de Fotocurado (2021)

Descripción	Julio 2021	Agosto 2021	Septiembre 2021	Octubre 2021	Noviembre 2021	Diciembre 2021	Promedio
-------------	------------	-------------	-----------------	--------------	----------------	----------------	----------

Lámparas F vendidas	1	1	6	18	11	00	6
Estudiantes que las necesitaban	3	2	6	20	30	40	17

Fuente: Montes De Oca, Odarlys.

Tal como se muestra en la tabla 1, la gestión de entregas a los clientes se ve afectada en la venta de lámparas fotocurado en un 73%, así como en esto, en la mayoría de mercancía se evidencia una pérdida potencial de las ventas, lo que incide en una rentabilidad de la organización, además puede generar descontento, pérdidas de clientes y pocas recomendaciones entre ellos.

Preocupados por esta situación, La gerencia hizo una revisión y dentro de los problemas percibidos se encuentran los siguientes:

- Para el departamento de ventas: se desconoce si existe una cantidad real de la mercancía y si su costo fluctúa.
- Almacén: No se tienen máximos y mínimos en materiales, la poca información que es registrada no es actualizada de manera constante. Los productos llegan a vencerse sin poder darle salida del almacén.
- Para el departamento de compras: Con el poco flujo de información, constantemente deben hacer compras de emergencias generando un descontento por parte de los clientes y cambios de costos repentinos. Además, se adquiere la mercancía muchas veces de proveedores con precios más altos en el mercado por el poco tiempo que se tiene, esto se hace para que lleguen más rápido los productos.

- Para el área de reparación y venta de repuestos: Al no tener siquiera información de la gama de repuestos disponibles para las diferentes marcas de productos comerciales los presupuestos cambian afectando así la relación con el cliente.

Actualmente, la gestión de almacén en la empresa Dentales Portuguesa C.A no está siendo administrada de forma correcta, por lo tanto, se considera que existe la necesidad de una mejor gestión de este que ayude a optimizar las ventas diarias en dicha organización.

1.2. Formulación del Problema

¿De qué manera se puede mejorar la gestión de almacén en la empresa Dentales Portuguesa C.A.?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo General

Proponer una gestión efectiva en el almacén de la empresa Dentales Portuguesa C.A., a fin de satisfacer las demandas de sus clientes

1.3.2. Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual de la gestión del almacén en la empresa Dentales Portuguesa C.A.
- Analizar los factores que inciden en la gestión del almacén en la empresa Dentales Portuguesa C.A.
- Diseñar un sistema de gestión efectiva en el almacén de la empresa Dentales Portuguesa C.A.

- Evaluar la factibilidad económica, técnica, ambiental, social y operativa del sistema de gestión efectiva realizado.

1.4. Justificación de la investigación

La optimización de la gestión de almacén es de suma importancia en las organizaciones, ya que aporta fuerza de operación a la empresa, ayuda a la hora de determinar el costo de venta, entre otros; para así tener una correcta toma de decisiones y la obtención de utilidades en un periodo determinado.

La gestión del almacén dentro de Dentales Portuguesa C.A tiene un valor agregado significativo, en la medida en que se planifican, implementan y controlan los flujos de mercancía tanto de entrada como de almacenamiento y salida de la empresa. Por esto, es importante que se optimice de forma eficaz este proceso ya que aporta grandes beneficios que dará como resultado un aumento significativo en las ventas y en la confianza del cliente.

Dentales Portuguesa C.A. se convierte en un aliado para los clientes, ya que al tener todos los productos que se necesitan manejando efectivamente el almacén, la situación de pedidos atrasados o falta de artículos disminuye significativamente, creando mayores utilidades en medida de la relación de ventas por el cumplimiento de la demanda de mercancía, a su vez, con el presente trabajo de investigación se constituirán normas e indicaciones de gran envergadura dentro de la administración de inventario, que serán de valor para la empresa ya que les permitirá detectar prontamente si alguna de las operaciones dentro de esta no está cumpliendo con los objetivos, planes y estrategias.

1.5. Alcance

La presente investigación se realizará dentro de las instalaciones de la empresa Dentales Portuguesa C.A. ubicada en Acarigua, C.C La Galería Plaza, segundo piso, frente al Boulevard San Roque, Estado Portuguesa.

1.6. Limitaciones

Dentro de la estructura de esta investigación se contempla el recurso tecnológico, el recurso humano, el recurso financiero. Además, su aplicabilidad fue analizada solo para un interés de la empresa.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Arias (2012) indica que: “El marco teórico es el producto de la revisión documental y/o bibliográfica y consiste en una recopilación de ideas, posturas de autores, conceptos y definiciones que sirven de base a la investigación por realizar” (p. 28). También Balestrini (2002) señala que es "el resultado de la selección de aquellos aspectos más relacionados del cuerpo teórico epistemológico que se asume, referidos al tema específico elegido para su estudio". (p.91).

Basado en estos conceptos, este capítulo presentara una revisión de fuentes bibliográficas sobre material teórico relacionado con sistemas de gestión de información, inventario y almacén. Además, mostrara una serie de antecedentes cuyos aportes sirven de apoyo para la elaboración de esta investigación.

2.1 Antecedentes de la investigación

En este apartado, se seleccionan una serie de trabajos de grado para la solicitud del título de ingeniero industrial los cuales guardan relación con el tema de investigación actual, presentando diferentes perspectivas y aportes, entre los cuales se mencionan los siguientes:

Grovas y Alba (2020), trabajo de grado “**Propuesta de gestión de mejora basada en fuentes de inventario en el área de almacenes en una planta de manufacturas de Arequipa**” para obtener el título de bachiller en ingeniería industrial en la Universidad Continental. Esta investigación se trata de un proyecto factible, sustentado

en una investigación de campo y documental de carácter descriptivo, a través de una serie de entrevistas no estructuradas y cuestionarios como técnicas de recolección de datos. De esta manera se permitió analizar la gestión de inventarios del almacén general, proponiendo gestiones para mejorar en los inventarios, logrando así, aplicar un sistema de gestión de inventarios en los distintos almacenes que permitirán reducir pérdidas y harán más eficientes los procesos en la planta de manufactura. El objetivo general de este trabajo de grado fue diseñar una propuesta de mejora del sistema de gestión basada en fuentes de inventario en el área de almacenes de la empresa arequipeña a corto plazo, para ello, utilizo herramientas tales como la metodología ABC y un mapeo de proceso para analizar las debilidades de sus procesos.

El autor concluyo que, en el área de almacenes si bien es cierto el criterio de mejora conllevará a grandes resultados debido a la adecuada gestión de mejora basada en las fuentes de inventario, significa entonces también la adecuada capacitación a los trabajadores y directivos de la empresa para una mejora continua. Así como el logro de cambiar los paradigmas o pensamientos de los trabajadores para una mejora en las acciones correctivas o preventivas y la correcta gestión de registros permitirá mejorar todo lo concerniente a la gestión del inventario, de igual manera las correctas evaluaciones de la oferta y la demanda conllevará a evitar pérdidas en las ventas por una falta de stock de cualquier material o producto solicitado. Además de esto, logró el diseño de una propuesta de mejora del sistema de gestión basada en fuentes de inventario para el área de almacén a través de cambios en la evaluación de la oferta y la demanda, una propuesta de las capacitaciones y cambios de paradigmas, la gestión

de registros y tomar acciones correctivas y preventivas en los diferentes procesos llevados a cabo en la gestión de inventarios.

El aporte que ofrece esta investigación radica en cómo se gestionó el almacén, utilizando la metodología ABC lo cual servirá de guía para el propósito que se pretende alcanzar.

Por otro lado, Salazar y Rojas (2019), en su trabajo de grado, titulado: **“Aplicación de la metodología 5’S para la optimización en la gestión del almacén en una empresa importadora de equipos de laboratorio”** Para optar por el título de Ingeniero industrial en el Universidad Ricardo Palma. Donde su objetivo era Optimizar la gestión del almacén en una empresa importadora de equipos de laboratorio aplicando la metodología 5´S. Esta investigación resultó un proyecto factible, sustentado en un método de la investigación explicativo porque se centra en recolectar datos que describan la situación tal y como es dentro de la empresa con el fin de evaluar la situación actual con aplicación de la metodología 5´S, donde, se quiere llegar a resolver los principales problemas e inconvenientes que se encontraron en dicha área, como aumentar los pedidos de entrega en fecha, aumentar el espacio o área útil y reducir la cantidad de pedidos con errores, lo que impide una eficiente gestión en el almacén. Para desarrollar este modelo tomó en cuenta todo lo que aportaba valor de cada proceso, para ello lo llevo a cabo mediante la observación directa y entrevista no estructurada, con el fin de obtener información sólida para lograr mejorar la gestión del almacén.

Es de gran utilidad este aporte para el presente trabajo de grado, puesto que se puede evidenciar la importancia, uso y aplicación de herramientas, principios y

fundamentos que permitan ayudar a mejorar los indicadores asociados con la gestión de almacén de manera eficiente y eficaz en la empresa Dentales Portuguesa C.A.

Por último, Guarayote (2019), en la Universidad José Antonio Páez realizó la investigación: **“Plan de mejoras para la gestión y control de inventarios de la Almacenadora de Alimentos Express J.T. C.A. en el estado Carabobo.”** Para optar por el título de ingeniero industrial. Donde analizó las fallas a través de las técnicas de análisis el cual se interpretó principalmente que la empresa no ejecuta los procesos claves formalmente establecidos. Esta investigación se trata de un proyecto factible, sustentado en una investigación de campo y documental de carácter descriptivo, las técnicas de recolección de datos fueron lluvia de ideas, diagrama de Ishikawa, diagrama de Pareto y la observación directa.

En este trabajo de investigación el autor concluyó que no todas las personas que laboran dentro de las organizaciones tienen conocimiento sobre la importancia de informar de manera oportuna las existencias de los suministros y la importancia en relación con los costos de los productos y el servicio a los clientes (interno y externo). Puesto que uno de los puntos críticos hallados en su análisis fue que existía información desorganizada de los movimientos físicos hecho por el personal.

Es por ello que, este trabajo de grado brinda una orientación a considerar las técnicas utilizadas que permitan mejorar de gestión de almacén en la empresa Dentales Portuguesa C.A.

2.2. Bases Teóricas

Según Arias (2012), menciona que “Las bases teóricas implican un desarrollo amplio de los conceptos y proposiciones que conforman el punto de vista o enfoque adoptado, para sustentar o explicar el problema planteado”. (p. 107), es por ello que es de importancia realizar las definiciones de ciertos términos con los cuales lograremos sustentar la investigación, y desarrollar la misma cumpliendo con los objetivos establecidos.

2.2.1 Teorías asociadas a la investigación

2.2.1.1 Teoría De Sistemas

Raffino (2021), Se conoce como Teoría de sistemas o Teoría General de Sistemas al estudio de los sistemas en general, desde una perspectiva interdisciplinaria, o sea, que abarca distintas disciplinas.

Su aspiración es identificar los diversos elementos y tendencias identificables y reconocibles de los sistemas, o sea, de cualquier entidad claramente definida, cuyas partes presentan interrelaciones e interdependencias, y cuya suma es mayor que la suma de sus partes.

Esto quiere decir que, para tener un sistema, debemos poder identificar las 11 partes que lo componen y entre ellas debe haber una relación tal, que al modificar una se modifican también las demás, generando patrones de comportamiento predecibles. Por otro lado, todo sistema tiene una relación con su entorno, al cual se ajusta en mayor o menor medida y respecto del cual deberá poder ser siempre diferenciado. Dichas

consideraciones, como se verá, pueden aplicarse a la biología, a la medicina, a la sociología, a la administración de empresas y muchos otros campos del saber humano.

Sin embargo, la Teoría General de Sistemas, considerada como una metateoría, aspira a conservar su perspectiva general, global, de los sistemas, sin proponer nada demasiado específico. Por ejemplo, permite diferenciar entre los tipos de sistemas en base a sus características esenciales, pero no se preocupa por qué tipo de objetos concretos componen dicho sistema.

La Teoría de sistemas no es el primer intento del ser humano por dar con un enfoque general de los objetos reales, sino que surge en el siglo XX como un intento por dar nueva vida al enfoque sistémico de la realidad.

Su objetivo era superar algunas de las dicotomías u oposiciones fundamentales de la filosofía clásica, como son materialismo frente a vitalismo, reduccionismo frente a perspectivismo o mecanicismo frente a teleología.

De hecho, esta teoría surgió en el seno de la biología, disciplina en la que aún juega un rol fundamental, cuando en 1950 el biólogo austríaco Ludwig von Bertalanffy expuso por primera vez sus fundamentos, desarrollo y aplicaciones.

En dicha formulación fueron clave los estudios de Charles Darwin y del padre de la cibernética, Norbert Wiener. Fue el sustento de teorías más complejas y posteriores que partieron de la noción básica de sistemas, tales como la Teoría del caos (1980) o desarrollos más recientes que intentan aplicar la Teoría General de Sistemas a los grupos humanos y las ciencias sociales.

- Puede servirte: Sistema en biología

- Principios de la Teoría de sistemas

Según esta teoría, todo sistema se compone de:

- Entradas, insumos o inputs. Que son aquellos procesos que incorporan información, energía o materia al sistema, proviniendo del afuera.
- Salidas, productos o outputs. Que son lo obtenido mediante el funcionamiento del sistema y que por lo general salen del sistema al medio externo.
- Transformadores, procesadores o throughput. Mecanismos del sistema que producen cambios o convierten entradas en salidas.
- Retroalimentación. Aquellos casos en que el sistema convierte sus salidas en entradas.
- Medio ambiente. Todo lo que rodea al sistema y existe fuera de él, lo cual a su vez constituye un sistema dentro de otro sistema y así hasta el infinito.

A partir de este último factor, se reconocen tres tipos de sistemas:

- Sistemas abiertos. Aquellos que comparten información libremente con su medio ambiente.
- Sistemas cerrados. Aquellos que no comparten información de ningún tipo con su medio ambiente. Son siempre sistemas ideales.
- Sistemas semi abiertos o semi cerrados. Aquellos que comparten la menor información posible con su medio ambiente, aunque sin llegar a ser cerrados.

✓ **Enfoque sistémico**

Raffino (2021), El enfoque sistémico es el abordaje de un objeto, situación o materia bajo las reglas de un sistema, o sea, manteniendo una perspectiva de sistemas,

para determinar los elementos que lo componen y la relación existente entre ellos, así como sus entradas y salidas de información respecto al mundo exterior al sistema.

Este tipo de enfoques se apoyan en la distinción entre lo general y lo particular, y proponen así dos lecturas fundamentales:

- Estructural. Consistente en la identificación del interior del sistema, detallando sus componentes, su estructura y las funciones entre ellos. Se trata de una suerte de radiografía de los sistemas.
- Integral. Consistente en la evaluación del funcionamiento del sistema y la pertinencia de sus elementos, evaluando aspectos como el rendimiento, la entropía y la efectividad.

2.2.1.2 Teoría De La Comunicación

Paul (2019), Aristóteles definió el estudio de la comunicación como la búsqueda de "todos los medios de persuasión que tenemos a nuestro alcance". Analizó las posibilidades de los demás propósitos que puede tener un orador. Sin embargo dejó muy claramente asentado que la meta principal de la comunicación es la persuasión, es decir, el intento que hace el orador de llevar a los demás a tener su mismo punto de vista. Este tipo de enfoque del propósito comunicativo siguió siendo popular hasta la segunda mitad del siglo XVIII, aunque el énfasis ya no se pusiera sobre los métodos de persuasión, sino en crear buenas imágenes del orador.

En el siglo XVII surgió una nueva escuela de pensamiento que se conocía con el nombre de psicología de las facultades. Esta escuela hacía una clara distinción entre el alma y la mente, atribuyendo diferentes facultades a cada una de éstas.

A fines de siglo XVIII los conceptos de la psicología de las facultades invadieron la retórica. El dualismo alma/mente fue interpretado y tomado como base para dos propósitos independientes entre sí, de la comunicación. Uno de los objetivos era de naturaleza intelectual o cognoscitiva, el otro era emocional. Uno apelaba a la mente y el otro al alma.

De acuerdo con esta teoría, uno de los objetivos de la comunicación era informativo: llamamiento hecho a la mente. Otro era persuasivo: llamado hecho al alma, a las emociones. Y otro más servía de entretenimiento. Se decía que se podría clasificar las intenciones del comunicador y el material que utilizar, dentro de estas categorías.

Una de las críticas hechas al concepto de una triple división del propósito se refiere a la naturaleza del lenguaje. Puede alegarse que existe una razón para creer que todo el uso del lenguaje tiene una dimensión persuasiva, y que la comunicación se hace completamente imposible si ésta, en una forma u otra, carece de intento de persuasión

La distinción que se hace entre información–persuasión–entretenimiento ha llevado a confusión en otro sentido. Hubo una tendencia a interpretar que estos propósitos son excluyentes. Es decir, que cuando uno está entreteniéndolo no está dando información; que cuando uno está persuadiendo no está entreteniéndolo, y así sucesivamente. Eso no es cierto, pero a pesar de ello esta distinción se hace frecuentemente.

Al considerar un contenido es difícil determinar si su propósito es informar persuadir, así como decir cuál será su efecto en el receptor y cuál la intención de la

fuente al producirlo. Esto puede ser ilustrado por la confusión que nos encontramos en el campo educativo cuando tratamos de definir las humanidades, las artes o las ciencias en términos de contenido en lugar de hacerlo en términos de intención o efectos. Puede ocurrir que relacionemos ciertas características de un mensaje con determinados efectos o intenciones, pero parecería más acertado ubicar el propósito en la fuente y en el receptor, en vez de hacerlo en el mensaje.

De todas formas dos preguntas siguen en pie: afectar a quién y de qué modo.

El quién Cualquier situación humana en que intervenga la comunicación implica la emisión de un mensaje por parte de alguien, y a su vez la recepción de ese mensaje por parte de otro. Cuando alguien escribe, otro debe leer lo que se ha escrito; si alguien pinta, otro ha de mirar lo pintado, y si alguien habla, también tiene que haber alguien que escuche lo que se dice. Cualquier análisis de un propósito comunicativo o del éxito obtenido al lograr la respuesta esperada, necesita plantear y contestar la siguiente pregunta: ¿A quién estaba destinado esto?

El cómo Se puede ubicar o colocar el propósito de la comunicación en algún lugar, a lo largo de un continuum limitado en una de sus extremidades por lo que cabe definir como "propósito consumatorio" y en la otra por un "propósito instrumental". La posición a lo largo de este continuum está determinada por la respuesta a la pregunta de hasta qué punto se cumple totalmente el propósito de este mensaje en el momento de su consumación, o hasta qué punto llega esta consumación a ser solamente "instrumental" al provocar y permitir una conducta ulterior.

Se puede hablar de recompensas "inmediatas" y recompensas "dilatadas". Diferentes mensajes pueden dar origen a diferentes recompensas en el tiempo. Estamos en el ámbito de mensajes con propósito "consumatorio". El objetivo es llegar a la consumación de algo. Un artista puede componer una obra con diferentes fines, el prestigio, el impacto en la opinión pública, provocar determinadas reacciones. Se encuentra en el ámbito instrumental.

Al momento del autor de imaginar una novela, se pueden prever una serie de conflictos de intereses, consumatorios e instrumentales con el editor. Para el editor lo que importa es que el producto "novela" alcance un máximo de ventas, quizás no le vaya mal al autor, pero seguramente éste pretende otros objetivos, como el de impactar al lector, satisfacer su ego, ser especial, etc.

La influencia de la comunicación es un proceso de cambio. Este proceso se organiza a través de una serie de etapas que se pueden esquematizar de la forma siguiente: (Ver figura 1)



Figura 1: Etapas de la comunicación

Fuente: Paul (2019)

El modelo Shannon-Weaver es ciertamente compatible con la teoría de Aristóteles. De sus investigaciones concluyeron que los componentes de la comunicación pueden describirse de la forma siguiente: (ver figura 2)

1. Una fuente
2. Un transmisor
3. Una señal
4. Un receptor
5. Un destino

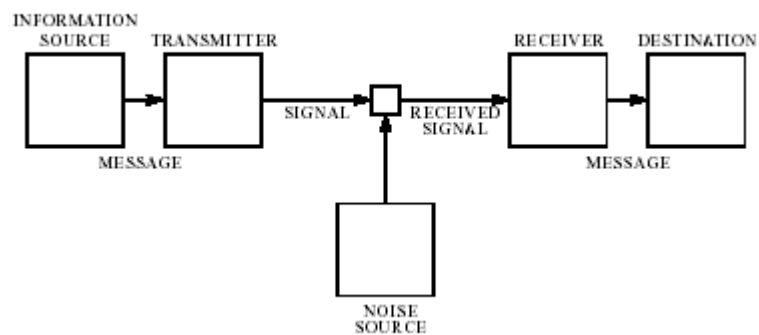


Figura 2: componentes de la comunicación

Fuente: Paul (2019)

Existen otros modelos de comunicación, desarrollados por Schramm, Westley y Mc Lean, Feraing, Johnson y otros. Por razones de tiempo y espacio no entraremos en ellas, la mayoría son variaciones del modelo Shannon-Weaver.

2.2.1.3 Teoría De La restricciones

Según Goldratt (1993), la teoría de restricciones (TOC) es todo un proceso de mejoramiento continuo, basado en un pensamiento sistémico, que ayuda a las empresas a incrementar sus utilidades con un enfoque simple y práctico, identificando las restricciones para lograr sus objetivos, y permitiendo efectuar los cambios necesarios para eliminarlos. A su vez Morales (2006) establece que las empresas que utilizan la teoría de restricciones como herramienta para el mejoramiento continuo de sus procesos logran fortalecer su competitividad a nivel de calidad, servicio al cliente y bajo costo; logran también la reducción en el tiempo de entrega, mejora en el cumplimiento de las fechas de entrega, reducción en los inventarios, incremento de las ventas y el incremento de las utilidades netas.

De acuerdo con Goldratt (1998), el concepto restricción, es entendido como el factor que impide a las empresas alcanzar su meta, entendiendo como meta la razón para que el sistema exista. Para empresas con ánimo de lucro, la meta será ganar más dinero ahora y en el futuro; para empresas sin ánimo de lucro, la meta será generar más unidades de meta, es decir, generar más salud en el caso de los hospitales, más educación en el caso de los centros educativos, o más seguridad en el caso de las instituciones militares.

Posteriormente Espinoza & Jiménez (2007) concluyen que una restricción conocida también como cuello de botella, se define como cualquier elemento que está limitando al sistema en el cumplimiento de la meta para la que fue creado, es decir, para el caso de empresas con fines de lucro, generar ganancias sustentables.

En síntesis, la teoría de restricciones, se centra en el desempeño que desarrollan las restricciones del sistema para establecer mejoras que contribuyan a una meta deseada. Estas restricciones pueden ser

- Físicas, cuando la limitación está relacionada con un factor tangible del proceso de producción.
- Mercado, cuando el impedimento está impuesto por la demanda de sus productos o servicios y
- Políticas, cuando la compañía ha adoptado prácticas, procedimientos, estímulos o formas de operación que son contrarios a su productividad.

Desde el punto de vista contable, Berrío & Castrillón (2008), establecen que cuando un sistema no puede generar más rentabilidad es porque algo se lo está impidiendo, esto es debido a las restricciones que pueden ser una persona, un equipo, una máquina, una pieza, una política de la empresa, la ausencia de alguna herramienta de apoyo, entre otros.

Con la finalidad de identificar la restricción del sistema se tomó como referencia la metodología planteada por Goldratt & Cox (1993), la cual se componen de cinco pasos que se pueden ver en la figura 3 y con base a esto se propone una metodología con consideraciones de optimización y simulación que permitan determinar y analizar los indicadores de desempeño y los costos de operaciones en cada uno de los pasos, soportando el mejoramiento del sistema, la toma de decisiones y los mayores beneficios para la empresa.

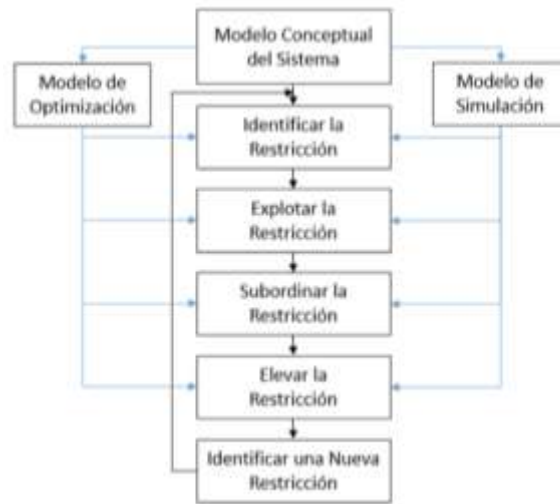


Figura 3: Propuesta metodológica

Fuente: Goldratt & Cox (1988)

2.2.2 Almacén

Iglesias (2012) define el almacén como; la función de la logística que permite mantener cercanos los productos a los distintos mercados, al tiempo que puede ajustar la producción a los niveles de la demanda y facilita el servicio al cliente, gracias a esto, podemos ver la influencia que tiene el almacén dentro de la organización como; el punto en el que confluyen intereses de diferentes departamentos de la empresa, los cuales necesitan de un adecuado funcionamiento del mismo para poder cumplir con sus objetivos, entre las áreas que presentan un mayor interés en el funcionamiento del almacén cabe destacar:

- Marketing/ Comercial: Su objetivo es disponer de puntos de almacenaje lo más cercanos al cliente, con la cantidad suficiente de stock de producto terminado para con ello conseguir el mejor nivel de servicio al cliente tanto en tiempo como en cantidad.
- Financiero: Su objetivo es disponer del menor número de puntos de almacenaje, con los stocks más bajos posibles para conseguir una optimización de costes y con ello la mejor rentabilidad empresarial
- Producción: Al igual que Marketing persigue disponer del stock suficiente de materia prima y del espacio suficiente en almacenes que permita que no exista en ningún momento problemas en el funcionamiento del proceso productivo.”

2.2.2.1 Función del almacén en las empresas

Roux (2000), define que los motivos por los que habitualmente una empresa dispone de almacenaje propio o subcontratado pueden ser varios y totalmente diferentes, en función de las características de la empresa, por el proceso operativo de la misma, la gama de productos y las características de los clientes. Los motivos más genéricos por los que habitualmente una empresa dispone de espacios dedicados al almacenaje son:

- Desequilibrios entre oferta y demanda: Escasos son los productos cuya demanda coincide, en tiempo y cantidad, con su oferta. La evolución de la gestión empresarial con la vista puesta en la calidad de servicio al cliente (menores tiempos de entrega, entrega de todos los productos solicitados y en la cantidad exacta) genera a muchas empresas la necesidad de almacenar los productos de cara a conseguir:

1. Reducir las demandas insatisfechas que pudieran producirse por problemas en el transporte, falta de previsión de los proveedores, y otras eventualidades.
2. Optimizar los tiempos de respuesta en la entrega de mercancías.
 - Reducción de costes: El coste logístico cada vez tiene una mayor incidencia en el coste total de la empresa, en algunas ocasiones la existencia de puntos de almacenaje puede generar una optimización del coste logístico de la empresa, podemos analizar dos situaciones:
 1. Reducción de costes de aprovisionamiento.: La disminución que se consigue en el precio de compra de la mercancía y en los procesos administrativos a realizar es superior al incremento de coste que implica mantener stock (financieros + espacio) y en los procesos de manipulación e incluso transporte que debemos realizar.
 2. Reducción de costes de mala calidad de servicio: El beneficio tanto cuantitativo como cualitativo que tiene la empresa por el incremento de ventas que se genera por disponer de un almacén cercano al cliente es superior a los costes de espacio, administrativos, manipulación y transporte en los cuales incurrimos.
 - Complemento al proceso productivo: Los procesos de producción obligan en ocasiones a disponer de almacenes por diferentes motivos:
 1. Necesidad de procesos de maduración del producto elaborado o controles de calidad a realizar al mismo que obligan a una paralización temporal en nuestras instalaciones. En este caso no hay ningún análisis es una obligación

2. Necesidad de mantener materias primas por obligación consecuencia de las características del servicio que nos presta el proveedor, el coste de parada de la cadena productiva es superior a los costes logísticos en los que incurrimos.

2.2.2.2 Clasificación de los diferentes tipos de almacén

Según Iglesias (2012), Los almacenes se clasifican en función de varios criterios, la mayoría se exponen a continuación:

- Según su papel dentro del proceso de elaboración de las cargas.
- Según el grado de especialización.
- Según el tiempo de almacenamiento de los productos.
- Según el diseño constructivo.
- Según los requerimientos del producto almacenado.
- Según el peligro de incendio, de acuerdo a los materiales con que está construido.
- Según el grado de mecanización de las actividades.
- Según la disposición tecnológica y organizativa.

De los criterios expuestos anteriormente, dentro de los más utilizados a consideración de los autores se encuentran:

- ✓ Según el diseño constructivo:
 - A cielo abierto: Terreno cercado o no para el almacenamiento de productos, que no posee cubierta (techo).

- Techado abierto: Almacenes cuyo espacio interior está delimitado fundamentalmente por el perímetro de su cubierta (techo) terminada, con o sin cierre parcial (muro o cerca) sin llegar a la cercha.
- Techado cerrado: Almacén delimitado por un cierre perimetral con cubierta (techo) que deja definido estrictamente su espacio interior.
- ✓ Según el grado de especialización:
 - Almacenes Universales: Son aquellos que guardan productos con diferentes medidas y nomenclaturas. Ejemplo: Almacenes de carga general.
 - Especializados: Son aquellos que tienen una nomenclatura y tecnología única y definida. Ejemplos: Almacenes climatizados, silos, tanque para líquidos y polvorines.

2.2.2.3 Zonificación y diseño del almacén

Iglesias (2012), Es necesario realizar una toma de información, (o realizar una definición previa y estimación) tanto en aspectos cualitativos, como cuantitativos del almacén, entre ellos podemos destacar:

- Características físicas de la gama de productos.
- Características de los diferentes procesos de manipulación: Ciclo operativo, tipología de maquinaria, estanterías y resto de elementos de manutención, características de los transportes tanto de aprovisionamiento como de distribución, estimación de movimientos por operación a realizar en el almacén y costes de espacio, manipulación, transporte, administración.

- Tipología de los recursos humanos en el almacén: Puestos de trabajo, n° de trabajadores por puesto y formación.
- Tipología de clientes y proveedores: Plazos de entrega y nivel de servicio.

2.2.2.3 ¿Cómo se pueden gestionar los almacenes?

Iglesias (2012), Una vez nos encontramos con nuestro almacén totalmente diseñado, y como en cualquier otro punto dónde realizamos cualquier tipo de convivencia es necesario establecer unas normas básicas de actuación que permita a todas las áreas que van a intervenir en el proceso de gestión del almacén tener un marco de relación redefinido y adecuado a las necesidades de la empresa. Las normas básicas a establecer deberían estar relacionadas con los siguientes aspectos:

- Señalizar el almacén como si de una ciudad se tratase para conseguir: Optimizar los tiempos de manipulación, disminuir los riesgos laborales, incrementando la seguridad de todo el personal de la empresa.
- Definir los criterios de actuación en los diferentes procesos operativos que incidan en los procesos de manipulación y almacenaje que se realicen en el almacén, con las vistas puestas en conseguir: Mejorar el nivel de servicio al cliente y optimizar los costes operativos de la empresa.

Estos criterios básicos de gestión, nos presentan diferentes posibilidades, cada almacén deberá realizar la selección que se adecue mejor a ellos por los siguientes factores: Productos, clientes, dimensiones de almacén, personal, elementos de manutención, software, entre otros.

2.2.2.4 Métodos de almacenaje

Existen diversos métodos de almacenaje de las mercancías en la zona de stock, cada uno de ellos presenta simultáneamente ventajas e inconvenientes. La elección del método más adecuado para cada caso, depende tanto de la mercancía en sí, como del equipamiento para su manejo. Los métodos de almacenaje pueden agruparse según criterios diferentes, los más habituales son:

- Según la organización:
 - ✓ Almacén ordenado: Los espacios destinados a alojar los diversos productos están adecuados a las características particulares que puedan presentar y en ellos no pueden colocarse más que mercancías del mismo tipo.

Este método de almacenaje presenta las mayores ventajas para controlar las mercancías almacenadas, así como gran facilidad para su manipulación.

Los inconvenientes más comunes hallados son: La baja utilización del almacén, sobre todo cuando el volumen a almacenar presenta variaciones de importancia y la capacidad de almacenamiento se halla limitada a los espacios previstos.

- ✓ Almacén caótico: Aunque no existan ubicaciones predeterminadas, sí se suelen establecer ciertos condicionantes a las reglas de ubicación de los productos, por razones de seguridad, optimización de recorridos, condiciones climáticas, zonas de mayor rotación, etc.

Los volúmenes huecos deberán tener las dimensiones adecuadas para alojar cualquiera de los productos que puedan recibirse en el almacén.

La principal ventaja de este método es su flexibilidad con mayor aprovechamiento de espacio; pero sacrificando la facilidad de control de las mercancías almacenadas, precisando, por tanto, métodos sofisticados de control.

- Según el flujo de entrada y salida: Si se atiende al flujo de entrada y salida de su lugar de almacenaje, se pueden obtener dos métodos básicos

- ✓ Método FIFO (First In - First Out): En este método, el producto que primero entró en el lugar de almacenaje, será también, el primer en salir de él.

Es el método indicado para el almacenaje de artículos perecederos o de rápida caducidad (medicinas, alimentos frescos, etc.).

- ✓ Método LIFO (Last In - First Out): Al contrario del método anterior, en éste, el producto que entró último, será el primero en salir.

Este método se utilizará en momentos promocionales o de oferta cuando el producto presente pequeñas variaciones en formato o en cualquier característica del envase o del embalaje.

- ✓ Método NIFO (Next In - First Out): El próximo producto a entrar en el almacén, será el primero en salir.

Este método se utilizará en momentos promocionales o de oferta cuando el producto presente pequeñas variaciones en formato o en cualquier característica del envase o del embalaje.

- ✓ Método FEFO (First expirited - First Out): El producto que va a caducar en primer lugar es el primer producto en salir.

- Según el equipamiento empleado para la optimización del espacio disponible: La clasificación más generalizada de los diferentes métodos de almacenaje, es la que atiende al equipamiento empleado para la optimización del volumen disponible. En ella, puede hacerse una primera división en dos grandes grupos:

- ✓ Almacenaje sin pasillos: Los métodos de almacenaje sin pasillos se obtienen al disponer los productos en bloque, de forma tal que entre ellos no exista espacio alguno

- ✓ Almacenaje con pasillo: Por el contrario, si las mercancías se disponen de tal forma que dejan un pasillo de separación de anchura adecuada al equipo de manipulación empleado, se dice que es un almacenaje con pasillos. Tal y como ya se ha dicho, en todos estos métodos de almacenaje, las unidades de carga (generalmente paletas), se disponen de tal manera que dejan espacio suficiente para permitir el paso de una carretilla o de cualquier otro aparato para su manipulación

Estos métodos se emplean considerando conjuntamente las características de la unidad de carga, del aparato de manipulación y del tipo de estantería, por tanto, las diferencias halladas entre los distintos sistemas, son debidas a la variedad de soluciones que ofrecen los constructores de estanterías y de carretillas

Podemos señalar tres conceptos clave a tener en cuenta a la hora de definir el sistema: Cada aparato posee unas características que le permiten alcanzar una determinada altura y precisa una anchura de pasillo determinada.

- La anchura de los pasillos no solo tendrá en cuenta la movilidad y operatividad de la carretilla, sino que también contará con el posible movimiento de vehículos, que en ocasiones tendrán que cruzarse, girar, entre otros, y el personal que pasará por ellos.

Generalmente debe permitirse caminar solo por los pasillos transversales, usándose la zona peatonal.

- La inversión total requerida en cada método, en general crece con la altura de estiba. No obstante, los porcentajes de incremento de esas inversiones no son directamente proporcionales a las alturas del almacén alcanzadas.

2.2.2.5. Grafico ABC

R Fucci (1999) lo define como: Una herramienta que permite visualizar la relación 80/20 de los productos y así determinar, en forma simple, cuáles artículos son de mayor valor, optimizando así la administración de los recursos de inventario y permitiendo tomas de decisiones más eficientes. Según este método, se clasifican los artículos en clases, generalmente en tres (A, B o C), permitiendo dar un orden de prioridades a los distintos productos:

Artículos A: Los más importantes a los efectos del control.

Artículos B: Aquellos artículos de importancia secundaria.

Artículos C: Los de importancia reducida.

La designación de las tres clases es arbitraria, pudiendo existir cualquier número de clases. También el % exacto de artículos de cada clase varía de un inventario al siguiente. Los factores más importantes son los dos extremos: unos pocos artículos significativos y un gran número de artículos de relativa importancia. Esta relación empírica formulada por Vilfredo Pareto, ha demostrado ser una herramienta muy útil y sencilla de aplicar a la gestión empresarial. Permite concentrar la atención y los esfuerzos sobre las causas más importantes de lo que se quiere controlar y mejorar.

✓ Ventajas del grafico ABC

Iglesia (2012), los resultados habituales del análisis ABC vienen a señalar que el 80% de las ventas de la empresa son generadas por el 20% de sus productos, el 15% de las ventas por el 30% de los productos y el 5% de las ventas por el 50% de los productos. Aunque no en todas las empresas se da de forma exacta la relación 80/20, lo que sí suele ser cierto es la desproporción entre las ventas y el número de productos que las generan.

La clasificación ABC es un instrumento eficaz para abordar la solución a los problemas de ubicación de los productos en función de sus índices de ventas ya que este es un factor que condiciona, de forma muy elevada, los costes de manipulación dentro de un almacén, es el de los recorridos que es preciso hacer para recoger los artículos de sus lugares de almacenamiento. Estos costes se pueden reducir situando los productos con mayor movimiento en el almacén cerca de las zonas de salida, con lo que los recorridos son menores

Atendiendo a esta clasificación de artículos, conviene dividir el almacén en zonas diferenciadas, de tal forma que cada una responda óptimamente a las características de los artículos allí ubicados.

