



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

NOVIEMBRE 2021 - ABRIL 2022

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE:

LICENCIADO EN COMERCIO

TEMA:

LOGÍSTICA EN LA EMPRESA CASANOVA DE LA CIUDAD DE BABAHOYO

ENGRESADO:

DAVIS PAUL HERRERA RAMOS

TUTOR:

CPA. JULIO MORA ARISTEGA

AÑO 2022

Contenido

Planteamiento del problema	3
Justificación	7
Objetivos.....	8
Línea de investigación	9
Marco conceptual	10
Marco metodológico.....	23
Resultados.....	24
Discusión de resultados.....	26
Conclusiones	29
Recomendaciones	30
Referencias	31
Anexos	

Planteamiento del problema

La empresa Casanova se encuentra ubicada en la Ciudad de Babahoyo en la ciudadela 4 de Mayo en las calles Primera entre Tercera y Cuarta, esta se dedica a la venta de múltiples artículos novedosos para el hogar, domicilio, empresas, para personas adultas, adolescentes, niños y bebés, para mascotas, entre otros tipos de novedades o accesorios, por internet, en donde ofertan sus servicios y productos a través de sus canales o medios electrónicos por medio de las respectivas páginas en Instagram y Facebook al igual que por medio de su página web y WhatsApp; esta empresa presenta diversas dificultades entorno a la logística, las cuales se explican en detalle a continuación:

La entrega de productos demora o tarda más que en otras empresas que ofrecen el mismo servicio por lo tanto esto afecta en el proceso de ventas debido a que los clientes preguntan cuánto tiempo tardarán en llegar el o los productos que han adquirido por medio de los canales de ventas a sus domicilios y la respuesta es que de tres a cinco días, mientras que la competencia lo hacen en un tiempo en uno a dos días esto hace que las personas desistan de querer efectuar la compra por el tiempo que tarda en llegar a sus manos.

La reposición de los productos es tardía debido a que el dueño de la empresa tiene que realizar viajes hacia la ciudad de Guayaquil para comprar nueva mercadería y poder revisar que esta se encuentre en buen estado para luego sacarle fotos, que son utilizadas para las publicaciones en las redes sociales, en la página web y en el canal de comunicación instantánea de WhatsApp, una vez realizado este proceso los productos

son enviados a la bodega donde son almacenados y agregados al stock disponible hasta que las personas compren estas mercaderías a través de los diferentes canales de ventas.

Una vez adquiridos los productos no son registrados e ingresados a la bodega al momento ya que se les realiza pruebas para verificar que estos se encuentren en perfecto estado y puedan ser vendidos a los clientes, mientras que los que no se encuentren en correcto funcionamiento son devueltos al proveedor para que este lo sustituya por otro producto igual, o realice el respectivo reembolso del valor pagado por este producto o brinden un nuevo producto que tenga el mismo valor que el que se les envía para el cambio.

Los medios de transporte que emplea la empresa para movilizar sus productos desde el proveedor hasta el establecimiento donde almacenan los bienes y desde Casanova hacia el destino del consumidor o cliente final lo cual se realizan mediante una persona en un vehículo motorizado o en una camioneta los cuales no tienen implementado el logo de la empresa y esto ocasiona que los clientes no se tomen en serio las ventas que realiza la empresa, por otra parte repartir los productos en moto no permite que se repartan todos los productos comprados en tan solo un día mientras que movilizarse en vehículo si lo permite porque realizan múltiples entregas en distintas ubicaciones en un día.

Cuando el cliente compra un producto urgente este se le es enviado por medio de las cooperativas de transporte que llegan a la terminal terrestre de Babahoyo por lo que no se sabe en cuanto tiempo puede estar, en un determinado tiempo y punto de ubicación estará el bus dejando sus paquete que contienen el producto, para esto las personas

tienen que estar atentas a la llegada del bus que lleva su encomienda ya que existen lugares donde llegan los buses, pero no existe un lugar donde dejar las encomiendas para que luego el cliente las pueda retirar al momento que a este le parezca oportuno esto genera incomodidad en los clientes debido que debe dejar su domicilio para poder recibir sus bienes comprados en virtud a esto se pierden clientes porque no cubren estas falencias.

Cuando un cliente compra un producto que necesita urgente les ofrecen un servicio adicional que implementan en la organización para que este tenga más pronto el producto que han adquirido, pero esto implica un costo adicional por el cual el cliente tiene que pagar ya que este servicio no es gratuito o a bajo costo así como lo es entrega a domicilio después de varios días de la compra, este servicio tiene un precio elevado que va de acorde a la tarifa de envío que cobren en el transporte, este pedido exprés depende del contenido y peso de la encomienda no aplica para todos los productos que se venden en la empresa.

Mediante el empaclado en las cajas o bolsas donde son almacenados los productos que son enviados a los clientes, en estos empaques no cuentan con identificativo o logo para dar a conocer que este producto pertenece a la empresa Casanova por lo que los clientes no están seguros de si son o no los artículos que encargaron, al no contar con una imagen de la organización, el logo se lo tiene elaborado, pero no se lo aplican en el embalaje primario ni mucho menos en el secundario, esto afecta la imagen de la entrega del producto.

Cuando los productos son almacenados en la bodega estos no son ordenados de una manera que se aprovechen y optimicen todos los espacios, dejando los que se los

pueda encontrar de manera inmediatamente, que permita ahorrar tiempo, en virtud que esto es algo que implica retrasó en el proceso de envío de los productos que los clientes demandan, ya que llevara tiempo buscarlo, los trabajadores que se encuentran en la bodega pierden tiempo en las constantes búsquedas de los artículos e igual el repartidor de la empresa debido que deben esperar hasta encontrar los productos y así llevarlos a su destino.

La empresa solo realiza ventas dentro de la provincia de Los Ríos por lo tanto la entrega de estos productos es efectuada solo dentro de la provincia anteriormente mencionada, en muchas ocasiones personas que buscan un determinado producto y han buscado en muchas otras páginas por mucho tiempo, pero no lo encuentran y cuando llegan a las redes o página de la empresa, lo ven en las publicidades y lo desean comprar a la brevedad posible, pero al saber que no se hacen entregas a otras provincias desisten de la compra, esto debido a la limitación en la segmentación de ventas y en la logística de entrega que se tiene en la organización porque no cumple con estándares como para realizar estas respectivas transferencias.