2.2.2.6 Planificación y control del almacén

Iglesia (2012), El proceso de planificación consiste en analizar las posibles variables que inciden en la gestión del almacén que van a sufrir un cambio en un futuro cercano, para disponer de los medios necesarios que nos permitan poder funcionar de

una manera adecuada, mientras que el proceso de control consiste, en parte, en recoger las condiciones cambiantes anticipando la necesidad de acciones correctivas para ajustar el funcionamiento real con el planificado.

El proceso de planificación de la gestión de almacén necesita una serie de informaciones que provienen de otras áreas de la empresa, y sin las cuales nuestras posibilidades de realizar unas previsiones que se acerquen, aunque solo sea un poco a la realidad serán mínimas. Entre estas variables podemos establecer más importantes las siguientes:

- **Previsión de ventas:** Consumo de mercancías por parte de nuestros clientes internos o externos en los próximos períodos temporales que vayamos a analizar . La forma idónea en la cual se nos debería proporcionar este dato es a nivel artículo/ mes. Este dato tiene posibles formas de presentarse, y deberemos trabajar con ellos para ajustarlos al dato que en cada momento nos interese en la planificación, pallets, pedidos, pesetas, etc
- **Nivel de inversión:** Se deberá conocer la capacidad de inversión que dispone el almacén, pues tanto en el proceso de planificación como posteriormente en el de control nos podemos encontrar con situaciones que nos lleven a necesitar más maquinaria, pallets o cualquier otro elemento que utilizamos de manera habitual en los procesos operativos o de almacenaje
- **Objetivos estrategicos:** Se necesitara disponer de los objetivos marcados por la dirección para el área de logística, como nivel de servicio, roturas, rotación etc,

para planificar los procesos de almacén de cara al cumplimiento de dichos objetivos.

El proceso de planificación de almacén necesita establecer una coordinación entre las diferentes áreas de la empresa que se encuentran influidas por el proceso de gestión de mercancías, pues las acciones de unos departamentos influyen en otros y la única posibilidad de mejora continua es establecer procesos de planificación coordinados.

Una vez realizada la planificación deberemos establecer unos sistemas de control, que nos permitan establecer correcciones de las posibles desviaciones que los procesos operativos diarios nos generen con las previsiones establecidas.

2.2.3 Inventario

Duran (2012) define, el inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comerciar, permitiendo la compra y venta o la fabricación para su posterior venta, en un periodo económico determinado. Su propósito fundamental es proveer a la empresa de materiales necesarios para su continuo y regular desenvolvimiento. Tiene un papel primordial en el funcionamiento del proceso de producción que permite afrontar la demanda.

Por lo tanto, se requiere del uso de diferentes técnicas de inventario, a fin de determinar su nivel óptimo y así disminuir los costos totales implicados en el inventario y optimizar las utilidades. El mantener un nivel adecuado de inventario permite tener una fuente directa y continua de abastecimiento en cualquier época, prestando de esta manera un servicio constante y eficiente al cliente. Se convierte así en un elemento

clave de toda organización, pues a través de su eficiente gestión se garantiza la operatividad y optimización de utilidades al invertir el excedente en otras actividades más rentable para la empresa.

Según Díaz (1999) los inventarios se mantienen en existencias por manejarse: 1) inventarios de proceso o de distribución, también llamado de tubería o pipe-line (materia prima, producto terminado o en proceso que está siendo transformado en el proceso productivo); 2) inventarios cíclicos o de lote (se produce en lotes y no de manera continua); 3) inventarios estacionales (su producción depende de la demanda en algún ciclo o temporada); 4) inventarios de seguridad (para amortiguar variaciones en la demanda o cubrir errores en la estimación); y 5) inventarios especulativos (su acumulación se produce cuando se espera un aumento de precios significativos).

2.2.3.1 Clasificación de inventarios

Según Ross (2006) y Gitman (1986) en los inventarios se involucran tres tipos de costos

- Costos de mantenimiento o manejo: están representados por todos los costos que involucra mantener la existencia de un artículo de inventario durante un período específico. Son costos variables por unidad. Este costo incluye los costos de almacenaje, costos de seguro e impuestos, costos de pérdida (deterioro, robo, obsolescencia) y el más importante costo de oportunidad del capital invertido.
- Costos de pedido: están relacionados con los costos administrativos necesarios en la solicitud de los pedidos de inventarios. Se involucran los costos por faltantes ocasionados por tener existencias insuficientes en el inventario; los mismos costos

de reabastecimiento o de pedido (gastos administrativos fijos para formular y recibir un pedido) y de reservas de seguridad (pérdida de oportunidad).

- Costos totales: se define como la suma del costo de faltante (pedido) y el costo de mantener un inventario.

2.2.3.2 Administración de inventarios

Higuerey (2007), en las empresas donde no existe un proceso de transformación, sino que se encarga de la compra-venta de artículos o mercancías, su inventario normalmente se define como Inventario de Mercancías. Las empresas mantienen gran cantidad de dinero teniendo en inventario basado en lo siguiente:

- Como consecuencia de una disminución en las ventas, producto de la situación económica de los países.
- En vista de que la producción y las ventas no suceden igualmente en el tiempo, es necesario mantener un gran lote de inventario para ganar tiempo en la producción y entrega.
- Como al cliente no le gusta esperar que se produzca el producto para que se lo entreguen, la empresa desea mantener un inventario alto de productos terminados a disposición del Departamento de Ventas.
- Para disminuir costos en inversión, ya que la compra de un lote grande de inventario, garantiza un menor costo, debido al volumen de la compra.
- En algunos casos, y más en época inflacionarias, las empresas compran suficiente, y en algunos casos exagerados inventarios, a fin de salvaguardarse de los incrementos en los costos.

Al igual que el efectivo, los Inventarios se tienen en la Empresa porque son necesarios para poder efectuar la operación principal a la que se dedica la organización. Las Empresas pudieran operar su proceso productivo a sus ventas, bajo compras de acuerdo a sus necesidades diarias, pero esto traería consigo descontento en los clientes, ya que su mercancía no se le entregará a tiempo, y éste (el cliente) se iría hacia la competencia, y en caso de que el cliente comprara, serviría como mala propaganda para la Empresa. Pero la Empresa también puede mantener muchas existencias, lo que traería consigo una inversión grande que puede no estar produciendo ninguna rentabilidad, que, si la Empresa utilizara esos recursos en otra inversión, ésta podría ser más rentable.

El objetivo de la Administración del inventario va a tener dos aspectos, que son:

- Minimizar la inversión en inventarios puesto que los recursos que no se destinan a ese fin pueden ser invertidos en otros proyectos aceptables que de otro modo no podrían financiarse.
- Asegurarse de que la empresa cuente con inventario suficiente para hacer frente a la demanda cuando se presente y para que las operaciones de producción y venta funcionen sin obstáculos.

La inversión en el Inventario va a depender del nivel de las ventas proyectadas, de la longitud y naturaleza técnica del proceso de producción, de la durabilidad y la condición preecedera de los productos finales, de la facilidad de recargar los inventarios y de las consecuencias de carecer de algún producto. Así mismo debe tomarse en cuenta, para el cálculo del nivel real del inventario, tomar como nivel de

precaución sumarle al inventario funcional (el que cubre las salidas propias del proceso) un Inventario de Seguridad (que va a permitir hacer frente a cualquier eventualidad) así como un inventario de anticipación, que es el que permite cubrir las expectativas de crecimiento futuras.

2.2.4 Cadena de suministro

Arcia (2018), la cadena de suministro corresponde a todas aquellas partes involucradas de manera directa o indirecta en la satisfacción de una solicitud de un cliente. Además de incluir al fabricante y proveedor, también considera a transportistas, almacenistas, vendedores al detalle e incluso los clientes.

La cadena de suministro es un conjunto de elementos que trabajan para la fabricación y/o entrega de un producto o servicio a un consumidor final. Estos elementos corresponden a las distintas empresas participantes dentro del proceso ya sean extractores/productores de materias primas, empresas de transformación o manufactureras, empresas de transporte y distribución, empresas comercializadoras y los propios clientes finales quienes son los que requieren de dicho producto o servicio, a los cuales se busca satisfacer mediante todo el proceso realizado por la cadena. Además, dentro de cada empresa hay distintos elementos (etapas de aprovisionamiento, productivas, etc.) que forman parte de la cadena, que pueden reconocerse de forma general como proveedores, fabricantes y clientes internos.

La gestión de la cadena de suministro corresponde a la “gestión sistemática y estratégica” de las funciones tradicionales de negocio y las tácticas utilizadas al interior

de una empresa entre los diferentes componentes de ella, que tienen como finalidad mejorar el desempeño en el largo plazo, tanto individual como colectivo de la cadena.

2.2.4.1 Elementos que integran una Cadena de Suministros

Arcia (2018), estos están compuestos por cinco renglones bien importantes, tales como:

- **Proveedores**

Personas o empresas que proveen o abastecen de todo lo necesario para un fin. En el ámbito empresarial, estos abastecedores son quienes ponen a disposición, materiales o productos para la fabricación de un bien final.

Se puede considerar como proveedor no solo al que abastece de materias primas, sino también a una empresa que provee de productos, para la fabricación de otros bienes finales. Este es el caso de la industria automotriz, en la que distintas empresas funcionan como proveedoras unas de las otras.

En el inicio de la cadena es la actividad extractiva de material minero quien provee para la manufactura de metales (empresa metalúrgica), cuyo proceso puede ser de la misma empresa o de una tercera dedicada exclusivamente a la metalurgia. A su vez, esta provee de los metales tratados a empresas productoras de componentes para automóviles, para abastecer esta última a las empresas dedicadas al ensamblaje de automóviles. En el ejemplo se puede observar cómo, dentro de la misma cadena y dentro una misma actividad, de fabricación de automóviles, que son cuatro las empresas proveedoras y suministradoras de productos y materiales para satisfacer la demanda de un consumidor final.

- **Transporte**

El sistema de transporte es uno de los componentes más importantes para gran parte de las organizaciones, debido a que el éxito de una cadena de abastecimiento está estrechamente relacionado con su uso y diseño.

Este elemento es el responsable de mover las materias primas e insumos necesarios para la elaboración de productos, y a su vez trasladar los productos terminados para la disposición entre empresas y clientes, repartidos geográficamente, en óptimas condiciones y el tiempo requerido. Por lo anterior, es uno de los puntos clave en la satisfacción al cliente.

El transporte implica costos considerables y fundamentales dentro de la cadena, por lo que se debe poner especial énfasis y cuidado en la gestión de este, debido a la proporción representativa de los precios de producto final, pudiéndose considerar como una variable crítica a la hora de elaborar un producto para distribuirlo y determinar su valor, cuando se quiere conseguir una ventaja competitiva a través del liderazgo en costos.

- **Empresa**

La empresa surge como el establecimiento donde se localiza la obtención de los bienes y servicios. Mediante ésta los “empresarios”, quienes tienen las capacidades para hallar y transformar recursos en productos y servicios, que, por las características de los recursos de ser escasos, permite obtener una renta a quien se interese, sepa y pueda realizar dicha actividad. De lo anterior, la empresa se considera precisamente un

organismo o entidad que tiene por objetivo producir bienes y/o prestar servicios que satisfagan las necesidades de una comunidad.

- **Clientes**

Son el elemento fundamental dentro de la cadena, ellos pueden existir dentro de más de un eslabón en la cadena (no tan solo al final de esta, refiriéndose a consumidores finales), además de también existir dentro o fuera de cada organización que la conforma.

Sin duda, todos los esfuerzos son para satisfacer la demanda de los clientes finales, que serán quienes estén dispuestos a pagar por los productos fabricados, otorgándole un valor tanto al producto como a la marca que lo representa.

- **Flujo de información.**

Manrique (2018). La integración eficiente entre todos los elementos ya mencionados, es de suma importancia para poder conseguir reducir sustancialmente los costos y al mismo tiempo mejorar los niveles de servicio al cliente. Dicha integración se logra a través de los flujos de información (entre proveedores, fabricantes, distribuidores y minoristas). (Ver figura 4)

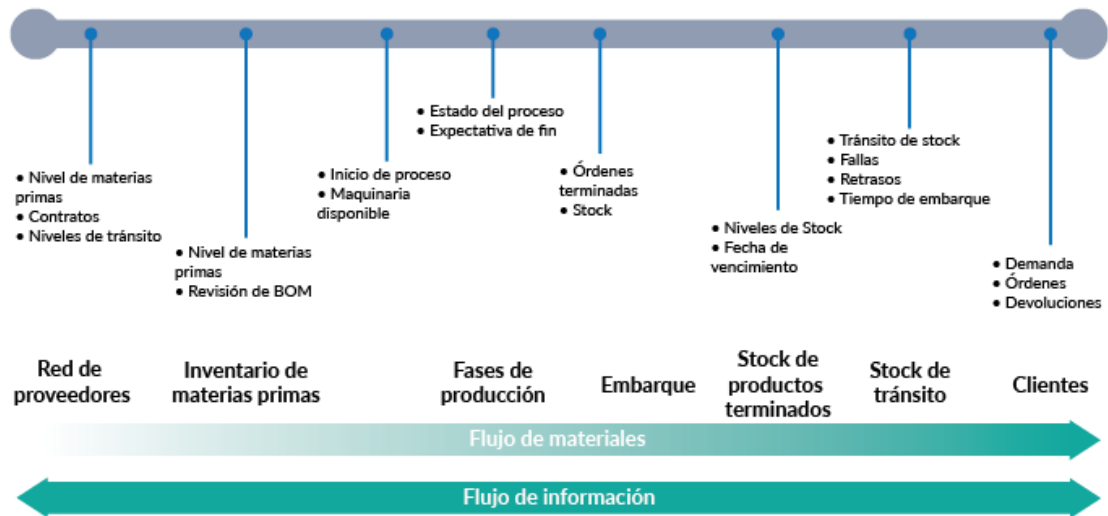


Figura 4. Flujo de información.

Fuente: Manrique (2018)

2.2.4.2 Los sistemas logísticos de la cadena de suministro.

Arcia (2018), los sistemas logísticos son una parte de la cadena de suministro que planifica, almacena, implementa y controla el flujo eficiente y eficaz de productos, servicios e información entre el punto de origen y el punto de consumo, con el fin de satisfacer al cliente y los requerimientos legales.

En las actividades logísticas, la gestión está muy relacionada con los sistemas de transporte. La logística tradicional tiene un gran problema, y es que entre el proveedor y la venta no hay conexión, el inventario en toda la cadena de suministro es opaco y la información no se comparte. Dos de las debilidades de los sistemas logísticos actuales son:

- Se construyen generalmente caso por caso para adaptarse a ciertos entornos logísticos.
- Carecen de re utilización y flexibilidad.

2.2.5 Teoría De Reingeniería

Nemiña (2020), estamos entrando en el nuevo siglo, con compañías que funcionaron en el XX con diseños administrativos del siglo XIX. Necesitamos algo enteramente distinto ante un nuevo contexto, surgen nuevas modalidades de administración, entre ellas está la reingeniería, fundamentada en la premisa de que no son los productos, sino los procesos que los crean los que llevan a las empresas al éxito a la larga. Los buenos productos no hacen ganadores; los ganadores hacen buenos productos. Lo que tienen que hacer las compañías es organizarse en torno al proceso.

Las operaciones fragmentadas situadas en departamentos especializados, hacen que nadie esté en situación de darse cuenta de un cambio significativo, o si se da cuenta, no puede hacer nada al respecto, porque sale de su radio de acción, de su jurisdicción o de su responsabilidad. Esto es consecuencia de un concepto equivocado de administración organizacional. Un proceso de negocios es un conjunto de actividades que reciben uno o más insumos para crear un producto de valor para el cliente

Reingeniería significa volver a empezar arrancando de nuevo; reingeniería no es hacer más con menos, es con menos dar más al cliente. El objetivo es hacer lo que ya estamos haciendo, pero hacerlo mejor, trabajar más inteligentemente. Es rediseñar los procesos de manera que estos no estén fragmentados. Entonces la compañía se las podrá arreglar sin burocracias e ineficiencias. Tres fuerzas, por separado y en

combinación, están impulsando a las compañías a penetrar cada vez más profundamente en un territorio que para la mayoría de los ejecutivos y administradores es desconocido. Estas fuerzas son: clientes, competencia y cambio.

- Clientes: Los clientes asumen el mando, ya no tiene vigencia el concepto de él cliente, ahora es este cliente, debido a que el mercado masivo hoy está dividido en segmentos, algunos tan pequeños como un solo cliente. Los clientes ya no se conforman con lo que encuentran, ya que actualmente tienen múltiples opciones para satisfacer sus necesidades.

Esto es igualmente aplicable en la relación cliente-proveedor entre las propias empresas, y los reclamos muchas veces se expresan en: «O lo hace usted como yo quiero o lo hago yo mismo. Los clientes se han colocado en posición ventajosa, en parte por el acceso a mayor información. Para las empresas que crecieron con la mentalidad de mercado masivo, la realidad es más difícil de aceptar acerca de los clientes, en cuanto a que cada uno cuenta. Si se pierde un cliente hoy, no se aparece otro para reemplazarlo.

- Competencia: Antes era sencilla la compañía que lograba salir al mercado con un producto o servicio aceptable y al mejor precio realizaba una venta. Ahora hay mucha más competencia y de clases muy distintas.

La globalización trae consigo la caída de las barreras comerciales y ninguna compañía tiene su territorio protegido de la competencia extranjera. Empresas americanas, japonesas, europeas tienen experiencia en mercados fuertemente competitivos y están muy ansiosas de ganar una porción de nuestro mercado. Ser

grande ya no es ser invulnerable, y todas las compañías existentes tienen que tener la agudeza para descubrir las nuevas compañías del mercado. Las compañías nuevas no siguen las reglas conocidas y hacen nuevas reglas para manejar sus negocios.

- **El Cambio:** El cambio se vuelve una constante, la naturaleza del cambio también es diferente. La rapidez del cambio tecnológico también promueve la innovación. Los ciclos de vida de los productos han pasado de años a meses. Ha disminuido el tiempo disponible para desarrollar nuevos productos e introducirlos. Hoy las empresas tienen que moverse más rápidamente, o pronto quedarán totalmente paralizadas.

Los ejecutivos creen que sus compañías están equipadas con radares eficientes para detectar el cambio, pero la mayor parte de ellas no lo está, lo que detectan son los cambios que ellas mismas esperan. Los cambios que pueden hacer fracasar a una compañía son los que ocurren fuera de sus expectativas.

2.2.5.1 Roles De La Reingeniería

Nemiña (2020), Para llevar a cabo la reingeniería de procesos se han identificado los siguientes roles:

- **El Líder:** Es un alto ejecutivo que respalda, autoriza y motiva el esfuerzo total de reingeniería. Debe tener la autoridad suficiente para que persuada a la gente de aceptar los cambios radicales que implica la reingeniería. Sin este líder el proceso de reingeniería queda en buenos propósitos sin llegar a culminarse como se espera. Debe mantener el objetivo final del proceso, necesita la visión para reinventar la empresa bajo nuevos esquemas competitivos, mantiene comunicados a empleados

y directivos de los propósitos a lograr, así como los avances logrados. Designa a quienes serán los dueños de los procesos y asigna la responsabilidad de los avances en el rendimiento.

- **Dueño del proceso:** Gerente de área responsable de un proceso específico y del esfuerzo de ingeniería correspondiente. En las empresas tradicionales no se piensa en función de procesos, se departamentalizan las funciones, con lo que se ponen fronteras organizacionales a los procesos. Los procesos deben de identificarse lo más pronto posible, asignar un líder y este a los dueños de los procesos. Es importante que los dueños de procesos tengan aceptación de los compañeros con los que van a trabajar, aceptar los procesos de cambio que trae la reingeniería, y su función principal es vigilar y motivar la realización de la reingeniería.

El oficio de los dueños no termina cuándo se completa el proyecto de reingeniería, cuándo se tiene el compromiso de estar orientado a procesos, cada proceso sigue ocupando de un dueño que se responsabilice de su ejecución.

- **Equipo de reingeniería:** Formado por un grupo de individuos dedicados a rediseñar un proceso específico, con capacidad de diagnosticar el proceso actual, supervisar su reingeniería y su ejecución. Es el encargado de realizar el trabajo pesado de producir ideas, planes y convertirlos en realidades. Cabe mencionar que un equipo solo puede trabajar con un proceso a la vez, de tal manera que se debe formar un equipo por cada proceso que se está trabajando.

El equipo debe tener entre 5 y 10 integrantes, máximo, de los cuales una parte debe de conocer el proceso a fondo, pero por poco tiempo para que no lo acepten como algo

normal, y otra parte debe ser formada con personal ajeno al proceso, pudiendo ser gente de fuera de la empresa, que lo pueda cuestionar y proponer alternativas.

- **Comité directivo:** Cuerpo formulador de políticas, compuesto de altos administradores que desarrollan la estrategia global de la organización y supervisan su progreso, normalmente incluye a los dueños de proceso. Puede estar o no presente en el proceso, da orden de prioridad, opinan sobre cuestiones que van más allá de los procesos y proyectos en particular.

- **Zar de la reingeniería:** Es el responsable de desarrollar técnicas e instrumentos de reingeniería y de lograr sinergia entre los distintos proyectos en la empresa. Se encarga de la administración directa coordinando todas las actividades de reingeniería que se encuentren en marcha; apoya y capacita a los dueños de proceso y equipos de reingeniería.

2.2.6 Estandarización

Bruno (2017), estandarizar procesos genera una ventaja competitiva para muchas organizaciones y es uno de los fundamentos de la mejora continua, en el mercado globalizado en el que nos movemos ha hecho cambiar la visión del mundo y de los negocios.

La implantación de estos estándares ayuda a las empresas a prever problemas y soluciones, a aclarar normas de actuación ante un reto concreto, a prever la necesaria adquisición de recursos como maquinaria, software, o recursos humanos, a detectar las principales habilidades de nuestros empleados y potenciarlas, a acelerar la curva de

aprendizaje de los nuevos talentos que se incorporen a la organización, a limitar las responsabilidades en caso de fallos humanos, etc.

La ventaja más inmediata de la adopción del trabajo estandarizado es que el trabajo se vuelve predecible. Cuando se lleva a cabo la mejor manera de realizar una acción, es posible prever su resultado. A su vez, la previsibilidad hace que una tarea sea más fácil de manejar y reduce la presión a las personas.

2.2.6.1 Beneficios de estandarizar procesos

La estandarización de los procesos conlleva una serie de beneficios y ventajas para las organizaciones. Entre estos beneficios destacan:

1. Mejora de la eficiencia y la efectividad: para poder competir en un mundo globalizado e interconectado es esencial minimizar los tiempos de resolución y el tiempo de respuesta ante un problema concreto. Estandarizar procesos es la mejor forma de preservar el conocimiento y la experiencia, y de medir el desempeño de cada puesto de trabajo y cada departamento. Esto provoca un aumento del potencial de la empresa para competir en el mercado, aumentando así nuestros ratios de eficiencia individual y de efectividad a nivel de empresa.
2. Proveen medios para minimizar y/o evitar los errores recurrentes: todas las empresas, independientemente de su tamaño, tienen algo en común, el valor de su equipo humano. La estandarización de procesos permite dibujar unas líneas claras de actuación válidas para cualquier miembro de la empresa, independientemente del lugar físico desde donde aporte su talento a la compañía y por lo tanto, permite

liderar múltiples departamentos de recursos humanos cuyos fallos pueden suponer importantes pérdidas económicas para la empresa.

El objetivo de crear e implementar una estrategia de estandarización no es otro que fortalecer la habilidad de la organización para agregar valor. Es fundamental que la mejora continua y la optimización de los procesos se conviertan en parte de la filosofía empresarial, y para conseguirlo has de apoyarte en una solución tecnológica como el sistema de gestión para que sea sostenible en el tiempo.

2.2.7. Indicador de gestión

Lozano (2017) señala que un indicador de gestión es una herramienta para determinar el éxito de un Proyecto o una organización, impulsando y dirigiendo la mejora de los procesos, ayudando también a descubrir las causas de la desviación de los objetivos propuestos o de su cumplimiento, mediante a datos y expresiones cuantitativas.

Un indicador tiene que cumplir con una serie de características para que sea efectivo: Relevante (que tenga que ver con los objetivos estratégicos de la organización), Claramente definido (que asegure su correcta recopilación y justa comparación), fácil de comprender y usar, Comparable (se pueda comparar sus valores entre organizaciones, y en la misma organización a lo largo del tiempo), verificable y costo-efectivo (que no haya que incurrir en costos excesivos para obtenerlo).

Los objetivos principales de los indicadores logísticos son:

- Satisfacer las expectativas del cliente.

- Identificar y tomar acciones de la empresa frente a sus competidores nacionales e internacionales.
- Reducir gastos y aumentar la eficiencia operativa.
- Identificar y tomar acciones sobre los problemas operativos.

2.2.8. Diagrama de flujo

Romero (2016), El diagrama de flujo o también diagrama de actividades es una manera de representar gráficamente un algoritmo o un proceso de alguna naturaleza, a través de una serie de pasos estructurados y vinculados que permiten su revisión como un todo.

La representación gráfica de estos procesos emplea, en los diagramas de flujo, una serie determinada de figuras geométricas que representan cada paso puntual del proceso que está siendo evaluado. Estas formas definidas de antemano se conectan entre sí a través de flechas y líneas que marcan la dirección del flujo y establecen el recorrido del proceso, como si de un mapa se tratara. Hay cuatro tipos de diagrama de flujo en base al modo de su representación:

- Horizontal. Va de derecha a izquierda, según el orden de la lectura.
- Vertical. Va de arriba hacia abajo, como una lista ordenada.
- Panorámico. Permiten ver el proceso entero en una sola hoja, usando el modelo vertical y el horizontal.
- Arquitectónico. Representa un itinerario de trabajo o un área de trabajo.

Los diagramas de flujo son un mecanismo de control y descripción de procesos, que permiten una mayor organización, evaluación o replanteamiento de secuencias de actividades y procesos de distinta índole, dado que son versátiles y sencillos. Son empleados a menudo en disciplinas como la programación, la informática, la economía, las finanzas, los procesos industriales e incluso la psicología cognitiva.

Los principales símbolos convencionales que se emplean en los diagramas de flujo son los siguientes: (ver figura 5)




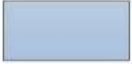

Símbolo	Nombre	Función
	Inicio / Final	Representa el inicio y el final de un proceso
	Línea de Flujo	Indica el orden de la ejecución de las operaciones. La flecha indica la siguiente instrucción.
	Entrada / Salida	Representa la lectura de datos en la entrada y la impresión de datos en la salida
	Proceso	Representa cualquier tipo de operación
	Decisión	Nos permite analizar una situación, con base en los valores verdadero y falso

Figura 5. Símbolos convencionales en los diagramas de flujo
Fuente: Romero (2016)

2.2.9. Matriz DOFA

Polanco (2017), En la realización del DOFA son muchas las variables que pueden intervenir, por eso es indispensable priorizar cada una de estas variables definiéndolas en términos de su importancia y del impacto en el éxito o el fracaso de una organización. Esta priorización de factores claves es importante con el fin de localizar el análisis y no entorpecerlo con demasiadas variables.

Fortalezas: Son las actividades y atributos internos de una organización que contribuyen y apoyan el logro de los objetivos de una institución.

Debilidades: Son las actividades y atributos internos de una organización que inhiben o dificultan el éxito de una empresa.

Oportunidades: Son los eventos, hechos o tendencias en el entorno de una organización que podrían facilitar o beneficiar el desarrollo de esta si se aprovechan en forma oportuna.

Amenazas: Son los eventos, hechos o tendencias en el entorno de una organización que inhiben, limitan, o dificultan su desarrollo operativo.

2.2.9.1 Procedimiento para desarrollar el análisis FODA

1. Definir el objetivo

Tener una perspectiva de cómo pudiera ser el nuevo proyecto en el mercado desde el principio hasta el final, ya identificado claramente el objetivo. El análisis FODA comienza a desarrollar su papel ayudando a la búsqueda del mismo en el modelo de la planeación estratégica.

2. Desarrollo del FODA

A: Información de las fortalezas y las debilidades

- ✓ Crear una lista de las fortalezas actuales
- ✓ Una lista de las debilidades actuales.
- B: información de las oportunidades y amenazas
- ✓ Crear listas actuales de las oportunidades a futuro
- ✓ Crear listas actuales de las amenazas reales en el futuro.

Las listas deben contener información real, y actual con los puntos bien especificados y explicados sencillamente.

Luego, los tres (3) elementos deben ser evaluados por el equipo.

Para:

- ✓ Evaluar las estrategias o procedimientos a seguir
- ✓ Elaborar el plan de trabajo

3. Ejecutarlo

Al identificar y evaluar los resultados FODA, se comenzarán a desarrollar las estrategias necesarias sea en corto o largo plazo.

Para elaborar una matriz FODA, se debe poseer un estudio interno y externo de la organización; de esta manera se podrá seguir en el mercado sin contratiempos y responder al entorno tan cambiante de manera eficaz y proactiva.

Asimismo, con un buen estudio y análisis FODA, la empresa podrá cumplir con las metas que se haya trazado, ubicará sus puntos débiles y podrá transformarlos de manera rápida y eficaz, en oportunidades.

2.2.9.3 Tipos de estrategias tras la elaboración del análisis.

Polanco (2017), menciona las siguientes:

1. Estrategias adaptativas:

Se trata de un conjunto de acciones de reorientación de aspectos relacionados con la marcha de los negocios. O para decirlo de otro modo, la idea esencial es invertir el signo de las debilidades que ha arrojado el análisis DAFO para darles la entidad de oportunidades. Esto se aplica, por ejemplo, en aquellos servicios deficientes que, sin embargo, suponen un valor significativo para las marcas.

2. Estrategias defensivas:

Se ponen en marcha cuando una empresa contrarresta las amenazas externas con recursos internos. Un ejemplo claro de ello lo vemos cuando una marca crea productos nuevos para recuperar el liderazgo perdido en el campo comercial. Sin embargo, algunas veces la defensa consiste simplemente en resistir el envite de las amenazas, por ejemplo cuando una crisis sectorial es demasiado grave y a las empresas sólo les resta esperar a que dicho ciclo acabe.

3. Estrategias ofensivas:

Son todas aquellas que potencian las fortalezas de un negocio aprovechando un marco especialmente favorable. Por ejemplo, lo vemos cuando una empresa líder de un sector opta por realizar nuevos lanzamientos de productos y tiene a su favor la coyuntura económica o la disposición del público.

4. Estrategias de supervivencia:

Relacionan las debilidades con las amenazas, es decir, los dos puntos negativos de cualquier análisis DOFA. En este caso el asunto no es fortalecer ni impulsar nada; la idea es que la empresa mantenga su lugar para evitar que la situación vaya a peor y su

posición en el mercado se vea afectada. La suma de los puntos débiles tanto internos como externos es un buen componente para comprender el lugar de un negocio en relación con la competencia.

2.2.10. Teoría de los 5 ¿por qué?

Es una técnica de análisis que fue desarrollada por Sakashi Toyada y se usa para resolver problemas. Grifol D., (2017) expresa que: “Se basa en realizar de manera sucesiva la pregunta por qué hasta que obtengamos la causa de ese problema y de esta manera, llevar a cabo las acciones para solventarlo”. Y ¿por qué 5?, en realidad no es que siempre haya que realizar cinco veces la pregunta sino que es un número variable y depende de las iteraciones que necesitemos hasta encontrar la solución.

Esta herramienta permite señalar la raíz de un problema, en base a preguntar consecutivamente ¿por qué? De esta manera se crea una jerarquización de problemas que muestran el origen del problema planteado. (Ver figura 6)

<p>Pregunta 1: ¿Por qué nos hemos retrasado en la entrega del proyecto? Respuesta1: Porque hemos tenido que hacer más cambios de <u>lo</u> previstos Pregunta 2: ¿Por qué hemos tenido que hacer más cambios de los previstos? Respuesta2: Porque el cliente no quedo satisfecho con la primera versión del proyecto Pregunta 3: ¿Por qué quedo satisfecho con la primera versión del proyecto? Repuesta 3: Porque lo que se implementó no respondía a lo que el cliente necesitaba Pregunta 4: ¿Por qué lo que se implementó no respondía a lo que se el cliente necesitaba? Respuesta 4: Porque no hicimos un buen análisis de requisitos. Pregunta 5: ¿Por qué no hicimos un buen análisis de requisitos? Respuesta 5: Porque no tenemos un procedimiento para la captura de requisitos.</p>

Figura 6: Ejemplo de la aplicación de los 5 Por Qué

Fuente: Grifol (2017)

2.4 Definición de términos básicos

Almacén: Es aquel espacio físico designado para acumular, guardar, preservar, insumos, materias primas, productos en proceso o terminado, los cuales se encuentran a disposición para ser utilizados o entregados al cliente. Tiene una entrada y salida de dichos materiales o productos las cuales deben ser registradas. **Gonzales D. (2012)**

Calidad: Es un estado de un servicio o producto, el cual cumple con los requisitos esperados, de manera sostenida en el tiempo. **Ishikawa (1989, p.17)**

Compra: hace referencia a la acción de obtener o adquirir, a cambio de un precio determinado, un producto o un servicio. Pero también se considera “compra” el objeto adquirido, una vez consumado el acto de adquisición. **Sandoval (2020)**

Despacho: espacio físico destinado a la acogida de actividades profesionales y económicas determinadas. **Sánchez (2020)**

Eficacia: Consiste en alcanzar las metas establecidas en la empresa. **Ortega (2018)**

Eficiencia: Se refiere a lograr las metas con la menor cantidad de recursos. **Ortega (2018)**

Confiabilidad: Es aquel factor de seguridad en el cual un sistema arroja resultados exitosos en un periodo de tiempo determinado. Al definir y medirse puede ser un parámetro a evaluar de que algún producto o sistema cumple sus objetivos. **(Rodríguez, 2018).**

Gestión: Disponer de una estructura y recursos para llevar a cabo actividades u operaciones, administrando las interacciones que surgen para lograr el objetivo. **Ishikawa (1989, p. 20)**

Indicador: Permite monitorear el cumplimiento de un desempeño esperado, por ejemplo, número de unidades producidas esperadas por día 100, esto fue deberá haber sido establecido con cuidado de que sea un indicador real, el cual permitirá observar y hacer seguimiento de la eficacia, eficiencia y productividad. **(Rodríguez, 2018)**

Información: La información es un conjunto organizado de datos relevantes para uno o más sujetos que extraen de él un conocimiento **Vargas (2018)**

Inventario: Es un activo de la empresa que puede estar compuesto por materias primas, insumos, producto en proceso terminado o material de mantenimiento. **Gonzales D. (2012)**

Pedido: Es el centro sobre el que gira la operación, pueden pertenecer tanto a clientes externos como internos, incide en el proceso **(Iglesias, 2012)**

Procedimientos: Un procedimiento es una serie de labores u operaciones concatenadas y específicas, que constituyen una sucesión cronológica y el modo de ejecutar un trabajo, encaminado al logro de un fin determinado. **(Rodríguez, 2018)**

Productividad: la productividad “es la relación entre las entradas y salidas de un sistema productivo” **Urbina. (2003).**

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Ramírez (2010) quien señala en relación al abordaje metodológico indica que

“En esta primera fase de la elaboración teórica del objeto de estudio, como producto de la revisión permanente de la documentación, la consulta con expertos y la reflexión personal, no solo se formulan y reformulan los objetivos de investigación, sino que se esbozan ideas preliminares sobre el camino a seguir para llevar a cabo la investigación propuesta”. (p.25).

Por lo tanto, este capítulo describe detalladamente los métodos y técnicas utilizadas para la recolección de la información de cada uno de estos aspectos relacionados a la metodología seleccionada para esta investigación.

3.1. Tipo de investigación.

La presente investigación se encuentra dentro de la modalidad de Proyecto factible, el cual según Dubs (2012) “un proyecto factible consiste en un conjunto de actividades vinculadas entre sí, cuya ejecución permitirá el logro de objetivos previamente definidos en atención a las necesidades que pueda tener una institución o un grupo social en un momento determinado” (P. 42).

De esta forma, el presente trabajo de investigación se encuentra dentro de los lineamientos y características de un proyecto factible, ya que su objetivo es dar solución a un problema real, tal como lo es mejorar la gestión del almacén de la empresa Dentales Portuguesa C.A.

3.2 Diseño De La Investigación

Según Arias (2002), expone que:

“El diseño de la investigación es como la estrategia general, que adopta el o los investigadores para responder al problema planteado o a una situación problemática que persiste en un ambiente y que afecta a una institución o grupo de personas, definido por el origen de la información recolectada” (p. 26).

Por lo tanto, con lo definido anterior este trabajo de investigación se ubica dentro del diseño de campo y documental¹

Arias (2002) define una investigación de campo como:

“Aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes. De allí su carácter de investigación no experimental” (p. 31).

Así mismo Arias (2002,) define que la investigación documental “es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios”. (p. 27)

Tomando en cuenta lo mencionado, esta investigación es de campo puesto que los datos de interés serán obtenidos donde se desarrolla el problema planteado; es decir en la empresa Dentales Portuguesa C.A.

También, el diseño de tipo documental, ya que se utilizarán fuentes impresas y electrónicas de información, las cuales contribuyen al análisis y entendimiento de todos

los aspectos teóricos necesarios para aplicar las estrategias de estandarización y así llevar a cabo el desarrollo de la problemática de la investigación.

3.3. Nivel de la investigación

De acuerdo con Arias F (2006) el nivel de investigación: “Se refiere al grado de profundidad con el que se aborda un fenómeno u objeto de estudio” (p. 38). Así mismo define “El nivel de investigación descriptivo consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere.” (p. 43).

En relación a lo anterior, las características que reúne el presente trabajo de grado, lo ubican dentro del tipo descriptivo, ya que se conocen los hechos que conforman la situación problemática actual en la empresa Dentales Portuguesa C.A. lo cual permite identificar, estudiar, analizar y describir las debilidades y fallas que se presentan en el manejo y gestión del almacén, lo cual no permite una buena función a la hora de despachar la mercancía al cliente.

3.4. Población y muestra

Ruas, O. (2016), señala que la población “es el conjunto de todos los individuos (personas, grupos o hechos) en los que se desea estudiar un fenómeno” (p. 37). Para la presente investigación la población se establece conformada en la empresa Dentales Portuguesa C.A.

De la misma manera se refiere a la muestra como la parte de la población a la que se tiene acceso y sobre el que realmente se hacen las observaciones (mediciones).

Debe ser “representativo” formado por miembros “seleccionados” de la población (Individuos o unidades de análisis). La muestra objeto de estudio estará enfocada en el área de almacén e inventario de la empresa.

3.5. Técnicas e Instrumentos de Recolección de datos

3.5.1 Técnicas para la Recolección de datos

Según Arias (2006), “Se entiende por técnica, el procedimiento o forma particular de obtener datos o información”. (p. 67). Así mismo, el autor precitado al referirse a los instrumentos para llevar a cabo la recolección de datos, sostiene lo siguiente, “Un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información” (p. 69). Para llevar a cabo el presente proyecto de trabajo de grado, se utiliza como técnica de recolección de datos:

3.5.1.1 Observación directa: Contreras, F. y Quintero, M, (2012). Indican que “Es una técnica que consiste en el uso sistemático de nuestros sentidos con el propósito de obtener los datos que, previamente, han sido definidos como el interés para la investigación” (p. 36). Se basa en visitas a la planta en estudio y el análisis de los procesos y situaciones de interés.

3.5.1.2 Entrevista estructurada: Arias (2012) “es una técnica basada en un diálogo o conversación “cara a cara”, entre el entrevistador y el entrevistado acerca de un tema previamente determinado, de tal manera que el entrevistador pueda obtener la información requerida” (p.73). Para este caso en estudio, el investigador aplicará dicha técnica al grupo de colaboradores de la empresa Dentales Portuguesa C.A.

3.5.1.3 Revisión Documental: Arias (2006), lo define como “un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas” (p. 45). Mediante la recopilación documental se conseguirá información de datos a partir de documentos escritos o no escritos propios de la organización, que contienen data que puede ser utilizada dentro de la investigación, entre ellos: graficas, planos, imágenes, entre otros.

3.5.1.4 Revisión Bibliográfica: Hurtado (2008) indica que “es una técnica a la cual se recurre a la información escrita, ya sea bajo la toma de datos que pueden haber sido productos de mediciones hechas por otros o como texto que en sí mismo constituyen los eventos de estudios” (p. 56). En este proyecto de investigación se tomará fuentes que permitan sustentar el estudio de dicho trabajo, tales como: libros, artículos, entre otros.

3.6 Instrumentos para la Recolección de datos

Arias (2012) indica que los instrumentos de recolección de datos “Son los medios materiales que se emplean para recoger y almacenar información” (p.63). Por lo tanto, en la presente investigación se utilizará como instrumentos:

- ✓ Registro fotográfico: Se tomarán fotos al realizar la observación directa de las áreas involucradas
- ✓ Libretas: Para la toma de notas al realizar la encuesta no estructurada al personal directo del área en estudio.

- ✓ Documentos, revisión de la identidad y políticas de la empresa Dentales Portuguesa C.A: Material que será utilizado para obtener información relevante de la empresa, que permita sustentar la problemática planteada.

3.7 Técnicas y herramientas de análisis de los datos

Serán empleadas herramientas que permitan facilitar de manera organizada el análisis de los datos, a las cuales se les denomina herramientas de mejoramiento continuo, como lo son:

- Hojas de control, registro u hojas de verificación: Según Vásquez, (2019). “Son formatos impresos que tienen como utilidad el ordenamiento al momento de la recolección de datos reales, permitiendo tener una información ordenada. Así mismo sirve para la realización de verificaciones in situ” (p. 12). Con el objetivo que permitan comprender la problemática y generar una propuesta atractiva respecto a la gestión efectiva del almacén en la empresa Dentales Portuguesa C.A.
- Diagrama de flujo: Permitirá evaluar si el flujo de información se está realizando de manera adecuada.
- 5 Por Qué: Permitirá señalar la raíz del problema, de tal manera que se proceda a la jerarquización de las mismas.
- Matriz DOFA: Una vez validada la información documental y realizada la observación directa y la entrevista no estructurada se utilizará la Matriz DOFA para realizar un desglose de cada factor según corresponda, es decir, en los aspectos tanto internos como externos.

3.8 Fases Metodológicas

Toda investigación debe ser sustentada con antelación por un plan con los lineamientos a seguir, de esta forma se garantiza de una manera más concreta el logro de los objetivos propuestos. Este plan se define como la metodología de la investigación, la cual abarca pasos y estrategias ordenadas, sistemáticas y entrelazadas una con otra.

La metodología utilizada para el presente trabajo de grado, va encaminada a una gestión efectiva del almacén que permitan una mejor planificación y toma de decisiones al momento de recibir las ordenes por parte de los clientes, despachar materiales del inventario a producción y el cumplimiento de los pedidos, y por ultimo mantener al día el inventario real en la empresa, aplicando herramientas de mejoramiento continuo, Esta metodología comprende de las siguientes fases:

Fase I: Diagnostico de la situación actual de la gestión del almacén en la empresa Dentales Portuguesa C.A.

Durante esta fase se busca realizar un diagnóstico de la situación actual de la empresa Dentales Portuguesa C.A. de manera general respecto a cómo está siendo gestionado el almacén y los inventarios, que tipos de registros poseen, que personal ocupa estas labores, que nivel de confiabilidad se tiene respecto a los registros, con qué frecuencia son actualizados, la información es de fácil acceso, dicha información será obtenida a través de:

- Observación directa
- Entrevistas estructuradas con el personal de la empresa.

Fase II: Análisis de los factores que inciden en la gestión del almacén en la empresa Dentales Portuguesa C.A

En esta fase se utilizarán herramientas de mejoramiento continuo, que permitan comprender de manera clara qué está fallando, donde se localiza la imperfección y las carencias que presente la organización entorno a su sistema de gestión de almacén e inventarios, las cuales son:

- Hoja de control
- Diagrama de flujo.
- 5 Por Qué.
- Matriz DOFA.

Fase III: Diseñar un sistema de gestión efectiva en el almacén de la empresa Dentales Portuguesa C.A

En el transcurso de esta fase se busca proponer mejorar la gestión del almacén, el cual permita una mejor relación con el resto de la cadena de valor, para esto se plantea utilizar las herramientas que se adecuen al análisis obtenido en la fase II.

Fase IV: Evaluación de la factibilidad de la propuesta diseñada desde el punto de vista operativo, técnico y económico

Para esta última fase del presente trabajo de grado, se tomarán en consideración todos los costos operacionales, materiales y técnicos presentes en la propuesta elaborada, con la finalidad de compararlos con los beneficios tangibles e intangibles que esta genere; para luego concluir así, si el proyecto es factible o no de llevarlo a cabo tanto en operativo, técnico y económico.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

El presente capítulo corresponde al desarrollo de las fases metodológicas establecidas previamente, para dar cumplimiento al objetivo de esta investigación, el cual es proponer una gestión efectiva en el almacén de la empresa Dentales Portuguesa C.A. dado que la misma posee un déficit en la gestión del almacén.

4.1 Fase I: Diagnostico la situación actual de la gestión del almacén en la empresa Dentales Portuguesa C.A.

El diagnóstico de la situación actual, forma parte de la primera fase del proceso de investigación, el cual permite la detección de los diversos problemas que están afectando a la organización, para ello se establecieron las visitas a las instalaciones de tal forma de aplicar la observación directa y una entrevista estructurada al personal directo a las áreas afectadas. En la entrevista se utilizó un cuestionario guía para la recolección de información que se presenta en el Anexo B.

4.1.1. Información de la empresa.

Dentales Portuguesa C.A, surge de una asociación con la sede principal que es Dentales Lara C.A, ubicada en Barquisimeto, Edo Lara (hace 36 años), esta asociación crea el primer enlace con los proveedores y distintas competencias en el mercado. Años después, deciden independizarse y con un estudio de mercado para saber los puntos estratégicos, se estableció su ubicación en el Estado Portuguesa, principalmente en las ciudades gemelas, (Municipio Páez y Araure), ya que, se tienen clientes potenciales y

sin una gran competencia comercial, decidiendo abrir una Casa Dental pequeña para ir creciendo y mejorando, trabajando con productos, repuestos y equipos médicos odontológico y contando con marcas Nacionales e Internacionales, que les provee los productos de alta calidad y variedad, adaptándose a sus clientes tanto en calidad como en buenos precios.

Misión

“Dentales Portuguesa C.A es una empresa comercializadora de productos, repuestos y equipos médicos odontológicos de gran calidad y variedad en el mercado, que apoya a los profesionales odontológicos a mejorar la salud, calidad y bienestar bucodental de la población”

Visión

“Ser una empresa Líder de alto reconocimiento por sus buenos precios, calidad de productos y excelentes servicios, buscando su crecimiento y ampliando la red con sucursales de Casas Dentales.”

Objetivos de la Empresa

- Garantizar el mejor producto en relación precio – calidad para el cliente
- Marcar la diferencia en el mercado de la venta de material odontológico.
- Llegar a todo el país como casa dental reconocida.
- Ofrecer los mejores tiempos de entrega y atención al cliente.

4.1.2 Tipos De Productos que ofrecen.

Existe una alta gama de productos odontológicos en el mercado, Dentales Portuguesa C.A es una de las dentales más completas en el país, ofreciendo:

- **Material descartable:** se ofrece una gran cantidad de material descartable, no solo para el odontólogo, si no, también para el médico, como; guantes de látex o nitrilo, campos desechables, campos abiertos o cerrados, batas de bioseguridad, batas desechables, gorros y cubre zapatos desechables, agujas, hojas de bisturí, suturas, agujas para irrigar, anestesia, entre otros.
- **Material de restauración:** resinas, ionómero base, ionómero para cavidades, ionómero resinosos, cementos duales, cementos provisionales, cementos resinosos, adhesivos de diferentes generaciones, amalgamas, silicona por adhesión, silicona por condensación, mercaptano, cristal de acetato, policarboxilato, fosfato de zinc, eugenol, óxido de zinc, barniz cavitatorio, desensibilizante, pasta de pulido, sistemas de pulido, ácido fosfórico al 37%, edta, clorhexidina, entre otros.
- **Productos para endodoncia:** limas, gutaperchas, puntas de papel, cementos provisionales, cementos obturadores, cementos reparadores, mta, matrices, goma dique, kit de grapas, topes de silicón, calentador de gutapercha, sellante para fosas y fisuras, hidróxido de calcio, hilo retractor, espaciador digital, ensanchador de conductos, pulpisure, hemospon, entre otros.
- **Equipos para esterilizar:** autoclave, esterilizador, caja para endodoncia, caja para esterilizar, bolsas de esterilización y cinta testigo.
- **Productos de ortodoncia:** diferentes tipos de brackets, arcos de acero, arcos de nitinol, arcos termo-activos, botones, tubos, bandas, resina para ortodoncia, ligas, cadenas, entre otros.

- **Materiales para R-x:** cajas reveladoras, pantallas intensificadoras, negatoscopio, películas, porta radiografías, ganchos múltiples, posicionador de radiografías, lentes protectores, cámara de rx, reveladores, fijadores, cartón de radiografías, entre otros.
- **Materiales para estética dental:** ceras, coronas de policarboxilato, duralpin, pines de fibra de vidrio, pines de acero quirúrgico, pines de titanio, abre bocas, espejos intra-orales, material de desgaste, fresas, pimpollos, entre otros.
- **Instrumental, piezas de mano, repuestos y equipos odontológicos:** lámparas de fotocurado, micromotor, turbina, jeringa triple, mangueras siliconizadas, arco de Young, exploradores, fórceps, elevadores, instrumental de diagnóstico, instrumental para limpiezas, instrumental para extracción, instrumental para aislamiento, repuestos para sillas odontológicas, repuestos para piezas de mano, adaptador para unidades, silla odontológica, compresor silencioso, entre otros.

Estos son, algunos ejemplos de los materiales que ofrece la empresa, sin embargo, tiene una variedad de materiales muy extensa, que por falta de información no se tienen a la mano.

4.1.3. Ubicación física

Dentales Portuguesa C.A es una empresa que se encuentra ubicada en Acarigua, Calle 30, con Avenida 5 de Diciembre, Centro Comercial la Galería, Local 25, estado Portuguesa. A continuación, se muestra la ubicación geográfica del CC La Galería. (Ver figura 7) y fotografías de la fachada del local (Ver figura 8).

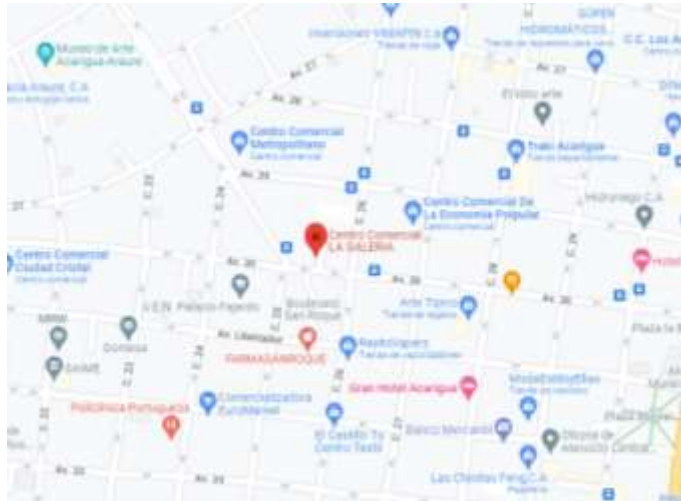


Figura 7. Ubicación geográfica del CC la galería.
Fuente: google Maps (2022)



Figura 8. Fotografía de la fachada de Dentales Portuguesa C.A.
Fuente: Montes De Oca, Odarlys (2022)

4.1.4 Descripción del sistema jerárquico actual.

La empresa cuenta con una estructura jerárquica básica, encabezada por la gerencia general quien recibe novedades de las 4 gerencias tales como: comercial, finanzas, almacén y recursos humanos. En total cuenta con catorce (14) empleados en nómina. En la figura 9, se detalla la distribución jerárquica de la organización.

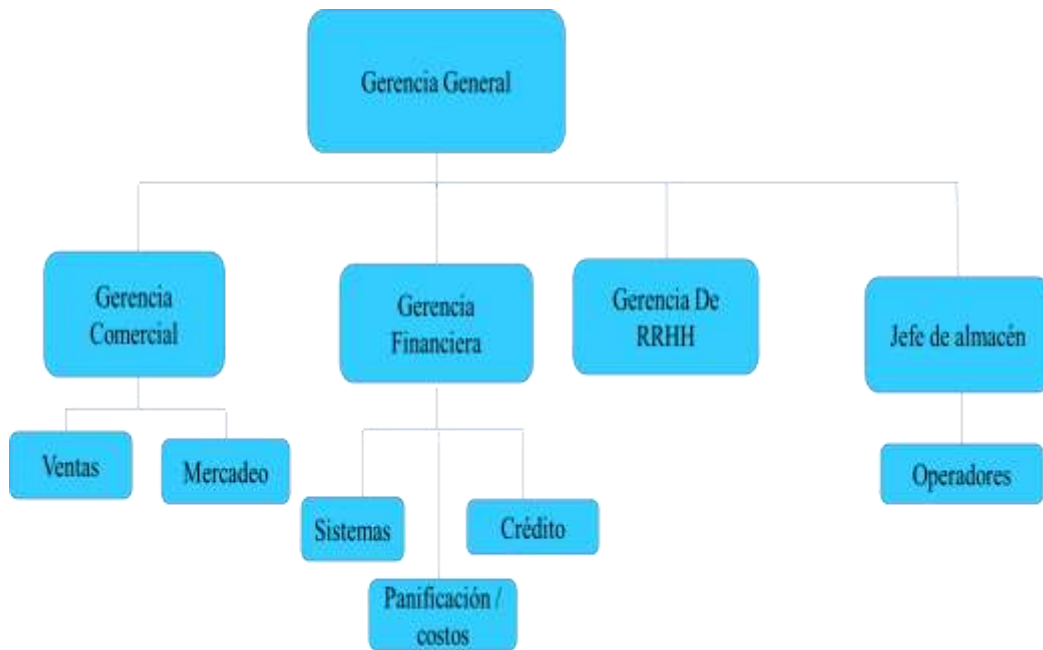


Figura 9. Representación jerárquica
Fuente: Dentales Portuguesa C.A

Gerencia Comercial: el objetivo principal de un gerente comercial radica en garantizar que la organización perciba ganancias y lograr mantener satisfechos a sus clientes. Entre sus principales funciones se encuentran:

- Resolver los reclamos de los clientes en materia de ventas y servicios.
- Elaborar presupuestos y aprobar gastos.
- Monitorear las preferencias de los clientes para determinar su enfoque y el esfuerzo de ventas.
- Aplicar tasas de descuento o precios especiales.
- Crear planes para atraer nuevos clientes.
- Manejar, capacitar y supervisar al personal

Gerente de Finanzas: supervisa y se encarga del flujo de capital y los activos que entran y salen de la organización. Por lo tanto, entre sus funciones diarias están:

- Analizar la información financiera y presentar los resultados obtenidos mediante informes.
- Garantizar que las actividades económicas cumplan con la regulación aplicable.
- Idear alternativas para minimizar los costos y las pérdidas.
- Investigar y determinar oportunidades para lograr la expansión financiera.
- Brindar asesoría y asistencia en la ejecución de planes y metas financieras

Jefe de almacén: es la persona encargada de supervisar todo lo que ocurre en un almacén. Su misión es planificar, dirigir y coordinar las actividades de abastecimiento, reposición, almacenamiento y distribución de los materiales y productos de la

compañía. Uno de sus objetivos primordiales es optimizar tanto el espacio del almacén como las tareas que allí se llevan a cabo. Tiene la responsabilidad de:

- Dirigir el equipo: Debe supervisar, orientar y asignar responsabilidades a los profesionales del almacén
- Priorizar la seguridad
- Liderar la recepción y expedición. El jefe de almacén debe planificar que pasos seguir y asegurar su cumplimiento. Además, será quien tome decisiones en caso de que se produzcan situaciones imprevistas.
- Control del inventario.
- Optimizar el espacio.
- Planificar la estrategia logística: se trata de asegurar el buen funcionamiento de todas las actividades del almacén.

Gerencia de Recursos Humanos: como líderes de equipo, tienen la responsabilidad de:

- Planificar, organizar, dirigir y evaluar las actividades y acciones del departamento de RRHH, a los fines de garantizar el cumplimiento de las metas, objetivos y políticas de la empresa.
- Conservar relaciones laborales positivas con los empleados y autoridades de la empresa u organización.
- Asistir u orientar a los Gerentes de otros departamentos en la interpretación y aplicación de las políticas y programas de RRHH, velando por el cumplimiento de la legislación aplicable en la materia.

- Coordinar actividades internas y externas de reclutamiento y capacitación.
- Desarrollar e implementar políticas y procedimientos de RRHH destinados al desarrollo del personal, relaciones laborales, beneficios, compensación y gestión del desempeño.
- Analizar estadísticas para identificar las circunstancias que le generan problemas al personal y suministrar recomendaciones para su mejora.
- Supervisar el cumplimiento de las funciones administrativas

4.1.5 Descripción de la gestión de toma de pedidos dado en la empresa.

4.1.5.1 Proceso de toma de pedido

Desde el momento en que se hace un pedido a la empresa hasta que este llega, se gestionan los datos en base a lo que necesite el cliente, este proceso se detalla en la figura 10, donde se muestra el proceso del flujo de información entre el departamento comercial y los clientes para la captación y toma de pedidos.

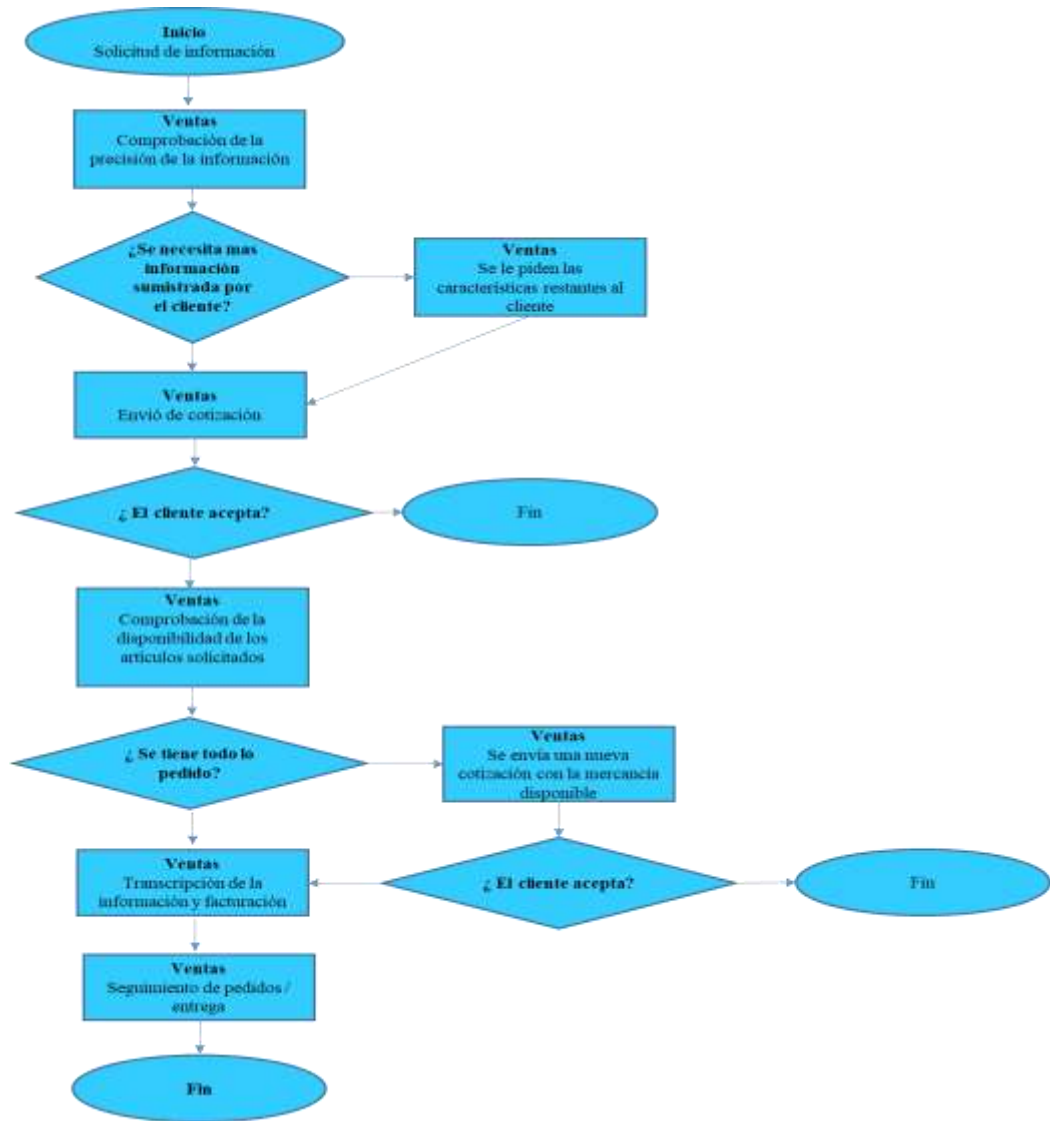


Figura 10. Proceso de toma de pedidos
 Autor: Montes De Oca (2022)

4.1.5.2 Procedimiento Externo entre el Contacto con clientes y proveedores.

En el cuadro 2, se especifica el procedimiento junto a los equipos utilizados y las personas encargadas de dicha labor.

Cuadro 1. Procedimiento de comunicación externa entre clientes y proveedores.

ÁREA	PROCEDIMIENTO	EQUIPOS UTILIZADOS	PERSONAL
VENTAS	Información de productos	Computador Comunicación verbal Smartphone	Analista comercial.
	Solicitud del tipo y características del producto	Manual	Analista comercial.
	Cotización del producto	Computador Smartphone	Analista comercial.
	Seguimiento de pedidos / entregas.	Smartphone	Analista comercial.

Autor: Montes De Oca (2022)

Tal como se muestra en el cuadro 3, el área de ventas es dar la información del producto que requiere el cliente y una de las mayores dificultades observadas a la hora de tomar un pedido, reside en dar la información de manera acertada. Puesto que se requiere documentar con detalle las características de los productos solicitados, así como las marcas de los mismos y fechas de vencimiento, como no se encuentran establecidos estos parámetros la información enviada al cliente resulta incompleta o no se le es enviada. Así como, al no existir un inventario real la información pedida por el cliente tarda en ser enviada.

4.1.5.3. Proceso de flujo de información interno entre departamentos.

Una vez descritos los procesos externos realizados con el cliente, se procederá a detallar los procesos internos que se generan. En la figura 11, se muestra el proceso del flujo de información entre los diversos departamentos que conforman Dentales Portuguesa C.A

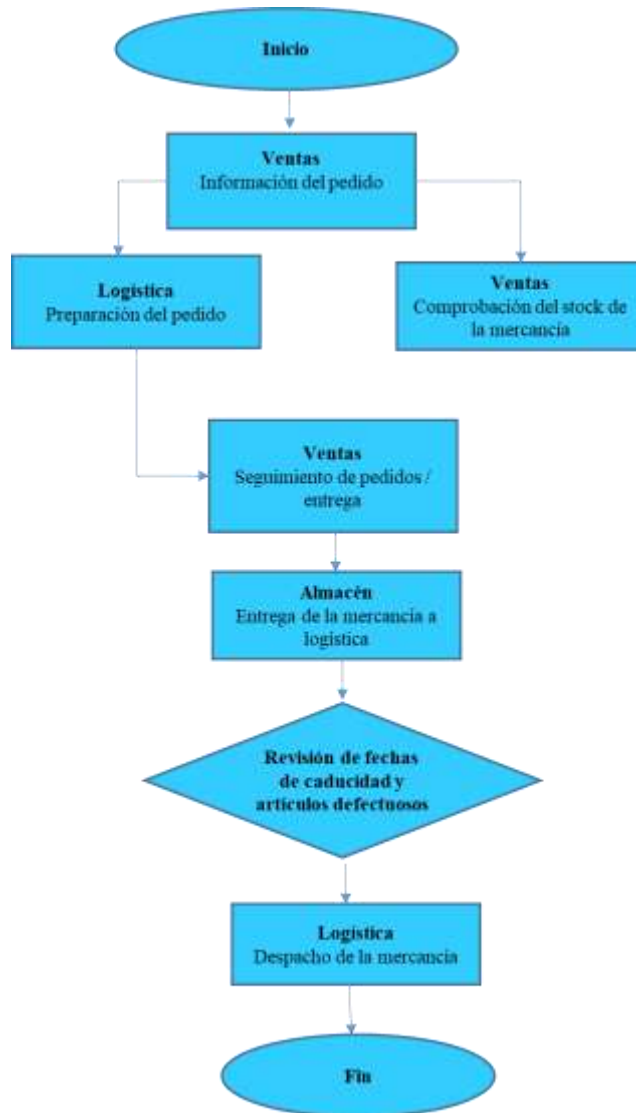


Figura 11. Proceso de flujo de información interno.
Autor: Montes De Oca (2022)

4.1.5.4. Artículos Almacenados

4.1.5.4.1 Artículos almacenados en almacén

Mediante un proceso de observación directa y recolección de datos, se percibe que la empresa Dentales Portuguesa C.A cuenta con artículos variados (ver en el anexo C) en el inventario. De estos se almacenan aproximadamente 964 tipos de materiales de diferentes marcas, cada artículo tiene una clasificación y un código con el que es identificado en la empresa, lo cual, aunque existe, no está ordenado de una manera correcta y no se hace una verificación desde hace más de 6 meses, haciéndose por última vez un inventario físico el 31 de agosto del 2021 el cual no pudo ser completado por falta de personal y tiempo, gracias a esto, se dejó una parte de la mercancía sin ser verificada. Como no se lleva un inventario real de la salida de los productos, no siempre se puede tener un stock de la mercancía que se necesita, lo cual genera que la mercancía sea comprada cuando se necesite, lo que trae como consecuencia incumplimiento en las entregas, precios elevados y pérdida de clientes.

Dichos productos están distribuidos en diferentes espacios de la empresa, para los cuales se utilizan áreas de almacenamiento, siendo estos: un almacén central, un almacén de tránsito y un almacén de depósito temporal, en donde se acumulan los productos, dentro de los cuales, algunos necesitan cuidados especiales (ver en cuadro 3)

Cuadro 2. Procedimiento de flujo de información interno.

Almacén	Materiales	Necesidades	Personal
----------------	-------------------	--------------------	-----------------

Central	Yeso Acrílico Alginato	No entrar en contacto con el sol Mantenerse a temperatura ambiente	Almacenista.
Central	Productos fabricados con plásticos Equipos odontológicos	No entrar en contacto con el sol	Almacenista
Almacén de depósito temporal	Líquidos separadores Líquidos reveladores Radiografías Fluor Eugenol Xylol Alcohol azul Formocresol	No entrar en contacto con el sol Mantenerse en un área seca, sellados	Almacenista.
Almacén de tránsito	Blanqueamientos Ceras Modelos de yeso Mangueras siliconadas Anestesia	Mantenerse a temperatura ambiente Mantenerse sellados	Vendedor.

Autor: Montes De Oca (2022)

La mercancía que se almacenan es para uso de la empresa y van desde artículos de limpieza de piezas hasta materiales para trabajar en oficina. Además, para su almacenamiento se considera solo el aspecto del acceso rápido a los productos.

La ubicación de los artículos dentro de la empresa es aleatoria, es decir, los artículos no tienen ubicación definida ni determinada dentro de los racks, así como tampoco estas áreas están delimitadas, donde dichos artículos con mayor salida están más al alcance de los operarios que los que tienen una menor rotación.

4.1.5.4.2 Manejo de los productos en el inventario

La empresa cuenta con un sistema administrativo donde se ingresa la mercancía al momento de llegar a la empresa, sin embargo, al no existir una capacitación correcta y al ser engorroso utilizar este sistema se usa solo para esto y en las grandes facturaciones. Los trabajadores en el área de ventas utilizan una hoja de Excel donde vacían los pedidos entrantes, ingresando los datos cada vez que se realiza una transacción. Esto quiere decir, que, en el momento de la salida de un artículo de la empresa, se ingresa al sistema y esto queda registrado.

En el sistema se ingresa los datos como son: descripción del artículo, cantidad que sale, valor unitario, valor total y fecha. El sistema solo se encarga de mantener el registro de los datos, luego el encargado del pedido se va al almacén a confirmar la existencia de estos y así, realizar los cálculos del valor total de la transacción.

Esta misma operación se realiza mes a mes, donde, se puede obtener información que resulta útil en la administración de inventario, mas no genera otro tipo de información como se muestra en la figura 12, que es necesaria para una correcta administración y control del mismo, por ejemplo ¿cuáles son los artículos que requieren mayor inversión de capital? ¿Cuáles son los de mayor rotación? o ¿Cuáles son los meses en que se tienen mejores ventas?

1	Dentales Portuguesa C.A. RIF: J-30153002-0							
2	Martes 12/04/22							
3	Cliente	Producto	Precio unitario	Precio	Total (\$)	Total (Bs punto)	Total (Bs Efect)	Total (PM)
4		Oil. Maillen Invisible						
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								

Figura 12. Planilla de registro en Microsoft Excel.

Fuente: Dentales Portuguesa (2022)

Se pudo observar que el sistema de inventarios falla en los siguientes aspectos:

- Los controles sobre cada artículo no son adecuados.
- No se actualiza de manera efectiva
- No existe un inventario físico real.
- El sistema utilizado en esta empresa no presenta problemas en cuanto a los registros de las transacciones, sin embargo, en cuanto a los controles de cada artículo tiene muchas carencias.
- El sistema no determina cantidades económicas de pedidos (EOQ) o puntos de reorden,
- No indica la ubicación de artículos en la empresa, por lo tanto, el sistema computarizado utilizado, es básicamente un sistema de registro y no da información relevante que permita tomar decisiones con respecto a la administración del inventario.

4.1.5.5 Debilidades encontradas en la gestión del almacén en la empresa.

Las debilidades que afectan la gestión del almacén e inventario en Dentales Portuguesa C.A son las siguientes: (ver cuadro 4).

Cuadro 3. Debilidades que afectan en la gestión del almacén.

	Debilidad Observada	Consecuencia Que Genera
Recepción	No se cuentan con manuales	No se sabe cómo manipular la mercancía
Almacenamiento	No existe inventario físico real Ubicación de los artículos de forma aleatoria No se tiene conocimiento de las fechas de caducidad	Incrementos en los tiempos de entrega Acceso difícil a algunas partes del almacén. Mercancía vencida
Movimiento del material en almacén	Stock insuficiente. Mala comunicación con los departamentos de ventas y compras No se tienen las características de los productos No existe una codificación	Devoluciones / Reclamos. Mayores costos en compras de suministros Incrementos en los tiempos de entrega Retrasos en la entrega de la mercancía

Autor: Montes De Oca (2022)

4.1.6 Almacenamiento y distribución de la mercancía en la empresa

4.1.6.1 Proceso del almacenamiento y distribución de la mercancía

La gestión del almacén en Dentales Portuguesa C.A es un proceso de la función logística que trata la recepción, almacenamiento y movimiento de los productos, desde algún almacén, hasta el despacho de la misma, así como el tratamiento e información de los datos generados. En la figura 13 se puede observar este proceso.

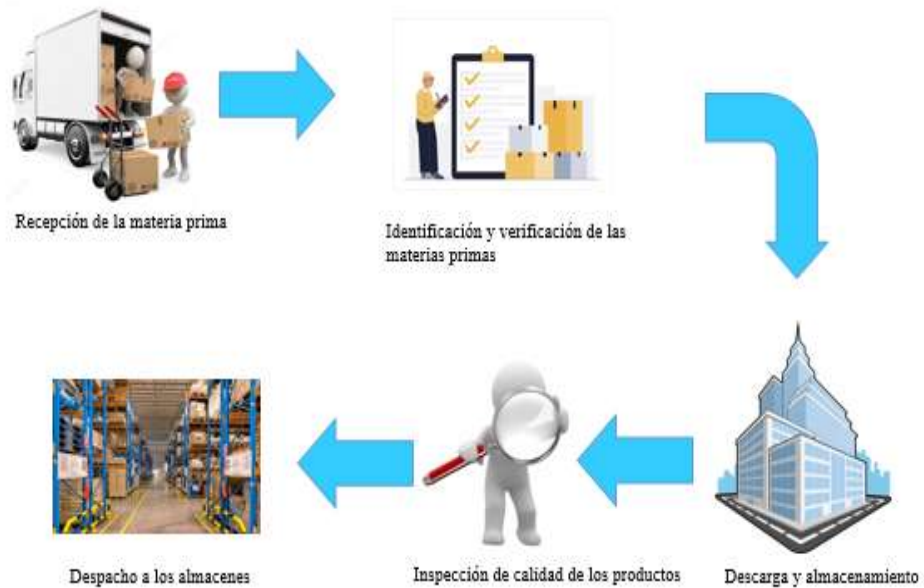


Figura 13. Proceso general de la gestión del almacén en Dentales Portuguesa C.A
Fuente: Montes De Oca (2022)

4.1.6.2 Proceso de la recepción y verificación de los productos

El proceso de recepción de los productos consiste en: Al llegar el transporte con la carga el supervisor de almacén le solicita la factura y documentos enviados, se verifica que los productos sean los solicitados, se realiza un conteo físico y se verifica que no

haya mercancía sobrante o faltante, el supervisor verifica el estado de la mercancía y luego los operadores realizan el traslado y ubicación en el almacén correspondiente.

La mercancía que se encuentre defectuosa o en mal estado, existiendo así una inconformidad en el contraste de la factura con el orden de compra, se indica en la copia de la factura las diferencia o inconformidades encontradas y se informa al gerente de compras, el cual a su vez informa al proveedor y ambos acuerdan general una nota de crédito o la devolución de la mercancía.

En las figuras 14 y 15 se evidencia como es almacenan los productos en almacén.



Figura 14. Recepción de material

Fuente: Montes De Oca (2022)



Figura 15. Ubicación del material en el almacén

Fuente: Montes De Oca (2022)

4.1.6.3. Proceso de almacenamiento y despacho de la mercancía.

La empresa cuenta con área aproximada de 62,80 metros cuadrados, lo cual se puede ver en la figura 16, que se dividen en 2 bloques de almacenamiento, dentro del depósito y el área de ventas.



Figura 16. Planos de Dentales Portuguesa C.A

Fuente: Montes De Oca (2022)

Se cuenta con un proceso sencillo a la hora de almacenar los productos (ver figura 13), donde al momento de éstos llegar se lleva a cabo un proceso de inspección para saber si la mercancía llegó completa, sin defectos de fábrica, sin ningún producto derramado, con su permiso sanitario y con una fecha de caducidad lejana, luego de esto, se procesa a almacenar dependiendo de las características especiales del producto, se le envía esta información al departamento de ventas y se procede a esperar órdenes para la salida. Ver en figura 17.