Solo ha sucedido en un par de ocasiones que un determinado producto que cuando llega a manos del cliente y este se encontrara no funcionando, al efectuar estas devoluciones a la empresa le toca pagar por el producto, para que sean trasladado hasta la terminal para de allí ser recogido por el repartidor, mientras que ya se ha realizado el pago por los productos, para que estos sean enviados al destino del consumidor, esto representa múltiples gastos para la empresa porque tienen que volver a enviar un nuevo producto y retirar el anterior e incluso hasta proceder a realizar la devolución del dinero al cliente, generando perdidas en la empresa este siendo utilizado en los procesos de transporte.

Justificación

Este estudio de caso denominado logística de la empresa Casanova de la ciudad de Babahoyo es pertinente debido a las siguientes razones:

Como se encuentran los procesos logísticos de la empresa Casanova con la finalidad de analizar las situaciones problemáticas que se han mencionado con anterioridad y así se logre sacar conclusiones y por medio de estas brindar recomendaciones para mejorar las falencias en el campo logístico de la organización, es importante conocer cómo se maneja este proceso dentro de las empresas porque esta influencia directamente las ventas y el per sección y toma de decisión de los consumidores para optar por un determinado producto.

La logística es hoy en día de las funciones vitales de las empresas debido a que esta se encarga del transporte de los productos tanto como desde el proveedor hasta el comerciante o comercializador y este a su vez emplea el oficio de repartir los productos a los clientes por medio de vehículos motorizados, como carro, camionetas motos, motocicletas, buses, busetas, camiones, trailers, aviones, trenes, lanchas, barcos, buques, navíos, entre otros medios de movilización existente en el planeta, en la época actual que se vive.

Contar con la logística es importante en los últimos años se ha podido observar que a raíz de la pandemia las personas empezaron a emplearla por medio de las ventas que estos realizaban a través de distintas plataformas digitales o canales de comunicación digital, algunos iniciaron con la implementación de un servicio el cual consiste en la logística de entrega donde un cliente adquiriría un determinado producto y este le ofrece el servicio de entrega a domicilio de los pedidos ya sea por cortesía de la compra, como un valor agregado sobre la compraventa que se realizó.

Objetivos

Objetivo General

Analizar el proceso logístico en la empresa Casanova de la ciudad de Babahoyo.

Objetivos Específicos

- ✓ Identificar los factores que afectan la logística en la empresa Casanova.
- ✓ Levantar información en referencia al proceso logístico empleado por la empresa.
- ✓ Establecer las consecuencias para la empresa Casanova derivadas del proceso logístico.

Línea de investigación

El estudio de caso denominado logística en la empresa Casanova de la ciudad de Babahoyo se encuentra marcado en la línea de investigación empleada es la de “Gestión Financiera, Administrativa, Tributaria, Auditoría y Control”; la empresa se dedica a las actividades de comercialización de artículos variados o novedades en los cuales se emplean los conocimientos de las diferentes áreas tal como es la financiera la cual se encarga de los recursos de la organización, la administrativa la cual se ocupa de direccionar al personal en sus actividades y que estos cumplan con ellas.

La sublínea aquí empleada es la de “Marketing y Comercialización” la cual guarda relación con el tema de la logística y los procesos que se dan entorno a su desarrollo dentro y fuera de la organización, el marketing utilizado en las diferentes redes sociales que maneja la empresa para promocionar y vender sus productos en línea donde interviene el proceso de comercialización en la cual es donde más se integra la logística debido a la entrega de los productos a los clientes en sus domicilios a través de los canales de distribución que se emplean dentro de la organización.

Marco conceptual

Que es la empresa

La empresa es una institución pública o privada que se encarga de ofertar un servicio o un producto en un determinado mercado

Define (Kernberg, 2021) que, La empresa es un sistema social en el que se integra un conjunto de personas y medios con los que conseguir unos objetivos; El logro eficaz de estos objetivos necesita de una organización que haga posible la coordinación coherente de todos los medios y personas que forman parte de la misma

Indica (NSW, 2019) Una empresa es un tipo de estructura empresarial que es una entidad jurídica separada de sus propietarios, se trata de una estructura empresarial compleja, con costes administrativos y de establecimiento más elevados debido a los requisitos de información adicionales y a las obligaciones legales de mayor nivel; la estructura, los costes y las obligaciones legales hacen que la estructura de una empresa se adapte mejor a una empresa mediana a grande

Las empresas compiten entre ellas por tener un mayor número de clientes y poder vender sus productos a más personas para poder obtener mejores beneficios económicos y sociales; tan existen empresa o instituciones que se dedican a prestar servicios sin fines de lucro

Que es la logística

La logística es la herramienta que se emplea en las empresas a través estrategia ya sean de marketing, de almacenamiento, de envíos, entre otros.

Según (Herniquez, 2020) La logística se refiere a todos los procesos de coordinación y de gestión para hacer llegar el producto correcto al cliente correcto, en el lugar y en el momento correctos; Por lo tanto, la logística se encarga de todo lo relacionado a un producto final en cuanto a almacenamiento, inventario, venta, transporte logístico y servicio al cliente

Para el autor (García, 2019) La logística consiste en la planificación, ejecución y control de los productos que se entregan al cliente en la cantidad, calidad y tiempo correctos; La logística suele incluir procesos como la gestión del transporte, la flota, el almacenamiento planificación de pedidos, los inventarios de los productos o la previsión de la oferta y demanda entre otros. La logística busca ofrecer el mejor servicio al menor coste, para entregar los productos de calidad a los clientes

El proceso logístico se encarga solo de almacenar los productos, movilizarlos desde que son un producto elaborado hasta que este llegue a manos del consumidor final durante este proceso se controla el almacenamiento y la disponibilidad de productos que se tiene en existencia para ser entregados por medio de un repartidor el cual a su vez brinda sus servicios tanto a la empresa como a los compradores.