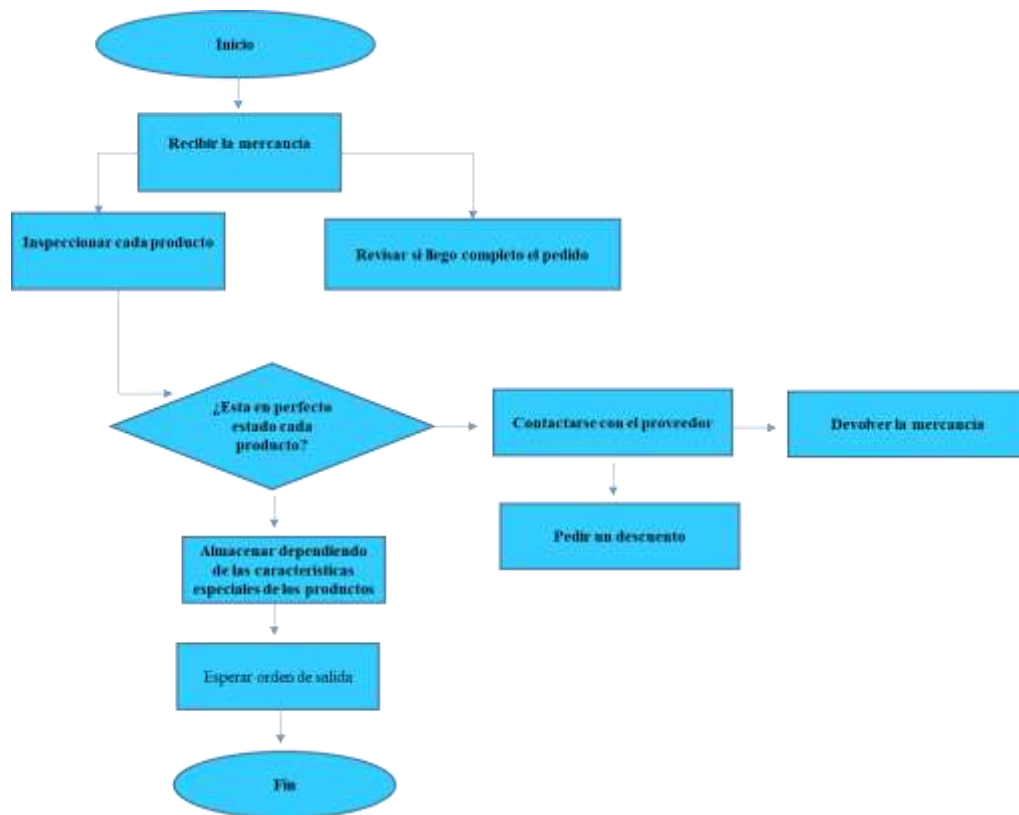


Figura 17. Proceso actual de despacho

Fuente: Montes De Oca (2022)

El despacho del almacenamiento se puede ver en la figura 18.

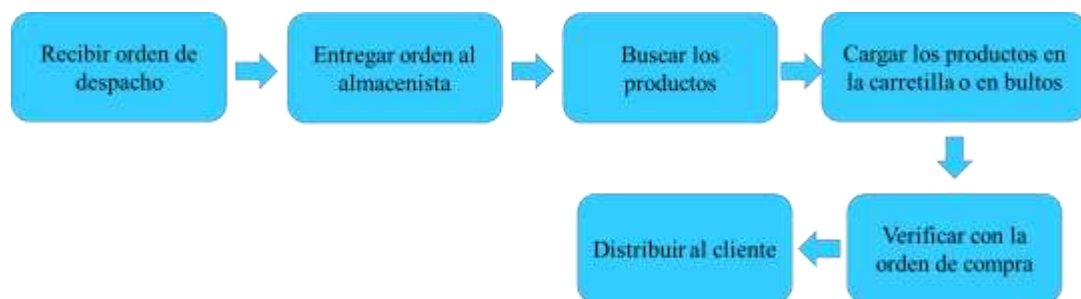


Figura 18. Proceso actual de despacho de almacenamiento.

Fuente: Montes De Oca (2022)

4.1.7 Encuesta al Personal de la Empresa Dentales Portuguesa C.A

A continuación, se presentaron una serie de interrogantes a los 14 empleados de la empresa relacionadas a la situación actual sobre la gestión de la información en la empresa. (Ver Anexo B).

1. ¿Considera usted que se controlan y se llevan de forma correcta los inventarios en la empresa?

Cuadro 4. Comprensión del control y la gestión del inventario.

N°	RESPUESTAS				TOTAL %
	SI	% SI	NO	% NO	
1	2	16	10	84	100

Autor: Montes De Oca (2022)

Descripción: con una acentuación hacia el conocimiento de si se controlan y llevan de forma correcta los inventarios de la empresa, un 16% de los encuestados lo

deja en correspondencia ante un 86% que manifiesta desconocimiento absoluto en la interrogante planteada, tal como se observa en el grafico 1.

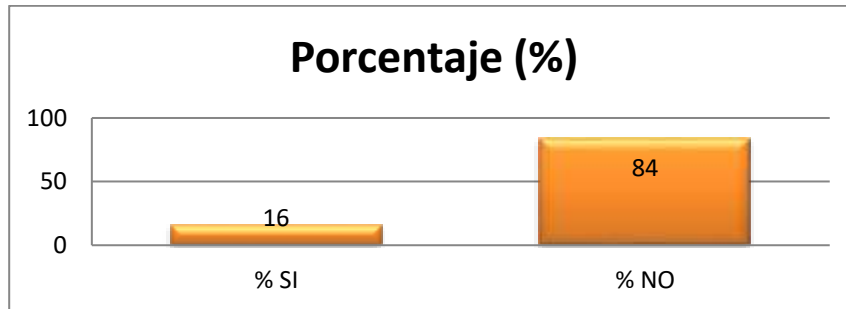


Grafico 1. Porcentaje de consideración al controlarse y llevar de forma correcta los inventarios.

Autor: Montes De Oca (2022)

2. ¿Cuándo se recibe la mercancía se procede a realizar los controles de verificación, inspección, recuento y fecha de caducidad?

Cuadro 5. Compresión por parte de los empleados en la entrada y salida de la mercancía

N°	RESPUESTAS				TOTAL %
	SI	% SI	NO	% NO	
2	8	66	4	34	100

Autor: Montes De Oca (2022)

Descripción: al respecto de la interrogante planteada, se muestra el porcentaje de las respuestas obtenidas, en el que un 34% de los encuestados coincide en el

desconocimiento del de los controles de inspección, recuento y fecha de caducidad ver, grafico 2.

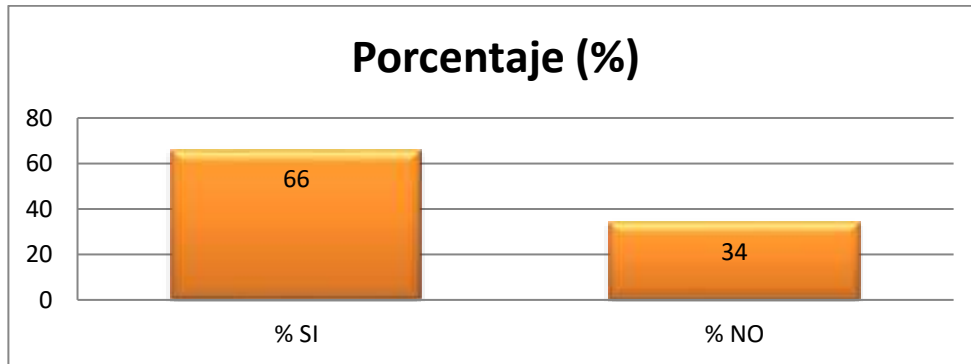


Grafico 2. Porcentaje de comprensión al momento de realizar los controles de inspección, recuento y fecha de caducidad

Autor: Montes De Oca (2022)

3. ¿Se utilizan hojas de recuentos o similares definidas y numeradas para la verificación física y posterior control del inventario?

Cuadro 6. Consideración en si existen hojas de recuentos o similares definidas y numeradas para la verificación física y posterior control del inventario.

N°	RESPUESTAS				TOTAL %
	SI	% SI	NO	% NO	
3	0	0	20	100	100

Autor: Montes De Oca (2022)

Descripción: en correspondencia al enunciado del ítem tres (3) y a la tabulación de los resultados obtenidos en la aplicación del instrumento, se concuerda en un 100%

en que no existen hojas de recuentos o similares definidas y numeradas para la verificación física y posterior control del inventario, tal como se detalla en el grafico 3.

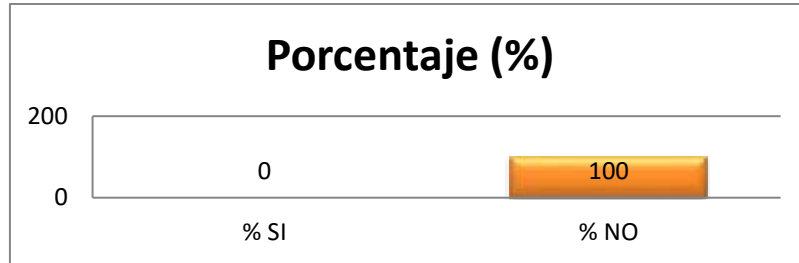


Grafico 3. Consideración en si existen hojas de recuentos o similares definidas y numeradas para la verificación física y posterior control del inventario.

Autor: Montes De Oca (2022)

4. ¿Se confeccionan instrucciones escritas adecuadas para la realización del inventario físico?

Cuadro 7. Consideración de instrucciones escritas para el inventario físico

N°	RESPUESTAS				TOTAL %
	SI	% SI	NO	% NO	
4	11	91%	1	9%	100

Autor: Montes De Oca (2022)

Descripción: en correspondencia al enunciado del ítem y a la tabulación de los resultados obtenidos en la aplicación del instrumento se concuerda en un 100% la afirmación en que debería mejorarse algún sistema dentro de la empresa, ver gráfico 4.

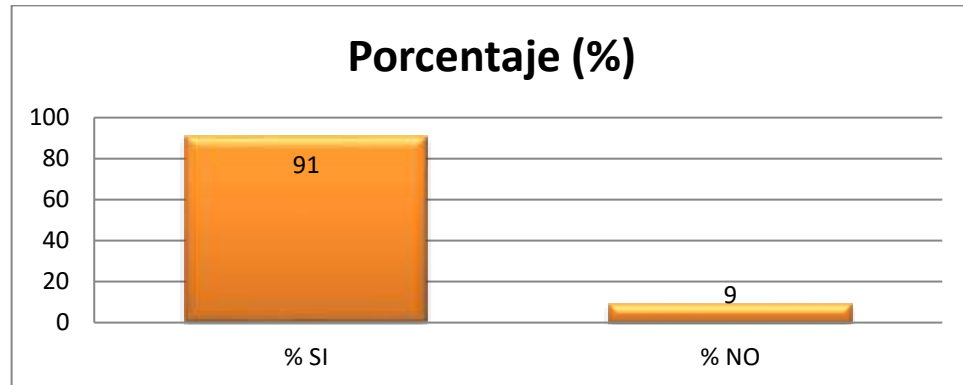


Grafico 4. Porcentaje de consideración de instrucciones escritas para el inventario físico.

Autor: Montes De Oca (2022)

5. ¿Se analizan los niveles de existencia como el mantenimiento de los stocks necesarios en el almacén?

Cuadro 8. Análisis de los Stock en almacén.

N°	RESPUESTAS				TOTAL %
	SI	% SI	NO	% NO	
5	8	66	4	34	100

Autor: Montes De Oca (2022)

Descripción: en consideración al ítem cinco (5), se afianza una aseveración en el los análisis de los niveles de existencia como el mantenimiento de los stocks necesarios en el almacén, ver gráfico 5.

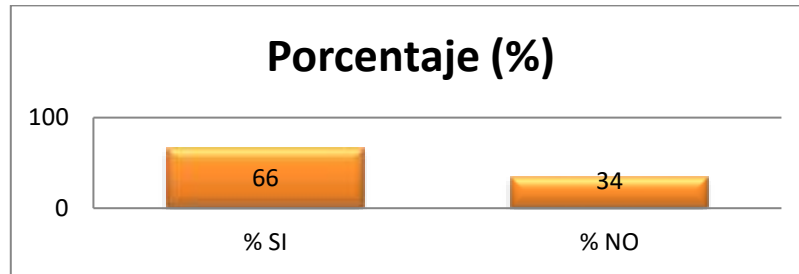


Grafico 5. Porcentaje de análisis de los Stock en almacén.

Autor: Montes De Oca (2022)

6. ¿Se verifica la recepción de los materiales recibidos de acuerdo con lo solicitado en la orden de compra?

Cuadro 9. Verificación de los materiales recibidos de acuerdo a los solicitados.

N°	RESPUESTAS				TOTAL %
	SI	% SI	NO	% NO	
6	7	58	5	42	100

Autor: Montes De Oca (2022)

Descripción: según las respuestas obtenidas por la muestra seleccionada, el 58% de los empleados están de acuerdo en que se verifican los materiales recibidos con lo solicitado en la orden de compra., ver gráfico 6.

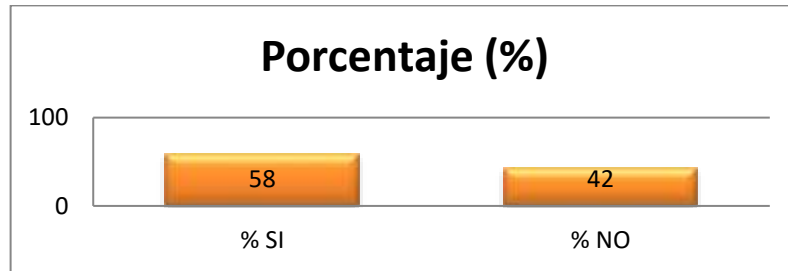


Grafico 6. Porcentaje de verificación de los materiales recibidos de acuerdo a los solicitados

Autor: Montes De Oca (2022)

7. ¿Se tiene en claro cuáles son las directivas, políticas y distribución de los productos en el almacén?

Cuadro 10. Necesidad en saber cuáles son las directivas, políticas y distribución de los productos

N°	RESPUESTAS				TOTAL %
	SI	% SI	NO	% NO	
7	0	0	100	100	100

Autor: Montes De Oca (2022)

Descripción: Para efectos de la formulación de la pregunta siete (7), se mantiene un 100% en coincidir que no se tienen claros en claro cuáles son las directivas, políticas y distribución de los productos en el almacén, ver gráfico 7.

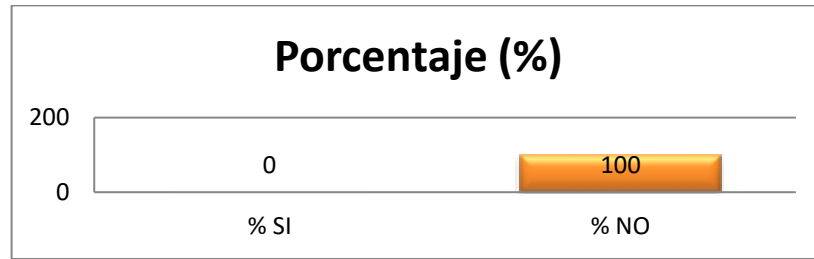


Grafico 7. Porcentaje en saber si se tienen en claro cuáles son las directivas, políticas y distribución de los productos.

Autor: Montes De Oca (2022)

8. ¿Al llegar un pedido al departamento de ventas, se verifica con almacén la existencia antes de responder al cliente?

Cuadro 11. Verificación al revisar la existencia antes de responder al cliente.

N°	RESPUESTAS				TOTAL %
	SI	% SI	NO	% NO	
8	1	9	11	91	100

Autor: Montes De Oca (2022)

Descripción: el 91% de los encuestados afirmaron que no se verifica la existencia con almacén antes de responder al cliente. Ver gráfico 8.

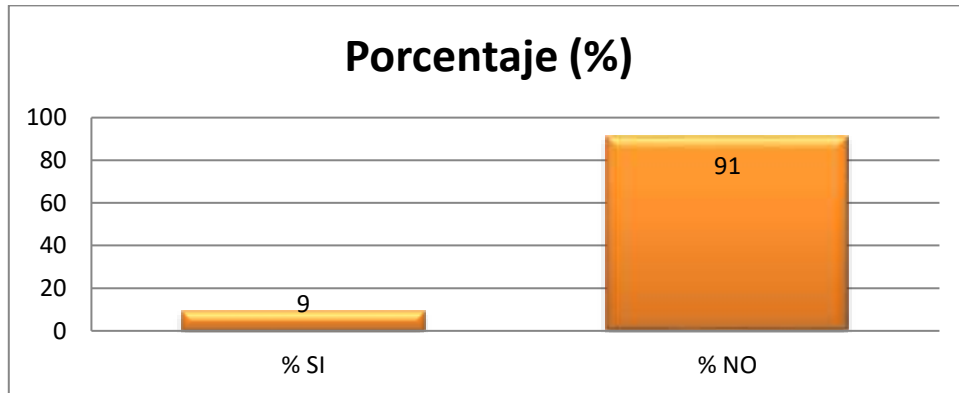


Grafico 8. Porcentaje de verificación al revisar la existencia antes de responder al cliente.

Autor: Montes De Oca (2022)

9. ¿Considera usted que las actividades que ofrece el almacén es efectiva para que el cliente obtenga los productos pedidos?

Cuadro 12. Opiniones de si son efectivas las actividades de almacén.

N°	RESPUESTAS				TOTAL %
	SI	% SI	NO	% NO	
9	2	16	10	84	100

Autor: Montes De Oca (2022)

Descripción: Con respecto a la valoración de esta pregunta, se tiene un margen estrecho de diferencia, es decir, el 56% considera que la forma en como fluye la comunicación es la adecuada, mientras que el 44% niega la interrogante planteada. Ver gráfico 9.

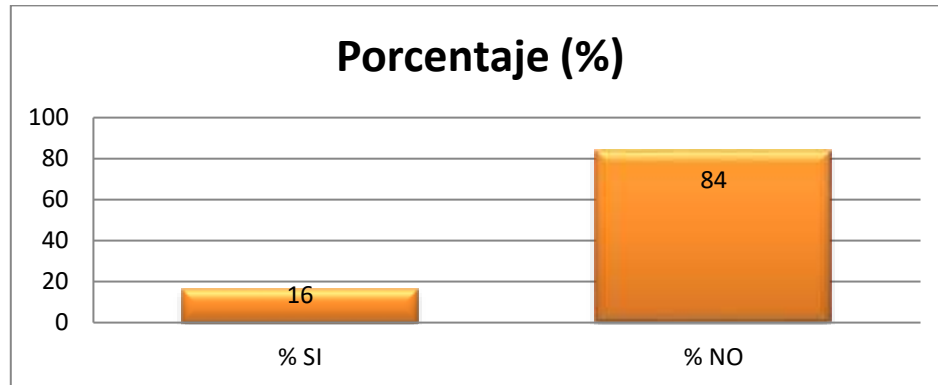


Grafico 9. Porcentaje de respuestas respecto a la efectividad de almacén.

Autor: Montes De Oca (2022)

10. ¿Considera usted que existe una buena comunicación entre los departamentos de ventas y almacén?

Cuadro 13. Opiniones de comunicación entre departamentos

N°	RESPUESTAS				TOTAL %
	SI	% SI	NO	% NO	
10	3	25	9	75	100

Autor: Montes De Oca (2022)

Descripción: Para esta interrogante, el conjunto de encuestado afirma al 75% que no existe una buena comunicación entre los departamentos de ventas y almacén. Ver gráfico 10.

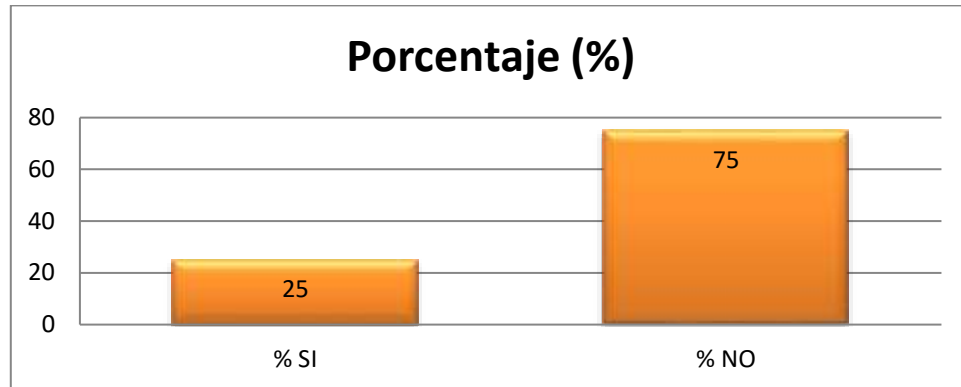


Gráfico 10. Porcentaje de opiniones de la comunicación entre departamentos.

Autor: Montes De Oca (2022)

11. ¿La gestión que utiliza la organización para estar en contacto con el cliente es efectiva?

Cuadro 14. Valoración de la gestión del contacto con el cliente

N°	RESPUESTAS				TOTAL %
	SI	% SI	NO	% NO	
11	9	75	3	25	100

Autor: Montes De Oca (2022)

Descripción: Para efectos de la formulación de la pregunta once (11), el 75% coincide en que la gestión que utiliza la organización para estar en contacto con el cliente es efectiva, ver gráfico 11.

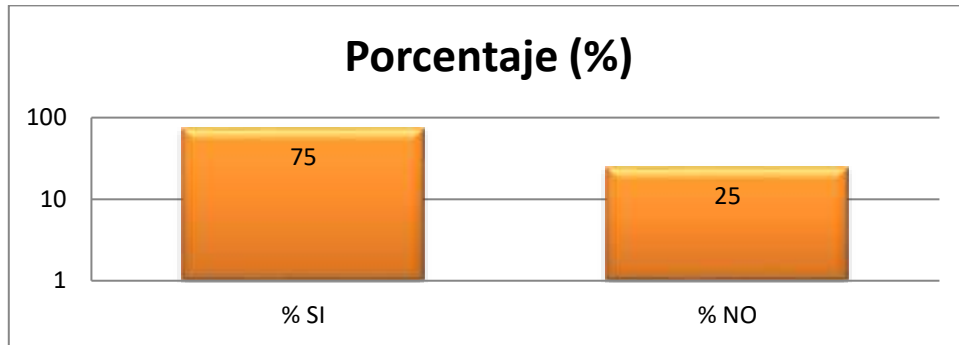


Grafico 11. Porcentaje de respuestas sobre la gestión del contacto con el cliente
Autor: Montes De Oca (2022)

12. ¿Considera que los departamentos de ventas, compras y almacén tienen conocimiento de un inventario real?

Cuadro 15. Valoración en el conocimiento del inventario real

N°	RESPUESTAS				TOTAL %
	SI	% SI	NO	% NO	
11	0	0	12	100	100

Autor: Montes De Oca (2022)

Descripción: Con un total de 100%, los encuestados afirmaron que no se tiene un conocimiento de un inventario real.

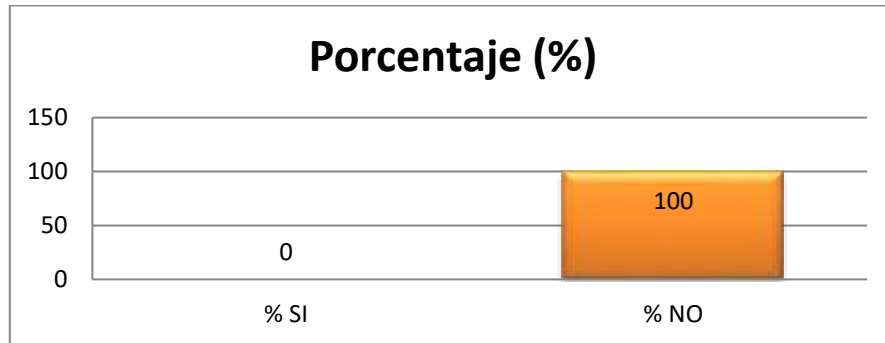


Grafico 12. Porcentaje de respuestas sobre el conocimiento del inventario real
Autor: Montes De Oca (2022)

4.1.6.1 Análisis de los resultados obtenidos en la aplicación de la entrevista estructurada.

El propósito general de las entrevistas fue tener conocimiento de la percepción que tienen los trabajadores sobre la importancia de la gestión del almacén. A continuación, se presentan las debilidades observadas en resultados obtenidos en la encuesta: (ver cuadro 16).

Cuadro 16. Clasificación de aspectos según los trabajadores.

ITEMS	DEBILIDADES ENCONTRADAS
1	Desorden en almacén..
2	Pérdida de información.
3	Desconocimiento del inventario.
4	Equipo de trabajo desorientado.
5	Inexistencia de control y medición de procesos.

Autor: Montes De Oca (2022)

4.1.7.2 Debilidades encontradas en la revisión documental.

Analizando las respuestas otorgadas por el personal de ventas, compras y almacén durante la entrevista estructurada, la revisión documental realizada y considerando los aspectos obtenidos en la observación directa, se procede a realizar un resumen de las debilidades encontradas. (Ver cuadro 17).

Cuadro 17. Debilidades encontradas en la revisión documental

Observación	Debilidad	Consecuencia Que Genera
Falta de protocolos, políticas y procesos	Escases de procesos estandarizados	Pérdida de tiempo innecesario.
Compras de emergencia.	Subida de precio de los productos.	Pérdida de clientes.
Desorden en almacén y falta de codificación en la mercancía.	Conocimiento deficiente del producto.	Poca satisfacción en relación al servicio entregado.
Se desconoce el inventario real.	Proceso de venta más largo y tedioso.	

Autor: Montes De Oca (2022)

4.2 Fase II: Análisis de los factores que inciden en la gestión del almacén en la empresa Dentales Portuguesa C.A

Para lo que compete a esta fase metodológica, con la información obtenida se procede a determinar las causas raíces que originan las problemáticas existentes en la gestión del almacén de la empresa Dentales Portuguesa C.A, y así, analizar cada una

de ellas; Para ello, se utilizó la lluvia de ideas, la cual permite hallar sus causas asociadas y evaluarlas a través de los 5 Por Que, de tal forma de encontrar en ellas las causas raíces, las cuales permitirán establecer las estrategias necesarias mediante una matriz DOFA, que podrán ser utilizadas como solución a la problemática planteada.

4.2.1 Análisis de las debilidades encontradas en la gestión del almacén.

En esta actividad se ordenó la información recopilada en las actividades anteriores. Y con ello se lograron detectar los siguientes problemas en la gestión de información.

4.2.2 Distribución de las debilidades encontradas utilizando la lluvia de ideas

Esta técnica se empleó por medio de lo obtenido en la encuesta a los trabajadores y los datos recolectados en la empresa. Del mismo modo, con esta técnica se descubrieron las posibles causas y sub - causa que producen el problema.

Cuadro 18. Clasificación de aspectos según los trabajadores.

Causa principal	Sub causas
Falta de un sistema de control de inventarios.	Los dirigentes de la empresa no les dan la importancia adecuada a las políticas de inventarios.
	La empresa carece de profesionales capacitados en la programación de un sistema de control de inventario

	Falta de formatos de registros de entradas y salidas de materiales, herramientas e insumos.
	No se identifican o codifican los materiales, herramientas e insumos.
No existe ninguna gestión de almacén.	No hay ningún método establecido para el orden del almacén y la distribución de herramientas, materiales e insumos.
	Desorganización en el área de almacén.
	Pocos estantes para la cantidad de materiales, herramientas e insumos.
	Ninguna capacitación sobre el manejo de almacenes en el personal que labora en dicha área
	Acceso libre al público en general al área de almacén.

Autor: Montes De Oca (2022)

4.2.3 Análisis de las debilidades encontradas a través de la Aplicación de la técnica de los cinco ¿POR QUE?

Tras obtener las causas asociadas de todas las debilidades encontradas mediante la aplicación de la lluvia de ideas, se prosigue con la aplicación de la técnica de los cinco

¿por qué?; De tal forma de explorar las relaciones de causa y efecto al problema para determinar la causa raíz del mismo. (Ver cuadro 19).

Cuadro 19. Aplicación de la técnica de los cinco ¿por qué?

	1	2	3	4	5	
CAUSAS ASOCIADAS	¿Por qué?	¿Por qué?	¿Por qué?	¿Por qué?	¿Por qué?	CAUSAS RAÍZ
No se administran de forma correcta los inventarios.	No se les da importancia a las políticas de inventarios.	El tiempo de reabastecimiento del inventario no es correcto.	Inexistencia de patrones de demanda	No se pasan los registros de lo vendido.	Por falta de inventarios manuales.	Gestión de inventarios
Falta de entrenamiento al personal	No están estipulados programas de capacitación.	No han pautado como hacerlo.	Existen falta de motivación.	La gerencia no lo ve importante.	No han pautado quien debe hacerlo	Gestión del personal
No existe una ubicación clara de la materia prima	Inexistencia de un sistema que permita la ubicación de la MP dentro de los almacenes.	Pasillos congestionados y poca accesibilidad a la MP	La MP es almacenada de forma desordenada	No han pautado como ni quien debe hacerlo.	El sistema actual no permite definir las ubicaciones dentro de los almacenes.	Trazabilidad de la información
Mayores costos en compras de suministros.	Por falta de tiempo para solicitar diversas cotizaciones a proveedores	Se requieren los suministros con prontitud	Para poder procesar la solicitud	Desconocen los productos con mayor salida	No existe cohesión entre las áreas.	Accesibilidad a la información

No se ejecutan adecuadamente las operaciones de almacenamiento	No siguen un procedimiento formal.	Por falta de comprobación o de control.	No se encuentran documentados los procedimientos	La información que se tiene esta desactualizada.	Por falta de tiempo por parte del personal.	Trazabilidad de la información
No existe una buena gestión del almacén	No existen instrucciones o métodos establecidos.	Desorganización en el área.	Esta desordenado.	Por falta de capacitación al personal.	Acceso libre al público en general al almacén.	Gestión del almacén
No existe un proceso de análisis y mejora de los resultados operativos	Ausencia de indicadores de gestión.	No se controla el desempeño de las operaciones en almacén.	No se mide el desempeño de las operaciones en almacén.	El sistema actual no permite hacer este análisis	Por falta de capacitación al personal.	Trazabilidad de la información.
No existe una mecánica de trabajo estandarizado entre los distintos departamentos	No existe cohesión entre las áreas.	Falta capacitación de los procesos .	Siguen procesos obsoletos.	Deficiencia en el manejo de la información .	No existe control de registro de datos	Accesibilidad a la información

Autor: Montes De Oca (2022)

4.2.4 Resumen de las causas raíz encontradas.

A continuación, en el cuadro 20, se muestra en resumen las causas raíces halladas en la aplicación de la técnica de los 5 ¿por qué?

Cuadro 20. Resumen de las causas raíz encontradas en la aplicación de la técnica de los 5 ¿por qué?

ÍTEMS	CAUSAS RAÍZ
1	Gestión del almacén
2	Gestión del inventario
3	Gestión del personal
4	Trazabilidad de la información
5	Accesibilidad a la información

Autor: Montes De Oca (2022)

4.2.5 Evaluación de las causas raíces encontradas a través de la matriz DOFA

Considerando las causas raíces obtenidas, se procede a realizar una matriz DOFA para desglosar con mayor detalle cada una de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas presentes en la gestión del almacén de Dentales Portuguesa C.A, tal como se muestra en el cuadro 21.

Cuadro 21. Matriz DOFA sobre la gestión del almacén en Dentales Portuguesa C.A

FORTALEZAS	DEBILIDADES:
Se sabe cuál es la entrada de los productos.	No existe un inventario físico.
Herramientas de trabajo	Gestión del almacén.
Abiertos al cambio	No existe orden en el almacén.
OPORTUNIDADES	Falta de unificación de los departamentos para llevar a cabo las actividades en conjunto
Ampliación del mercado.	Procesos manuales de extracción de datos
Equilibrar puestos	Flujo de información.
Nuevas sistema de trabajo.	AMENAZAS

Acceso desde múltiples dispositivos.	Economía inestable.
Mayor cobertura en atención de clientes y pedidos	Problemas en la importación de productos.
Lograr mayor competitividad.	Falta de créditos por parte de los bancos.

Autor: Montes De Oca (2022)

4.2.6 Identificación de estrategias a partir de la matriz DOFA

A continuación, en el cuadro 22, se muestra el cruce de variables para obtener las estrategias que se necesitan aplicar para dar respuesta a la problemática planteada.

Cuadro 22. Identificación de estrategias a partir de la matriz DOFA.

Factores Externos/ Factores Internos	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	Ampliación del mercado.	Economía inestable.
	Equilibrar puestos	Problemas en la importación de productos.
	Nuevas sistema de trabajo.	Falta de créditos por parte de los bancos.
	Acceso desde múltiples dispositivos.	Falta de comunicación e información.
	Mayor cobertura en atención de clientes y pedidos	Competencia con otras empresas.
	Lograr mayor competitividad.	
FORTALEZAS	ESTRATEGIA (FO)	ESTRATEGIA (FA)
Se sabe cuál es la entrada de los productos.	Establecer directivas, políticas y distribución de los productos.	Crear codificaciones y características de los productos.
Herramientas de trabajo		

Abiertos al cambio	Inclusión de formularios de registro de información	Capacitación del personal o cambio del sistema administrativo.
DEBILIDADES:	ESTRATEGIA (DO)	ESTRATEGIA (DA)
No existe un inventario físico.	Mejorar la distribución de los espacios en almacén.	Estrategia logística
Gestión del almacén.		
No existe orden en el almacén.		
Falta de unificación de los departamentos para llevar a cabo las actividades en conjunto		
Procesos manuales de extracción de datos		
Flujo de información.	Crear hojas de recuento para la verificación física y posterior control del inventario.	

Autor: Montes De Oca (2022)

4.2.7 Integración de las estrategias encontradas y posibles propuestas.

A continuación, en el cuadro 23, se presenta la integración de las estrategias encontradas y las propuestas a desarrollar en el plan estratégico.

Cuadro 23. Integración de las estrategias encontradas y posibles propuestas

N°	ESTRATEGIAS	PROPUESTAS.
1	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer directivas, políticas y distribución de los productos. • Inclusión de formularios de registro de información. 	Clasificar mediante el método ABC la mercancía. Computarizar y traspasar la información.
2	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar la distribución de los espacios en almacén. 	Reorden de almacén.

	<ul style="list-style-type: none"> • Crear codificaciones y características de los productos. • Capacitación del personal o cambio del sistema administrativo 	Crear etiquetas y formatos de verificación para los productos. Digitalizar los datos de entrada y salida de la mercancía. Agenda de capacitaciones y talleres internos de entrenamiento.
3	<ul style="list-style-type: none"> • Crear hojas de recuento para la verificación física y posterior control del inventario. 	Implementación de Indicadores. Inventarios manuales cada 4 meses.

Autor: Montes De Oca (2022)

4.3 FASE III: Diseñar un sistema de gestión efectiva en el almacén de la empresa

Dentales Portuguesa C.A

Teniendo las debilidades y causas detectadas a partir de lo expuesto anteriormente y para dar cumplimiento al cuarto objetivo del presente trabajo, reconociendo que existen varios escenarios posibles de mejoras, se proponen cuatro (4) mejoras. Las cuales permitirán garantizar un sistema de control del almacén e inventario que funcione de manera integral con la gestión de los almacenes en la empresa Dentales Portuguesa C.A.

4.3.1 Análisis ABC: Distribución de los materiales.

La presente propuesta se diseña en función de los resultados analizados e interpretados en este proyecto. Por lo que, el modelo basado en el análisis ABC, mejorará el orden, la ubicación y disposición del espacio que ocupan los materiales, herramientas e insumos en el almacén.

Se le realizó la clasificación ABC a los materiales en el almacén donde, teniendo en cuenta de que existen una gran cantidad de productos en almacén, se clasificaran en grupos, dependiendo de las características de estos.

El rango que maneja cada categoría y es que según AR Racking, el principio de Pareto expresa que “el 20% de los artículos en almacén contribuyen en el 80% de los resultados de la 76 gestión” (2021). Por tal motivo, se infiere que los productos de la categoría A, que van de un rango de (0%) a (20%), representan el (51,3%) de los movimientos en el almacén, los de la categoría B que tienen un rango de (20%) a (50%) componen el (38,3%) de la rotación y la categoría C, que pertenece al rango de 50% a 100% abarcan el (10,4%) de los movimientos. Es evidente, el cumplimiento de la metodología ABC y el principio de Pareto, puesto que, los materiales, están clasificados por las unidades en almacén y el coste.

En el cuadro 24, se pueden distinguir los valores de cada producto y el grupo al que corresponden. Siendo la categoría A la que representa un 80% del valor acumulado y en este caso como los primeros 3 productos son los de mayor cantidad en tienda, hasta un 70% de inventario acumulado, la categoría B hasta el 90% del valor acumulado y de inventario acumulado, lo que resta entraría en la categoría C. En la última columna del cuadro, se clasifican de manera particular los productos, que ocupen los rangos porcentuales establecidos.

Cuadro 24. Análisis ABC.