Diferencia entre logística y cadena de suministro

Entre la logística y la cadena de suministro existen varias diferencias y en base a lo que indican varios autores se tiene lo siguiente:

Expresa (LDM, 2021) La Logística se encargará del procesamiento de las prendas, su almacenamiento, pedidos y transporte; la Cadena de Suministro es la encargada del abastecimiento de las materias primas para la realización del

producto, es decir, todo lo que tenga que ver con el suministro de recursos en el lugar de origen y el manipulado, diseño y fabricación

Define la autora (De la Arada Juárez, 2019) La cadena de suministro, como el conjunto de actividades de planificación, abastecimiento, producción y logística, que permiten gestionar todos los flujos tanto de materiales como de información desde el primer proveedor hasta el último consumidor final e integrando a todos los actores que forman parte tanto interna (departamentos de la empresa) como externamente (proveedores y consumidores finales) en estas actividades (Pág. 3)

La cadena de suministro se encarga de múltiples procesos entre ellos el abastecimiento de la materia prima antes de elaborar un determinado productos, del empaclado de los productos, la forma que tendrán, en otras, mientras que la logística se encarga de procesos de almacenar los productos y ubicarlos de una forma adecuada que optimicen los espacio a utilizar, la entrega de los productos de un punto A hasta un punto B; por medio de los transportes que se tengan en la empresa.

Función de la logística empresarial

Expresa la EAE BUSINESS SCHOOL, Retos en Operaciones logísticas que esta es empleada en las empresas con la finalidad de:

El objetivo de la logística empresarial es situar los productos determinados en el lugar propicio, en el momento adecuado y cumpliendo las condiciones deseadas para generar la máxima rentabilidad y satisfacer la demanda de la manera más cómoda, garantizando la mayor calidad al menor coste posible; Para ello, se tienen en cuenta la gestión de recursos tanto humanos como financieros; y de ellos medios necesarios para llegar a alcanzar el objetivo propuesto (Hidalgo, Rivadeneira, Moreno, & Moreno, 2018)

Indica (Campos, 2021) que, Básicamente, la logística empresarial tiene como función principal la gestión de los recursos, estos pueden ser tanto humanos como financieros, además de los medios físicos como vehículos y almacenes, si una compañía logra una administración correcta de estos recursos, incluso tercerizando la logística, se logra una mayor satisfacción del cliente, y un cliente satisfecho es un cliente fiel, que no cambia su consumo por el de la competencia

Las funciones principales de la logística consisten en disminuir los costos de envío de los productos con los cuales se cuenta dentro de la organización para obtener mayor rentabilidad dentro de la empresa

Las actividades más destacadas de la logística empresarial

De acuerdo con (Campos, 2021) son:

- **Servicio al cliente:** El departamento de ventas tiene en cuenta las necesidades de los consumidores en relación con el servicio logístico. Este ofrece respuestas al cliente luego del servicio ofrecido.
- **Transporte:** Es la actividad más característica y tradicional de la logística. No se trata sólo de mandar un camión con mercadería. Requiere de planificación y el establecimiento de las rutas de más eficaces. Además, si la empresa cuenta con diferentes tipos de vehículos, se elige cuál es el más conveniente para la distribución del producto.
- **Gestión de almacén:** Esta gestión, sea para las materias primas o los productos listos para el consumo, es central para la logística. Esta puede acelerar ventas, por ejemplo, teniendo en cuenta que las ventas a corto plazo deben quedar a mano para ser transportadas, además, es importante llevar un control de stock de productos almacenados y así, no correr riesgos de quedarse sin oferta cuando

haya mucha demanda; Por último, también requiere el cuidado de los productos, sobre todo de las mercaderías delicadas o peligrosas

- **Procesamiento de pedidos:** Es la instancia de interacción entre la gestión de pedidos y los inventarios. Con una correcta transmisión de informaciones para la confección de pedidos, se busca satisfacer las compras de los consumidores
- **Gestión de información:** Consiste en un relevo de datos y el posterior análisis de la información extraída; Estos procedimientos de control de cada uno de los procesos sirven para pensar y aplicar nuevas optimizaciones

Gestión de suministros

Los suministros en la logística son empleados en el desarrollo tecnológico

Para (Beetrack, 2020) “La gestión de los suministros consiste en planificar el abastecimiento de todos los elementos de la logística necesarios para el funcionamiento del sistema, la adquisición y la disponibilidad de piezas, tecnologías o repuestos que sirvan de apoyo y soporte”

Al momento de implementar nuevas herramientas como Global Positioning System o GPS se permite conocer la ruta en la cual van los vehículos y determinar el tiempo de llegada que tendrán a su destino final y se podrá determinar una base de tiempo que se emplea para los proceso y aplicarla o informarles a los clientes el tiempo de entrega definitivo, mediante los dispositivos y softwares tecnológicos que se tienen en la actualidad se lleva mucho mejor el proceso logístico y este se automatiza es decir empieza a operar sin estar tan pendiente.

Logística de distribución

La distribución de productos es importante dentro del campo de logística debido a que es el proceso por donde los clientes obtendrán sus productos.

De acuerdo con (Beetrack, 2020) Es un proceso que requiere una profunda especialización por parte del personal involucrado, desde el gerente logístico hasta los conductores; Sin embargo, los beneficios que se pueden obtener en cuanto a eficiencia y reducción de costos son bastante evidentes, como elementos logísticos de apoyo, las empresas pueden implementar herramientas como Beetrack, un sistema integral con múltiples funciones para la trazabilidad en tiempo real de las unidades de transporte y para la planificación de rutas de forma precisa y eficiente

Define (Hofmann & Knell, 2019) La logística de distribución también conocida como logística de transporte o logística de ventas es el vínculo entre la producción y el mercado, el área comprende todos los procesos involucrados en la distribución de bienes desde las empresas de fabricación hasta los clientes; estos son clientes finales, distribuidores o procesadores, en términos concretos, la logística de distribución incluye la manipulación de mercancías, el transporte y el almacenamiento provisional, esto convierte al sujeto en un componente central de la logística adicional y lo vincula estrechamente con la tecnología de embalaje después de todo, el embalaje debe adaptarse a los requisitos de transporte para poder entregar el producto de forma segura, la información estructurada de manera sostenible, la toma de decisiones y los procesos de control son esenciales para implementar una logística de transporte exitosa

Esta se centra en lograr una distribución eficiente y un movimiento suave de los productos terminados a los clientes en el mayor tiempo posible el cual ha sido planificado con antelación por medio de un cronograma de repartos y así poder cumplir con lo

establecido, también se prevé que se cumpla con actividades esenciales antes del embargo de los productos a los vehículos para que estos sean repartidos al consumidor final.

Abastecimiento

El abastecimiento de los productos es de vital importancia dentro de una empresa que se dedique a la comercialización.