Producto	Unidades	Coste	Importe	% Valor	%Valor acumulado	% De producto sobre inventario	% De inventario acumulado	Tipo de produto
Material descartable	1800	\$80.200,00	\$144.360.000,00	34,85%	34,85%	31,67%	31,67%	A
Material de restauración	1200	\$75.450,00	\$90.540.000,00	21,86%	56,71%	21,12%	52,79%	A
Productos para endodoncia	750	\$115.200,00	\$86.400.000,00	20,86%	77,57%	13,20%	65,99%	A
Productos de ortodoncia	900	\$56.000,00	\$50.400.000,00	12,17%	89,74%	15,84%	81,82%	B
Instrumental	526	\$56.000,00	\$29.456.000,00	7,11%	96,85%	9,26%	91,08%	B
Equipos para esterilizar	200	\$40.000,00	\$8.000.000,00	1,93%	98,78%	3,52%	94,60%	C
Materiales para R-x	120	\$30.000,00	\$3.600.000,00	0,87%	99,65%	2,11%	96,71%	C
Materiales para estética dental	58	\$8.400,00	\$487.200,00	0,12%	99,77%	1,02%	97,73%	C
Piezas de mano	40	\$10.000,00	\$400.000,00	0,10%	99,87%	0,70%	98,43%	C
Equipos odontológicos	9	\$40.200,00	\$361.800,00	0,09%	99,95%	0,16%	98,59%	C
Repuestos	80	\$2.400,00	\$192.000,00	0,05%	100,00%	1,41%	100,00%	C
Sumatorias	5683		\$414.197.000,00					

Autor: Montes De Oca (2022)

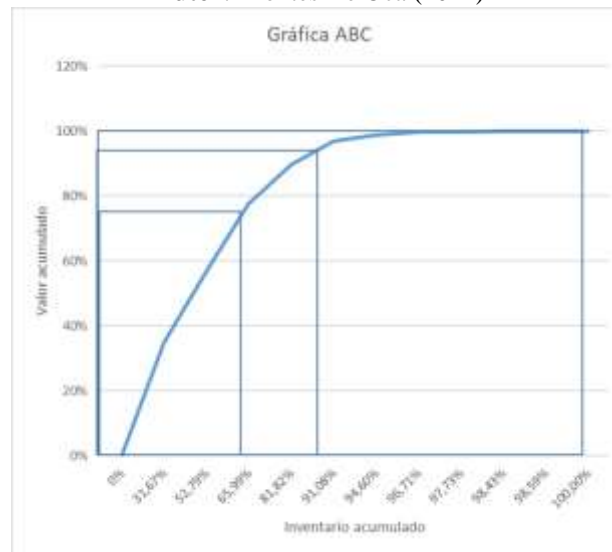


Grafico 13. Grafica ABC.

Autor: Montes De Oca (2022)

Una vez clasificados los productos mediante el análisis ABC, se pasa a la distribución de los mismos en el almacén, para ello es importante tener en cuenta, que todos los artículos deben estar ubicados según la categoría a la que pertenecen y la distribución de los espacios debe ser estratégica, para facilitar el acceso y la movilidad en el área, de modo que se pueda mantener el tránsito seguro a los trabajadores. La localización de los productos de la categoría A, se encuentran los materiales descartables, de restauración y los productos para endodoncia. Asimismo, en la categoría B, se hallan los productos de ortodoncia y el instrumental lo cual los deja fuera de la categoría A, pero en esta misma clasificación se tiene una gran cantidad de productos igualmente con una rotación media. No obstante, en la categoría C se sitúan materiales con una baja demanda, como lo son los materiales para R-x, para estética dental, los equipos para esterilizar, las piezas de mano, los equipos odontológicos y los repuestos. El diseño de la distribución de almacén está pensado para reducir los tiempos de búsqueda de los productos, eliminar el atascamiento en los pasillos del área, prescindir de las manipulaciones innecesarias que puedan alterar las condiciones de los artículos y minimizar los espacios muertos en el almacén.

4.3.2 Filosofía 5'S: Estandarización del almacén.

Se conserva la distribución del almacén que se diseñó, pero se complementa con la filosofía 5´S, para sustentar la elaboración de todos los formatos y planes que defenderán la estandarización del almacén y el sistema de inventario de la empresa.

- Etapa 1: Seiri – Clasificar: En esta etapa se enlistaron todos los elementos visualizados en el almacén de la obra. Luego, estos mismos elementos fueron clasificados, bajo el razonamiento de necesarios o innecesarios en el (Ver cuadro 25). Este razonamiento apoya la distinción de los productos en un estándar de frecuencia y cantidad, es decir, que los elementos que tengan una alta rotación serán clasificados como necesarios, a excepción de aquellos que posean una fecha de caducidad establecida, que los obliguen a posicionarse como innecesarios. También, todos los productos que estén en mal estado o muy deteriorados, serán clasificados como innecesarios, puesto que, obstaculizan y retrasan la productividad de la gestión de almacén. Por último, todos los grupos de elementos tendrán etiquetas de colores (Ver cuadro 26), para indicar el área de destino del producto en el almacén y si es preciso mantener, transferir, inspeccionar o eliminar el mismo.

Cuadro 25. Clasificación SEIRI

	Clasificación Seiri		Observación
	Área : Almacén	Elementos	
Producto	Necesario	Innesesario	
Repuestos	✓		
Todos los materiales	✓		
Productos quebrados o roto		x	
Productos dañados		x	
Cajas de cartón	✓		Objetos requeridos para guardar conjunto de materiales
Sillas partidas		x	
Repuestos dañados		x	
Estantes	✓		
Productos Vencidos		x	
Todos los materiales inflamables	✓		

Autor: Montes De Oca (2022)


Cuadro 26. Tipos de etiquetas

Tipos de etiquetas	
Grupos de elementos	Color de etiqueta
Material descartable	Amarillo 
Material de restauración	Azul 
Productos para endodoncia	Verde 
Equipos para esterilizar	Naranja 
Productos de ortodoncia	Rojo 
Materiales para R-x	Negro 
Materiales para estética dental	Rosa 
Instrumental	Morado 
Piezas de mano	Azul Oscuro 
Repuestos	Marrón 
Equipos odontológicos	Gris 

Autor: Montes De Oca (2022)

En el cuadro 27, se ubica la etiqueta de color amarillo que pertenece al grupo de materiales descartables, así se hará con cada una de las etiquetas con el color correspondiente.

Cuadro 27. Etiqueta del grupo de materiales descartables.

	Dentales Portuguesa C.A		Fecha: __/__/__	
			N de almacén:	
Producto:		Disposición	Mantener	
Codigo:			Transferir	
Categoría (ABC)			Inspeccionar	
Ubicación:			Eliminar	
Firma y sello autorizado				

Autor: Montes De Oca (2022)

- Etapa 2: Seiton – Ordenar: En la segunda etapa, se ordenaron los elementos en los almacenes por pasillos, estantes, cantiléver y estibas, teniendo presente la distribución ABC otorgada a cada producto. Todo esto, para impedir las pérdidas de artículos, a causa del desorden en el área de almacenamiento y facilitar a los almacenistas, la identificación temprana de los productos requeridos por el proyecto, de modo que, no se generen demoras en las labores diarias y a su vez, se aseguren que, los productos hayan regresado al lugar que esta etapa les proporcionó, después que dichas labores culminasen.

También, se propone una fábrica visual, con el propósito de colocar información crítica en las áreas físicas de trabajo mediante el uso de señalamientos, etiquetas, carteles, vitrinas y otros medios. Estos visuales ayudaran a crear un entorno de

trabajo más seguro y eficiente al eliminar la necesidad de capacitación repetitiva y supervisión constante.

La fábrica visual se dividirá en:

- ✓ No se debe colocar nada directamente en el piso, ya que además de obstaculizar el paso a los trabajadores son productos delicados que necesitan un mejor cuidado. Se propone implementar pallets (ver figura 19) y así tener un mejor orden en el almacén, el encargado de almacén será el responsable de colocarlos y verificar que se utilizan.



Figura 19. Fotografía de referencia de Pallets.

Fuente: Montes De Oca (2022)

- ✓ Los gabinetes y cajas en almacén deben estar marcados por fuera y por dentro para indicar claramente cuál es su contenido.
- ✓ Se usarán indicadores de nivel máximo / mínimo para reforzar visualmente los límites del producto y señalar los casos de excedentes de la mercancía con una línea roja. También se propone agregar un indicador de nivel mínimo, para indicar

el punto en el que la mercancía tiene que ser repuesta. Si el número de rollos de material cae dentro de la línea verde, el encargado de almacén sabrá que tiene que hablar con el departamento de compras y asegurar que el reemplazo puede obtenerse antes que se agote. La línea se colocará dentro (línea verde) o encima (línea roja) de los gabinetes o pegados atrás de los estantes, de aproximadamente 6 cm de ancho (Ver la figura 20).




Figura 20. Fotografía de referencia de niveles de máximos o mínimos.

Fuente: Montes De Oca (2022)

- ✓ Se propone el uso de un calendario (ver cuadro 28) que muestren a los empleados que actividades deben realizar y cuando llevarlas a cabo. Se podrá visualizar en ellas quien debe encargarse del clasificar, ordenar, limpiar y mantener la disciplina en el almacén.

Cuadro 28. Calendario de las actividades a realizar.

		Dentales Portuguesa C.A				
		Calendario en almacén				
Fecha:		Actividad realizada:			✓	
Personal	Actividad a realizar	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5
	Clasificar	Identificación de productos				
		Presencia de objetos innecesarios				
		Manejo de materiales				
	Ordenar	Ubicación de la mercancía donde corresponde				
		Comoda visualización de productos				
		Indicador de máximos y mínimos				
		Eliminación de objetos innecesarios				
		Presencia de códigos, señalización				
	Limpieza	Techos				
		Paredes				
		Suelos				
		Estantes				
	Estandarización	Verificación de limpieza				
		Verificación de elementos				
		Entrada y salida de los productos				
	Disciplina	Cumplimiento de los estándares establecidos				
		Proactividad en el desarrollo de la metodología 5S				
		Resultados visibles por medio de la metodología				

Autor: Montes De Oca (2022)

- ✓ Se elaboraron carteles de información, de 15 cm de largo y 20 cm de ancho para aquellos productos que necesitan cuidados especiales, logrando así, que estos no se dañen o tengan una mala manipulación por parte del almacenista, el personal encargado se colocar estos carteles será el auxiliar del almacén.

Para los productos necesitan estar a una temperatura estable, se usará el cartel informativo que se puede ver en la figura 21.

Mantenerse a temperatura ambiente

Figura 21. Cartel informativo de mantener a temperatura ambiente.

Fuente: Montes De Oca (2022)

Para los productos necesitan mantenerse sellados, ya que si es abierto el contenido de este se dañará se usará el cartel informativo que se puede ver en la figura 22

Mantenerse sellado

Figura 22. Cartel informativo de mantener sellado.

Fuente: Montes De Oca (2022).

Para los productos no pueden entrar en contacto con el sol, ya sea por un tiempo de vida más corto o daño del producto se usará el cartel informativo que se puede ver en la figura 23.


No entrar en contacto con el sol

Figura 23. Cartel informativo de no entrar en contacto con el sol.

Fuente: Montes De Oca (2022)

- Etapa 3: Seiso – Limpiar: En esta etapa, se elaboró un plan de limpieza (Ver cuadro 29), para los almacenes de la empresa., el cual incluyó la programación de actividades de higiene, el tiempo y la frecuencia, con la que deben ser empleadas. En este sentido, se expresa que dicho plan favorece a la no alteración de los elementos que se encuentran en el área y resguarda la salud de los trabajadores, evitando cualquier tipo de riesgos biológicos, que puedan afectar su estado inmunológico.

Cuadro 29. Plan de limpieza.

 Plan de Limpieza (Seiso)					
Área : Almacenes					
¿Qué limpiar?	¿Quién es el responsable?	¿Con que utensilios?	¿Qué se debe hacer?	Tiempo estipulado	Frecuencia
Techos	Personal de limpieza	<ul style="list-style-type: none"> •Aspiradora •Escalera •Varillas de extensión •Paños de microfibra •Plumeros de lana •Plástico para proteger objetos 	<p>Mover todo fuera del camino y proteger los objetos con el plástico.</p> <p>Aspirar parte del polvo con las varillas.</p> <p>Usar la escalera, el plumero y un paño de microfibra para sacudir y limpiar la iluminación, los conductos de ventilación y las tuberías.</p> <p>Finalizado el proceso, puedes quitar el plástico y volver a colocar todo en su lugar.</p>	6 Horas	Mensual
Paredes	Personal de limpieza	<ul style="list-style-type: none"> •Agua •Detergente •Tobos •Esponja 	<p>Sumergir la esponja en un tobo con agua y detergente</p> <p>Frotar con la esponja húmeda las superficies en movimientos lineales o circulares. Enjuagar con agua las superficies para quitar el detergente</p>	4 Horas	Mensual
Suelo	Personal de limpieza	<ul style="list-style-type: none"> •Agua •Trapeador •Pala •Desinfectante •Tobos •Cepillos 	<p>Barrer el suelo desde el fondo del almacén. Recoger con una pala toda la suciedad. Mojar el trapeador en un tobo con desinfectante y escurrirlo.</p> <p>Trapear el suelo desde el fondo del almacén en forma de ocho. Repetir el proceso cuantas veces sea necesaria.</p>	1 Hora	Cada 3 días
Estante	Personal de limpieza y almacenista	<ul style="list-style-type: none"> •Agua •Paños de microfibra. •Atomizador •Desinfectante •Fibra metálica. •Cepillo 	<p>Retirar gradualmente los productos o elementos del estante. Desempolvar con un cepillo de cerdas suaves los elementos y el nivel de estante desocupado. Limpiar con desinfectante y un paño (en caso de óxido con fibra metálica) los niveles de estantes desocupados. Dejar secar al aire libre los estantes.</p> <p>Colocar los productos nuevamente respetando el orden y la distribución del almacén.</p>	6 Horas	Quincenal

Autor: Montes De Oca (2022).

- Etapa 4: Seiketsu – Control: Esta etapa evalúa, el funcionamiento del almacén y su repercusión en el inventario, mediante el control visual. Se encargará el jefe del almacén para poder monitorear que los formatos dados sean utilizados de manera correcta por los trabajadores en el almacén y departamento de ventas, se utilizara una ficha de validación (ver cuadro 30) y un indicador de cumplimiento para verificar si se cumplen de manera exitosa.


Cuadro 30. Ficha de validación 5'S.

Ficha de validación 5'S				
Diagnóstico lista de chequeo		Evaluación		
Clasificar	Identificación de productos	Regular	Bueno	Excelente
	Presencia de objetos innecesarios			
	Manejo de materiales			
Ordenar	Cada cosa en su lugar			
	Comoda visualización de productos			
	Indicador de máximos y mínimos			
	Eliminación de objetos innecesarios			
	Presencia de codigos, señalización			
Limpieza	Plan de limpieza			
Estandarización	Verificación de limpieza			
	Verificación de elementos			
	Entrada y salida de los productos			
Disciplina	Cumplimiento de los estandares establecidos			
	Proactividad en el desarrollo de la metodología 5'S			
	Resultados visibles por medio de la metodología			

Autor: Montes De Oca (2022)

establecido en el plan de limpieza y al mismo tiempo realice algún aporte u observación. Mientras que, el formato de registros de verificación de elementos (Ver cuadro 33), da conformidad o no a los artículos que llegan al área de recepción de manos del proveedor y en él se pueden redactar algunas observaciones con respecto al estado del producto o artículo. De igual manera, ocurre con los formatos de entradas (Ver cuadro 34) y salidas (Ver cuadro 35), puesto que estos apoyan el registro de los artículos del almacén y facilitan el control del inventario. Por tanto, los mismos serán utilizados por los almacenistas al momento de recibir los artículos, que llegan a través del proveedor, o para dar salida de estos.

Cuadro 32. Formato de verificación de limpieza (Seiso).

 Formato de verificación de limpieza (Seiso)			
Superficie	Responsable	Estatus	
		Conforme	No conforme
Techos		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Paredes		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Suelos		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Estantes		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Observaciones:			
Inspección realizada por:		Sello	

Autor: Montes De Oca (2022)

Cuadro 33. Registro de verificación de elementos.

	Dentales Portuguesa C.A Registro de verificación de elementos				Área: Recepción
					Fecha: / /
					Teléfono:
Proveedor:		Registro fiscal:			Teléfono:
Ítem	Descripción	Cantidad	Unidad	C	N/C
Entregado por:			Recibido por:		
Firma:			Firma:		
Nota: Conforme (C). No Conforme (N/C).					

Autor: Montes De Oca (2022)

Cuadro 34. Formato de entradas.

		Dentales Portuguesa C.A Formato de entrada			N de control:
					Fecha: __/__/__
Solicitado por:					
Concepto de la entrada:					
Ítem	Descripción	Cantidad	Unidad	Fecha de entrada	
Autorizado por:		Entregado por:	Recibido por:		Sello de la empresa:
Firma:		Firma:	Firma:		
Observaciones:					

Autor: Montes De Oca (2022)

Cuadro 35. Formato de salidas.


		Dentales Portuguesa C.A Formato de salida			N de control:
					Fecha: __/__/__
Solicitado por:					
Concepto de la salida:					
Ítem	Descripción	Cantidad	Unidad	Fecha de entrada	
Autorizado por:		Entregado por:	Recibido por:	Sello de la empresa:	
Firma:		Firma:	Firma:		
Observaciones:					

Autor: Montes De Oca (2022)

- Etapa 5: Seido – Estandarización: En esta última etapa, se llevó a cabo la identificación de todos los elementos que se sitúan en el almacén. En otras palabras, a cada artículo del almacén se le va a asignar un código alfanumérico, compuesto por nueve (9) dígitos. Los primeros tres (3) dígitos, son las iniciales de las categorías, los segundos tres (3) dígitos, las iniciales de los elementos y los últimos tres (3) dígitos, corresponden al número correlativo de los tipos de elementos que tengan características parecidas (Ver en cuadro 36). Las categorías son:

Material descartable= MAD
Material de restauración= MAR
Productos para endodoncia= END
Productos de ortodoncia+ ORT
Instrumental = INS
Equipos para esterilizar =EPE
Materiales para R-x: MRX
Materiales para estética dental= MED
Piezas de mano= PDM
Equipos odontológicos= EOD
Repuestos= REP

Cuadro 36. Codificación de la mercancía.

 Dentales Portuguesa C.A Codificación de elementos				
Tipo	Codigo	Descripción	Cantidad	
Material Descartable	MAD-GUN-001	GUANTES DE NITRILO X100		
	MAD-GUL-001	GUANTES DE LATEX X100		
	MAD-MEP-002	MECHERO PLASTICO TIPO FLAMEADOR		
	MAD-CZA-003	CUBRE ZAPATOS AZUL DESECHABLE 1		
	MAD-TDA-004	TORUNDA DE ALGODON #000SOLOMAT-NROEKO21300		
	MAD-BAI-003	BABERO INFANTIL AZUL Y ROSA x10		
	MAD-AA4-005	ANESTESIA ARTICAINA 4% DFL		
	MAD-SVL-006	SILICONA VINYLIGHT. 2DA. IMPRESION		
	MAD-AGG-007	ALGINATO ALGI-GEL. BOLSA.410 GR.		
	MAD-AHP-007	ALGINATO HYDRO PRINT 454G(MENT A)		
	MAD-SVL-008	SILICONA VINYLBEST. 1RA. IMPRESION		
	MAD-ACP-007	ALGINATO CROMA PRINT (TUTI FRUTTI)		
	MAD-KDA-009	KIT DE AISLAMIENTO		
	MAD-AEK-007	ALGINATO EXACT KROMM 410G		
	MAD-ENC-010	ENDO CLEAN		
	MAD-ACL-011	AGUJAS X 100 CORTAS LARGAS		
	MAD-GQE-001	GUANTES QUIRURGICOS ESTERIL PAR		
	MAD-AAR-012	ACRILICO POLVO AUTO ROSADO/TRANSP PEQ		
	MAD-ART-012	ACRILICO POLVO AUTO ROSADO/TRANSX 240CC		
	MAD-ALC-012	ACRILICO LIQUIDO COCINAR X 240CC		
	MAD-ALL-012	ACRILICO LUCIDENT LIQUIDO AUTO 120		
	MAD-ANT-012	ACRILICO NOVACRIL TERMOCURABLE N° 59 69		
	MAD-ATR-004	ALGODON TRENZADO		
	MAD-GSA-004	GASA SIN ALGODON X 200UD VIT ALDENT		
	Material de restauración	MAR-PMP-013	POLYCRIL MATERIAL PARA PULIR X 454G	
		MAR-PPP-013	POLVO P/PROFIMEID	
MAR-AOF-014		ACIDO ORTOFOSFORICO 12G		
MAR-RBC-015		BRILLANT RESINA X 4GR. COLTENE		
MAR-ROO-015		ONE FIX RESINA ORTO 1PASO4G		
MAR-CFZ-016		CEMENTO FOSFATO DE ZINC KIT PRIMER DENT		
MAR-ODZ-017		OXIDO DE ZINC POLVO 200G SECURE		
MAR-CCC-018		CEMENTO COLTOSOL JERINGA X 8 GR COLTENE		
MAR-RFF-015		FLOWVIT RESINA FLUIDA		
MAR-CID-019		CEPILLOS INTERDENTALES		
MAR-PRP-013		POLYRESIN PRIBANIC 500G		
MAR-RZF-015		ZIRCONFIL		
MAR-SFF-020		VIT ALSEAL 2GR-SELLANTE FOSAS Y FISURAS		
MAR-RNV-015		NANOVIT VIT ALDENT 4GR		
MAR-MVV-015		MICROVIT VIT ALDENT 4GR		
MAR-AVB-021	VIT ALBOND SIST. ADHESIVO 3ML.			

Productos para endodoncia	END-API-022	AGUJAS PARA IRRIGAR NEEDLE 27G X100	
	END-FMJ-023	FRESA MULTIHOJAS JET 12 HOJAS	
	END-CBP-024	BIO-C SEALER-0.5 GRS ANGELUS	
	END-CBG-024	BIO-C SEALER-2 GRS ANGELUS	
	END-GTT-025	GUTAPERCHA N° 15-40 TAPER 04	
	END-PPT-025	PUNTAS DE PAPEL 15/40 TAPER 04	
	END-CMF-022	MTA FILLAPEX 12g cemento obturador endóntico bioc	
	END-CMA-022	MTA-BLANCO ANGELUS 2 DOSIS cemento reparador	
	END-CDM-026	CUÑAS DE MADERA TDV X 100 UD	
	END-UMP-027	UNIMATRIX KIT 50 UNI.SURTIDAS	
	END-UMG-027	UNIMATRIX KIT 100 UNI.SURTIDAS	
	END-IVC-028	CEMBEST, ionomero de vidrio para cementar 35g +20m	
	END-IVF-028	FILLBEST, ionomero de vidrio para restaurar 15g+8m	
	END-SBS-024	BIOSEAL-FOTO SELLANTE F/F RESINA PARA	
	END-RPE-029	PROVISORY KIT SIN EUGENOL	
	END-RHR-030	RETRAFLEX HILO RETRACTOR (250CM) MEDIDAS 0	
END-UMR-027	UNIMATRIX R KIT 25 UND SURTIDAS		
END-CPA-031	CORONAS POSTERIORES ANTERIORES		
Productos de ortodoncia	ORT-PAC-032	PORTA ARCOS ACRILICOS	
	ORT-ATT-033	ALAMBRE TWIFLEX TRENZADO	
	ORT-AOB-033	ALAMBRE 16*22 ORTHOLOY BLUE	
	ORT-AKH-033	012 KOBAYASHI HOOK	
	ORT-RFV-034	REFORPOST FIBRA DE VIDRIO N1 1.1MM	
	ORT-INT-034	INTERLIG	
	ORT-BRM-035	BRACKERT ROOTH X 0.22 MINI	
	ORT-BOS-035	BRACKERT ORTODONCIA STANDAT	
	ORT-BCR-035	BRACKETS CERAMICOS ROTH SLOT 022	
	ORT-BAR-035	BRACKETS AUTOLIGADO	
	ORT-BSH-035	BRACKETS SAPPHIRE	
	ORT-PBM-036	POSIC. DE BRACK MORELLI	
	ORT-ANN-037	ARCOS DE NITINOL	
	ORT-TPM-038	TUBOS P S MOLAR	
ORT-ATC-039	ARCOS THERMOACTIVOS CUADRADOS		
Instrumental	INS-PTY-040	PINZAS TORRE DE YOUNG	
	INS-PTW-040	PINZA TWEED OMEGA	
	INS-PNA-040	PINZA NANCE 132	
	INS-BBP-041	BRUÑIDOR DE BOLITA 27/30 25/26 PEQUEÑO MINI	
	INS-EPY-042	ESPATULA PARA YESO LARGA AMERICANA	
	INS-PAG-040	PINZA DE ADSON 1X2 12CM/4 PLANA 12 CM/4 GREYDENT	
	INS-PRY-040	PINZA REYNOLD	
	INS-PNI-043	PINO INCISAL P/ARTICULADOR BIO ART	
	INS-PCD-044	ESPATULA DE CEMENTO DOBLE PANORAMA 3250	
	INS-PPG-045	PORTA GRAPA PANORAMA 256073	
	INS-EPP-046	ESPEJOS PANORAMA N° 5	
	INS-EBR-046	ESPEJO BUCAL DE RODIO NRO 5 HENRY SCHEIN	
	INS-ANP-047	ALICATE NANCE PANORAMA 2860	
	INS-CPY-042	CUCHILLO PARA YESO	
	INS-CDG-048	CURETA DE GRACEY 11-12 WISDOM	
	INS-TIH-049	TRATECTOMO 103-106 HU FRIEDY	
	INS-SPH-050	SONDA PERIODONTAL DE GOLDMAN FOX HUFRIEDY	

Equipos para esterilizar	EPE-BPC-051	BOLSA PROTECTORAS X 100 P/CAMARA	
	EPE-BPE-051	BOLSA P/ESTERILIZAR 135X260MM	
	EPE-CME-052	CAJA METALICA P/ENDODONCIA GRANDE	
	EPE-CMP-052	CAJA METALICA P/ESTERI/PEQUEÑA	
	EPE-CNT-053	CINTA TESTIGO 1/2"	
	EPE-EBJ-054	ESTERILIZADOR 2 BANDEJAS	
Materiales para R-x:	MRX-GPR-055	GANCHO PARA RADIOGRAFIAS	
	MRX-GRM-056	GANCHO RADIOGRAFIAS 14 MULTI	
	MRX-RDP-057	RADIOGRAFIAS DENTIX-STREAM PERIAPICAL ADULTO X15	
	MRX-RPI-057	RADIOGRAFIA INFANTIL PERIAPICAL X-STREAM	
	MRX-RYF-058	REVELADOR Y FIJADOR	
	MRX-CPR-059	CAJA PARA REVELAR	
	MRX-CPR-060	CARTON PARA RADIOGRAFIAS	
	MRX-PRF-061	PORTA RADIOGRAFI	
Materiales para estética dental	MDE-BGP-062	BARRERA GINGIVAL PRIMER DENT	
	MDE-KPC-063	KIT P/CERAMICAX 9	
	MDE-KPZ-063	KIT ZIRCONIO CJA X 12 UD	
	MDE-FPP-063	FRESAS DE PULIDO P/ZIRCONIO EF-FMX3	
	MDE-DPE-063	DISCO DE PULIDO ESPIRAL KIT 3+3	
	MDE-BBK-064	SDI BULK KIT 35%BLANQUEAMIENTO	
	MDE-PPR-065	PINCELES PARA RESINA	
	MDE-DGP-066	DIAMOND GLOSS 2G-PASTA DE PULIDO	
	MDE-BGV-064	VIT ALDAM 2GR BARRERA GINGIVAL	
	MDE-KAE-067	KIT DE ALTA ESTETICA	
Piezas de mano	PDM-LWP-068	LAMPARA WOOD PACKER	
	PDM-LOL-068	LAMPARA O-LIGHT	
	PDM-LFI-068	LAMPARA FOTOCURADO INTELIGENTE	
	PDM-SAK-069	SCALER AMAD KMD	
	PDM-TBK-070	TURBINA KAVO	
	PDM-TA2-070	TURBINA APPLE DENTAL A2 LED	
	PDM-CAN-071	CONTRA ANGULO NSK	
	PDM-TA1-071	TURBINA APPLE DENTAL A1	
	PDM-LLR-068	LAMPARA LED RAINBOW	
	PDM-TMD-071	TURBINA MEDI DENTAL	
Equipos odontológicos	EOD-LE3-072	ELIPAR INT 120V - 2 3M	
	EOD-CUS-073	CAVITRON ULTRASONIDO S6	
	EOD-ACG-074	AUTOCLAVEBIOCLAVE12L GNATUS	
	EOD-MCE-075	MOTOR COLGANTE EGEO	
	EOD-CPD-076	COMPRESOR D2K	
	EOD-EBP-077	ELECTRO BISTURI PERFECT TCS II C/3 ELECTRODOS	
	EDO-ECP-078	EQUIPO ODO DENIMEC CLASIC PLUS	


Repuestos	REP-RNM-079	ROTOR NSK MINI	
	REP-PUD-080	PUNTAS ULTRASONIDO DTE	
	REP-MRL-081	MICROCUT REP LIJA TDV X 5	
	REP-MRS-081	MICROCUT REP SIERRA TDV X 5	
	REP-TCA-082	TRANSMISION P/CONTRA-ANGULO NSK	
	REP-LTV-083	LAMINAS PARA TRAYY VAC #160 PARA HACER FERULAS	
	REP-CFO-084	CONO PROTECTOR P/FIBRA OPTICA	
	REP-GLF-085	GUIA DE LUZ P/FIBRA OPTICA DE 8MM X 10	
	REP-CBW-086	BIOSONIC CESTA C/5 DIVISIONES P/UC300R WHALEDENT	
	REP-MVR-087	MANGUERA 90A 3/8 VERDE RESISTENTE X METRO	
	REP-CPC-088	CONECTOR HEMB P/COMPRESOR NPT 1/2*3/8	
	REP-CBM-089	CONECTOR BARBADO X10P/MANG10-32	
	REP-CRB-089	CONECTOR /REDUC BARBADO T 1/8-1/16(PKG/10)SICAD1	

Autor: Montes De Oca (2022).

Se prepararon indicadores de gestión, ya que, es una herramienta que le permite a la empresa tener una referencia de medición en el cumplimiento de los objetivos planteados a corto, mediano o largo plazo. En caso de no ser así, se detectarán desviaciones que ocasionarán la toma de decisiones para subsanar el problema presentado. Estos indicadores, serán supervisados por el jefe del almacén, el cual se encargará de cumplir con las metas establecidas.

En el cuadro 37 se revela el indicador de gestión de distribución, orden y limpieza.


Cuadro 37. Indicador de gestión, orden y limpieza.

	Dentales Portuguesa C.A		Fecha: __/__/__
	Indicador de gestión		
Nombre de indicador: Distribución- Orden- Limpieza		Área:	
		Responsable:	
Objetivo: Calcular el grado de cumplimiento de las actividades programadas en las etapas de distribución, orden y limpieza.			
Indicador	$I.G = \frac{\text{Actividades ejecutadas}}{\text{Actividades programadas}} \times 100$		
Criterio de evaluación: Eficiencia			
Frecuencia		Meta establecida	
Semanal		100%	
Proceso correctivo			
Aprobado por:			
Firma		Sello	

Autor: Montes De Oca (2022)

Después, en el cuadro 38, se enseña el indicador de gestión de control de ítems de existente.

Cuadro 38. Indicador de gestión de control de ítems existentes

	Dentales Portuguesa C.A Indicador de gestión		Fecha: __/__/__
	Nombre del Indicador: Control de ítems existentes		Área: _____ Responsable: _____
Objetivo: Comprobar que el número de ítems existente en el sistema concuerde con lo que se tiene.			
Indicador	$I.G = \frac{\text{Número de ítems en físico}}{\text{Número de ítems en el sistema}} \times 100$		
Criterio de evaluación: Eficiencia			
Frecuencia		Meta establecida	
Semanal		100%	
Proceso correctivo			
Aprobado por:			
Firma		Sello	

Autor: Montes De Oca (2022)

Cuadro 39. Indicador de gestión y existencias de demandas de ítems.

	Dentales Portuguesa C.A. Indicador de gestión		Fecha: __/__/__
	Nombre del Indicador: Existencia y demanda de ítems.		Área: Responsable:
Objetivo: Verificar si el número de ítems con el que se cuenta es suficiente, para garantizar el suministro adecuado al proyecto en construcción.			
Indicador	$I.G = \frac{\text{Número de ítems en existencia}}{\text{Número de ítems utilizados}} \times 100$		
Criterio de evaluación: Eficiencia			
Frecuencia		Meta establecida	
Semanal		100%	
Proceso correctivo			
Aprobado por:			
Firma		Sello	

Autor: Montes De Oca (2022)

4.3.1 Diseño de un sistema de control de inventario.

En esta última fase de la propuesta, se diseñó un sistema de control de inventario semiautomático por medio de la herramienta de office Excel, el cual servirá para registrar las entradas y salidas y conocer el stock de los productos en almacén. Para implementar este sistema es preciso, ingresar a la tabla de inventario, la codificación y la descripción del artículo, una vez hecho esto, al ingresar el código del artículo en la

tabla de entradas este automáticamente colocará la descripción en la fila correspondiente (Ver cuadro 40).

Al registrar algún movimiento en la tabla de entradas se modificará instantáneamente la columna de entrada en la tabla de inventario. Igualmente, si se registra una salida, dado que, al reflejar un movimiento en la tabla de salidas el sistema lo mostrará en columna de salida de la tabla de inventario y disminuirá la cantidad disponible en la columna de stock de esta misma tabla. Esto se puede observar en los cuadros 41 y 42.

Cuadro 40. Sistema de control de inventario.

Sistema de control de inventario				
Codigo	Descripción	Entradas	Salidas	Stock
MAD-GUN-001	GUANTES DE NITRILO X100	8	6	7
MAD-GUL-001	GUANTES DE LATEX X100	6	8	2
MAD-MEP-002	MECHERO PLASTICO TIPO FLAMEADOR	4	4	9
MAD-CZA-003	CUBRE ZAPATOS AZUL DESECHABLE	2	2	3
MAD-TDA-004	TORUNDA DE ALGODÓN #000SOLOMAT-NREKO21300	5	7	8
MAD-BAI-003	BABERO INFANTIL AUL Y ROSA X10	1	3	5

Autor: Montes De Oca (2022)

Cuadro 41. Entrada de productos a la empresa.

Entrada de productos				
Codigo	Descripción	Fecha	Nro de factu	Cantidad
MAD-GUN-001	GUANTES DE NITRILO X100	18/05/2022	30155	15
MAD-GUL-001	GUANTES DE LATEX X100	19/05/2022	30156	11
MAD-MEP-002	MECHERO PLASTICO TIPO FLAMEADOR	20/05/2022	30157	12
MAD-CZA-003	CUBRE ZAPATOS AZUL DESECHABLE	21/05/2022	30158	8
MAD-TDA-004	TORUNDA DE ALGODÓN #000SOLOMAT-NREKO21300	22/05/2023	30159	9
MAD-BAI-003	BABERO INFANTIL AUL Y ROSA X10	23/05/2024	30160	4

Autor: Montes De Oca (2022)

Cuadro 42. Salida de productos de la empresa.

Salida de productos			
Codigo	Descripción	Fecha	Cantidad
MAD-GUN-001	GUANTES DE NITRILO X100	18/05/2022	14
MAD-GUL-001	GUANTES DE LATEX X100	19/05/2022	15
MAD-MEP-002	MECHERO PLASTICO TIPO FLAMEADOR	20/05/2022	11
MAD-CZA-003	CUBRE ZAPATOS AZUL DESECHABLE	21/05/2022	2
MAD-TDA-004	TORUNDA DE ALGODÓN #000SOLOMAT-NREKO21300	22/05/2023	3
MAD-BAI-003	BABERO INFANTIL AUL Y ROSA X10	23/05/2024	9

Autor: Montes De Oca (2022)

4.3.4. Taller formativo para el mantenimiento del orden y limpieza

Con el objetivo de instruir al personal en materia del orden y limpieza de las áreas de trabajo, garantizando una labor más eficiente y un enriquecimiento del capital humano de la organización, se propone una estrategia de educación, dada por un facilitador experto en el área y así, brindarles a los trabajadores información útil para competencias para el desarrollo de sus actividades. El costo de este, es aproximadamente de 20\$.

En el cuadro 43 se presenta el contenido propuesto en dicho taller.

Cuadro 43. Contenido del taller informativo de orden y limpieza en el trabajo.

Contenido	
Influencia del orden en la prevención de accidentes laborales	Beneficios del mantenimiento del orden y limpieza en el trabajo

Importancia de la limpieza en el área de trabajo	Medidas para la creación de una cultura de orden y limpieza
Evaluación del orden de una estación de trabajo: instrumentos y métodos	Como mantener el orden en el área de trabajo
Modalidad: Presencial	Duración: 15 Horas

Autor: Montes De Oca (2022)

Este taller formativo debe ser implementado dentro del horario laboral, por lo que se propone designar cinco (5) horas de trabajo, 3 horas diarias para su ejecución.

4.4 Fase IV: Evaluación de la factibilidad económica, técnica, ambiental, social y operativa del sistema de gestión efectiva realizado.

La evaluación de proyectos es un proceso que se realiza para calificar una idea en estudio y comprobar su potencial mediante la utilización de ciertos criterios que responden al área técnica, social, operativa, económica y ambiental. Según Sapag (1995) “la evaluación de un proyecto busca medir objetivamente ciertas magnitudes cuantitativas que resultan del estudio del proyecto, dando origen a diferentes coeficientes de evaluación” (p. 27).

Es importante destacar que todo proyecto se basa en estimaciones de lo que se espera que ocurra. Son estimaciones debido a que se basan en supuestos y premisas de cómo se comportará el mercado, la competencia y los precios. Para sustentar estas premisas se realiza un análisis del entorno tomando en cuenta las variables económicas, políticas y sociales que puedan afectar el proyecto en estudio. Al evaluar todos los aspectos que podrían influir positiva o negativamente se procede a evaluar la

factibilidad.

Cuadro 44. Criterio de evaluación

CRITERIO DE EVALUACIÓN	FÓRMULA	RESULTADO
Es altamente factible	$\frac{\sum Valorizacionpositiva}{\sum Valorizacionnegativa}$	> 1
Es factible	$\frac{\sum Valorizacionpositiva}{\sum Valorizacionnegativa}$	= 1
No es factible	$\frac{\sum Valorizacionpositiva}{\sum Valorizacionnegativa}$	< 1

Autor: Montes De Oca (2021)

4.4.2 Factibilidad operativa

En el cuadro 45, se describe la valorización de la factibilidad operativa para conocer qué tan factible resultan las estrategias planteadas.