Según las palabras expuestas por (Prieto & Ramirez , 2019), el abastecimiento de productos es un conjunto de actividades que se desarrollan en relación al servicio y colaboración que este tiene en distintas áreas ya que comprende una serie de información basadas en el producto y capital que este abarca comprometiendo el ciclo de su vida útil con la finalidad de atender las necesidades de los consumidores logrando así tener una mejor rentabilidad

Según (Barcelli & Gomez, 2017), es muy importante que una empresa se encuentre muy bien abastecida de productos puesto que esto permitirá que el nivel de servicios que dicha empresa oferte sea el adecuado y se encuentre acorde a las exigencias de los usuarios permitiéndole de esta manera tener una buena imagen de la misma frente a otras empresas generando grandes ganancias debido a la cantidad de clientes que recibe por su servicio.

Tener un espacio de almacenamiento dentro de la organización y este se encuentre siempre abastecido de los productos más demandado le ayuda a la empresa estar un paso a delante de la competencia y poder realizar ventas siempre porque se tiene disponibilidad de los bienes comerciales, esto ayuda a que la economía de la compañía sea más prospera.

El costo logístico

Expresa (Mejías, 2019) Está constituido por los costos en que se incurre para garantizar un determinado nivel de servicio a sus clientes; Las compañías buscan cada vez más reducir sus costos logísticos para ser competitivas a nivel comercial, y así lograr un factor diferenciador con respecto a la competencia; adicional a esto los puntos adecuados de atención a los clientes que logren acortar las distancias y almacenar las cantidades correctas para evitar incurrir en costos logísticos que no generan valor a la operación y afectan de manera directa la rentabilidad del producto

Expresa (Polyexcel, 2020) que, Los costos logísticos son todos los gastos relacionados con la logística de una empresa determinada, se refieren a los gastos de embalaje, transporte y almacenamiento, sin embargo, la falta de planificación en la toma de decisiones a menudo resulta en costos excesivos; Por lo tanto, analizar las operaciones de la industria y hacer que los procesos sean más eficientes son estrategias esenciales para reducir los costos de una empresa

En contraste, cuando esto no sucede, pueden aparecer errores y otras inconsistencias en las operaciones, lo que disminuye el uso efectivo de los recursos de la empresa. Uno de los primeros pasos para resolver este problema es entender completamente los costos logísticos totales del negocio y buscar formas de mejorar los gastos.

Empresas de transporte

Las empresas de transporte son de gran importancia para movilizar las mercaderías de otras organizaciones.

Para el autor (Solorzano, 2018) Las empresas de transporte se encargan del movimiento físico del producto entre cualquiera de los actores del proceso logístico, es decir, la empresa de transporte puede operar entre distribuidores y consumidores finales o entre productores y sus proveedores de materias primas o productos terminados. Existen varios tipos de transporte: por carretera, ferroviario, marítimo, aéreo e intermodal (Pág. 17)

Dice (Labranque, 2019) que, La gestión del transporte y la logística son dos unidades de negocio estrechamente relacionadas que comparten un objetivo común, el objetivo principal es transportar el inventario a través de la cadena de suministro de una empresa de manera eficiente y eficaz, si bien la gente utiliza los términos indistintamente, la gestión del transporte es una subdivisión de la logística

El transporte es parte fundamental de la logística no se puede emplear esta sin los medios para poder llegar a un punto de destino a entregar ya sea en mano del comprador o del consumidor final, entre estos se busca siempre empresas que brinden el servicio con menores costos pero que brinde con eficacia y eficiencia las debidas transferencias de bienes comerciales.

Técnica ABC

La técnica de ABC permite conocer cuanto será el costo en la producción y distribución de productos a los clientes

Definen los autores (Tejada, y otros, 2022) La técnica de clasificación ABC o “Estudio de costos”, abarca la clasificación de los artículos en función al consumo, alto costo, alto valor, importancia en el proceso, entre otros; con lo cual se procede a realizar un estudio selectivo del stock normal, aun cuando, de

acuerdo a su importancia, puede hacerse extensiva la aplicación a otros tipos de existencias, denotando una clasificación según su inversión (Pág. 18)

Para (Jenkis, 2020) El análisis ABC es una técnica de gestión de inventario que determina el valor de los artículos de inventario en función de su importancia para el negocio; ABC clasifica los artículos según la demanda, los datos de costos y riesgos, y los administradores de inventario agrupan los artículos en clases basadas en esos criterios. Esto ayuda a los líderes empresariales a entender qué productos o servicios son los más críticos para el éxito financiero de su organización

El método ABC de control de inventario mediante un sistema que monitorea el inventario tanto para conocer los materiales que se tiene y la distribución de productos permitiendo realizar sus procesos de forma más ordenada o estructurada que le permita a las empresas tomar decisiones sobre como operar o emplear la logística de almacenamientos de mercancías en las pequeñas y medianas empresas Pymes y grandes compañías.

Ventaja competitiva

La gestión de la fabricación y distribución de los productos (función que se suele denominar gestión de operaciones) no ha sido considerada tradicionalmente como una fuente de ventaja competitiva; Por ello, sus objetivos se ceñían casi exclusivamente a conseguir la máxima producción al mínimo coste

Para (López, 2021) La irrupción en los años setenta y ochenta de productos japoneses sobre todo automóviles) de alta calidad y bajo coste hizo a las empresas replantear sus estrategias. La clave del éxito de las empresas japonesas era precisamente la organización y gestión eficiente de sus

operaciones; Técnicas como la gestión de stocks *just in time*, las células de producción, etcétera, consiguieron poner en dificultades a las empresas occidentales, que al final, tuvieron que adoptar buena parte de las nuevas formas de trabajar venidas de oriente

Expresa el autor (Ismail, 2018) que, La industria logística es un panorama competitivo. Con un número creciente de empresas y consumidores que exigen sus entregas más rápido con más flexibilidad; ¡a menudo a un bajo costo o sin costo adicional, hoy en día, la logística se enfrenta a varios retos clave, entre ellos, la falta de transparencia, los elevados costes de procesamiento de pedidos y los pedidos lentos/incorrectos. Por lo tanto, como resultado de las crecientes expectativas de los clientes, cada vez más empresas de logística recurren a la tecnología, al aprovechar la digitalización, las empresas aumentarán la productividad y mejorarán la experiencia del cliente al mismo tiempo.