Cuadro 45. Valorización de la factibilidad operativa

ITEMS	CARACTERÍSTICAS OPERACIONALES	SI	NO
1	¿Las estrategias propuestas son sencillas de comprender?	xx	
2	¿Coinciden los procedimientos y metodologías propuestas con el sistema actual?		x
3	¿Las estrategias propuestas se mantienen firme ante un cambio en el personal?	xx	

4	¿Las estrategias propuestas se adaptan a los cambios necesarios para cumplir las necesidades de la organización?	xx	
---	--	----	--

Autor: Montes De Oca (2022)

ΣValorización positiva: 3 puntos

ΣValorización negativa: 1 puntos

VT=3

En conclusión, siendo VO mayor que uno es altamente factible.

4.4.2 Factibilidad técnica

Según Valera R. (1997) la factibilidad técnica “permite evaluar si el equipo tiene las capacidades técnicas requeridas por cada alternativa que se esté planificando, también se consideran las interfaces entre los sistemas actuales y las mejoras propuestas”. Es decir, evaluar todos los recursos disponibles que amerita la implementación de las mejoras planteadas, conociendo la disponibilidad de los recursos tecnológicos, equipos y humanos se procedió a describir los requerimientos técnicos necesarios. (Cuadro 46).

Cuadro 46. Ficha de evaluación de la factibilidad técnica

Ítem	DESCRIPCIÓN	Si	No
1	¿Se cuenta con computadores?	X	
2	¿Se cuenta con internet?	X	
3	¿Se cuentan con impresoras?	X	
4	¿Se cuenta con personal Profesional?	X	

Autor: Montes De Oca (2022)

Dado los resultados obtenidos en el cuadro anterior, se concluye que la propuesta

planteada está adaptada a dicho requerimiento, por lo que posee una factibilidad técnica aceptable.

4.4.3 Factibilidad Ambiental

Rodríguez H., Castellanos M., Hernández R. y Aguiar B. (2014), en su trabajo de investigación Evaluación de la Factibilidad Ambiental de las Inversiones Turísticas para el desarrollo sostenible, explican que la factibilidad ambiental:

“Tiene por objetivo la identificación, predicción e interpretación de los impactos ambientales que un proyecto produciría en caso de ser ejecutado, así como la prevención, corrección y valoración del mismo; todo ello con el fin de ser aceptado, modificado o rechazado por parte de los órganos competentes”. (p. 18)

Por lo tanto, a continuación, se presenta la ficha de evaluación técnica aplicada al presente trabajo en estudio. (Ver cuadro 47).

Cuadro 47. Ficha de evaluación de la factibilidad Ambiental

Medio	¿Existe relación con el medio?		¿Cumple con las leyes de ambiente?	
	SI	NO	SI	NO
Agua		X		
Atmosfera		X		
Suelo		X		
Fauna		X		

Autor: Montes De Oca (2022)

En materia de ambiente se toman los elementos que lo conforman, es decir, agua,

suelo, atmosfera, flora y fauna; Para este caso, donde la investigación se centra en proponer estrategias en la gestión del almacén, en materia de ambiente no repercute a gran escala a ninguna de las mencionadas anteriormente.

Según Schneider H, Samaniego J (2010), definen la huella de carbono como “la cantidad de emisión de gases relevantes al cambio climático asociada a las actividades de producción o consumo de los seres humanos”. La cual incide en la empresa ya que realizan actividades que tienen como consecuencia gases de efecto invernadero produciendo un impacto al medio ambiente.

Para poder calcular la huella de carbono en Dentales Portuguesa C.A se tienen que tener en cuenta:

- Las emisiones de alcance 1 son emisiones directas y, en una organización, se corresponderían con las procedentes de fuentes que son propiedad de la compañía o que están controladas por la misma.
- Las emisiones de gases de alcance 2 refiere a las emisiones indirectas procedentes de la generación de electricidad adquirida y consumida por la compañía.
- Las emisiones de alcance 3 se corresponden con el resto de emisiones indirectas que son consecuencia de las actividades de la compañía pero que ocurren en fuentes que no son de su propiedad y que no son controladas por ella.

Las emisiones por la huella de carbono gracias a la propuesta dada serán las siguientes:

- Alcance 1, emisiones directas: transporte, estas emisiones resultan de la combustión de gasolina a la hora de transportar la mercancía. Emisiones fugitivas,

estas emisiones resultan de fugas de emisiones de gases refrigerantes (HFCs) durante el uso de equipos de aire acondicionado.

- Alcance 2, emisiones indirectas: provienen de la generación de electricidad. El consumo de energía eléctrica como los bombillos de luz blanca, computadoras y cargadores de celulares.
- Alcance 3, otras emisiones indirectas: La propuesta no tiene otras emisiones de gases.

Para reducir o compensar la huella de carbono en la empresa se pueden llevar a cabo lo siguiente:

- Mejorando su eficiencia energética y ahorrando dinero de sus gastos energéticos.
- Consumiendo energía de origen 100 % renovable y participando en la transición energética.
- Implementando una estrategia de responsabilidad social empresarial.

Dichas mejoras también ayudan con 17 objetivos de desarrollo sostenibles (ODS); la ODS 12 habla de la producción y el consumo responsable mediante el cual, se puede ver lo importante que es llevar a cabo dichas mejoras, garantizando el bienestar de la población a través del acceso a agua, energía, alimentos u otros bienes. El ODS 12 pretende cambiar el modelo actual de producción y consumo para conseguir una gestión eficiente de los recursos naturales, es por ello que, aunque la empresa se encarga de la compra y venta de la mercancía siendo esta entregada al cliente de la misma forma en que fue recibida y como se nombra en el cuadro 25 las cajas donde vienen dichos productos son reusadas para enviar estos a los clientes, se tiene que llevar

esto de la mano con las características ante mencionadas.

Respecto a la 8 ODS (trabajo decente y crecimiento económico) la empresa ofrece a los trabajadores una excelente oportunidad de aprendizaje, siendo una de las organizaciones en Venezuela que tienen un empleado con Síndrome de Down ayudando así a la igualdad de condiciones. Con la propuesta dada se recomienda talleres de capacitación y así invertir en educación y formación de la mayor calidad posible, dotando a los trabajadores de las aptitudes que se ajusten a las demandas del mercado de trabajo, teniendo ya, acceso a la protección social y los servicios básicos independientemente de su tipo de contrato

Por lo que se concluye que en materia ambiental este proyecto bajo las propuestas planteadas es factible.

4.4.4 Factibilidad social.

El ingeniero Uribe F. (2015), define que “evaluar la factibilidad social de un proyecto es hacer énfasis en el impacto social del mismo, este tipo de análisis tiene como objetivo buscar la satisfacción de las necesidades humanas materiales”, esto quiere decir que la propuesta planteada entrega un impacto positivo en el ámbito social de la empresa, debido a los beneficios que los trabajadores obtienen, ya que, si se considera a los trabajadores como parte social del análisis, serían los primeros beneficiados por las estrategias planteadas, puesto que tendrán una mejor gestión del almacén, lo que ayudara a poder vender los productos de forma mucho más sencilla ya que contarán con inventarios reales y una buena organización del almacén, generando entonces un área de trabajo más agradable.

4.4.5 Factibilidad Económica.

La propuesta establecida se evaluó desde la perspectiva económica. La factibilidad económica según Blanco (2007), “refiere a los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos que deben considerarse para establecer el costo del tiempo, de la realización y de adquisición de nuevos recursos” (p. 29).

Para el análisis de factibilidad económica es necesaria la aplicación de cálculos que permitan su fácil comprensión.

La relación beneficio/costo compara directamente, como su nombre lo indica, los beneficios y los costos de un proyecto para definir su viabilidad.

Relación Beneficio – Costo

$$R = \frac{B}{C}$$

Figura 24. Relación beneficio - costo

Fuente: Esan (2017)

Siendo B: beneficio y C: Costo.

Para calcular esta relación se encuentran primero la suma de todos los beneficios descontados, traídos al presente, y se divide sobre la suma de los costos también descontados.

Dónde:

$R (B/C) > 1$ Factible. Indica que los beneficios superan los costes, por consiguiente, la propuesta debe ser considerada.

R (B/C) = 1 Indiferente. No hay ganancias, pues los beneficios son iguales a los costes.

R (B/C) < 1 No Factible. Muestra que los costes son mayores que los beneficios, no se debe considerar.

Tiempo de Recuperación

$$TRP = \frac{C}{B} * 12$$

Figura 25. Tiempo de recuperación

Fuente: Esan (2017)

El Periodo de recuperación de la inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo. Para ello, se levantó una tabla de presupuesto con los costos de cada una de las estrategias que se pueden implementar, así como también, se especificarán los beneficios que se obtendrán y se calculará la razón costo beneficio.

A continuación, se presenta la evaluación monetaria y el tiempo de recuperación de las mismas de acuerdo a las estrategias mostrada anteriormente, se muestra detalladamente el resumen del costo que la empresa Dentales Portuguesa C.A, debe invertir para llevar a cabo la alternativa, (ver cuadro 48):

Cuadro 48. Resumen del costo de la propuesta de mejora

ÍTEM	PROPUESTA	COSTO USD(\$)
1	Reorden del almacén	210
2	Resma de papel	19
3	Instalación de formatos	2
4	Colocar etiquetas e identificar los productos	15

5	Actualización de paquete de Office	35
6	Plan de capacitación al personal	140
	TOTAL	421

Autor: Montes De Oca (2022)

Para la evaluación económica de las propuestas planteada, es necesario recalcar que el beneficio que ha dejado percibir la organización, en cuanto al déficit en la gestión del almacén es de alrededor de \$ USD 580.000, esta cifra fue dada por la empresa después de un análisis en la pérdida de ventas de productos. Por lo tanto, a continuación, se muestra el cálculo de es factibilidad económica para este trabajo de investigación.

Evaluación económica de las estrategias.

Relación Beneficio – Costo

$$R(A) = \frac{B}{C} = \frac{580.000 \$}{431 \$} = 1.345,71 \$$$

Tiempo de Recuperación de la Propuesta

$$TRP = \left(\frac{C}{B}\right) \times 12 = \left(\frac{431 \$}{580.000 \$} \times 12\right) = 0,001$$

Donde $0,001 < 1$

Lo que significa que los beneficios superan los costes, por consiguiente, la propuesta debe ser considerada y es factible.

CONCLUSIONES

Durante el desarrollo de la investigación, se logró, mediante el uso de herramientas de ingeniería industrial, la implementación de una mejor gestión del almacén en la empresa Dentales Portuguesa C.A. Esta contribución plantea la estandarización de los recursos que posee la empresa y al mismo tiempo mejora la funcionalidad de los almacenes.

El desarrollo de las fases metodológicas, dio como resultado el cumplimiento y abordaje de los objetivos específicos de esta investigación, como se explica a continuación.

En la fase I se realizó un diagnóstico de la situación actual en el almacén, desde la recepción de la mercancía hasta el despacho de los pedidos, mediante los datos obtenidos por medio de la observación directa, entrevista estructuradas y la revisión documental, lo que permitió encontrar las principales debilidades en el proceso.

Para la fase II se utilizaron técnicas de análisis de datos como la lluvia de ideas, de esta manera se organizó todos los problemas obtenidos en campo, y así obtener un punto de vista más objetivo de la problemática. También se ejecutó la aplicación de la herramienta de los 5 ¿por qué? con el cual se logró visualizar y diferenciar las causas que tienen mayor impacto en la problemática planteada, haciendo uso de dicha herramienta se logró determinar que las causas con mayor impacto sobre los problemas dentro de la organización son: Gestión del almacén, gestión del inventario, gestión del personal, trazabilidad de la información y accesibilidad a la información.

Por otro lado, se aplicó la herramienta DOFA ya que permitió entender los factores internos y externos que afectan o favorecen a la empresa Dentales Portuguesa, C.A. una vez organizada la información en la matriz DOFA, se plantearon estrategias de mejora y estandarización para dar respuesta a la problemática existente.

En la fase III se diseñaron las estrategias de mejoras para disminuir las pérdidas mencionadas anteriormente, para ello se llevó a cabo la elaboración de las propuestas mencionadas:

- Se propone un Análisis ABC en almacén ya que este le permitirá a la empresa priorizar la mercancía del almacén siendo estos, los productos con mayor impacto en los beneficios de la empresa. Con esta información la gestión diaria del almacén se vuelve más ágil y menos caótica.
- Implementar la filosofía 5'S en almacén con el fin de lograr obtener áreas ordenadas, organizadas y limpias para tener el control de la mercancía. Se propone clasificar los productos como necesarios o innecesarios, tener niveles de máximos y mínimos, un calendario que muestre a los empleados que actividades deben realizar y cuando llevarlas a cabo, un monitoreo e indicadores de gestión para saber si se cumple de manera efectiva lo pedido al trabajador, utilizar hojas de control y formatos de entrada y salida, usar de formatos y etiquetas para obtener las codificaciones y características de los productos y así; disminuir los costos de almacenamiento, los costos de inventario y mejorar la productividad ayudando a satisfacer la demanda en el mercado y estandarizar los procesos en la empresa.

- Diseñar de un sistema de control de inventario. Este sistema le permite a la empresa poder responder preguntas como: ¿Cuáles son los artículos que requieren mayor inversión de capital? ¿Cuáles son los de mayor rotación? o ¿Cuáles son los meses en que se tienen mejores ventas? También le va a permitir a la empresa tener un inventario físico real y llevar un control de la entrada y salida de la mercancía.
- Se propone un taller formativo para el cumplimiento del orden y la limpieza, donde, se le instruirá de manera asertiva a los trabajadores de qué manera se debe limpiar y ordenar el almacén, garantizando una labor más eficiente y un enriquecimiento del capital humano en la empresa.

Para la fase IV se realizó el análisis de la factibilidad operativa, técnica, social, ambiental y económica de la propuesta planteada a la empresa Dentales Portuguesa C.A, donde se evalúan cada uno de los factores involucrados que conllevan a su implementación dentro de la empresa.

Dicha evaluación arrojó como resultado un proyecto de tipo factible donde se pudo constatar su efectividad y aceptación desde la relación de costo-beneficio que genera su aplicación.

RECOMENDACIONES

A continuación, se presentan una serie de recomendaciones a seguir, una vez realizada la implementación de las acciones descritas en el plan de mejora propuesto.

- Tomar en cuenta la propuesta planteada anteriormente, para optimizar el funcionamiento del control de inventario y certificar una adecuada gestión de almacén. Esto provocaría la simplificación del trabajo de los almacenistas en conjunto con el aumento de la productividad y eficiencia de la empresa.
- Dar el debido seguimiento a los resultados que se obtengan después de implementación de las mejoras propuestas.
- Realizar un cronograma de formación y capacitación al personal responsable del área del almacén, con el fin de afianzar conocimientos que faciliten la ejecución de su gestión.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Arias, F (2002). **Diseño De La Investigación**. Caracas. Venezuela: Editorial Episteme. 4º Edición

Arias, F (2006). **Técnicas para la Recolección de datos y Nivel de la investigación..** Caracas. Venezuela: Editorial Episteme, 5ta edición.

Arias, F. (2012), **Instrumentos para la Recolección de datos**. Caracas-Venezuela: Editorial Episteme.

Brandy (2012). **Manual de fábrica visual**. Disponible en red en: https://d37iyw84027v1q.cloudfront.net/Common/Visual_Workplace_Handbook_Latin_America.pdf.

Betancourt, D. (2016). **Matriz de Vester para la priorización de problemas**. Disponible en red en: www.ingenioempresa.com/matriz-devester

Bruno (2017), **Estandarización**. Disponible en red en: <https://www.kyoceradocumentsolutions.es/es/smarter-workspaces/business-challenges/procesos/la-estandarizacion-de-procesos-una-ventaja-competitiva.html>

Balestrini (2002). **Marco Teórico**. Como se elabora un proyecto de investigación. Venezuela. (248 p), Pie de Imprenta, 8a edición.

Contreras, F. y Quintero, M, (2012). **Técnicas para la Recolección de datos /Observación directa**. Disponible en red en: **Libro** en línea, consultado el día 10 de Febrero de 2021 de la World Wide Web: <https://es.calameo.com/books/002624606160de91b1b27>

- Durán (2017), **Flujos de información**. Disponible en red en:
http://contenidosdigitales.ulp.edu.ar/exe/Sistema_de_informacion_integral/referencias.html
- Dubs (2012) **Tipo de Investigación**. Guatemala. (480 p): Editorial Episteme. 10 º edición.
- Duran (2012) **Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas**. Disponible en red en:
<https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>
- Envera (2019) **Objetivos de desarrollo sostenible**. Disponible en red en:
https://grupoenvera.org/sin-categoria/agenda-2030-asi-contribuye-envera-once-los-objetivos-desarrollo-sostenible/?gclid=Cj0KCQjwnNyUBhCZARIsAI9AYlF5HB_g4ZkpDCOQ5uUSxNIIdA7XtVwFB7U_HI4Ih3pTbkWtpgmGeH5YaAjpgOEALw_wcB#anchor
- Fuentes (2017), **Gestión de clientes**. Disponible en red en:
<https://www.questionpro.com/blog/es/gestion-de-clientes-claves/>
- Guarayote (2019) **“Plan de mejoras para la gestión y control de inventarios de la Almacenadora de Alimentos Express J.T.j.t., C.A. en el estado Carabobo**. Trabajo De Grado. Universidad José Antonio Páez. San Diego. Venezuela
- Grovas y Alba (2020) **“Propuesta de gestión de mejora basada en fuentes de inventario en el área de almacenes en una planta de manufacturas de Arequipa”**. Trabajo De Grado. Universidad Continental, Arequipa. Perú.
- Grovas y Alba (2020) **“Aplicación de la metodología 5’S para la optimización en la gestión del almacén en una empresa importadora de equipos de laboratorio”**. Trabajo De Grado. Universidad Ricardo Palma, Lima. Perú.

- García (2018) **Los Sistemas de información.** Disponible en red en: <https://www.emprendepyme.net/que-es-un-sistema-de-informacion.html>
- Grifol D. (2017). **La técnica de los 5 por qué: ataca los problemas desde raíz** Disponible en red en: Recuperado de: <https://danielgrifol.es/la-tecnica-de-los-5-por-que-atacalos-problemas-desde-la-raiz/>
- Gonzales D. (2012). **Manual de almacenes e inventarios.** Disponible en red en: De PrinceWaterhouseCoopers
- Herrera, Campos, Bernal y Tilves (2018) **Modelo de teoría de restricciones con consideraciones de optimización y simulación – Un caso de estudio.** Disponible en red en: <https://www.revistaespacios.com/a18v39n03/a18v39n03p10.pdf>
- Higuerey (207) **Administración de inventario.** Disponible en red en: <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/11.%20Administraci%C3%B3n%20de%20Inventario%20autor%20Angel%20Higuerey%20G%C3%B3mez.pdf>
- Iglesias (2012) **Manual de logística para la gestión de almacenes, 4ta edición.** Disponible en red en: https://books.google.co.ve/books?id=AenKKK2Z4XoC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Infotep (2010) **Manual para la aplicación sostenible de las 5S.** Disponible en red en: https://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/manual_5s.pdf
- Inter (2012) **Análisis estratégico** Disponible en red en: <http://analisisestrategicamercados.blogspot.com/>
- Ishikawa K., (1989). **Introducción al Control de Calidad.** ¿Qué es el control de calidad? La Habana Cuba (250 p) Editorial Ciencias Sociales

- Laudon y Laudon (2004). **Principios de sistemas de información: un enfoque administrativo**. México. (560 p) Editorial International Thomson.
- Lozano (2017). **Indicador de gestión y Auditoría de la información**. Disponible en red en: <http://arveylozano.blogspot.com/2000/indicadores-de-gestion.html>
- Manrique (2018) **Flujo de información y las ventajas competitivas en el uso de herramientas de gestión de cadenas de suministro**. Chile: Universidad del Bio Bio,
- Muzquis (2000) **Administración de inventarios y almacenes**, libro en línea
Disponible en red en:
<file:///C:/Users/Usuario/Downloads/07.%20Administración%20de%20inventarios%20y%20almacenes%20autor%20Lic.%20Dante%20Múzquiz%20Beltrán.pdf>
- Nemiña 2020, **La reingeniería, teoría y significado**. Disponible en red en:
<https://www.gestiopolis.com/la-reingenieria-teoria-y-significado/>
- Ortega (2018) **Eficiencia, Eficacia Y Productividad**. Disponible en red en:
<https://mipropiojefe.com/eficiencia-eficacia-y-productividad-en-unaempresa/#:~:text=Eficacia%3A%20Consiste%20en%20alcanzar%20las,reducci%C3%B3n%20de%20recursos%20al%20m%C3%ADnimo.>
- Paul (2019), **Teoría de la comunicación**. Disponible en red en:
https://cv.uoc.edu/UOC/a/moduols/90/90_332/web/main/m4kdjsjao//1.2.html
- Pasta (2019) **“Mejoras en la gestión de los flujos de información del centro de atención primaria de la salud Quequen Francisco Manuel Ortiz”**, trabajo de grado Universidad del Centro de la Provincia de Buenos Aires.

Polanco (2017), **FODA: Matriz o Análisis FODA** – Una herramienta esencial para el estudio de la empresa. Santiago, Chile. Disponible en red en: Retrieved from <https://www.analisisfoda.com/>

Raffino 2021 **Teoría de sistemas**. Disponible en red en:
<https://concepto.de/teoria-de-sistemas/>

Ramírez, T. (2010). **Como hacer un Proyecto de Investigación**. Caracas Venezuela. (260 p) Editorial Panapo.

Rodríguez (2008), **Gestión de la información**. Disponible en red en:
<https://www.evaluandosoftware.com/gestion-de-la-informacion-vs-gestion-del-conocimiento/>

Rodríguez, (2018). **Procedimiento, indicadores y confiabilidad**. México (215 p). Pearson Educación. 2010.

Romero (2016), **Diagrama de Flujo y sus símbolos** Disponible en red en:
<https://concepto.de/diagrama-de-flujo/#ixzz6oyZZKMUX>

Roux (2000) **Manual de gestión de almacén**, libro en línea. Disponible en red en:
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/27949/manual-de-gestic3b3n-de-almacc3a9n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ruas, O. (2016), **Población y Muestra en un Proyecto de Investigación**. Caracas Venezuela. (320 p)

Sánchez (2020), **Teoría de despacho y distribución**. Disponible en red en:
<https://economipedia.com/definiciones/despacho.html>

Sandoval (2020). **Compra**. Disponible en red en: <https://definicion.de/compra/>

Schneider y Samaniego (2009) **Huella de carbono**. Disponible en red en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3753/S2009834_es.pdf

Urbina. (2003). **La Productividad**. Disponible en red en: [https://www.locad.com/es/productividad en las industrias](https://www.locad.com/es/productividad-en-las-industrias).

Vargas (2018), **El ciclo de vida de un sistema de información**. Disponible en red en: <https://www.gestiopolis.com/ciclo-de-vida-de-un-sistema-de-informacion/>

Vásquez, (2019) **Hojas de control Estadística para ingeniería**. Primera edición. Ingeniería de métodos. Universidad de Carabobo, Venezuela. (348 p).

ANEXO A



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE INGENIERÍA
ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

HOJA DE REGISTRO PARA LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Instrucciones: Marque con una X el recuadro que identifique su punto de vista respecto al ítem de acuerdo a las siguientes apreciaciones:

- P: pertinente
- A: ambiguo
- C: claro
- D: debemos modificar o reforzar
- E: eliminar

En la columna de observaciones puede complementar su apreciación

Nº ítem	P	A	C	D	E	Observaciones
1	✓					
2	✓					
3	✓					
4	✓					
5	✓					
6	✓					
7	✓					
8	✓					
9	✓					
10	✓					
11	✓					
12	✓					

Observaciones Generales:

Nombre y Apellido: *Mauricio Cuadrado G.*

Teléfono: *0414-3426505*

Estudios realizados: *Ing. Industrial*

Firma del Validador: *[Firma manuscrita]*

Cuadro 49. Operacionalización de variables

Objetivo General	Proponer una gestión efectiva en el almacén de la empresa Dentales Portuguesa C.A				
Objetivos Específicos	Variable	Concepto	Dimensión	Indicadores	Ítems
Diagnosticar la situación actual de la gestión del almacén en la empresa Dentales Portuguesa C.A	Sistema de inventarios	Es una herramienta de gestión empleada para registrar las cantidades de mercancía existente en una organización.	Control de inventarios	Registros	1
				Manejo del sistema	2
				Máximos y mínimos	3
				Políticas de inventario	4
				Inventario de seguridad	5
	Gestión del almacén	Es un proceso clave que busca regular los flujos entre la oferta y la demanda, optimizar los costos de distribución y satisfacer los requerimientos de ciertos procesos productivos.	Funciones del almacén	Recepción	6
				Almacenamiento y codificación	7
				Preparación de pedidos	8
				Despacho	9
	Sistema logístico	Son datos que se consideran como imprescindibles y orientativos para lograr el diseño esperado.	Relación departamental	Comunicación	10
				Satisfacción al cliente	11
				Objetivos de la organización	12

Autor: Montes De Oca. (2022).

ANEXO B.

Guion de encuesta

N°	PREGUNTAS	SI	NO	INDICADOR
1	¿Considera usted que se controlan y se llevan de forma correcta los inventarios en la empresa?			Registros
2	¿Cuándo se recibe la mercancía se procede a realizar los controles de verificación, inspección, recuento y fecha de caducidad?			Manejo del sistema
3	¿Se utilizan hojas de recuentos o similares definidas y numeradas para la verificación física y posterior control del inventario?			Máximos y mínimos
4	¿Se confeccionan instrucciones escritas adecuadas para la realización del inventario físico?			Políticas de inventario
5	¿Se analizan los niveles de existencia como el mantenimiento de los stock necesarios en el almacén?			Inventario de seguridad
6	¿Se verifica la recepción de los materiales recibidos de acuerdo con lo solicitado en la orden de compra?			Recepción
7	¿Se tiene en claro cuáles son las directivas, políticas y distribución de los productos en el almacén?			Almacenamiento y codificación
8	¿Al llegar un pedido al departamento de ventas, se verifica con almacén la existencia antes de responder al cliente?			Preparación de pedidos
9	¿Considera usted que las actividades que ofrece el almacén es efectiva para que el cliente obtenga los productos pedidos?			Despacho
10	¿Considera usted que existe una buena comunicación entre los departamentos de ventas y almacén?			Comunicación
11	¿La gestión que utiliza la organización para estar en contacto con el cliente es efectiva?			Satisfacción al cliente
12	¿Considera que los departamentos de ventas, compras y almacén tienen conocimiento de un inventario real?			Objetivos de la organización

Autor: Montes De Oca (2022).

ANEXO C.

Inventario de la empresa.

LIBRO DE INVENTARIO								
Codigo desde:00000103 Hasta: YES006								
Fecha desde:01/04/2022 hasta: 30/04/2022 - Valorado segun Costo Actual								
Deposito: TODOS								
Articulo	Descripcion	Entradas/Unl	Salidas/Unl	Exist.Inicial	Exist.Final	Entradas/Bs.	Salidas/Bs.	Total Costo Actua
00000103	3L PLATA PENDIENTE LAMPARA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
00000182-4	POLYCRIL MATERIAL PARA PULIR X 454G	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
00000182-5	POLVO P/PROFIMEID	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00
0000106	ACIDO ORTOFOSFORICO 12G	0,00	0,00	13,00	13,00	0,00	0,00	0,00
0000520	BARRERA GINGIVAL PRIMER DENT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
00011121	PORTAARCOS ACRILICOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
00011122	PORTA CADENETAS ACRILICOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
00011123	PORTA RESINA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
000123	GANCHO PARA RADIOGRAFIAS	0,00	0,00	12,00	12,00	0,00	0,00	0,00
000124	GANCHO RADIOGRAFIAS 14 MULTI	0,00	0,00	10,00	10,00	0,00	0,00	0,00
00052	RESINA ALL WHITE ORTODONCIA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
001-AGUA	AGUA OXIGENADA GALON	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
001-C001	PROVIET CORONAS PROVI ANGELUS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0011	AGUIAS PARA IRRIGAR NEEDLE 27G X100	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00
001125	FRESA MULTIHojas JET 12 HOJAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
00115	PAPEL PROTECTOR PARA BANDEJA DESECHABLE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0012	AGUIAS PARA IRRIGAR NEEDLE 27G X10	0,00	3,00	36,00	33,00	0,00	5,40	59,40
00152858684	PINZAS TORRE DE YOUNG	0,00	0,00	28,00	28,00	0,00	0,00	0,00
00154	BIOFIX KIT RESINA ORTHO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
002-AGUA	AGUA DESTILADA X GALON	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
00209	ABRE BOCA SOPORTE DE GOMA	0,00	0,00	7,00	7,00	0,00	0,00	0,00
00210	BIOCAL DENTINA HIDROKIDO DE CALCIO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
003560	ANGIE-GUANTE PARA CARPULE	0,00	0,00	13,00	13,00	0,00	0,00	0,00
00361	BIO-C SEALER-0.5 GRS ANGELUS	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	108,10	0,00
00362	BIO-C SEALER-2 GRS ANGELUS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0052638	BRILLANT RESINA X 4GR. COLTENE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0089	GUTAPERCHA Nº 15-40 TAPER 04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0090	PUNTAS DE PAPEL Nº 15-40 TAPER 04	0,00	2,00	4,00	2,00	0,00	36,36	36,36
0091	ACRILICO MASTERDENT TERMO ROSA 125G	0,00	0,00	7,00	7,00	0,00	0,00	0,00
0092	ACRILICO MASTERDENT LIQ TERMO 55G	0,00	1,00	11,00	10,00	0,00	12,12	121,20
0093	ACRILICO MASTERDENT AUTO ROSA 125G	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
0094	ACRILICO MASTERDENT AUTO CRISTAL 125G	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
010101110	KIT P/CERAMICAX 9	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
010101111	KIT ZIRCONIO CIA X 12 UD	0,00	1,00	2,00	1,00	0,00	176,41	176,41
010101113	FRESAS DE PULIDO P/ZIRCONIO EF-FMX3	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
0101ALL	IONOMERO ALL WHITE A2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0102	LAMPARA WOOD PACKER	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00
0102ALL	IONOMERO ALL WHITE A3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0103	LAMPARA O-LIGHT	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
0104	LAMPARA FOTOCURADO INTELIGENTE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0113	PORTA DIENTES X 1 CADENAS	0,00	5,00	111,00	106,00	0,00	9,15	193,98
0115	MTA-FILLAPEX 12g cemento obturador endóntico bloc	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0116	MTA-BLANCO ANGELUS 2 DOSIS cemento reparador	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0120	ACRILICO POLVO ROSA.AUTO VERACRIL 500GR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
01208400	SCALER AMAD KMD	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
01208493	TURBINA KAVO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
01208494	TURBINA APPLE DENTAL A2 LED	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
01208495	CONTRA ANGLIO D NSK	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00
01208496	TURBINA APPLE DENTAL A1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
01208497	TURBINA APPLE DENTAL VIP TU	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
01208498	TURBINA APPLE DENTAL EXLENT-TU	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
01208499	TURBINA VERSA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0121529585	ESPATULA P/RESINA COLOR	0,00	7,00	40,00	33,00	0,00	57,75	272,25
0123	MOSELINA PARA IMPRESION	0,00	0,00	25,00	25,00	0,00	0,00	0,00
0125060892	PINZA TWEEED OMEGA	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00
01252637993	MECHERO PLASTICO TIPO FLAMEADOR	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
0129	CUÑAS DE MADERA TDV X 100 UD	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
012956991	FILL-CANAL CEMENTO P/ENDODONCIA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
012956992	IONOMERO PRIMER DENT CEMENTIAR TIPO I	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
012956993	IONOMERO DE VIDRIO TIPO II PRIMER DENT FOTO	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	58,50	0,00
0130	CUÑAS ELASTICA TDV SURTIDAS	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
0156	CEMENTO TEMPORAL S/EUGENOL PRIMER DENT	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
0157	CEMENTO TEMPORAL BG-TEMPIL META	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
0158	BANDEJA METALICA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0188	ACRILICO POLVO AUTO VERACIL X 125 GR	0,00	9,00	37,00	28,00	0,00	279,00	868,00
0189	ACRILICO POLVO TERMO ROSA VERACRIL X 500GR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0200	ONE FIX RESINA ORTO I PASO4G	0,00	0,00	79,00	79,00	0,00	0,00	0,00
02010006	ACRILICO LIQUIDO AUTO (250ML)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
02090743	DENTACRIL FLEX ROSA B2 X 18 GRA	0,00	0,00	7,00	7,00	0,00	0,00	0,00
02090744	DENTACRIL COLORANTE, 6 colores, 20 gr c/u	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00
0212	UNIMATRIX KIT S0 UNI-SURTIDAS	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00

1094	BIOGLASS C10G IONOMERO DE VIDRIO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1096	RETRAFLEX HILO RETRACTOR (250CM) MEDIDAS 0	0,00	1,00	6,00	5,00	0,00	23,90		119,50
1098	FRESAS PARA LABORATORIO	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00		0,00
11-16003	SILICONA VINYLIGHT. 2DA. IMPRESION	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00		0,00
11-46000	ALGINATO ALGI-GEL BOLSAS 410 GR.	0,00	0,00	12,00	12,00	0,00	0,00		221,40
11-46001	ALGINATOHYDRO PRINT 454G(MENTA)	0,00	6,00	149,00	143,00	0,00	195,00		4.647,50
11-46002	SILICONA VINYLBEST. 1RA. IMPRESION	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
11-46003	ALGINATO CROMA PRINT (TUTI FRUTTI)	0,00	6,00	139,00	133,00	0,00	195,00		4.322,50
11050002	PIEDRA POMEZ 2KG	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
11050900	PIEDRA POMEZ 500GR	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00		0,00
1115	SEPARADORES PARA BLANQUEAMIENTO NEGRO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1143	MICROCUT REP LIIA TDV X 5	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00		0,00
1144	MICROCUT REP SIERRA TDV X 5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1148220201	LENTULOS 25 MM CAJA X 4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1149	DIAMOND GLOSS 2G-PASTA DE PULIDO	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00		0,00
1154	CINTA PROFILACTICA 10 TRASX 10 CM	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00		0,00
1160	ZIRCONFILL D DENTINA COLOR A1D	0,00	1,00	7,00	6,00	0,00	43,05		258,30
1161	ZIRCONFILL D DENTINA UNIVERSAL AZD	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00		0,00
1162	ZIRCONFILL D DENTINA A3D	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1165	ZIRCONFILL D DENTINA B2D	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1167	ZIRCONFILL ESMALTE B2E	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	86,10		0,00
1168	ZIRCONFILL ESMALTE COLOR AZE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1169	ZIRCONFILL ESMALTE COLOR A3E	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1170	ZIRCONFILL ESMALTE COLOR A3,5 E	0,00	0,00	12,00	12,00	0,00	0,00		0,00
1173	ZIRCONFILL ESMALTE A1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1175	ZIRCONFILL TRANSLUCIDO T-NEUTRAL	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00		0,00
1177	ZIRCONFILL E- BLEACH MEDIUM	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00		0,00
1178	ZIRCONFILL E- BLEACH LOW	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00		0,00
1181	CEPILLOS INTERDENTALES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1182	POLYRESIN PRIBANIC 500G	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00		0,00
1191	ZIRCONFILL BLEACH HIGH	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00		0,00
1200	UNIMATRIX R KIT 25 UND SURTIDAS	0,00	1,00	5,00	4,00	0,00	122,20		488,80
1205180400	PINZA DE ADSON 1X2 12CM/4 PLANA 12 CM/4 GREYDENT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1207	CORONAS POSTERIORES ANTERIORES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1231	REFORPOST FIBRA DE VIDRIO N1 1.1MM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1244	INTERLIG	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00		0,00
1245	TRANSMISION P/CONTRA-ANGULO NSK	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00		0,00
1251	CLARUANT OFFICE 35%	0,00	1,00	4,00	3,00	0,00	17,00		51,00
1262	NANO VIT VITALDENT 4GR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1275	MICRO VIT VITALDENT 4GR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1276	VITALBOND SIST. ADHESIVO 3ML	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00		0,00
1280	PUNTAS DE PAPEL 1ERA Y 2DA SERIE VARRIADAS	0,00	0,00	99,00	99,00	0,00	0,00		0,00
1285	KIT 3 EVOLVE ESTETIC A1,A2,A3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1287	RAPID BOND EVOLVE 5ML	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1289	FILL MAGIC DUAL CEMENT	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00		0,00
1291	VITALSEAL 2GR-SELLANTE FOSAS Y FISURAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1300	TOTALFIX-REFILL JERINGAS SGR.	0,00	1,00	4,00	3,00	0,00	24,20		72,60
13010010	MCHERO DE VIDRIO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1302	BLANQUEAMIENTO VITAL WHITE 22% JER 3GR	0,00	0,00	30,00	30,00	0,00	0,00		0,00
1303	VITALDAM 2 GR BARRERA GINGIVAL	0,00	3,00	26,00	23,00	0,00	42,30		324,30
13030000	OXIDO DE ZINC 150 GR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
13030001	OXIDO DE ZINC 100 GR.	0,00	4,00	42,00	38,00	0,00	70,72		671,84
13110000	GEL /DUPLICAR JERINGA 12GR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1314	O12 KOBAYASHI HOOK	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00		0,00
1346010400	PINZA REYNOLD	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1380402900	PINDO INCISAL P/ARTICULADOR BIO ART	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00		0,00
1391	ZIPBOND ADHESIVO UNIVERSAL	0,00	1,00	10,00	9,00	0,00	122,20		1.099,80
1401020200	SELLANTE FOTO PRIBANIC 2G	0,00	0,00	18,00	18,00	0,00	0,00		0,00
140104508	RADIOGRAFIAS DENTIX-STREAM PERIAPICAL ADULTO X150	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00		0,00
140104509	RADIOGRAFIA INFANTIL PERIAPICAL X-STREAM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
140304512	REVELADOR Y FIJADOR X 250 ML KIT PRIVANIC	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
150405013	CEMENTO FODFOTO DE ZINC PRIVANIC 32GRS+15ML	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
1608	KIT PRACTICO-8OPT+8SUPERFIX+MANDRIL	0,00	1,00	28,00	27,00	0,00	34,31		926,37
1714020100	CEMENTO PROVICIONAL TEM BOND CON EUGENOL X65G KERR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
194-068	KIT ESTUDIANTIL X 4 ISCOT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
194-069	KIT DE AISLAMIENTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
2011	LINER EVOLVE	0,00	1,00	17,00	16,00	0,00	30,75		492,00
2058	ALGINATO EXACT KROMM 410G	0,00	12,00	187,00	175,00	0,00	282,00		4.112,50
2201100101	RESINA PRIMER DENT NANO HYBRID	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
2201100102	RESINA FLUIDA PRIBANIC	30,00	1,00	0,00	29,00	562,20	18,74		543,46
2201100103	RESINA ORTHO/FOTO KIT PRIMER DENT X 4 JERINGAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
2201100104	RESINA PRIMER DENT ORTHO FOTO X 2 JERINGAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
2405020400	LAMINAS PARA TRAY VAC #160 PARA HACER FERULAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
2500	SELLANTE DE FOSAS DEFENSE-CHOMA 2.5G	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
2501	SDI AURA EASY FLOW AE1 RESINA FLUIDA 2G	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
2502	SDI AURA EASY FLOW AE2 RESINA FLUIDA 2G	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	46,25		0,00
2503	SDI AURA EASY FLOW AE3 RESINA FLUIDA 2G	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
2512	ANGIE-DENTAL ALBUM	0,00	0,00	8,00	8,00	0,00	0,00		0,00
2516	ANGIE-REVELADOR DE PLACA DENTAL 10CC	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
2521	ANGIE-ANILLOS DAPPEN 2 UNIDADES	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00		0,00