Stock

El stock hace referencia a los productos que se tiene almacenado la empresa:

Indica (Cruz, 2018) Los bienes o productos de la empresa que necesitan ser almacenados para su posterior venta o incorporación al proceso de fabricación son los que se conoce como stock de la empresa, en el almacén el stock se analiza desde el punto de vista físico por su recuento y desde el punto de vista económico por su valoración, desde el punto de vista físico, requieren de un recuento fijado en el inventario, su custodia, mantenimiento y manipulación de forma adecuada y correcta para su conservación en perfecto estado para la venta o incorporación al proceso de fabricación (Pág. 11)

De acuerdo con (Indeed Editorial Team, 2021) Los artículos vendidos por las tiendas se conocen como stock, y el almacenamiento representa el proceso de poner esos artículos en los estantes de la tienda y áreas de exhibición, este proceso también puede representar almacenar y reemplazar estos artículos en la trastienda de la tienda o en el almacén; Los empleados realizan actividades de almacenamiento, como reponer estantes o pedir más suministros, cuando el stock es bajo

El stock es la forma de identificar los productos disponibles que se tiene dentro de la empresa de manera rápida y eficiente se contabilizan los productos que no han salido.

Clasificación de los productos

Se deben clasificar los productos en conformidad de sus estados y vida útil o perecible que tenga.

Para (Forsey, 2021) Conocer la clasificación de un producto es vital a la hora de diseñar una estrategia de marketing; ¿Por qué? Bueno, te permite conocer la mentalidad que tienen la mayoría de los consumidores y el comportamiento que muestran cuando interactúan con tu producto, este conocimiento le arma para idear una estrategia de comercialización eficaz que satisfaga a sus consumidores donde están, también te ayuda a decidir sobre un presupuesto de marketing realista.

Según (Indeed Editorial Team, 2021) La clasificación de productos es un término comercial y de marketing que categoriza los productos en función de cómo y por qué los consumidores los compran. Estas distinciones pueden cambiar la forma en que las empresas comercializan sus productos y afectar a otros aspectos de las ventas, como la fijación de precios y la distribución. Si eres un profesional de marketing o ventas, es especialmente importante que entiendas las

clasificaciones de productos y sus efectos. En este artículo, explicamos qué es la clasificación de productos, los cuatro tipos de productos y por qué los profesionales clasifican los productos.

Indican los autores (Lobato, De la Mata, & Rodríguez, 2021) que, El producto se puede clasificar de muy diversas maneras en función de diferentes criterios; la clasificación más extensa es:

Por su tangibilidad: Bienes: productos tangibles que pueden ser percibidos por los sentidos; *Servicios:* productos intangibles, pero tangibilizables a partir de alguno de los elementos necesarios para su prestación; *Ideas:* productos intangibles e intangibilizables

Por su utilidad: *de consumo:* destinados al consumidor final; *De conveniencia:* se adquieren con mucha frecuencia para cubrir necesidades habituales; *De compra esporádica:* productos duraderos que se adquieren con poca frecuencia; *De especialidad:* productos que presentan características muy concretas y que aportan al consumidor una situación especial; *No buscados:* solo se adquieren por pura necesidad cuando surge alguna causa extraordinaria; *Industriales:* adquiridos por un consumidor industrial para incorporarlos al proceso productivo

Por su duración: *Perecederos:* se destruyen en su consumo; *Duraderos:* perduran en el tiempo y se pueden utilizar varias veces

Los productos se clasifican en varios tipos estos facilitando los procesos de ventas que se tienen en las empresas debido a que estos se pueden determinar por precios, fechas, y tipo de estos para tener una mejor recepción de ubicación en el almacenamiento o en los inventarios para tener información adecuada y veraz.

Marco metodológico

En el presente estudio de caso que hace referencia a la logística de la empresa casanova de la ciudad de Babahoyo se aplicó la siguiente metodología:

Método

Se utilizó el método de aproximación metodológica el que permitió recopilar información sobre la variable del estudio de caso con el tema logística en la Empresa Casanova también se logró efectuar un trabajo de campo donde se recopiló información por medio de entrevista aplicada al propietario de la empresa y encuesta direccionada a los trabajadores de la misma organización, mediante estas herramientas empleadas se pudo comprender como se desarrolla la logística de la empresa y como es esta empleada en conformidad a los recursos que se tienen dentro de la compañía.

Técnicas

Las técnicas que se aplicaron en este estudio de caso son:

Encuesta la cual fue aplicada a los trabajadores de la empresa Casanova donde se les realizó varias preguntas pertinentes para obtener información oportuna y verídica sobre el proceso logístico que se emplea dentro de la organización, también se realizó una entrevista está fue aplicada al propietario de la empresa con la finalidad de conocer más información sobre la logística y como es empleada en los diferentes procesos de almacenamiento, comercialización y entrega a domicilio de los productos.

Instrumentos

Entre los instrumentos para la obtención de información que se aplicaron en este estudio de caso se tienen los siguientes:

- ✓ Formulario de la encuesta – Aplicado a los trabajadores.
- ✓ Cuestionario de entrevista – Aplicado al propietario

Resultados

Tabla 1

Resultados de la entrevista realizada al propietario de la empresa Casanova:

ORDEN	PREGUNTAS	DATOS RELEVANTES ENCONTRADOS
1	¿Cree usted que la logística de entrega de productos debe mejorar?	La logística de entrega que se emplea en la empresa debe ser más rápida.
2	¿Cuál es su criterio respecto a la tardanza en las entregas locales?	Las entregas no son programadas o planificadas lo cual dificulta saber cuándo se entregará cada producto.
3	¿Según su criterio cuanto afecta la competencia existente en la localidad a las ventas de su empresa?	La competencia pone a prueba nuestra resistencia en el mercado y nos ayuda a replantearnos y ver nuestros errores.
4	¿Considera usted que el sistema de entrega rápida debería mejorar?	Si considero que se debe implementar una persona que se encargue de este tipo de entregas.
5	¿Cree usted que debería implementar o trabajar en alianza con un currier?	Implementar un servicio de entrega en la empresa porque trabajar con un currier igual las entregas se darían varios días después.
6	¿Cuáles cree usted que son las causas de insatisfacción de los clientes?	Que no reciban inmediatamente los productos que han comprado.

Fuente: Entrevista realizada al propietario de la empresa.

Elaborado por: Davis Paul Herrera Ramos.