02120762	DENTACRIL AUTO TONO 62 65 66 67 X 30 GR	0,00	4,00	7,00	3,00	0,00	22,92	17,19
0213	UNIMATRIX KIT 100 UNI-SURTIDAS	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
0255	RESINA FLUIDA APLIC FLOW	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
0258	IONOGLASS R MAQUIRA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0260	PORTA AMALGAMA PLASTICO ROSA Y VERDE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0263	STOP DE SILICONE (LIMAS)	0,00	0,00	10,00	10,00	0,00	0,00	0,00
0359	IONOGLAS C MAQUIRA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0405640101	BATAS ESTERILES P/CIRUJANO ESTERI IVIC	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0405660200	CUBRE ZAPATOS AZUL DESECHABLE 1	0,00	0,00	366,00	366,00	0,00	0,00	0,00
0413020300	TORUNDA DE ALGODON 1000SOLOMAT-NROEKO21300	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
05021966RV	LAMPARA LED RAINBOW	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
05030247	BARERO INFANTIL AZUL Y ROSA x10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0516841000	AMALGAMA ANA2000DUETT50PAST+BOLITMERCURIO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
055302108	TAZA DE GOMA + ESPATULA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
07550499	DISCO DE PULIDO ESPIRAL KIT 3+3	0,00	1,00	2,00	1,00	0,00	88,20	88,20
07ANS40200	TAPA OIDO P/USO DE RX PANORAMICO X 20	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00
07ANS40300	TAPA OIDOS P/USO D RX PANORAMICO X 1PAR	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00
0801020200	CEMENTO FOSFATO DE ZINC KIT PRIMER DENT	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
0807701000	OXIDO DE ZINC POLVO 200G SECURE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0828020100	CEMENTO COLTOSOL JERINGA X 8 GR COLTENE	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00
0888	VERACRIL POLVO AUTO ROSA X 125G	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0889	VERACRIL POLVO ROSADO TERMO XS00GR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
090203516	CEMBEST, Ionometro de vidrio para cementar 35g +20m	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
090203517	FILLBEST, Ionometro de vidrio para restaurar 15g+8m	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
090203518	CEMENTO TEMPORAL BMS 40G	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
090301506	CERA PARA RODETES EN U	0,00	0,00	21,00	21,00	0,00	0,00	0,00
0905350800	PUNTAS APLICADORAS MONO DOSISAMBARX100BAJA VISCOSI	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
09360128520	MANDRIL STANDAR P/DISCO OPTIDIS XSREF195KERR HAWE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1-NOTA	LA GARANTIA ES POR DESPERFECTO DE FABRICA, NO INCLU	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
100	IONOMERO EASYGLASS FOTO JG2.5GR	0,00	5,00	9,00	4,00	0,00	205,00	164,00
1001	SDI BULK KIT 35%BLANQUEAMIENTO	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
1002	LUNA SDI JERINGA 4gr NANO	0,00	6,00	58,00	52,00	0,00	306,00	2.652,00
1005150200	ESPATULA PARA YESO GRANDE GREYDENT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1010	FLOWVIT RESINA FLUIDA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10121516	ROTOR NSK MINI	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1013	KIT FRESAS DE MULTIUISO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1014	KIT FRESAS DIAMANTE PULIR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1015	PINCELES PARA RESINA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1015330042	PINZA NANCE A&M	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00
10158985	ANESTESIA ARTICANA 4% DFL	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00
1016	KIT FRESAS MULTI HOJAS	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
1017	DENTURE ADHESIVE CREAM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1018	IDENTIFICADOR PARA INSTRUMENTOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1019	IDENTIFICADOR DE INSTRUMENTOS GRANDES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1020	POLIGRIP DENTURE AHESIVE STRIP	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1020182014	CERA PASTEL X 1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1021	ALAMBRE TWIFLEX TRENZADO	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00
1022	ALAMBRE 16"22 ORTHOLYB BLUE	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
1025	CANULA DE CIRUGIA 1/4 BOLSA X 25	0,00	0,00	7,00	7,00	0,00	0,00	0,00
1026	CANULA DE CIRUGIA 1/6 BOLSA X 25	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00
1027	CANULA DE ASPIRACION X 100	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
1028	CANULA DE ASPIRACION VENTILADA X 100	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
1036015000	COMPOROLLER KIT INTOX1MANGO/1ORODILL2C/U	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1036015303	COMPOROLLER REP SURTIDOSX25PTAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1036015304	COMPOROLLER REP CILIN O CONI X 100 KERR	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
1046060200	BRUÑIDOR DE BOLITA 27/30 25/26 PEQUEÑO MINI	0,00	2,00	32,00	30,00	0,00	12,30	184,50
104615300	ESPATULA PARA YESO LARGA AMERICANA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1047	PULIDORES DE SILICONA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1048	SOCALOS DE GOMA	0,00	0,00	34,00	34,00	0,00	0,00	0,00
1049	DISCOS DE DIAMANTE CON MANDRIL	0,00	0,00	9,00	9,00	0,00	0,00	0,00
1059	MASTER FILL RESINA DE 4GR. COLOR A1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1060	MASTER FILL RESINA DE 4GR. COLOR A2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1061	MASTER FILL RESINA DE 4GR COLOR A3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1062	MASTER FILL RESINA DE 4GR COLOR A3_5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1063	MASTER FILL RESINA DE 4GR COLOR A4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1064	MASTER FILL RESINA DE 4GR COLOR B1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1065	MASTER FILL RESINA DE 4GR COLOR B2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1066	MASTER FILL RESINA DE 4 GR COLOR C1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1074	ALVEOLEX CON JERINGA (CURATIVO)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1075	LAPIZ FORMA MUELITA	0,00	2,00	230,00	228,00	0,00	8,20	934,80
1076	CALCOMANIAS X 3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1077	ADHESIVO ONE COAT BOND COLTENE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1078	GUIA VITA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1079	PUNTAS DE SILICONA/PULIR RESINA	0,00	0,00	14,00	14,00	0,00	0,00	0,00
1080	BIOSEAL-FOTO SELLANTE F/F RESINA PARA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1081	PUNTA DE SILICONA/P/AMAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1082	PUNTAS ULTRASONIDO DTE	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
1087	PULP FILL KIT 10G+10ML CEMENTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1091	PROVISORY KIT SIN EUGENOL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1093	BIOGLASS RL10G IONOMERO RES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

2523	VIGDENT-MAGIC BOND DE 5ML	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
2525	FILL MAGI ESMALTE A1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2526	FILL MAGI ESMALTE A2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2527	FILL MAGI ESMALTE A3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2528	FILL MAGI ESMALTE A3.5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2528040300	PRESIDENT MATERIAL REGULAR X 106ML COLTENE FRAGUA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2530	FILL MAGI ESMALTE B1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2531	FILL MAGI ESMALTE B2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2535	FILL MAGIC DENTINA A2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2537	NT PREMIUM ESMALTE BLEACH	0,00	9,00	12,00	3,00	0,00	211,68	70,56
2538	NT PREMIUM ESMALTE A1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2539	NT-PREMIUM RESINA ESMALTE A2	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	70,56	0,00
2540	NT-PREMIUM RESINA ESMALTE A3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2543	NT-PREMIUM RESINA ESMALTE B2	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	23,52	0,00
25483858	RECIPIENTE MULTI USO X 3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2550	NT-PREMIUM RESINA DENTINA A3	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	117,60	0,00
2553	MAGIC BOND DE 5ML	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2554	FILL MAGIC ORTHO	0,00	0,00	40,00	40,00	0,00	0,00	0,00
2560	SILICONA PERFILKIT 1 KG+120SOFT+CATAL	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
2565	FILL MAGIC DENTINA A3	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
2566	CONSEAL F KIT-SELLANTE FOSA Y F.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2567	SDI RIVA CEM-IONOMERO P/CEMENTAR	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00
2568	AURA E1- RESINA ULTRAUNIVERSAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2571	AURA D8- RESINA ULTRAUNIVERSAL	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
2573	AURA DC2- RESINA ULTRAUNIVERSAL	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
2574	AURA DC3- RESINA ULTRAUNIVERSAL	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
2575	AURA DC1- RESINA ULTRAUNIVERSAL	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
2576	AURA DC4- RESINA ULTRAUNIVERSAL	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
2577	AURA DC5- RESINA ULTRAUNIVERSAL	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
2578	AURA DC6- RESINA ULTRAUNIVERSAL	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
2579	AURA BULK FILL-R POSTERIOR/UNIV	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	102,93	0,00
2580	SDI RIVA STAR-3EN1 ANTICARIES/DESENSIB	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
2599	PINCELES PELO DE MALTA#4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2620	AMARRILLOS-ANILLO AISLAMIENTO X 12	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00
2621	ESTHETIC PLUS-2 INTR/P/Modelar/RESINA	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
2622	CORONAS ANTERIORES-64 PLASTICAS	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
2623	CORONAS POSTERIORES-64 PLASTICAS	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
27111763	KIT PUNTAS PARA PULIDO VERDES	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
27111764	KIT PIEDRAS DE ARKANZO JOTA 1764	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2880080100	MAQUINA PARA HACER FERULA SICAD II	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
30000	EXACTO TRASLUCIDO-REP.PERNO 0.5	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	47,66	0,00
3005	SDI POLA NIGHT 16% KIT CASERO	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00
3006	SDI POLA NIGHT 22% KIT CASERO	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
3013	SDI FLUIDA WAVE A2 DE 1G	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3017	SDI RIVA LUTING TIPO 1 DE 15 GR	0,00	1,00	11,00	10,00	0,00	105,00	1.050,00
3018	SDI RIVA FOTOCURADO TIPO 2 A2	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	88,80	0,00
3019	SDI CEMENTO RESINOSO SET A1	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
3024	SDI POLA NIGHT 22% BULK PACK 50 JERINGAS	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
3028	SDI RIVA AUTO TIPO 2 A3 KIT 10G	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	170,20	0,00
3069-FRE	FRESA MULTHOJAS FG 9714 JET 30 HOJAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3204590100	DETECTOR DE PLACA 2 TONOS EUFAR X 10 ml(DITONOS)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3541020100	ESPONJA P/EL ENDORING SYBRON ENDO X 48	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
3648010700	ENDO TRAINING BLOCK (BLOQUE DE ACRILICO)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3648021200	VERIFICADOR 030 25MM MAILLEFER REF 175-25-30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3804010100	CONO PROTECTOR P/FIBRA OPTICA	0,00	0,00	93,00	93,00	0,00	0,00	0,00
3804130500	GUIA DE LUZ P/FIBRA OPTICA DE 8MM X 10	0,00	0,00	28,00	28,00	0,00	0,00	0,00
3844080900	BIOSONIC CESTA C/5 DIVISIONES P/UC300R WHALEDENT	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
3845070800	CAVITRON ULTRASONIDO S6 LED	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
4000	KIT DE ALTA ESTETICA	0,00	1,00	2,00	1,00	0,00	22,27	22,27
4008	ENDO CLEAN	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00
4009	ESPEJOS PARA FOTOGRAFIAS X 5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
400909346	ESPATULA DE CEMENTO DOBLE PANORAMA 3250	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
400924646	PORTA GRAPA PANORAMA 256073	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00
400944746	ESPEJOS PANORAMA N° 5	0,00	55,00	65,00	10,00	0,00	165,00	30,00
400944747	ESPEJO BUCAL DE RODIO NRO 5 HENRY SCHEIN	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
400995046	ALICATE NANCE PANORAMA 2860	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4062	DIAMOND STRIP 12 TIRAS 2.5 mm x 170mm	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00
4314010100	CERA AZUL KEER X 1 BARRAS TALLADO	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00
4536020400	ALGINATO TIPO 2 DENCIRGEL 20.5GR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4787001	PASTA DE PULIDO 3G WEISS	0,00	1,00	4,00	3,00	0,00	11,76	35,28
4787002	PASTA PROFILACTICA SIN FLUOR WEISS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4787003	PASTA PROFILACTICA FRESA WEISS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4787004	CLOREXIDINA LIQUIDA X 10ML WEISS	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	12,60	0,00
4787005	CLOREXIDINA EN GEL X 10ML WEISS	0,00	3,00	4,00	1,00	0,00	21,42	7,14
4787006	CLOREXIDINA FRASCO 60ML WEISS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
521100115	KIT PANASIL PUTTY+PANASIL ACT IMP	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
521910153	BIFIX SE X 5GR QUICK MIX TRANSPARENTE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5317011601	TURBINA MEDI DENTAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5405070300	MANGUERA 90A 3/8 VERDE RESISTENTE X METRO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
54066F0608	CONECTOR HEMB P/COMPRESOR NPT 1/2*3/8	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

5442020150	BOLSA PROTECTORAS X 100 P/CAMARA	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5486070100	CONECTOR BARBADO X10P/MANG10-32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
54SIC10069	CONECTOR/REDUC BARBADO T.1/8-1/16/PKG/10J/SICAD1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5902010069	CONECTOR REDUCTOR BARBADO T.1/8*1/16X1/8 DCI PLAST	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
70-2010-8748-6	Z350 XT UNIV REST NUE	0,00	0,00	-1,00	-1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
70-2011-3893-3	ELIPAR INT 120V - 2 3M	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
70201587486	Z100 RESINA 3M REST	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7897990341106	KIT MATRICES CONJUNTO 4110 TDV	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7897990342028	CONTACT + 2 INS 8 PUNTAS 4202 TDV	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8-OR-100-894	ALAMBRE TITANIUM EN ROLLO	0,00	0,00	14,00	14,00	0,00	0,00	0,00	0,00
906070	PINES DOWEL MEDIANOS NK	0,00	0,00	1.782,00	1.782,00	0,00	0,00	0,00	0,00
906071	RELOJ PULCERA	0,00	0,00	50,00	50,00	0,00	0,00	0,00	0,00
9904011300	GUANTES QUIRURGICOS ESTERIL PAR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
AAA11	RELOJ DE PARED	0,00	0,00	19,00	19,00	0,00	0,00	0,00	0,00
AAA93	SILLAS MUELAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
AAA94	LAMPARA MUJELA	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ABBAD01	ABRE BOCA /FOTOGRAFIA	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ABBPD01	ABRE BOCA X PAR REDONDO	0,00	0,00	19,00	19,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ABRED01	ABRE BOCA SEPARADOR DE CARRILLO	0,00	0,00	10,00	10,00	0,00	0,00	0,00	0,00
AC-006	ACRILICO POLVO AUTO ROSADO/TRANSP PEQ	25,00	8,00	87,00	104,00	551,25	176,40	2.293,20	
AC-007	ACRILICO POLVO AUTO ROSADO/TRANSX 240CC	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
AC-019	ACRILICO LIQUIDO COCINAR X 240CC	0,00	2,00	5,00	3,00	0,00	19,00	28,50	
AC-0191	ACRILICO LUCIDENT LIQUIDO AUTO 120	0,00	13,00	198,00	185,00	0,00	324,48	4.617,60	
AC-0292	ACRILICO NOVACRIL TERMOCURABLE N° 59 69	0,00	1,00	15,00	14,00	0,00	23,25	325,50	
ACCAV001	ACOPLE RAPIDO CAVITRON HEMBRA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ACCAV001	ACOPLE CAVITRON RAPIDO MACHO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ACEG001	ACEITE /PIEZA MANO GOTAS	0,00	0,00	11,00	11,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ACEI001	ACEITE TPC SPRAY	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ACES01	LUBRICANTE LIQ PRIVANIC 240CC	0,00	0,00	11,00	11,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ACI-0003	ACIDO FOSFORICO GEL 37% X 6GR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ACI-0004	ACIDO FLUORHIDRICO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ACIDFL002	ACIDO FOSFORICO GEL AL 37%12 G	0,00	25,00	183,00	158,00	0,00	120,91	1.015,94	
ACRCR001	ACRILICO COCINAR TRANSPARENTE/ROSADO PEQ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ACRCR002	ACRILICO COCINAR ROSADO/TRANSPARENTE 240GR.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ADAP-001	ADAPTADOR DE FRESAS DE TURBINAS A CONTRA ANGULO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ADDFL001	ALPHA BOND PLUS DFL	40,00	21,00	3,00	22,00	1.248,00	655,20	686,40	
ADFL001	ANESTESICO% ZIZINE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ADH0001	ADHESIVO FRASCO X7 ML PRIMER DENT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ADH0002	OPTIBOND ADHESIVO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ADH0003	ADHESIVO BOND 2.1 5ML MAQUIRA	0,00	0,00	20,00	20,00	0,00	0,00	0,00	0,00
AG-0010	AGUIAS X 100 CORTAS LARGAS	0,00	8,00	38,00	30,00	0,00	309,44	1.160,40	
AIS001	AISLANTE SEPAROGEL 1LT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
AISL001	AISLANTE SEPAROGEL 500CC	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
AISL002	AISLANTE SEPAROGEL 120CC	0,00	3,00	32,00	29,00	0,00	22,80	220,40	
ALCO001	ALCOHOL ISOPROPILICO X GALON	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ALCO002	ALCOHOL AZUL PARA QUEMAR	0,00	3,00	44,00	41,00	0,00	26,04	355,88	
ALF-826	KIT POLIDONT	0,00	0,00	-20,00	-20,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ALG0003	ALGODON TRENZADO	0,00	6,00	8,00	2,00	0,00	159,90	53,30	
AMLG001	AMALGAMA NU ALLOY LIMADURA ONZA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
AMLG8002	AMALGAMA GS80 1 PORC X 50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
AMLG8005	AMALGAMA CAPSULA KERRALLOY 1 MED X 50 CAP	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
AMLG8007	CAPSULAS PARA BATIR AMALGAMA	0,00	0,00	15,00	15,00	0,00	0,00	0,00	0,00
AMLG8010	AMALGAMA NU ALLOY X 1	0,00	9,00	901,00	892,00	0,00	20,70	2.051,60	
ANE001	ANESTESIA 2% LIDOCAINA PLASTICA NEW STETIC	0,00	26,00	76,00	50,00	0,00	1.599,26	3.075,50	
ANE004	ANESTESIA GEL DIF. SABORES X 30GRS. SECURECAINA	0,00	9,00	13,00	4,00	0,00	45,81	20,36	
APE-001	LOCALIZADOR DE APICE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ART001	ARTICULADOR OCLUSOR	0,00	0,00	16,00	16,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ARY001	ARCO DE YOUNG METALICO	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ARY002	ARCO DE YOUNG PLASTICO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ATACD01	ATACADOR ALMAGAMA ESTRAIDO WISON N°2	0,00	1,00	13,00	12,00	0,00	8,50	102,00	
BACT001	BACTEX X 1 GALON	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BADD02	BABERO DESECHABLE X 50	0,00	23,00	111,00	88,00	0,00	239,66	916,96	
BAL001	BARRA LINGUAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BAND001	BANDAS DE CELULOIDE FAVA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BANDE001	BANDEJA PLASTICA PORTA INSTRUMENTO BOCHICA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BBA-001	CAMPOS QUIRURGICOS KIT FACIAL NET	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BL-0002	BOLSA P/ESTERILIZAR 135X260MM	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	40,41	0,00	
BL-0003	PUNTA JERINGA TRIPLE	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BL-0004	CLARIDEX AL 16% JERINGA KIT BLANQUEAMIENTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BL-0005	CLARIDEX ENDO 10G+10ML	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BL-0006	PUNTA P/SCALER	0,00	0,00	8,00	8,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BL-0013	PUNTAS EYEC DE AGUA YAIRE X UNIDAD	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BLMD01	TIRAS DE LIAJ DE METAL X 12 UD	50,00	1,00	1,00	50,00	1.155,00	23,10	1.155,00	
BLPD01	TIRAS DE LIAJ DE PAPEL C.I.A.X 100U MICRODONT	25,00	1,00	4,00	28,00	577,50	23,10	646,80	
BMMD03	BANDA MATRIZ 1/4 PARA PORTA MATRIZ	0,00	4,00	24,00	20,00	0,00	24,60	123,00	
BMMD04	BANDA MATRIZ PRE FORMADA # 1	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BMMD05	BANDA MATRIZ PRE FORMADA # 2	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BODIR001	BOTONES DIRECT BOND	0,00	0,00	41,00	41,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BONBD01	BOMBILLO P/LAMPARA PATA REDONDA 14V-35W GREYDENT	0,00	0,00	17,00	17,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BONBD02	BOMBILLO P/LAMPARA DENIMED/GNATUS	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00	0,00

BONB003	BOMBILLO 12 /75 PLANA REDONDA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BP001	BABEROS PLASTICOS BABY BAB AROMA	24,00	2,00	0,00	22,00	218,88	18,24	200,64
BRACK004	BRACKET R00TH X 0.22 MINI	0,00	12,00	85,00	73,00	0,00	65,52	398,58
BRAK-003	BRACKET ORTODONCIA STANDAT	0,00	58,00	1.855,00	1.797,00	0,00	220,40	6.723,60
BRAK-004	BRACKETS CERAMICOS ROTH SLOT 022	0,00	0,00	7,00	7,00	0,00	0,00	0,00
BRAK-005	BRACKETS AUTOLIGADO	0,00	0,00	11,00	11,00	0,00	0,00	0,00
BRAK-006	BRACKETS SAPPHIRE	0,00	0,00	10,00	10,00	0,00	0,00	0,00
C-APX001-1	CEMENTO P/OBTURACION APEXIT PLUS 1 6G	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CABZ001	CABEZAL CONTRA ANGULO NSK	0,00	0,00	9,00	9,00	0,00	0,00	0,00
CAI001	CAJA METALICA P/ENDODONCIA GRANDE	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00
CAI002	CAJA METALICA P/ESTERI/PEQUEÑA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CAVG001	CAVITRON ULTRASONIDO 56	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
CEM-002	CEMENTO FOSFATO DE ZINC KIT POL/32GR, LIQ/15 ML	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CEM-D003	CEMENTO DUAL PRIMER DENT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CEMENTO001	CEMENTO P/GUATAPERCHA SEAL APEX X 24 GR C/HIDROXID	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CEMENTO005	CEMENTO POLICARBONILATO	0,00	0,00	18,00	18,00	0,00	0,00	0,00
CEMENTO007	CEMENTO COE TEMP ADVANTAGE TEMPORAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CER-0001	CERA ROSADA EN LAMINAS X 1	0,00	10,00	417,00	407,00	0,00	11,50	468,05
CER-0004	CERA MARFIL EN BARRA X 12 UNI	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00
CER-0005	CERA PEGAJOZA EN BARRITA AMARILLA X 3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CERAD02	CERA P/MORDIDA BMS BARRA	0,00	53,00	221,00	168,00	0,00	39,22	124,32
CERAD06	CERA EN TACOS	0,00	4,00	32,00	28,00	0,00	29,68	207,76
CHMT001	CHUCK METALICO PARA CONCENTRIX	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CHUC001	CHUCK METALICO PARA NSK STANDAR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CHUC002	CHUCK METALICO PARA NSK MINI	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CJTD1	CAPUCHONES P/ERINGA TRIPLE X 50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CLIP001	CLIP ROLLOS DE ALGODON	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
CLO-0001	CLORHEXIDINA AL 2% GEL SECURE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CLO-0002	CLORHEXIDINA AL 2% LIQUIDO, 10ML	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CON-002	CONOS DE FELPA 732 PULIR PRIVANIC	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00
CON-003	CORONAS DE POLICARBONATO X UNI	0,00	0,00	44,00	44,00	0,00	0,00	0,00
CONC001	CONECTOR RAP HEMBRA P/CAV SICAD 1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CONC002	CONECTOR RAPIDO MACHO P/CAVITRON SICAD 1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CPF002	CONO DE GOMA P/PROFILAXIA X 10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CPF003	SISTEMA DE CONOS PARALELOS **TPC KIT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CPF004	CEPILLO PARA PROFILAXIS X 10 UD	0,00	5,00	24,00	19,00	0,00	18,00	68,40
CPL004	CEPILLOS DE RUEDA DE TRAPO 4 X 42"	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CPL005	CEPILLO CERDAS NEGRAS	0,00	0,00	10,00	10,00	0,00	0,00	0,00
CPL006	CEPILLOS CERDAS NEGRAS B27 P80C	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00
CPT001	CEMENTO PROVISIONAL TEM BOND S/EUGENOL X65GR MARCA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CRE-0002	CORTISOLMOL CEMENTO P/OBTURAR CONDUCT DEF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CUB-005	CUBETAS DE FLUOR BOLSA X 50 UNID	0,00	0,00	13,00	13,00	0,00	0,00	0,00
CUB-006	CUBETAS PERFORADAS INFANTIL X 6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CUB001	CUBETA EDENTULOS X 8 PANORAMA	0,00	0,00	13,00	13,00	0,00	0,00	0,00
CUB002	CUBETAS DE IMPRESION PLASTICA BOLSA	0,00	0,00	13,00	13,00	0,00	0,00	0,00
CUB004	CUBETA METAL PERFORADAS ADULTO X 6	0,00	0,00	7,00	7,00	0,00	0,00	0,00
CUCH001	CUCHILLO PARA YESO	0,00	0,00	21,00	21,00	0,00	0,00	52,50
CUG002	CURETA DE GRACEY 11-12 WISDOM	0,00	0,00	44,00	44,00	0,00	0,00	0,00
CUG003	CURETA DE GREY WISDOM13/14	0,00	0,00	34,00	34,00	0,00	0,00	0,00
CUG005	CURETA DE GREY 7/8 WISDOM	0,00	0,00	39,00	39,00	0,00	0,00	0,00
CUG01	CURETA DE GREY 9-10 WISDOM	0,00	0,00	38,00	38,00	0,00	0,00	0,00
CUG02	CURETA DE GREY 3-4 WISDOM	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
CUG03	CURETA DE GREY 5-6 WISDOM	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
CUÑ-003	CUÑAS DE MADERA C/AMA/AZ/ROS/VE X 10	0,00	2,00	132,00	130,00	0,00	4,52	293,80
D46-A2-SUP	LAMINA DE ACETATO	0,00	16,00	106,00	90,00	0,00	78,72	442,80
D67111533915	CURETA DE GRACEY 11/12 HU-FRIEDY	0,00	0,00	8,00	8,00	0,00	0,00	0,00
D67115425313	TRACTOMO 103-106 HU-FRIEDY	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
D67122025610	CURETA DE GRACEY 1/2 HU-FRIEDY	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
D6712279941G	CURETA DE GRACEY 13/14 HU-FRIEDY	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00
D6713198561F	CURETA DE GRACEY 5/6 HU-FRIEDY	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00
D6713250231	CURETA DE GRACEY 7/8 HU-FRIEDY	0,00	0,00	10,00	10,00	0,00	0,00	0,00
D67133942317	TRACTOMO 107-108 HU-FRIEDY	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
D6715043781A	SONDA PERIODONTAL DE GOLDMAN FOX HUFRIEDY	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
D67171443719	CURETA DE GRACEY 9/10 HU-FRIEDY	0,00	0,00	10,00	10,00	0,00	0,00	0,00
D6718594511F	ESPATULA HU-FRIEDY GINGIVAL CORD PARKER	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
D6719353951H	CURETA DE GRACEY 3/4 HU-FRIEDY	0,00	0,00	10,00	10,00	0,00	0,00	0,00
DDA001	CINTA TESTIGO 1/2"	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DDA004	DISCO DIAMANTADO AM/HM/CZ/A2/B2	0,00	1,00	10,00	9,00	0,00	6,82	61,38
DDA005	PUNTAS MONTADAS VERDES #6.7.8.10.11	0,00	0,00	76,00	76,00	0,00	0,00	0,00
DDA006	PUNTAS MONTADAS BLANCA #1.2.4.5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DENT001	DENTAL DE PLOMO ADULTO RINN C/COLLARIN DENSPLAY	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DERT001	DETARTROL ULTRA 13 ML	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DESOR-001	DESORTURADOR GATE 1-6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DFL-002	ANESTESIA ALPHACAINA AL 2% VIDRIO	0,00	0,00	30,00	30,00	0,00	0,00	0,00
DFL-004	FLUOR EN GEL C/SABOR 250ML SECURE	0,00	1,00	19,00	18,00	0,00	4,92	88,56
DFL-005	TOTAL BLANC OFICCE H35	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00
DFL-008	NATURAL FLOW A3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DFL-015	ANESTESICO MEPIVACAINA AL 3%	0,00	0,00	26,00	26,00	0,00	0,00	0,00
DFL-016	VITRO CEM CEMENTO TIPO I	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DFL-017	VITRO FIL (IONOMERO AUTO RESTAURADOR TIPO II)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

DFL-019	VITRO FIL LC FOTOPOLIMERIZABLE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DIEN001	DIENTES CORAL NEW STETIC PLAQUETA	0,00	156,00	1.241,00	1.085,00	0,00	702,00	4.882,50
DIEN002	DIENTES P/TEPODONT	0,00	0,00	32,00	32,00	0,00	0,00	0,00
DIEN003	DIENTES KIT P/TEP X16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DIQ001	DIQUE DE GOMA 6X6 MEDIANO	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
DISC002	SOF-LEX DISCOS EXTRA MEDIUM FINE X 30	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00
DISC209	PRAXIS REP 1/2 30 DISCO DE LIJA SURT TDV	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00
DISC210	PRAXIS 30 DISCOS DE LIJA SURTIDOS + MAN	0,00	1,00	19,00	18,00	0,00	32,90	592,20
DISC211	DISCO RECORTADOR, GRANDE FINO #211	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00
DISC212	DISCO P/REBAJAR #212	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DISC221	DISCOS SEPARADORES ALTA VEL #221	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DISC223	DISCO SEPARADORES ALTA VEL #223	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DSS-001	DESENSIBILIZANTE X SML SENSITIVE CURE SECURE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DUR001	DURACRYL /DURALAY ACRILICO P/PATRONES L Y P	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DURO001	ACRILICO AZUL PARA CUBETAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
E0125	EUGENOL 15ML SECURE	0,00	1,00	50,00	49,00	0,00	13,84	678,16
EDTAD02	EDTA GEL AL 17% C/PER. CARBAMIDA 5ML SECURE	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
EDTAD03	EDTA SOL. P/DESCALCIFICACION. 17% X 60ML SECURE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ENC-001	ENDO COOL SUST ENDO ICE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ENDU001	ENDOMETACURE. 12 G SECURE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ENT001	EYECTOR DE ENDODONCIA METALICO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQD-001	DESTRUCTORES DE AGUJAS MARCA VH	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
EQI-00013	AUTOCLAVE BIOCLAVE12L GNATUS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQI-00014	MOTOR COLGANTE FOREDOM CON KIT ACCESORIO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQI-00015	MOTOR COLGANTE EGEO	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
EQI-00016	DESTILADORA BIO AGUA GNATUS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQI-00017	CAJA PARA REVELAR	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
EQI-00018	MOTOR DE MESA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQI-00019	LAMPARA DE LUZ FRIA	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
EQI-0011	JERINGA TRIPLE COLOR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQP-0019	COMPRESOR D2K	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
EQP-002	ELECTRO BISTURI PERFECT TCS II C/3 ELECTRODOS	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
EQP-0020	KIT DE CIRUGIA X 13 PZ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQP-008	ESTERILIZADOR 2 BANDEJAS ESTERIVEN	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQP-015	COPAS P/ARTICULADOR A7 BIO ART DE RIELVERDE X PAR	0,00	0,00	40,00	40,00	0,00	0,00	0,00
EQP-024	CAMARA INTRA ORAL. ,SOFTWARE Y MONITOR Y BASE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQP-025	TENSIOMETRO DE MESA	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
EQP-028	LAMPARA P/ ACOPLAR A UNIDAD DEMINED	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
EQP-035	TEIPODON CO LU	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQP-037	CAMARA INTRAORAL C/SOFTWARE,TPC	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQP-039	CALENTADOR DE CERA ELECTRICO SICAD II	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQP-042	ENCERADOR DIPPING MAX POT SECILLO W.M.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQPD02	TURBINA PANA AIR III STANDAR NSK	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00
EQPD06	MODULO MINI 2 C/JERINGA TRIPLE PEDAL UNITECH	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQPGST01	TABURETE ODONTOLOGICO GNATUS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQPLF004	LAMPARA FRONTAL RI-FOCUS LED V6 INC BATERIAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQPM002	MICROMOTOR NSK CON CONTRA ANGULO NSK	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQREV001	EQUIPO DE REVELADO PELICULAS RAYOS X BOCHICA	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
EQROST001	ROTOR P/TURBINA CONCENTRIX ORIG.EMPAQUE STARDENTAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQUI-D006	SCALER ORTHO DENT-M X 5 PUNTAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQUI-D008	PUNTA ULTRA SONIDO ENDODONCIA	0,00	0,00	19,00	19,00	0,00	0,00	0,00
ESPAD01	ESPATULA/CEMENTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ESPAD02	ESPATULA PLAST P/ YESO Y ALGINATO BOCHICA	0,00	0,00	672,00	672,00	0,00	0,00	2.755,20
ESPAD03	ESPATULA 7-A AMERICANA	0,00	2,00	99,00	97,00	0,00	2,00	97,00
ESPAD04	ESPATULA PLASTICA PARA RESINA # 1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ESPAD05	ESPATULA PLASTICA PARA RESINA # 2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ESPAD06	ESPATULA PLASTICA PARA RESINA # 3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ESPAD07	ESPATULA DE VEHE	0,00	0,00	25,00	25,00	0,00	0,00	0,00
ESPAD08	ESPATULA CEMENTO DOBLE	0,00	6,00	8,00	2,00	0,00	36,48	12,16
ESTU001	ESTUCHE PORTA RETEN BOY BOX	0,00	11,00	888,00	877,00	0,00	22,55	1.797,85
EUG-001	EUGENOL FRC. X 30 ML PRIVANIC	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	36,87	0,00
EXCC001	EXTRACTOR DE CORONAS PANORAMA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EXP001	EXPLORADOR N° 23	0,00	21,00	99,00	78,00	0,00	21,00	78,00
EXP002	EXPLORADOR ENDODONTICO	0,00	0,00	13,00	13,00	0,00	0,00	0,00
EXP003	CONDENSADOR SCHILDER (ENDODONCIA)	0,00	0,00	99,00	99,00	0,00	0,00	0,00
EYCT001	EYECTOR DE SALIVA MIX COLORES	0,00	10,00	84,00	74,00	0,00	151,90	1.124,06
EZ-ACD01	EZ-ACONITE & IOGINE FRASCO DE30 ML	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
EZ-ACD02	EZ-ACETATE CRISTAL USP	0,00	1,00	12,00	11,00	0,00	4,92	54,12
EZ-CA0001	EZ-CALCIUM HIDROXIDO USP	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EZ-CAINE	ANESTESIA TOPICA EZ- CAINE TARRO DE 35GR.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EZ-F001	FORMOCRESOL FCO.	0,00	1,00	4,00	3,00	0,00	4,92	14,76
EZ-FLUOR	EZ-FLUOR FRASCO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EZ-HEMOGEL	EZ-HEMOGEL TARRO DE 25 GR.	0,00	0,00	11,00	11,00	0,00	0,00	0,00
EZ-HEMT	EZ-HEMOSTATIC FRASCO DE 30ML	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00
EZ-L001	EZ-LUSTER P/PULIR AMALGAMA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EZ-P001	EZ-PROPHY PASTE TARRO DE 150GR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EZ-PAR001	EZ-PARAMONOCOLOROPHENOL FRASCO D 10ML	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EZ-PUM001	EZ-PUMIX TARRO DE 500 GR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EZ-S001	EZ-SOLVENTE FRASCO DE 125 ML.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EZ-VAR001	EZ-VARNISH FRASCO DE 15 ML	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