Tabla 2*La respuesta inmediatamente por los canales de venta.*

OPCIONES	FRECUENCIA	%
Siempre	2	33%
Casi siempre	4	67%
De vez en cuando	0	0%
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
TOTAL	6	100%

Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores de la empresa**Elaborado por:** Davis Paul Herrera Ramos**Tabla 3***Reposición de los productos.*

OPCIONES	FRECUENCIA	%
Siempre	0	0%
Frecuentemente	6	100%
A veces	0	0%
Rara vez	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	6	100%

Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores de la empresa**Elaborado por:** Davis Paul Herrera Ramos**Tabla 4***Logística de almacenamiento.*

OPCIONES	FRECUENCIA	%
Excelente	0	0%
Muy bueno	4	67%
Bueno	2	33%
Regular	0	0%
Deficiente	0	0%
TOTAL	0	0%

Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores de la empresa**Elaborado por:** Davis Paul Herrera Ramos

Discusión de resultados

Se obtuvo la siguiente discusión de resultados de la entrevista aplicada al propietario las cuales se detalla a continuación en orden a las respuestas obtenidas de cada una de las preguntas en la tabla 1:

Indica el propietario de la empresa que la logística de entrega debe mejorar en amplios aspectos entre uno de ellos resalta que el tiempo de entrega que se emplea en la entrega debe ser más rápida de acorde al mercado y a la competencia en general la cual realiza entregas en menos tiempo que ellos, por lo tanto implementar o contratar nuevos trabajadores que se encarguen de esta área dice que es la solución más factible que se puede ejecutar para que la logística de entrega que realiza la empresa se más optima y mejorada.

La falta de una planificación adecuada se ve reflejada en la entrega que se realiza a nivel local dentro de la ciudad, debido a que los repartidores no llevan una planificación de los lugares que visitaran entregando los productos que han solicitado los clientes, esto hace que los mismos trabajadores tengan que uno, dos, tres o más veces en diferentes días a un mismo lugar donde diferentes clientes por no planificar o estructurar los repartos por rutas entregando los productos a todos los clientes por sectores donde estos habitan lo cual ayudaría a coordinar más las entregas y ocupar menos tiempo realizando esta actividad.

La competencia pone a prueba nuestros conocimientos sobre el mercado y como poder desenvolvemos mejor en él, debido que las empresas que ofrecen los mismos servicios que Casanova llevan más tiempo en el mercado, son más conocidos y estos están posesionados y tienen sus clientes fijos lo que permite que las otras empresas sean grandes competencias, pero sabiendo esto se trata de mejorar en todos los

aspectos para seguir creciendo y poder posicionar la empresa más en el mercado y así poder realizar más ventas.

Se debe implementar mejoras en este servicio de entrega rápida por el cual el cliente realiza un pago extra para poder tener su producto en sus manos en menor tiempo de espera posible, por lo tanto ofrecer mejorar en este servicio es un pilar fundamental para que la empresa sea conocida y estimada por los clientes, por lo tanto contratar repartidores motorizados que se encargue de la entrega de estos productos es la mejor solución posible que se le puede dar a esta falencia y mantener satisfecho a los clientes con el envío de sus productos en manera inmediata.

Trabajar con una empresa que ofrezca el servicio de currier sería una buena opción para realizar las entregas de la empresa pero al igual que los repartidores que existen en la empresa actualmente se demoraría aún más tiempo la entrega de los productos debido a que los currier tienen que esperar un determinado tiempo para salir a dejar la mercadería y no solo llevarían la de la empresa sino que de varias empresas y personas más lo cual haría que tarden más en entregar los productos pero implementar el servicio en la empresa mismo ayudaría a que se entregue más rápido los productos y también se podría realizar servicio de entrega de productos de otras personas.

Las causas de la insatisfacción de los clientes se debe a que estos no reciban de forma inmediata sus productos y tengan que esperar varios días por ellos esto hace que el cliente en muchas ocasiones se sienta estafado y piense mal de la empresa creando rumores sobre la empresa que algunas personas se pueden creer, todo esto debido a que un cliente insatisfecho o satisfecho es más eficiente que la publicidad que se realiza de manera mediática, estas satisfacciones e insatisfacciones ambas se deben mejorar la primera en aumento y la segunda en disminución por el bien de la empresa, ofrecer un servicio de entrega más rápida es la solución.

Al aplicar las encuestas a los empleados se obtienen los siguientes datos:

En la tabla número 2 Como se observa en los resultados obtenidos de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa, se obtiene con un 67% que casi siempre cuando un cliente no recibe una respuesta de manera inmediata por alguna persona de la empresa el cliente busca el mismo producto en otras empresas porque no puede esperar la respuesta según indican los trabajadores se debe a la confiabilidad que esperan tener los clientes con la persona que responda por medio de los canales de venta.

En la tabla número 3 La reposición de los productos en la bodega o stock de la empresa se da frecuentemente según indicaron los trabajadores durante esta encuesta, el dueño de la empresa se encarga de viajar hacia la ciudad de Guayaquil a buscar mercadería con los proveedores y este se encarga de reponer los productos de manera inmediata aun que estos no se incluyan en los inventarios hasta estar probados y ver que funcionen correctamente y sino no funcionan realizar el cambio correspondiente al proveedor, con el fin de preservar la calidad que deben brindar los productos a los clientes y estos favorezcan las ventas.

En la tabla número 4 La logística de almacenamiento empleada en la empresa no está en óptimas condiciones debido a que los productos una vez probados por control de calidad de la empresa son almacenados de una manera no tan adecuada por lo que se dificulta sacar los productos según indican los trabajadores también dicen que en ocasiones los productos se dañan por la forma en que se va empleando el almacenamiento una caja encima de otra sin tener la debida precaución que no se estropeen los productos o con cuales se debe tener mayor cuidado para evitar que estos se dañen e incurra en pérdidas la organización.

Conclusiones

La logística empleada dentro de la empresa no es la más adecuada esto fue percibido por medio de las diversas falencias que se encontraron dentro de la empresa durante el tiempo de pasantías y aún no han sido mejoradas desde hace un año y se corroboraron por el propietario de la empresa mediante una entrevista que se le formulo para conocer su opinión sobre los hallazgos.