EZ-X001	EZ-XILOL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EZ-ZIN001	EZ-ZINC OXIDE USP TARRO DE 250 GR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
F-00001	FRESA DIAMANTE VARIAS	70,00	74,00	1.069,00	1.065,00	169,40	348,60		4.920,30
FD0002	FRESA DE ARKANSAS	0,00	5,00	18,00	13,00	0,00	22,50		58,50
FCJ-1/4	FRESA CARBURO VARIADAS	0,00	6,00	648,00	642,00	0,00	40,62		4.345,70
FILTR001	FILTRO GREYDENT P/ LAMPARA LITEK	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00		0,00
FIT001	FITTING (RABO DE COCHINO)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
FPRO01122	FRESAS P/ PROFILAXIS	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00		0,00
FRA-004	FRESERO DE ACERO ESTUDIANTIL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
FRE-001	FRESA ENDO Z	0,00	0,00	11,00	11,00	0,00	0,00		0,00
FRE-0012	FRESAS GATE MAILLEFER	0,00	1,00	8,00	7,00	0,00	24,60		172,20
FRE-0013	FRESA PEESO MAILLEFER	0,00	0,00	10,00	10,00	0,00	0,00		0,00
FRE-AD01	ADAPTADORES PARA TURBINA 2 HUECOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
FRE-CP008	CONOS DE GOMA P/PULIR VERDES COPAS	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00		0,00
FREF0G	FRESA QUIRURGICA	0,00	3,00	58,00	55,00	0,00	30,75		563,75
FRESE001	FRESERO RECTANGULAR CON TAPA X 72	0,00	2,00	389,00	387,00	0,00	9,84		1.904,04
GAS001	GASA SIN ALGODON X 200UD VITALDENT	0,00	39,00	142,00	103,00	0,00	234,00		618,00
GAS002	GASA KENDAL X 250	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
GEL-001	GELATINA DUBLIGEL X 1.5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
GER-002	FRESERO X 142 HUECOS DOCHEM	0,00	0,00	17,00	17,00	0,00	0,00		0,00
GER-004	GERDEX GALON	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
GER-005	KAED BOTELLA X 15MM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
GER00010	GERMINEX PLUS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
GRAP001	GRAPAS HIGENIC KIT 5/ORG 2A,2,4,7,8A,9,12A,13A,14A	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
GRAP002	GRAPAS KIT HUFRIEDY	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
GUAN-0012	GUANTES DE EXAMEN X 100	0,00	2,00	9,00	7,00	0,00	110,00		385,00
GUEN001	GUTAPERCHA Nº 15-40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
GUT-008	GUTAPERCHA Nº 45-80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
HEM-001	HEMOSTATICO LIQUIDO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
HEM-002	HEMOSPON	0,00	0,00	24,00	24,00	0,00	0,00		0,00
HEM-004	HEMOSTATICO CLORURO DE ALUMINIO LIQUIDO,	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
HEM-005	HEMOSTATICO DE SULFATO FERRICO 3ML	0,00	1,00	2,00	1,00	0,00	6,15		6,15
HEM-015	HEMOSTATICO SULFATO FERRICO LIQUIDO, 15ML	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
HID-002	HIDROXIDO/CALCIO EN PASTA 3MLCALSECURE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
HID-003	HIDROXIDO DE CALCIO EN POLVO SECURE	0,00	1,00	3,00	2,00	0,00	4,92		9,84
HID001	HIDROXIDO DE CALCIO DYCAL DENTSPLY LTDAX BASE 13 G	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
HIDR001	HIDROXIDO DE CALCIO LIFE X 24 GR MARCA KERR ACIDO	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00		0,00
HIDR002	HIDROXIDO DE CALCIO PRIMER DENT LC	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	27,00		0,00
HIL001	HIL0 RETRACTOR ROEKO BRAIDED #1 TRENZADO X 225CM IM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
HIL002	HIL0 RETRACTOR ROEKO STAY-PUT #1 TRENZADO X 183CM MPFR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
HIPAD01	HIPOCLORITO AL 2.5 PRIBANIC	0,00	3,00	24,00	21,00	0,00	23,22		162,54
HIPAD04	HIPOCLORITO DE SODIO AL 3% SOLUCION X 300ML	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
HIPO002	HIPOCLORITO 5.25 POR 500CC PRIBANIC	0,00	2,00	30,00	28,00	0,00	17,68		247,52
HIS-0001	APLICADORES DE MADERA C/ALGODON MCD	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
HJOI002	HOJILLA BISTURI # 15	0,00	35,00	426,00	391,00	0,00	15,05		168,13
HOLD001	HOLDER PLASTICO PORTA PI	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
HOLD002	HOLDER M&K AUTOMATICO PLA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
IFGCD01	CEMENTO FUJII II ALTO MNI KIT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
IFGCD03	CEMENTO FUJII II LC A3 GOLD LABEL MNI KIT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
IFGCD04	CEMENTO FUJII II LC A2 GOLD LABEL M KIT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
IFGCD05	CEMENTO FUJII I CEMENTAR MNI KIT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
IN-P0003	INSTRUMENTOS ORTODONCIA	0,00	0,00	22,00	22,00	0,00	0,00		0,00
IN-P0004	PINZAS ORTODONCIA	0,00	0,00	9,00	9,00	0,00	0,00		0,00
IN-P0007	APLICADOR DE DYCAL	0,00	0,00	42,00	42,00	0,00	0,00		0,00
IN-P0008	ATACADOR LISO P/ OBTURAR 0-1	0,00	1,00	28,00	27,00	0,00	6,08		164,16
IN-P0009	ATACADOR LISO 1-2 PANORAMA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
IN-P0093	BRUÑIDOR DOBLE 29-33 PANORAMA	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00		0,00
IN-P0094	PINZA ALICATE SMOLKO LOVE YOUNG PLIER 1006	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00		0,00
IN-P0095	ALICATE SMOLKO DE LA ROSA MOD 1345	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
IN-P0096	ALICATE SMOLKO LOVE YOUNG MODELO 1006	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00		0,00
IN-P0098	SONDA PERIODONTA ISCOT	0,00	0,00	13,00	13,00	0,00	0,00		0,00
IN-P0099	TIJERA IRIS CURVA	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	12,15		0,00
IN-P0101	PINZA PORTA PAPEL ARTICULAR WISDOM	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00		0,00
IN-P0103	PINZA PEESO P/ENSANCHAR Y ADAPTAR CORONA Y BANDA M	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00		0,00
IN-P0105	CONDENSADOR DUITAL 21Y 25 MM MAILLEFER	0,00	0,00	24,00	24,00	0,00	0,00		0,00
IN-P0106	BRUÑIDOR DOBLE 30-34 PANORAMA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
IN-P0107	BRUÑIDOR SIMPLE Nº 29 WISDOM	0,00	0,00	51,00	51,00	0,00	0,00		0,00
IN-P0108	BRUÑIDOR SIMPLE Nº 31 WISDOM	0,00	0,00	43,00	43,00	0,00	0,00		0,00
IN-P0199	PK THOMAS SET	0,00	2,00	39,00	37,00	0,00	8,00		148,00
IN-P0399	MECHERO FLAMEADOR BUTANO	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00		0,00
IN-P0699	ESPATULA DE CERA ROACH WISDOM	0,00	0,00	9,00	9,00	0,00	0,00		0,00
IN-P0999	TIJERA GOLMAN FOX 768-406 WISDOM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
INAM001	ATACADOR DE MORTOSON	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00		0,00
INB001	INSTRUMENTO PARA INSERTAR BANDAS	0,00	0,00	10,00	10,00	0,00	0,00		0,00
INB02	BRUÑIDOR DE BOLITA DOBLE 28-29 WISDOM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
INB03	BRUÑIDOR DE BOLITA DOBLE 29-30 WISDOM	0,00	0,00	51,00	51,00	0,00	0,00		0,00
INB04	BRUÑIDOR DE BOLITA 29-34 WISDOM	0,00	0,00	14,00	14,00	0,00	0,00		0,00
INB05	BRUÑIDOR DOBLE WESCONTT 218 # 1 WISDOM	0,00	1,00	99,00	98,00	0,00	6,08		595,84
INBR001	BRUÑIDOR COLA DE CASTOR PEQ. Nº 33	0,00	0,00	60,00	60,00	0,00	0,00		0,00
INCA001	CALIBRADOR DE METAL	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00		0,00

INCA002	CALIBRADOR DE CERA	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
INCD001	CUCHARITA PARA DENTINA	0,00	6,00	117,00	111,00	0,00	6,00	111,00
INCL001	CURETAS LUCAS Nº 85	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
INCL002	CURETAS LUCAS Nº 86	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
INE001	ELEVADORES	0,00	6,00	37,00	31,00	0,00	21,00	108,50
INEC001	ESPATULA/CEMENTO P/LEVAR DOBLE	0,00	6,00	106,00	100,00	0,00	36,90	615,00
INEC003	ESPATULA P/ ALGINATO MANGO MADERA	0,00	0,00	26,00	26,00	0,00	0,00	0,00
INEG001	ESPATULA DE GRITMAN	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
INEH001	ESPATULA HOLLEMBACK	0,00	1,00	115,00	114,00	0,00	6,15	701,10
INEL001	ESPATULA LECRON	0,00	1,00	131,00	130,00	0,00	8,50	1.105,00
INEY001	ESPATULA P/ YESO MANGO DE MADERA	0,00	0,00	30,00	30,00	0,00	0,00	0,00
INF00001	FORCEPS	0,00	11,00	76,00	65,00	0,00	49,50	292,50
INMB001	MANGOS PARA BISTURI	0,00	4,00	16,00	12,00	0,00	16,20	48,60
INMI001	MINNESOTA WISDOM	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00
INPA001	PORTA AGUJA DE ADSON 17.5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
INPA002	PORTA AGUJA MAYO GREYDENT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
INPA0004	PORTA MATRIZ UNIVERSAL TOPFLEMIRE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
INPA001	PORTA AMALGAMA	0,00	2,00	36,00	34,00	0,00	8,10	137,70
INPD001	PERFORADOR DE DIQUE AINSWORTH	0,00	0,00	10,00	10,00	0,00	0,00	0,00
INPG001	PINZA ALGODONERA	0,00	21,00	209,00	188,00	0,00	21,00	188,00
INPM001	PINZA HEMOSTATICA MOSQUITO RECTAL 2CM	0,00	2,00	11,00	9,00	0,00	24,30	109,35
INR001	REGLA MILIMETRADA PARA ENDODONCIA	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00
INR002	REGLA MILIMETRADA PLASTICA	0,00	0,00	48,00	48,00	0,00	0,00	0,00
INS-0001	PINZA ACANALADA FINA	0,00	0,00	9,00	9,00	0,00	0,00	0,00
INS-0002	PINZA PORTA BRACKET MASEL	0,00	0,00	10,00	10,00	0,00	0,00	0,00
INS-0003	PINZA CORTA LIGADURA	0,00	0,00	8,00	8,00	0,00	0,00	0,00
INS-0004	PINZA CORTA DISTAL	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
INS-0005	PINZA ACANALADA FINA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
INS-0006	PINZA ALICATE TRES PICO	0,00	0,00	16,00	16,00	0,00	0,00	0,00
INS-0007	PINZA ANGLE 139	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
INS-0008	LIMA PARA HUESO	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	12,15	0,00
INS-00091	PINZA DISECCION 12.5 CM GREYDENT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
INS-00094	MECHERO ALCOHOL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
INS-00095	POSIC. DE BRACK MORELLI	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
INS-00096	PLATINA DE FOX	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
INS-0010	ESPATULA RIGIDA P/SILICONA	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
INS-0019	LIMA ESCAREADORES Y MICRO MEGA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
INS-100	CAJETIN 20X10 X4 PANORAMA	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
INS-E0001	ESPATULA DE TITANIUM-TNP FIBRA HU FRIEDY	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
INS-E0003	CLEIDE DISCOIDE WISDOM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
INS-T001	TRATECTOMO 103-106 INSTRUMENTO CATTONI	0,00	0,00	15,00	15,00	0,00	0,00	0,00
INS-T004	TRATECTOMO Nº 107-108 INSTRUMENTO CATTONI	0,00	0,00	21,00	21,00	0,00	0,00	0,00
INST-0010	SCALER OSAKA AS 8000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IO-VOCO-001	IONOMERO TIPO I MERON VOVO MINI KIT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IOCC046	CLEAN STAN PARA ENDODONCIA	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
IOF019	FIXODENT ORIGINAL (TUBO 68GR)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
JER001	JERINGA CARPULE	0,00	8,00	20,00	12,00	0,00	32,00	48,00
JOSUAD01	UNIDAD DENTAL BASE FIJA Y TABURETE	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
KHA-001	DETERGENTE DESINFECTANTE KHAM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
LO7011514	DESINFECTANTE,SANI,HIGIEN ES SAN RED	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
LAM-010	CEMENTO RESINOSO DUAL FORCE	0,00	2,00	14,00	12,00	0,00	352,50	2.115,00
LEFOT0001	LENTE DE PROTECCION AMBAR P/ FOTOCURADO	0,00	3,00	77,00	74,00	0,00	45,57	1.124,06
LIGA0001	LIGAS EN LLAVE	0,00	10,00	68,00	58,00	0,00	83,10	481,98
LIGA0010	LIGAS SEPARADORAS	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00
LIM010	LIMA MAILLEFER K FILE	0,00	2,00	725,00	723,00	0,00	12,30	4.446,45
LIM011	LIMA MAILLEFER FLEKO FILE	0,00	0,00	141,00	141,00	0,00	0,00	0,00
LIMOM023	LIGADURA KOBAYASHI 0.11 X 100	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00
LINE024	LIGADURA INDIVIDUAL PEQ	0,00	1,00	42,00	41,00	0,00	8,97	367,77
LM-001	MUFLA HANAW	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
LM-002	MUFLA BRONCE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
LM-003	MUFLA EN ALUMINIO PARA DUPLICADO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
LM-011	PRENSA PARA 1 MUFLA	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
LOZ-001	LOSETA DE VIDRIO 14.1 X 11.1 CM DE 8MM	0,00	2,00	32,00	30,00	0,00	12,30	184,50
M-00001	MALLAS CORRIENTES	0,00	18,00	273,00	255,00	0,00	53,10	752,25
MAC001	MACRO MODELO CON CEPILLO	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
MAN-001	MANDRILES PARA DISCOS SOLIFLEX 3M X 1	20,00	0,00	2,00	22,00	132,20	0,00	145,42
MAN-002	MANDRIL CA SNAP MICRODONT	0,00	0,00	14,00	14,00	0,00	0,00	0,00
MANEY001	MANGUERA PARA EYECTOR DE SALIVA	0,00	0,00	83,50	83,50	0,00	0,00	1.882,93
MANG001	MANGUERA P/PEDAL 2 VIAS X M	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MANLIS001	MANGUERA LISA ASPT POLIURT 3H P/TURBINA 1.M	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MANSL1/4001	MANGUERA SILICONIZADA 1/4 X MT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MANSL1/8002	MANGUERA SILICONIZADA 1/8 X MT	0,00	0,00	64,00	64,00	0,00	0,00	787,20
MAP002	MANGO PARA ESPEJO	0,00	21,00	118,00	97,00	0,00	21,00	97,00
MAS001	MASCARA PROTECTORA DEFEND VICERA X 1UNI	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MCCT001	MANDRILES CORTOS TIPO TORNILLO	0,00	0,00	18,00	18,00	0,00	0,00	0,00
MCH001	MECHA PARA MECHERO	0,00	0,00	90,00	90,00	0,00	0,00	0,00
MET-0002	METAL EN LAGRIMAS	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00
MIC001	MICRO APLICADORES PK/TPCX100	0,00	7,00	68,00	61,00	0,00	68,39	595,97
MIS-0001	CONJUNTO ODONTOLOGICO	0,00	2,00	92,00	90,00	0,00	85,18	3.833,10
MIS-0004	GORRO PARA ODONTO	0,00	0,00	7,00	7,00	0,00	0,00	0,00

MIS-001	FORRO PARA UNIDAD GNATUS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ML001	MANDRILES LARGOS P.M. UNIDAD	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MMG00	GEL PARA ULTRA SONIDO GALON ZEROGEL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MOC001	MANDRILES PARA OCLUSAR P/P/M	0,00	0,00	8,00	8,00	0,00	0,00	0,00
MOC008	DESOCCLUSOL (DESOPTURAR CONDUCTOS)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MOG006	GUANTES DE NITRILLO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MOG017	GERMICIDA ZEROBAC GALON	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MOG018	GELATAMP (TAPON GELITA) CAJA X 50 MARCA ROEKO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MOG022	GORRO DE CIRUJANO X 10	0,00	0,00	1.092,00	1.092,00	0,00	0,00	0,00
MOG035	GERMICIDA ZEROBAC(FRASCO 240CC)	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
MOI001	JABON LIQUIDO P/MANOS KEAP GALON	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MOP079	PORTA RADIOGRAFIA PLASTICO X 14 USA	0,00	0,00	62,00	62,00	0,00	0,00	0,00
MPC001	MANDRILES PARA CONTRA ANGULO	0,00	0,00	46,00	46,00	0,00	0,00	0,00
MPL001	MANDRIL DISCO DE PULIDO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
NEGAD01	NEGATOSCOPIO TPC EXTRA PLANO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
NEGAD02	NEGATOSCOPIO CEFALOMETRICO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
O-0001	PINZA MATHIUS PEQ	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00
O-0003	PINZA QJITA BRACKETS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
O-0004	PINZA CONTORNEADORA DE BANDAS	0,00	0,00	8,00	8,00	0,00	0,00	0,00
O-0005	PINZA DE TORQUE MASEL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
O-0006	PINZA QJITA BANDAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
O-0007	PINZA PORTA TUBOS MASEL	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00
O-0008	DISTAL BANDER	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00
O-0009	FUNDENTE	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
O-0010	PINZA WEINGART MASEL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OBT-001	OBTURADOR WORD PFIW3 WISOM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OP001	PINZA RECTA PLANA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OR-AAC-006	ARCO DE ACERO REDONDO	0,00	0,00	480,00	480,00	0,00	0,00	0,00
OR-AAC-009	ARCO CURVA REVERSA RECTANGULAR	0,00	0,00	7,00	7,00	0,00	0,00	0,00
OR-AAC-010	ARCO TERMOACTIVO RECTANGULAR	0,00	0,00	35,00	35,00	0,00	0,00	0,00
OR-AAC-014	ALAMBRE CUADRADO RECTANGULAR ACERO	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
OR-AC-18X25	ARCO ACERO RECTA/CUADRADO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OR-ANT-001	ARCO 012,014,016,018 LOW/ UPPER NITANIUM	0,00	12,00	3.207,00	3.195,00	0,00	33,24	8.850,15
OR-ANT-0012	PINZA CORTE DISTAL MASEL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OR-ANT-0015	ARCO NITI CUAD/RECT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OR-ANT-002	ARCO CURVA REVERSA REDONDO	0,00	0,00	46,00	46,00	0,00	0,00	0,00
OR-ANT-014	ARCO DE ACERO X UNI	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OR-ATAC-004	ARCO TERM/ACT NITANIUM REDONDO	0,00	0,00	102,00	102,00	0,00	0,00	0,00
OR-BRS-006	BANDAS DOBLE TUBO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OR-DEN-08	ALAMBRE 0,8 REMANUM DENTAUURM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OR-DEN-081	ALAMBRE 0,08 REMANUM DENTAUURM X 1 M	0,00	0,00	44,00	44,00	0,00	0,00	0,00
OR-DEN-091	ALAMBRE REMANUM 0,09 X 1 M	0,00	0,00	83,50	83,50	0,00	0,00	0,00
OR-DEN-10	ALAMBRE 1,0 REMANUM 500 DENTAUURM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OR-DEN-11	ALAMBRE REMANUM 0,10 X 1MT	0,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
OR-DEN-12	ALAMBRE REMANUM N° 7 X METRO	0,00	1,00	217,00	216,00	0,00	8,10	1.749,60
OR-DEN-13	CADENETAS ORTHO	0,00	1,00	34,00	33,00	0,00	6,80	224,40
OR-DEN-14	ALAMBRE MEDIA CAÑA P/GANCHOS	0,00	1,00	76,00	75,00	0,00	14,35	1.076,25
OR-DEN-15	ALAMBRE MEDIA CAÑA P/GANCHO X METRO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OR-DEN-16	ALAMBRE 0,06 REMANUM DENTAUURM X 1 M	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OR-DEN-17	CADENETAS X UNIDAD	0,00	7,00	71,00	64,00	0,00	48,79	446,08
OR-KIT-01	KIT PACIENTE ORTODONCIA	0,00	1,00	10,00	9,00	0,00	12,10	108,90
OR-KIT-02	ODONTO KIT PACIENTE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OR-KIT-023	ODONTO CEPILLO PACIENTE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OR-LIG-010	010 LIGADURA X 10 ORTHOORGANIZER	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OR-LIG-011	011 LIGADURA	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
OR-NIT-016X016I	PINZA JARABACK A&M	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OR-P0001	PISTOLA PARA IONOMERO	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
OR-TER-018I	ORTHOCLIL ACRILICO NEON 40GR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OR-TU-011	TUBOS MOLARES PAQ X 4 22 ROTH	0,00	30,00	325,00	295,00	0,00	85,20	837,80
OR-TU-091	BANDAS MOLARES PAQ X 4 ROTH	0,00	3,00	110,00	107,00	0,00	8,58	306,02
ORT-B029	BANDAS MOLAR ROTH X 1	0,00	0,00	69,00	69,00	0,00	0,00	0,00
ORT-B039	ELASTICAS 1/4 X A 1/2 OZ LEON	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ORT-B040	ELASTICA 1/8 ARDILLA	0,00	2,00	16,00	14,00	0,00	2,06	14,42
ORT-B041	ELASTICA 3/8 3.5MM MONKY	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ORT-B043	ELASTICAS 3/16 2 1/2 OZ SAFARI ZEBRA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ORT-B044	ELASTICAS 5/16 2 1/2 OZ GORILA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ORT-B045	CUÑAS DENTARIA DE ROTACION GRIS ORTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ORT-B046	ELASTICAS 1/8 JHRAFA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ORT-BRAM1	BRACKET MOLAR X 4	0,00	15,00	245,00	230,00	0,00	43,05	660,10
ORT-CO01	CERA PARA ORTODONCIA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ORT-CO02	CERA UTILIDAD EN BARRA HYGRNIC BLANCA X80 BA D 330	0,00	0,00	14,00	14,00	0,00	0,00	0,00
ORT-T002	TORNILLO DE EXPANSION	0,00	1,00	128,00	127,00	0,00	13,02	1.653,54
ORT018I	ORTHOCLIL ACRILICO MICA 5G	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
OT-0001	BANDAS ESTUCHE ORTHO DENT ALL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OTG-0062	BLANQUEAMIENTO 16% VITAL WHITE /ERINGA 3GR	0,00	0,00	37,00	37,00	0,00	0,00	0,00
OTG-0090	GOMAS PARA PULIR RESINA KIT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OTG-0094	CEMENTO OBSTURADOR TEMPORAL MICROFILL	6,00	0,00	0,00	6,00	110,88	0,00	110,88
OTG-011+	MEGASET RESINA PARA ORTODONCIA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
P2-A3 SUP	ABREBOCA BLANQUEAMIENTO	0,00	0,00	12,00	12,00	0,00	0,00	0,00
P4-A2-INF	CONFORMADOR DE ARCO	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00

P4-A2-SUP	MICROCUT 1 ACERO DE SIERRA TDV 3030	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
P4-B2-INF	DETECTOR DE CARIES ROJO, SML	0,00	0,00	12,00	12,00	0,00	0,00	0,00
P5-A2-INF	DIENTES BIOLUX XB COLOR VITA A2	0,00	0,00	34,00	34,00	0,00	0,00	0,00
P5-A2-SUP	TORNILLOS P/DIENTES TEYPO DONT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PAPE001	PAPEL ARTICULAR	10,00	1,00	0,00	9,00	205,00	20,50	184,50
PED001	PEDAL NEUMATICO M&K	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PGRAD01	PORTA GRAPA TIPO PALMER / IVORY	0,00	0,00	10,00	10,00	0,00	0,00	0,00
PIC0001	PICO EYECTOR DE SALIVA (GOMA)	0,00	0,00	32,00	32,00	0,00	0,00	0,00
PIED002	PIEDRA POMEZ X 100 GR. PP	0,00	1,00	24,00	23,00	0,00	2,81	64,63
PIMPO01	PIMPOLLO DE CARBIDE	0,00	0,00	52,00	52,00	0,00	0,00	0,00
PMM001	PORTA MATRIZ MOLAR PANORAMA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PMPO01	PORTA MATRIZ PREMOLAR PANORAMA	0,00	0,00	9,00	9,00	0,00	0,00	0,00
PMQ001	PINZA HEMOSTATICA MOSQUITO CURVA	0,00	2,00	17,00	15,00	0,00	24,30	182,25
PNS001	PINES PLASTICOS DURALAY	0,00	0,00	26,00	26,00	0,00	0,00	0,00
POR-0001	PORTA ALGODON METALICO	0,00	1,00	11,00	10,00	0,00	19,68	196,80
POR-0002	PORTA ROLLOS ALGODON REDONDO AUTOCLAVABLE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POR-0003	PORTA RADIOGRAFIA CARTON X 14	0,00	0,00	35,00	35,00	0,00	0,00	0,00
POR-0004	PORTA MUELAS RATON X 20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POR-0005	PORTA LENTES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POR001	PORTA BABERO CAIMAN COLORES	0,00	0,00	12,00	12,00	0,00	0,00	95,52
POR003	PORTA PUERTA P/CERRADURAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PORT001	PORTA AMALGAMA DOBLE	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00
PORT002	BANDEJA WIKNI FABINJECT	0,00	0,00	7,00	7,00	0,00	0,00	0,00
PORTA PIND01	PORTA PINZAS TRA/COLOR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PORTAR001	PORTA ARCOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POS0001	POSTES NORDIN GOLDEN KIT X 120 PINES	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00
POS0002	PINES FIBRA DE VIDRIO KIT 20 POSTES + 4 FRESAS	0,00	1,00	11,00	10,00	0,00	20,50	205,00
PPC001	PASTA P/PULIR CROMOCOBALTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PPX001	PASTA PROFILACTICA DETARFAR 50G.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PST-001	PASTA DE PULIDO X 4G SECURE	0,00	0,00	7,00	7,00	0,00	0,00	0,00
PST-002	PASTA PROFILACTICA 150 GRS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PU-004	PUNTAS ROSADAS #1, 2, 3, 4, 5	0,00	6,00	539,00	533,00	0,00	7,32	650,26
PULP001	PULPERY 13 ML. MARCA SEPTODONT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PULP002	PULPATURE (PULPERIL) 15ML. SECURE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PUNTO02	PUNTA DE PAPEL N° 15-40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PUNTO04	PUNTA DE PAPEL N° 45-80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PZDIS001	PINZA DISECCION SIN DIENTES WISDOM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PZGB001	PINZA GUBIA 15 CM	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	49,20	0,00
RAA001	RESINA ESTUCHE X 4 JERINGA FOTOCURADA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RADIO07	RADIOGRAFIA PERIA/ADULTO X 100 KODAK	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RADIO08	RADIOGRAFIA CEFALICA T-MAT 8"10 KODAK	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RBP001	BOMBILLO 12V 75W P PLANA	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00
RBRI-006	BRILLANT FLOW	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RDFL001	ORION A1	0,00	9,00	18,00	9,00	0,00	259,20	259,20
RDFL002	ORION A2 DFL	0,00	6,00	18,00	12,00	0,00	172,80	345,60
RDFL005	ORION B2 DFL	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00
RDFL03.5	ORION A3 DFL	0,00	10,00	13,00	3,00	0,00	288,00	86,40
RDFLA3.5	ORION DFL COLOR A3.5 X 4GR	0,00	3,00	15,00	12,00	0,00	86,40	345,60
RE-F003	FUSIBLES	0,00	0,00	10,00	10,00	0,00	0,00	0,00
RE-F004	FIBRA OPTICA LAMPARA ORTHO DENT	0,00	0,00	22,00	22,00	0,00	0,00	0,00
RE-NSK0001	ROTOR NSK GENERICO STANDART	0,00	2,00	5,00	3,00	0,00	105,68	158,52
RE-NSK0002	SACA FRESA STANDAR NSK	0,00	0,00	19,00	19,00	0,00	0,00	0,00
RE-NSK0003	ROTOR NSK ORIGINAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RE-NSK0004	ROTOR P/TURBINA PLUS BOTON	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00
RE-PC001	PUNTA P/CAVITRON BONART UNIVERSAL	0,00	1,00	3,00	2,00	0,00	211,50	423,00
RE-SC001	SACA FRESA CONCENTRIX ORIGINAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RE-T001	TAZA P/ESCUPIERA POLICARBONATO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REO002.1	ROTOR TURBINA COLORES TUB2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REFI004	REFORCORE ANTERIORES X 9 ANGELUS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REFI005	REFORCORE POSTERIORES X 9 ANGELUS	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
REP-001	TAPA PARA AMALGAMADOR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-002	REFLECTOR PARA LAMPARA DE LUZ FRIA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-003	PORTA PIEZA SENCILLO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-004	PORTA PIEZA CON VALVULA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-005	PICO DE EYECTOR COMPLETO C/GOMA EXT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-006	TAPA P/CABEZAL DE TURBINA MINI /STANDAR NSK	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-007	TAPA P/CABEZAL DE TURBINA CONCENTRIX	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-008	CONECTOR P/PIEZA DE MANO P- WAREHOUSE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-009	PICO EYECTOR SAL. DE BAJA C/REG PLATEADO KC	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-0090	BOTELLA DE PRESURIZACION M&K 1L	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-0091	RESISTENCIA PARA ESTERILIZADOR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-010	PICO DE HEMOEYECTOR GNATUS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-011	TRANSFORMADOR PARA ULTRA SONIDA DTE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-019	PICOS PARA LERINGA TRIPLE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-020	FILTRO PARA COMPRESOR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-021	MANOMETRO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-022	MANOMETRO CON LLAVE DE PASO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-023	CONECTOR P/PIEZA DE MANO 4 HUCCOS	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00
REP-024	VALVULA P/EYECTOR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-026	VALVULA SELENOIDE VP9. AUTOCLAVE GNATUS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

REP-027	PREOSTATO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-028	REGULADOR DE PRECISION CON FILTRO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-E0001	EMPACADURA STAR DENTAL 3 SALIDAS ORIGINAL/TURB.SCA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-M001	MANGUERA SILICONIZADA P/STAR DENTAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-M002	GUAYA P/MOTOR FOREDOM	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-M003	FORRO P/MOTOR FOREDOM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REP-M004	MANGUERA CORRUGADA DE 2" P/CUBRIR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REPU-001	LIQUIDO IONOMERO MERON RPTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RES-013	RESINA MEGASET ORTOONCIA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RES002	RESORTE DE NICKEL TITANIUM	0,00	0,00	11,00	11,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REVE-001	REVELADOR Y FIJADOR FLOW-ER	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REVE-002	REVELADOR Y FIJADOR CARESTEAM	12,00	4,00	0,00	8,00	993,60	331,20	662,40	662,40
RFE001	FILTRO PARA EYECTOR X 20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RFP60001	P-60 B2 FILTEK REPLESTO JERINGA 3M	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RFP6002	P-60 A3 FILTEK REPLESTO JERINGA 3M	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RFZ250001	Z250 FILTEK JERINGA 3M ESPE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RG001	REVELADOR DE PLACA DENTAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ROR-0002	RESINA ORTOONCIA AUTOCURADA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RORT001	ROTOR NSK ORIGINAL STANDAR NPA 903	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RORT002	ROTOR YING TUP-TURBINA DE LUZ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RORT003	ROTOR P/CONCENTRIX GENERICO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RP-001	CONECTORES RAPIDO TURB DESECH	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RP-002	CONECTOR P/REIJA DE MANO CON LLAVE GNATUS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RP001	FILTRO O REIJA PLASTICA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RFP-001	HORQUILLA UNIVERSAL C/CONTRA HORO P AMALGAMADOR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RUE001	RUEDA DE FELPA / MANDRIL NORMAL	0,00	0,00	7,00	7,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RUE002	RUEDAS DE FELPA MEDIANA PZA	0,00	1,00	104,00	103,00	0,00	2,05	211,15	211,15
RUE003	RUEDAS Y PUNTAS DE GOMA, AB 202, GRIS	0,00	0,00	344,00	344,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RUE004	CEPILLO DE RUEDAS DE TRAPO 3X30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RUE005	CEPILLO DE RUEDAS DE TRAPO 4X30	0,00	0,00	23,00	23,00	0,00	0,00	0,00	0,00
S55-A2 SUP	ODONTIXILOL, 120 ML SECURE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
S66-B2 SUP	MODELO DE YESO IGO 2	20,00	0,00	0,00	20,00	88,40	0,00	88,40	88,40
S67-A3 SUP	BATERIA P/LAMPARA ORTHO DENT ALL	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SAC001	SACA FRESA NSK MINI	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SE-001	SERVILETA P/BANDEJA COLOR EURONDA	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SE3M001	CLINPRO 3M SEALANT FOTO JER.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SE3M003	CLINPRO XT DURABLE FLUORIDE RELEASING COATIN 3M	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SEC-001	FLUOR EN GEL NEUTRO 250 ML	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SEP-001	SEPARADOR DE SELDIN	0,00	0,00	13,00	13,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SERIAL	5	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SIL-0001	MATERIAL IMP. CAUCHO COE FLEX STD REGULAR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SIL001	SILANO 3ML SECURE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SIL1001	SIL-CROME P/ METALES 5 KG.	0,00	0,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SILIC002	ZETAPLUS KIT SILICONA MARCA ZHERMACK	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SILIC004	SILICONA PROTESIS KIT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SILIC006	SILICONA SPEEDEX TRIAL KIT COLTENE PESADO/LIVIA/AC	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SILIC007	PRESIDENT MATERIAL LIVIANO PESADO KIT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SILIC008	PRESIDENT MATERIAL PESADO GRANDE 600 ML COLTENE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SIND001	SINDEMOSTOMO /PERIOTOTOMO ELEVADOR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SL-V032	FILTRO DE AGUA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SL-V034	REGULADOR DE AIRE PSI COMPRESORES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SM-001	SOLDADURA DE METAL X 1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SUT-006	SUTURA CIRURGICAL 3-0 C-20 X1	0,00	16,00	116,00	100,00	0,00	52,96	331,00	331,00
TAP-001	TAPA PARA TURBINA PLUS BOTON	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TAP001	TAPA P/PRESURIZADO ENVASE AGUA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TAZ001	TAZA DE GOMA AROMA ULTRAMIX	0,00	0,00	762,00	762,00	0,00	0,00	2.842,26	2.842,26
TEE-001	TEE PLASTICA 1/4 X 1/4 X 1/8	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TEE-002	TEE PLASTICA 1/4 X 1/4 X 1/4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TEE-003	TEE PLASTICA 1/8 X 1/8 X 1/8	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TEE-004	TEE 3/16 X 3/16 X 3/16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TEE-005	TEE 9/16 X 9/16 X 9/16 PARA ESCUPIDERA	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TIRNER002	TIRA NERVIOS SURTIDOS	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00	76,26	76,26
TJRA001	TJERA RECTA IRIS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOR001	TORNILLOS P/DISTALAR DENTAUROM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TPA002	TAPA BOCA TIPO MEDICO	0,00	1,00	121,00	120,00	0,00	4,68	561,60	561,60
TPA003	TAPABOCAS DE COLORES POR UNIDAD	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TURB001	TURBINA DESECHABLE	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TURB002	TURBINA PANA AIR TORQUE ANGULAR CIRURGIA NSK	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TURB003	TURBINA CONCENTRIX PIEZA DE MANO DELVA VELOCIDAD	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ULT001	EZ-ULTRAX FRC 10ML	0,00	1,00	3,00	2,00	0,00	6,15	12,30	12,30
UN1001	UNION PLASTICA 1/4 X 1/8	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UN1002	UNION METALICA 1/4 X 1/8	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UN1003	UNION PLASTICA 1/4 X 1/4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UN1004	UNION PLASTICA 1/8 X 1/8	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UN1005	UNION 3/16 X 3/16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UN1006	ESPIGA 5/16 X 3/8	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UN1007	UNION RAPIDA 1/4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UN1008	UNION DE 1/2 A 1/4 PARA AGUA O AIRE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V-00001	VASO DESECHABLE DE COLOR X 50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V13-A2 SUP	SOLDADURA DE PLATA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

VALONOF001	VALVULA ON OF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
VALR001	VALVULA REGULADORA DE AGUJA AGUA/AIRE EXIT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
VALRT001	VALVULA RETRACTORIA M&K	0,00	2,00	9,00	7,00	0,00	41,00	143,50
VAR-001	BARNIZ CAVITARIO X 15 ML SECURE	0,00	1,00	4,00	3,00	0,00	6,15	18,45
VAR-002	BARNIZ DE FLUOR 3ML SECURE	0,00	0,00	9,00	9,00	0,00	0,00	0,00
VAR-003	BARNIZ DE CLORHEXIDINA, 5 ML	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00
VDP001	VASOS DAPPEN SILICONA Nº 3 12ML	0,00	0,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00
VSD001	VASO DAPEN VIDRIO	0,00	1,00	14,00	13,00	0,00	4,05	52,65
YEG002	YESO GLACIAL ROSADO TIPO IV X KG	0,00	22,00	173,00	151,00	0,00	233,86	1.605,13
YES-B03	BLANCO ESPAÑA X 500GR	0,00	0,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00
YES-D01	DURO-CROME, P/METALES NOBLES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
YES-R01	ORO-VEST X 4KG	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
YES-S01	SILI-CROME P/METALES 25KG	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
YES-S02	YESO BLANCO PARIS	0,00	1,00	17,00	16,00	0,00	12,30	196,80
YES003	YESO PARA ORTODONCIA PRIVANIC X 1KG	0,00	0,00	16,00	16,00	0,00	0,00	0,00
YES004	YESO AMARILLO DURO STONE TIPO III	0,00	0,00	35,00	35,00	0,00	0,00	0,00
YES005	YESO TIPO 4" WHIP MIX (R)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
YES006	YESO TIPO 3" (ORTHODONCIA)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL GENERAL ...		332,00	1.206,00			6.012,31	13.468,63	126.185,52