Los factores que afectan la logística de la empresa la falta de proveedores que hagan reposición a la empresa es una de las primeras consecuencias debido a que se emplea tiempo por parte del dueño para viajar hasta la ciudad de Guayaquil y comprar mercaderías, entre otros se tiene el tiempo de entrega de los productos lo cual es tardado porque se llevan tres a cinco días y esto influye mucho en la decisión de compra del cliente.

Al levantar información dentro de la empresa se conoció que el proceso logístico empleado dentro de la organización Casanova no se ha encontrado un buen proceso debido a esto se generan perdidas en las ventas en virtud que la sucesión logística se ve comprometida de manera directa porque no realizan las entregas en cortos periodos de tiempo y esto genera que los clientes potenciales se vayan a la competencia porque no pueden competir en este punto también se pudo concluir que no aprovechan el espacio del local para almacenar los productos.

Se suscitan a raíz de los problemas logísticos de la empresa son perdidas de clientes tanto actuales como potenciales los cuales deciden no comprar los artículos que oferta la empresa por miedo a realizar pagos o transacciones bancarias en virtud a que la logística no es empleada adecuadamente en varios procesos lo que afecta a la organización tanto en los productos y los compradores ya que esto incurre en pérdidas económicas o bajo nivel de ventas por no contar con una planificación sobre la logística.

Recomendaciones

En base a los objetivos planteados en el presente estudio de caso se tienen las siguientes recomendaciones:

Analizar periódicamente ya sea de manera trimestral o semestral las estrategias que se emplean en la logística de la empresa con la finalidad de que si se llegase a encontrar nuevas falencias estas sean tomadas en cuenta y también para ser tratadas a la máxima brevedad posible con el objetivo de que la empresa no se vuelva a ver afectada por las circunstancias que afectan la logística, ni en sus inventarios, transportes, personal que se encarga de las actividades, entre otros para que ofrezcan un buen servicio.

El propietario debe buscar alianzas estratégicas con nuevos proveedores o empresas que le oferten los mismos productos con la misma calidad que se venden en la empresa, también mediante la búsqueda de las opciones mentadas anteriormente se debe evaluar los precios de los productos y constatar cuales son los precios más bajos de la industria para poder ofertar en Casanova a menor valor y poder hacer de esta una empresa competitiva en el mercado ampliamente y con un sistema de logística de entrega inmediata.

Emplear una mejor forma de hacer llegar los productos a los clientes mucho más rápido y con valores más bajos de envíos para lograr que estos se vuelvan fieles a la empresa y a los bienes que se ofertan y así no opten por la competencia, se recomienda la implementación de vehículos cíclicos o con ciclomotores para la entrega de productos mucho más rápido o al menos de manera local debido a que esta no solo es una forma de realizar las entregas ya que también es publicidad para la empresa en virtud que los colaboradores del reparto por medio de sus uniformes dan a conocer la empresa y a que se dedican.

Referencias

- Barcelli, & Gomez. (2017). Sistema de gestión de abastecimiento. *Revista espacios*, 231.
Obtenido de Revista espacios.
- Beetrack. (2020, Octubre). 8 pasos para planificar y optimizar rutas de transporte.
Santiago de Chile, Región Metropolitana, Chile. Obtenido de
<https://www.beetrack.com/es/>
- Campos, M. (2021, enero 18). *¿Qué es la logística empresarial y cuáles son sus funciones?* - *BLOG*. Obtenido de Tradelog:
<https://www.tradelog.com.ar/blog/logistica-empresarial/>
- Cruz, A. (2018). *Gestión de inventarios*. IC Editorial.
- De la Arada Juárez, M. (2019). *Optimización de la cadena logística*. Madrid: Ediciones Paraninfo, S.A.
- Forsey, C. (2021, agosto 19). *Product Classification: What It Is & Its Impact on Marketing Efforts*. Obtenido de HubSpot Blog: <https://blog.hubspot.com/marketing/product-classification>
- García, A. (2019, enero 10). *Metrics Mexico*. Obtenido de
<https://metricsmexico.com/diferencia-entre-logistica-y-gestion-de-la-cadena-de-suministro/>
- Herniquez, A. (2020, mayo 31). *Tendencia logística*. Obtenido de
<https://tendencialogistica.com/2020/05/31/diferencias-entre-logistica-y-cadena-de-suministro/>
- Hidalgo, J., Rivadeneira, C., Moreno, N., & Moreno, N. (2018). *Logística empresarial*. Guayaquil: Grupo Compás.

Hofmann, S., & Knell, T. (2019, diciembre 21). *Basic knowledge Distribution logistics - definition, basics, examples*. Obtenido de MaschinenMarkt International: <https://www.maschinenmarkt.international/distribution-logistics--definition-basics-examples-a-865509/>

Indeed Editorial Team. (2021, abril 22). *12 Tips for Stocking Merchandise*. Obtenido de Indeed: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/stocking-merchandise-tips>

Ismail, N. (2018, enero 10). *Technology as a competitive advantage in logistics*. Obtenido de Information Age: <https://www.information-age.com/technology-advantage-logistics-123470298/>

Jenkis, A. (2020, octubre 28). *ABC Analysis in Inventory Management: Benefits & Best Practices*. Obtenido de NetSuite: <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/inventory-management/abc-inventory-analysis.shtml>

Kernberg, O. (2021). *7. La empresa y su organización autor Mc Graw-Hill*. Obtenido de StuDocu: <https://www.studocu.com/pe/document/universidad-nacional-de-san-cristobal-de-huamanga/gestion-inversion/7-la-empresa-y-su-organizacion-autor-mc-graw-hill/15475532>

Labranque, L. (2019, octubre 1). *What Is Transportation and Logistics Management?* . Obtenido de Logmore Blog: <https://www.logmore.com/post/what-is-transportation-and-logistics-management>

LDM. (2021, marzo 26). *Logística y Cadena de Suministro: Objetivos y diferencias*. Obtenido de LDM: <https://blog.soyldm.com/blog/logistica-y-cadena-de-suministro-objetivos-y-diferencias>

- Lobato, F., De la Mata, M., & Rodríguez. (2021). *Operaciones administrativas de compra y venta*. MacMillan Profesional.
- Lopéz, R. (2021). *Logística Comercial*. Ediciones Paraninfo.
- Mejías, A. (2019). Artículo No. 03. No. 11, Vol. VI, Año 6, 2019. *Revista de divulgación y tecnología de la Red Internacional de Investigadores de Ingeniería Industrial.*, 40.
- NSW. (2019, julio 30). *What is a company? | Small Business Commissioner*. Obtenido de NSW Small Business Commissioner: <https://www.smallbusiness.nsw.gov.au/get-help/business-basics/what-company>
- Polyexcel. (2020, junio 22). *What are the main logistical costs and why are they important?* Obtenido de Polyexcel: <https://polyexcel.com.br/en/product-news/what-are-the-main-logistical-costs-and-why-are-they-important/>
- Prieto , C., & Ramirez , M. (2019). *Gestion de abastecimiento para mejorar los indicadores de la compra de productos tecnologicos* . Obtenido de Repositorio academico USMP: <https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/5848/prieto-ramirez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Solorzano, M. (2018). *Optimización de la cadena logística*. Malaga: IC Editorial.
- Tejada, A., Prado, M., Cárdenas, A., Cabrejos, R., Pando, T., & Rojas, Y. (2022). *Gestión de compras y almacenamiento en la logística*. Guayaquil: Editorial Grupo Compás.

Anexos

Anexo N°1

Reporte de anti plagio Urkund



Document Information

Analyzed document	ESTUDIO DE CASO DAVIS PAUL HERRERA RAMOS.docx (D131283898)
Submitted	2022-03-23T13:52:00.0000000
Submitted by	
Submitter email	dherrera874@fafi.utb.edu.ec
Similarity	6%
Analysis address	jmorato.utb@analysis.orkund.com

Sources included in the report

SA	UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / ELIAN EMMANUEL SANCHEZ GAVILANES - CASO DE ESTUDIO.docx Document ELIAN EMMANUEL SANCHEZ GAVILANES - CASO DE ESTUDIO.docx (D130890341) Submitted by: esanchez950@fafi.utb.edu.ec Receiver: fmorales.utb@analysis.orkund.com	6
SA	UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / CASO DE ESTUDIO- KATHERINE GALLO.docx Document CASO DE ESTUDIO- KATHERINE GALLO.docx (D110779595) Submitted by: kgallog@fafi.utb.edu.ec Receiver: fmorales.utb@analysis.orkund.com	1
SA	Tarea 5-8 Consulta El Sistema Logístico de Distribución.pdf Document Tarea 5-8 Consulta El Sistema Logístico de Distribución.pdf (D110493535)	1

Anexo N°2**ENTREVISTA APLICADA AL GERENTE DE LA EMPRESA CASANOVA**

Objetivo: Obtener el criterio que tiene el gerente respecto a la logística empleada en la empresa.

Responder las siguientes preguntas:

1. **¿Qué estrategias se han implementado en la empresa para aumentar las ventas?**
2. **¿Cree usted que la logística de entrega de productos debe mejorar más?**
3. **¿Cuál es su criterio respecto a la tardanza en las entregas locales?**
4. **¿Según su criterio cuanto afecta la competencia existente en la localidad a las ventas de su empresa?**
5. **¿Considera usted que el sistema de entrega rápida debería mejorar más?**
6. **¿Cree usted que debería implementar o trabajar en alianza con un currier?**
7. **¿Cuáles cree usted que son las causas de insatisfacción de los clientes?**

Anexo N°3**ENTREVISTA APLICADA A LOS COLABORADORES DE LA EMPRESA CASANOVA**

Objetivo: Obtener el criterio que tiene los empleados respecto a la logística de la empresa y como está determina en las ventas.

Responder las siguientes preguntas:

1. ¿Considera usted que al no responder a un cliente por los canales de ventas ocasiona que la venta no se dé?

- Siempre
- Casi siempre
- De vez en cuando
- Nunca
- casi nunca

2. ¿Con que frecuencia se suelen reponer los productos agotados?

- Anualmente
- Mensualmente
- Semanalmente
- Diariamente
- Nunca

3. ¿El personal con el que cuenta la empresa es suficiente para llevar a cabo todas sus actividades?

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Neutro
- En desacuerdo
- Muy en desacuerdo

4. ¿La logística de almacenamiento dentro de la empresa es adecuada?

- Muy bueno
- Bueno
- Regular

- malo
- Muy malo

5. ¿La logística de reposición está pendiente de que los productos estén en buen estado?

- Siempre
- Casi siempre
- De vez en cuando
- Nunca
- casi nunca

6. ¿Cree usted que la logística de entrega debería ser ilimitada a todo el territorio nacional?

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Indeciso
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

7. ¿Cómo ha sido la satisfacción de los clientes al realizar una compra en los últimos 3 meses?

- Nada satisfecho
- Poco satisfecho
- Neutral
- Muy satisfecho
- Totalmente satisfecho

Anexo N°4

Babahoyo, 24 de febrero del 2022

Sr.

Jacinto Duarte Casanova

PROPIETARIO DE LA EMPRESA CASANOVA

En su despacho.

De mis consideraciones:

Yo: **HERRERA RAMOS DAVIS PAUL**, con cédula de identidad 1205455874, estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo de la Facultad de Administración, finanzas e informática, carrera de Comercio, matriculado en el proceso de titulación periodo noviembre 2021 – abril 2022, le solicito a usted de la manera más comedida se sirva autorizar a quien corresponda se proceda otorgarme el permiso respectivo para realizar mi Estudio de caso denominado **Logística en la empresa Casanova de la ciudad de Babahoyo**, el cual es requisito indispensable para poder titularme.

Esperando una respuesta favorable quedo de usted muy agradecido.

Muy atentamente

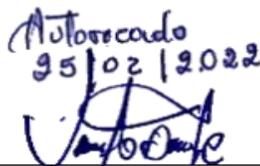


Herrera Ramos Davis Paul

1205455874

0967366383

Davisherrera95@gmail.com

Autorizado
25/02/2022


Jacinto Duarte Casanova

1202390603

0963416641

Casanovaonlineec@gmail.com

Anexo N°5

SRI en línea Inicio sesión

[RUC](#) > Consulta

Consulta de RUC

RUC	Razón social
1202390603001	CASANOVA

Estado contribuyente en el RUC	Nombre comercial
ACTIVO	

Representante legal

Nombre:	DUARTE CASANOVA TRANSITO JACINTO
Cédula/RUC:	1309069886

Actividad económica principal	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS DIVERSOS PARA EL CONSUMIDOR.
Tipo contribuyente	Subtipo contribuyente
SOCIEDAD	BAJO CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS

