



**FACULTAD DE INGENIERÍA, ARQUITECTURA
Y URBANISMO**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
INGENIERÍA INDUSTRIAL**

TESIS

**MEJORA EN LA CADENA DE SUMINISTROS
PARA REDUCIR LOS COSTOS EN EL ÁREA
LOGÍSTICA DE LA EMPRESA OPHTALMIC
CENTER**

**PARA OPTAR POR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN INGENIERO INDUSTRIAL**

Autora:

**Bach. Loja Cortegana Rita
(ORCID: 0000-0001-6560-687X)**

Asesor:

**Mg. Larrea Colchado, Luis Roberto
(ORCID: 0000-0002-7266-4290)**

Línea de Investigación:

INFRAESTRUCTURA, TECNOLOGÍA Y MEDIO AMBIENTE

Pimentel – Perú

2021

**MEJORA EN LA CADENA DE SUMINISTROS PARA REDUCIR LOS
COSTOS EN EL ÁREA LOGÍSTICA DE LA EMPRESA OPHTALMIC CENTER**

Aprobación del Jurado

Mg. Larrea Colchado Luis Roberto

Asesor

Dr. Ramos Moscol Mario Fernando

Presidente del Jurado de Tesis

Mg. Larrea Colchado Luis Roberto

Secretario del Jurado de tesis

Ing. Símpalo López Walter Bernardo

Vocal del Jurado de tesis

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico como todo en mi vida a Dios, por darme las fuerzas necesarias, para poder seguir cada día y alcanzar lo que me he propuesto. En segundo lugar, a mi madre, que me apoyo por muchos años, enseñándome que siempre uno debe de seguir adelante, antes de que Dios la tenga con el cómo un ángel más. Y en tercer lugar a Luis Ángel, que me dio el aliento necesario a lo largo de este trabajo de investigación.

Loja Cortegana, Rita

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por encaminarme y cada día, obsequiarme las fuerzas necesarias para seguir con este trabajo.

A mi madre, por haberme guiado, ayudado y enseñado que todo es posible cuando uno quiere conseguir buenos resultados.

A mi tutor al Mg. Luis Daniel Linares Pita, quien me brindo los instrumentos y consejos necesarios para poder culminar con éxito esta investigación.

Quiero hacer también un agradecimiento especial al Mg Héctor Iván Bazán Tantaleán, quien me oriento y guio en la primera parte de la presente investigación.

Loja Cortegana, Rita

MEJORA EN LA CADENA DE SUMINISTROS PARA REDUCIR LOS COSTOS EN EL ÁREA LOGÍSTICA DE LA EMPRESA OPHTALMIC CENTER.

IMPROVEMENT IN THE SUPPLY CHAIN TO REDUCE COSTS IN THE LOGISTICS AREA OF THE COMPANY OPHTALMIC CENTER.

Loja Cortegana Rita ^a

Resumen

El siguiente trabajo de investigación presenta como objetivo elaborar una mejora en la cadena de suministros para reducir los costos en el área logística de la empresa Ophtalmic Center. El tipo e investigación usados fueron, descriptivo, explicativo y básico, con metodología cuantitativa, La muestra está representada por ocho laboratorios y personal que labora con el área logística de la empresa, al igual que documentos de estos. Como discusión tomamos en cuenta la propuesta de White Álvarez Kenneth Ronald, del 2016 en que dice que “Se evaluaron todos los factores que afectan la cadena de suministros y se reconoció el impacto que ocasionan, entre los factores detectados tenemos: Gestión con Proveedores, Canales de Distribución a las sucursales, Compras temporales. Para determinar las mejoras se elaboraron diagramas de Pareto, análisis causa efecto y lluvia de ideas. Las conclusiones fueron que los pedidos de la empresa Ophtalmic Center no llegan a tiempo, hay demoras en los pagos en forma interna y externa, no tienen buenas alianzas con sus laboratorios, aunque ya tengan años trabajando con ellos. De los resultados obtenidos para la elaboración de la mejora se trabajaron con el libro maestro de la empresa, al igual que con listas de los laboratorios, y se hicieron acuerdos con los laboratorios extranjeros y nacionales tanto en los materiales, promociones y formas de pagos.

Palabras claves: Acuerdos, costos, laboratorios, logística, procesos y proveedores.

^a Adscrita a la Escuela Profesional de Ingeniería Industrial, Pre pago, Universidad Señor de Sipán, Pimentel, Perú, email lcorteganarita@crece.uss.edu.pe código ORCID <https://orcid.org/0000-0001-6560-687X>

Abstract

The following research work aims to develop an improvement in the supply chain to reduce costs in the logistics area of the Ophtalmic Center company. The type and research used were, descriptive, explanatory and basic, with quantitative methodology. Eight laboratories and personnel working with the logistics area of the company, as well as documents of these represent the sample. As a discussion, we take into account White Álvarez Kenneth Ronald's proposal of 2016 in which he says that "All the factors that affect the supply chain were evaluated and the impact they cause was recognized, among the detected factors we have: Supplier Management, Channels Distribution to branches, Temporary purchases. To determine the improvements, Pareto diagrams, cause analysis and brainstorming were developed. The conclusions were that the orders of the Ophtalmic Center company do not arrive on time, there are delays in payments internally and externally, they do not have good alliances with their laboratories even if they have been working with them for years. From the results obtained for the elaboration of the improvement, they worked with the company's master book, as well as with lists of the laboratories, and agreements were made with foreign and national laboratories in both materials, promotions and payment methods.

Keywords: *Agreements, costs, laboratories, logistics, processes and suppliers.*

ÍNDICE

I.INTRODUCCION	xi
1.1. Realidad Problemática.	11
1.2. Trabajos previos.	14
1.3. Teorías relacionadas al tema.	21
1.3.1. Variable 1	22
1.3.2. Variable 2.....	22
1.4.Formulación del Problema.	22
1.5.Justificación e importancia del estudio.....	22
1.6.Hipótesis	23
1.7.Objetivos:	23
1.7.1.Objetivo general:.....	23
1.7.2.Objetivo específico:.....	23
II.MATERIAL Y MÉTODOS.....	24
2.1.Tipo y Diseño de Investigación.....	24
2.2.Población y muestra.....	24
2.3.Variables, Operacionalización.	27
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.	28
2.5.Procedimiento de análisis de datos.....	30
2.6.Criterios éticos.	32
2.7.Criterios de Rigor Científico	33
III.RESULTADOS	34
3.1. Diagnóstico de la empresa Ophtalmic Center.	36
3.2. Discusión de resultados.....	38
3.3.Propuesta de investigación	41
3.4. Cadena de suministros.....	43

IV.CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	44
4.1. Conclusiones.....	44
4.2 Recomendaciones.....	45
REFERENCIAS.....	46
ANEXOS	50

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Población 2(P2)	25
Tabla 2.....	27
Operacionalización de las variables – Variable independiente	27
Tabla 3.....	27
Operacionalización de las variables – Variable dependiente	27
Tabla 4: Precios de lentes más pedidos en Laboratorios oftalmológicos.....	33
Tabla 5: Recursos humanos	34
Tabla 6: Materiales	35
Tabla 7: Precio de venta.....	44

ÍNDICE DE FIGURAS

Gráfico 1. Registro de ventas del mes marzo del año 2016 y 2019.....	11
Gráfico 2: Cuenta de producto por empresas o laboratorios.	31
Gráfico 3: Cuenta de gastos por categoría	31
Gráfico 4: Cuenta de formas de pago.	32
Gráfico 5: Costos de bases opticas por laboratorios.....	34
Gráfico 6. Materiales.....	35
Gráfico 7: Ventas de febrero 2020-Indicador grafico	40
Gráfico 8. Porcentajes	41
Gráfico 9. Días de demora para la entrega de productos.	42
Gráfico 10. Precio de venta.....	44

ANEXOS

Registro 4. Registro de egresos del mes marzo del año 2019	11
Fotos 3 ,4: Fotos de la empresa exterior e interior.....	31
Fotos 5 ,6: Fotos del taller antes y despues	31
Diagrama 1: Cadena de suministros, pedidos extranjeros.....	532
Diagrama 2 Cadena de suministros, pedidos nacionales.	34
Registro 5. Ventas marzo 2019 Ophtalmic Center.....	35
Registro 5.1: Ventas de febrero 2020 Ophtalmic Center	40
Registro 6,7,8. Laboratorio ZEISS	57,58,41
Registro 9,10. Laboratorio Trimax.....	60,61
Registro 11,12. Laboratorio Buyes Optical.....	62,63
Registro 13,14. Laboratorio Oxo	64,35
Registro 15,16: Laboratorio Lens.....	40
Registro 17,18. Laboratorio Uno.....	41
Registro 19. Programa de salud visual de Ophtalmic Center.	42
Registro 20. Orden de trabajo de Ophtalmic Center	41

I. INTRODUCCION

1.1. Realidad Problemática.

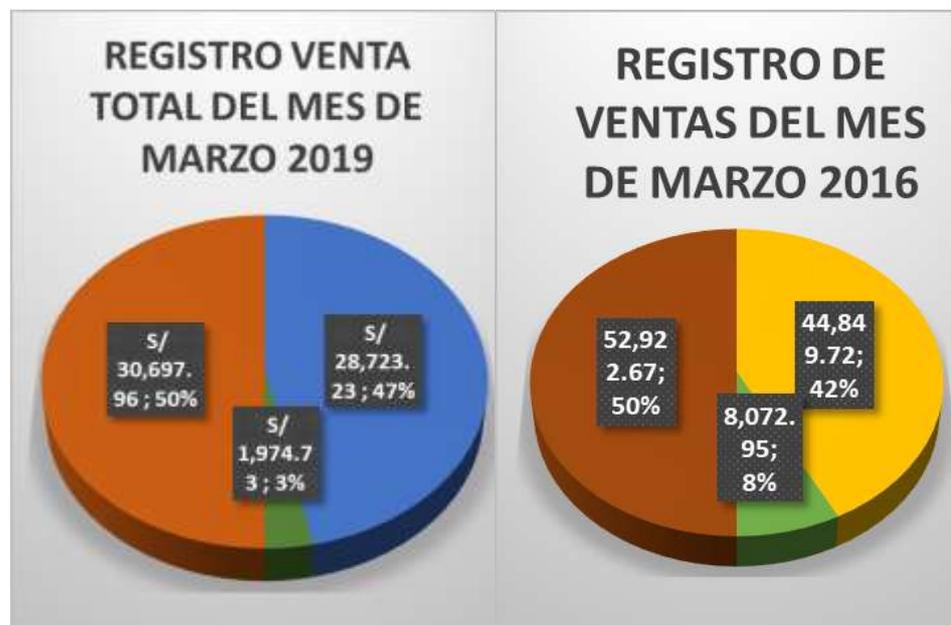
El problema de la empresa Ophtalmic Center es, no poder pagar sus deudas generales ni a sus empleados a tiempo, y retraso en los días de entrega del producto.

A. Situación Problemática.

Muestro un cuadro de ventas del mes de marzo del 2016 y otro de cierre de ventas de marzo 2019 de Ophtalmic Center, donde observamos una gran diferencia, indicando con esto la bajada en su nivel de venta y entrega de productos.

La demora en la entrega de mercadería que vienen del extranjero, los precios de muchos laboratorios en Lima, hacen que se demoren en la fabricación y entrega de las bases especiales. Según (Alvarez, 2016) "Evaluar el impacto económico que supondría la mejora de la cadena de suministros", es lo que necesitamos.

Gráfico 1. Registro de ventas del mes marzo del año 2016 y 2019



Fuente: Elaboración propia.

Registro 1. De Ventas marzo 2016 Ophtalmic Center

FECHA	Nº SERIE	Nº FACTURA	CLIENTE	Nº RUC	DESCRIPCION	MONED A	Nº CUENTA	TC	BASE IMP.	INAFECTO	I G V	TOTAL	PERCEPCION
1/03/2016	0003	5479	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		254.24		45.76		300
1/03/2016	0003	5480	ANULADO	0000000000	ANULADO	S/.	701		0.00		0.00		0.00
1/03/2016	0003	5481	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		211.86		38.14		250.00
1/03/2016	0003	5482	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		135.59		24.41		160.00
1/03/2016	0003	5483	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		847.46		152.54		1,000.00
2/03/2016	0003	5484	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		84.75		15.25		100
2/03/2016	0003	5485	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		21.19		3.81		25
3/03/2016	0003	5486	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		63.56		11.44		75
03/03/2016	0003	5487	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		127.12		22.88		150
3/03/2016	0003	5488	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		135.59		24.41		160
4/03/2016	0003	5489	SANCHEZ VARGAS MARCO ANTONIO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		16.95		3.05		20
4/03/2016	0003	5490	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		1,046.61		188.39		1235
5/03/2016	0003	5491	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		169.49		30.51		200
7/03/2016	0003	5492	BEER CORTES AMMNY	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		16.95		3.05		20
7/03/2016	0003	5493	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		381.36		68.64		450
7/03/2016	0003	5494	MICHAEL MORI GONZALES	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		847.58		152.57		1000.15
ANULADO	0003	5495	PUBLICO	0000000000	ANULADO	S/.	701		0.00		0.00		0
8/03/2016	0003	5496	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		228.81		41.19		270
8/03/2016	0003	5497	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		254.24		45.76		300
8/03/2016	0003	5498	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		847.46		152.54		1000
10/03/2016	0003	5499	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		127.12		22.88		150
11/03/2016	0003	5500	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		233.05		41.95		275
11/03/2016	0003	5501	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		101.69		18.31		120
11/03/2016	0003	5502	ANULADO	ANULADO	ANULADO	S/.	701		677.97		122.03		800
11/03/2016	0003	5503	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		593.31		106.79		700.1
12/03/2016	0003	5504	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		1,354.24		243.76		1598
12/03/2016	0003	5505	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		135.59		24.41		160
14/03/2016	0003	5506	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		59.32		10.68		70
14/03/2016	0003	5507	ANULADO	ANULADO	ANULADO	S/.	701		271.19		48.81		320
14/03/2016	0003	5508	ANULADO	ANULADO	ANULADO	S/.	701		271.19		48.81		320
15/03/2016	0003	5509	LINO MORENO ELVA PATRICIA	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		84.75		15.25		100
16/03/2016	0003	5510	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		338.98		61.02		400
16/03/2016	0003	5511	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		762.71		137.29		900
17/03/2016	0003	5512	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		1,694.92		305.08		2000
17/03/2016	0003	5513	MOLINA NAVARRO DANTE	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		50.85		9.15		60
18/03/2016	0003	5514	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		271.19		48.81		320
ANULADO	0003	5515	PUBLICO	0000000000	ANULADO	S/.	701		0.00		0.00		0
18/03/2016	0003	5516	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		296.61		53.39		350
21/03/2016	0003	5517	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		169.49		30.51		200
21/03/2016	0003	5518	ROSA ELENA CHAVES CHAVEZ	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		949.15		170.85		1120
21/03/2016	0003	5519	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		42.37		7.63		50
21/03/2016	0003	5520	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		101.69		18.31		120
21/03/2016	0003	5521	BENAVIDES ESCOME MARIA	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		211.86		38.14		250
23/03/2016	0003	5522	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		152.54		27.46		180
23/03/2016	0003	5523	QUISPE CAMA OMAR ATILIO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		135.59		24.41		160
23/03/2016	0003	5524	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		211.86		38.14		250
26/03/2016	0003	5525	PALACIOS POLO JORGE LUIS	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		101.69		18.31		120
26/03/2016	0003	5526	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		135.59		24.41		160
28/03/2016	0003	5527	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		211.86		38.14		250
28/03/2016	0003	5528	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		1,271.19		228.81		1500
28/03/2016	0003	5529	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		169.49		30.51		200
28/03/2016	0003	5530	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		211.86		38.14		250
28/03/2016	0003	5531	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		847.46		152.54		1000
29/03/2016	0003	5532	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		508.56		91.54		600.1
29/03/2016	0003	5533	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		135.59		24.41		160
30/03/2016	0003	5534	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		152.54		27.46		180
30/03/2016	0003	5535	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		169.49		30.51		200
30/03/2016	0003	5536	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		847.47		152.55		1000.02
30/03/2016	0003	5537	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		211.86		38.14		250
31/03/2016	0003	5538	PUBLICO	0000000000	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		33.90		6.10		40
1/03/2016	0003	2037	DISTRIBUIDORA CUMMINS PERU S.A.C	20543725821	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		405.00		72.90		477.9
1/03/2016	0003	2038	KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU	20302241598	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		1,100.00		198.00		1298
ANULADO	0003	2039	ANULADO	20102106661	ANULADO	S/.	701		0.00		0.00		0
15/03/2016	0003	2040	KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU	20302241598	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		1,640.00		295.20		1995.2
ANULADO	0003	2041	ANULADO	ANULADO	ANULADO	S/.	701		0.00		0.00		0
16/03/2016	0003	2042	RIMAC SEGUROS Y REASEGUROS	20100041953	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		254.24		45.76		300
16/03/2016	0003	2043	RIMAC SEGUROS Y REASEGUROS	20100041953	ANULADO	S/.	701		254.24		45.76		300
16/03/2016	0003	2044	REMAR REHABILITACION DE MARGINAD	20290837970	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		338.98		61.02		400
16/03/2016	0003	2045	REMAR REHABILITACION DE MARGINAD	20290837970	ANULADO	S/.	701		228.81		41.19		270
19/03/2016	0003	2046	KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU	20543725821	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		550.00		99.00		649
19/03/2016	0003	2047	ANULADO	ANULADO	ANULADO	S/.	701		0.00		0.00		0
19/03/2016	0003	2048	ANULADO	ANULADO	ANULADO	S/.	701		0.00		0.00		0
21/03/2016	0003	2049	CORPORACION SAUCE ALTO S.A.C.	20548137595	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		3,389.83		610.17		4000
28/03/2016	0003	2050	PETROLEOS DEL PERU PETROPERU SA	20100128218	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		4,740.00		853.20		5593.2
29/03/2016	0003	2051	KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU	20302241598	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		5,210.00		937.80		6147.8
29/03/2016	0003	2052	KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU	20302241598	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		1,330.00		239.40		1569.4
29/03/2016	0003	2053	KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU	20302241598	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		950.00		171.00		1121
29/03/2016	0003	2054	KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU	20302241598	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		950.00		171.00		1121
30/03/2016	0003	2055	KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU	20543725821	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		830.00		149.40		979.4
30/03/2016	0003	2056	KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU	20302241598	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		700.00		126.00		826
30/03/2016	0003	2057	KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU	20302241598	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		700.00		126.00		826
30/03/2016	0003	2058	KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU	20302241598	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		630.00		113.40		743.4
30/03/2016	0003	2059	KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU	20302241598	VENTA DE MONTURAS	S/.	701		650.00		117.00		767
=====													
TOTAL DEL REGISTRO DE VENTAS DEL MES									44,849.72	0.00	8,072.95	0.00	52,922.67

Fuente: Documentos de la empresa Ophtalmic Center.

Registró 2. De Ventas marzo 2019 Ophtalmic Center

FECHA	TIPO DE COMPRAS	Nº COMP.	CLIENTE	CATEGORIA	FORMA DE PAGO	PRODUCTO	TC	BASE	IMPUESTO	MONTO
1/03/2019	Otro	13944	Elguera Aguilar Leonel	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	118.64	S/ 21.36	S/ 140.00
1/03/2019	Otro	13945	Aguilar Depaz Hillary	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	169.49	S/ 30.51	S/ 200.00
2/03/2019	Otro	13946	Cangalaya Manani Maricela	Venta de Prc	Pagaré (a cré	montura 17-1173	S/	67.80	S/ 12.20	S/ 80.00
2/03/2019	Otro	13947	Roe Batistini Lucia	Venta de Prc	Efectivo	Vx physio Enhanced airwea	S/	2,415.25	S/ 434.75	S/ 2,850.00
2/03/2019	Otro	13948	Cupe Berrocal Ana	Venta de Prc	Efectivo	Progresivo cr39	S/	381.36	S/ 68.64	S/ 450.00
2/03/2019	Otro	13949	Urteaga Vassallo Alyssami	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Policarbonato ar stock	S/	296.61	S/ 53.39	S/ 350.00
4/03/2019	Otro	13950	Castillo Isak Silvana	Venta de Prc	Pagaré (a cré	LC Air Optix Aqua	S/	550.85	S/ 99.15	S/ 650.00
4/03/2019	Otro	13951	Morales Rodriguez Teodorico	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	139.99	S/ 25.20	S/ 165.19
4/03/2019	Factura	E001-107	Varilux Physio enhanced c	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Varilux Physio Enhanced c	S/	1,694.92	S/ 305.09	S/ 2,000.01
5/03/2019	Otro	13952	Abad Seminario Diana Mari	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	50.85	S/ 9.15	S/ 60.00
5/03/2019	Otro	13953	Avalos Carrera Julio	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Safety policarbonato progre	S/	1,166.10	S/ 209.90	S/ 1,376.00
6/03/2019	Otro	13954	Lopez Sandoval Elsi	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Lente de contacto Air Optix	S/	144.07	S/ 25.93	S/ 170.00
7/03/2019	Factura	E001-108	Unimaq S.A.	Venta de Prc	Transferencia	Resina vision sencilla cor	S/	140.00	S/ 25.20	S/ 165.20
7/03/2019	Otro	13955	Leon Martinez Karyn	Venta de Prc	Pagaré (a cré	NK55 circadian con AR	S/	762.71	S/ 137.29	S/ 900.00
9/03/2019	Otro	13956	Bannwdrt de Gallardo Ma	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	60.00		S/ 60.00
9/03/2019	Otro	13957	Martin Yague Jose Luis	Venta de Prc	Efectivo	Progresivo CR39	S/	400.00		S/ 400.00
11/03/2019	Factura	E001-109	Ilender Peru	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Policarbonato vision senc	S/	564.92	S/ 101.69	S/ 666.61
12/03/2019	Factura	E001-110	Arseguin Peru	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Montura de seguridad zt1	S/	52.90	S/ 9.52	S/ 62.42
12/03/2019	Otro	13958	Venegas Alvarado Carmen	Venta de Prc	Efectivo	Bifocal flat top resina	S/	150.00		S/ 150.00
12/03/2019	Otro	13959	Pariona Mendoza Nancy	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Safety policarbonato blanc	S/	202.00		S/ 202.00
12/03/2019	Otro	13960	Resinas AR stock	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	230.00		S/ 230.00
12/03/2019	Otro	13961	Alvarez de Fisher Monica	Venta de Prc	Efectivo	Acuvue Oasys -2.75	S/	200.00		S/ 200.00
12/03/2019	Otro	13962	Bresani Neira Guiseppe	Venta de Prc	Efectivo	Resinas blancas de stock	S/	60.00		S/ 60.00
12/03/2019	Otro	13963	Monterroso Aquino Jorge L	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Vx physio Enhanced transi	S/	2,600.00		S/ 2,600.00
13/03/2019	Otro	13964	Cornejo Garcia Alejandro	Venta de Prc	Efectivo	Varilux s fit airwear crizal s	S/	4,000.00		S/ 4,000.00
13/03/2019	Otro	13965	Quispe Machuca Luis	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Safety poliicarbonato blanco	S/	1,516.00		S/ 1,516.00
13/03/2019	Otro	13966	Leon Segura Luis Alfredo	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Varilux s fit Airwear transiti	S/	2,500.00		S/ 2,500.00
13/03/2019	Otro	13967	De Orbegoso Valdivieso Cl	Venta de Prc	Efectivo	Resinas antireflex stock	S/	110.00		S/ 110.00
15/03/2019	Otro	13968	Flores Rivera Kiara	Venta de Prc	Efectivo	Lentes de contacto ultra E	S/	400.00		S/ 400.00
15/03/2019	Otro	13969	Montoya Maltesse Carlos	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00		S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13970	Requena Freddy	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Resinas Blancas de stock	S/	60.00		S/ 60.00
15/03/2019	Otro	13971	Coronado Cobañas Jaime	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	60.00		S/ 60.00
15/03/2019	Boleta	EB01-137	Lopez Callo Yolanda	Venta de Prc	Efectivo	NK55 circadian con AR	S/	423.73	S/ 76.27	S/ 500.00
15/03/2019	Otro	13973	Alvarado Diaz Modesto	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	60.00		S/ 60.00
15/03/2019	Otro	13974	Chuchon Remon Jesus	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00		S/ 200.00
15/03/2019	Factura	E001-111	AGL Innovaciones sac	Venta de Prc	POS - Tarjeta	Varilux Physio drx crizal	S/	847.46	S/ 152.54	S/ 1,000.00
15/03/2019	Otro	13975	Pantaleon Serrano Juan	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Bifocal flat top resina	S/	100.00		S/ 100.00
15/03/2019	Otro	13977	Ramos Jacobo Maycol	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	60.00		S/ 60.00
15/03/2019	Otro	13978	Vega Ubaldo Carlos Raul	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00		S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13979	Cruz Saenz Cesar	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00		S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13980	Escalante salas Juan G.	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Bifocal flat top resina	S/	100.00		S/ 100.00
15/03/2019	Otro	13981	Agama Julca Lolo Americo	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Bifocal flat top resina	S/	100.00		S/ 100.00
15/03/2019	Otro	13982	Saavedra Obregon Luis	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Progresiva cr39	S/	200.00		S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13983	Castillo Suarez Richard	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00		S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13984	Ayte Fuentes Ever	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	60.00		S/ 60.00
15/03/2019	Otro	13985	Llerena Cuno Cesar	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00		S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13986	Barboza Flores Oscar Melc	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00		S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13987	Melchor Cerron Oscar	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Bifocal flat top resina	S/	100.00		S/ 100.00
15/03/2019	Otro	13988	Espinoza Quintanilla Cesar	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Bifocal Flat top resina	S/	100.00		S/ 100.00
15/03/2019	Otro	13989	Yarleque Soberon Herman	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00		S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13990	Salcedo Ayala Deyme	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Porogresivo cr39	S/	200.00		S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13991	Perez Qqueccano Manuel	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	60.00		S/ 60.00
15/03/2019	Otro	13992	Vega Zegarra Saturnino	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00		S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13993	Tenicela Lizarraga Fidel	Venta de Prc	Pagaré (a cré	inserto	S/	200.00		S/ 200.00
16/03/2019	Boleta	EB01-134	Jose Manuel Velarde	Venta de Prc	Efectivo	mantenimiento	S/	8.47	S/ 1.52	S/ 9.99
16/03/2019	Otro	13994	Centurion Guevara Wilfredo	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00		S/ 200.00
16/03/2019	Otro	13995	Gomez Ochoa Santiago	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00		S/ 200.00
16/03/2019	Otro	13996	Cruz Medina Pedro	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00		S/ 200.00
16/03/2019	Otro	13997	Chaupis Laguna Carlos	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00		S/ 200.00
16/03/2019	Otro	13998	Manuyama Huanaquiri Est	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Resinas ar stock	S/	400.00		S/ 400.00
16/03/2019	Otro	14057	Diaz Taricurima Ramon	Venta de Prc	Pagaré (a cré	Bifocal flat top resina	S/	100.00		S/ 100.00
21/03/2019	Otro	79648867	Poder Judicial	Venta de Prc	Cheque		S/	764.53		S/ 764.53
21/03/2019	Boleta	EB01-138	Patricia Cuba Espinoza	Venta de Prc	Efectivo	NK55 circadian con AR	S/	593.22	S/ 106.78	S/ 700.00
25/03/2019	Boleta	EB01-139	Maria Caterina Podesta	Venta de Prc	Efectivo	Montura Qlook 17-1215 /	S/	127.12	S/ 22.88	S/ 150.00
25/03/2019	Boleta	EB01-140	Julio C. Rojas Echenique	Venta de Prc	Efectivo	Fotomatic Gris Ar	S/	254.24	S/ 45.76	S/ 300.00
REGISTRO VENTA TOTAL DEL MES								S/ 28,723.23	S/ 1,974.73	S/ 30,697.96

Fuente: Documentos de la empresa Ophtalmic Center.

Como podemos observar en los siguientes registros del mes de marzo del 2016 a marzo del 2019 la diferencia en ventas es grande ya que en el año 2016 las ventas fueron de 52,923 y en el año 2019 las ventas fueron de 30,698 la diferencia es de 22,225 soles, esto es solo en un mes, por lo que la gestión a mejora es urgente y necesaria.

1.2. Trabajos previos.

Trabajos Internacionales:

1-Tesis de maestría, fue realizado en Panamá, Panamá por Yesica Yau Chen, 2017, "Propuesta para mejorar la eficiencia en la cadena de suministro en empresa Kimberly Clark Panamá", en este trabajo se trata de comprender el flujo de cada proceso para mejorarlo.

Su objetivo es desarrollar una propuesta de mejora en la cadena de suministros para reducir los costos de distribución, hacia los puntos de ventas.

La metodología que utilizaron fue método de investigación es de tipo descriptiva-cuantitativa por la recolección de datos, focalizándose en el área de distribución, con encuestas a los canales de ventas que se seleccionó, fueron cadenas de supermercados y se entrevistó a colaboradores del departamento de Supply Chain para relacionar resultados. Y también utilizaron la aplicación web para encuestas <https://surveyplanet.com/>.

La conclusión es que al realizar el estudio y análisis de la cadena de suministros la empresa cuenta con un modelo de Planificación de ventas y operaciones, y que la encuesta de satisfacción obtuvo resultados regulares para mejorarlos se recomendó implementar entregas centralizadas para reducir costos de distribución y efectivo del transporte, monitorear y seguimiento diario a proceso administrativos y operativos para la mejora.

2-Tesis de grado, fue realizado en Santiago de Chile, Chile por José Luis Echeverría López, 2017, "Estrategia de optimización de la cadena de suministro, para comercial Davis S.A", buscaron mejorar el nivel de servicio y optimizar los recursos, para mejorar en su rubro en el mercado actual.

Su objetivo es determinar las variables de bajos niveles de clientes, y generar un plan de mejora y desarrollar un rediseño de la cadena de suministros actual para simplificación del proceso.

La metodología, que utilizaron fue descriptiva, con método holístico, utilizaron instrumentos conceptuales del modelo SCM, el modelo GICAV, el modelo SCOR, modelo de Porter, con reportes de ventas, compras, stock de la empresa tanto del producto interno y externo y entrevista a 3 empresas retail de cosméticos.

La conclusión, es que la empresa debe generar integración con sus proveedores y clientes, haciendo un trabajo alineado y con buenas relaciones comerciales, y que se enfocan en la venta en retail que es bajo porque la estimación de ventas no es la real.

3-Tesis de Grado, fue realizado en Bogotá, Colombia por Roger Contreras Cárdenas y Nydia Galvis Rueda, 2015,” Propuesta para el diseño del sistema logístico en la empresa A. B. Confort Ltda.”, constatan que para que puedan competir en el mercado de la moda con sus confecciones deben intervenir en su cadena logística.

Su objetivo es “diseñar un sistema logístico que permita aumentar los niveles de servicio al cliente, la productividad y la competitividad en la empresa A.B. Confort Ltda.” Según (Contreras, 2015, pág. 19)

La metodología que utilizaron fue un modelo logístico, con un análisis cualitativo, con hoja de verificación y análisis de DOFA y cuantitativo mediante el análisis de flujo de la cadena logística, y la revisión de las variables usando software de simulación, utilizaron diagramas de flujo de procesos para las representaciones, recolectaron información y datos históricos para cada producto y para investigar el funcionamiento y proceso e identificar las distancias en su sistema.

La conclusión, es que formularon mejoras para los procesos de abastecimiento (planeación, compras e inventarios) y distribución (despachos), utilización de las 5s, para crear una cultura del dato, para mejorar los indicadores dentro de la organización, también reuniones de Gestión diaria, para disminuir las ineficiencias del proceso y problemas de calidad, que abarcan a toda la cadena.

4-Trabajo Final de Carrera, fue realizado en Madrid, España por (Elias, 2014) Antonio Fernández Elías, 2014, “Viabilidad de un plan de negocio en el sector óptico”, aquí se verifica diferentes procesos, costos y como ha cambiado el comercio óptico a través del tiempo.

Su objetivo es la de crear la marca de una empresa en el sector óptico, analizando la viabilidad y rentabilidad del proyecto, con un plan de negocio en Madrid.

La metodología, muestras de ciudadanos de clase media alta, algunos colegios públicos, y algunos clubes de la zona, por medio de encuestas y así ver sus patologías visuales, dar soluciones. Mediante un entorno genérico, análisis de mercado, análisis de la competencia, análisis de la empresa, plan de marketing, plan de recursos humanos, análisis económico financiero.

La conclusión, el sector óptico está en pleno auge, aunque la venta de productos ópticos específicos ha disminuido, se aumenta, ofreciendo al cliente un asesoramiento especial y productos innovadores, con planes en redes sociales y productos de merchandising, siendo un negocio viable.

Trabajos Nacionales

1-Tesis de grado, realizado en Trujillo, Perú por, Bach, Kenneth Ronald Carlo White Álvarez, 2016,” Propuesta de mejora en la cadena de suministros para reducir los costos en el área logística de la empresa Bermanlab S.A.C”, en este trabajo presentaron los factores que afectan en la cadena de suministros.

Su objetivo general es proponer mejoras en la cadena de suministros para reducir los costos en el área logística de la empresa Bermanlab S.A.C.

La metodología, aplicaron el EOQ (cantidad económica de pedido) este sistema, es un modelo imprescindible en el control de inventarios; utilizaron investigación aplicada y diseño de investigación Preexperimental, a todo su proceso interno.

La conclusión, es que, para solucionar sus problemas, se propuso funciones y procedimientos para realizar compras mediante formatos y manuales para el área logística, así como para proveedores, logrando su estandarización.

2-Tesis de grado, realizado en Chimbote, Perú por, Rocío Ariana Morales Fernández, Melanie Andrea Vargas Mejía, “Gestión de inventarios para reducir costos logísticos en la cadena de suministros en la empresa comercial Adidas, Chimbote, 2018”, mediante el diagnóstico de la situación actual de los costos logísticos de suministros en el trimestre, aplicando gestión de inventarios.

Su objetivo general es aplicar el sistema de gestión de inventarios para reducir costos logísticos en la cadena de suministros de la empresa comercial Adidas.

La metodología, tipo de estudio es aplicada, con diseño de carácter experimental en la categoría pre experimental, La población eran los costos logísticos en el área de almacén, de carácter cuantitativo, las técnicas fueron la revisión de base de datos, observación directa y recolección de datos. Los instrumentos usados para la variable independiente (Gestión de inventarios) guía de observación 5S, formato ABC y planilla en Excel, para variable dependiente (Costos logísticos) sistemas RBO y P&L.

La conclusión es que tenían una mala gestión de inventarios de productos, no había buena distribución según rotación, por ello algunos productos no se vendían, las cantidades optimas de pedido se logró a través de un análisis de inventario logrando reducir los costos de los productos que no son vendidos, mejorando la gestión de los inventarios y favoreciendo las ventas ,se mejoró los costos administrativos usando plantillas de Excel, con una mayor cultura de organización dentro del área de almacén.

3-Tesis de grado, fue realizado en Trujillo, Perú por Erwin André Ávila Romero, 2016,” Propuesta de mejora en la gestión de la cadena de suministro para reducir los costos actuales del sistema logístico de la empresa Casa Grande S.A.A”, se hizo por el gran stock sin rotación que posee la empresa por una deficiente gestión de compras.

Su objetivo es la reducción de los costos actuales del sistema logístico de la empresa Casa Grande S.A.A mediante una propuesta de mejora en la gestión de la cadena de suministro.

La metodología, el tipo de investigación es descriptivo y aplicativo, se realizó la clasificación ABC y verificación de inventarios, verificando las clasificaciones de rotación, el diagrama de causa y efecto, aplicando la herramienta SMED.

La conclusión, es que lograron reducir los costos a través de las propuestas de mejoras, en el indicador de cumplimiento lograron la meta establecida de 250 órdenes de compra, en el indicador de índice de rotación de mercancías, roto en cantidad superior en 15 días, se logró aumentar en un 100%, en el indicador de costo logístico-compra se logró a 0 por demoras.

4- Tesis de grado, fue realizado en Sullana, Perú por Leslie Katherine Montero Bermeo, 2017 "Caracterización de la Gestión de Marketing con el uso del servicio de atención al cliente en las Micro y Pequeñas Empresas de Servicio-Rubro Ópticas del distrito de Sullana, año 2017", acá indica que el marketing siempre da paso a alcanzar los objetivos de ventas que la empresa necesita.

Su objetivo, es mostrar la importancia del marketing y atención al cliente en las micro y pequeñas empresas.

La metodología, el tipo de investigación es descriptivo, se realizó con encuestas verbal y escritas, se realizó a los propietarios de 13 MYPES y a 96 clientes. Las preguntas hechas en el cuestionario se realizó primero en la gestión de marketing de la empresa y la segunda parte con la atención al cliente.

La conclusión, es que el marketing interno es el más utilizado en las ópticas, se ayudó con la creación de una página web, compaginada con redes sociales, y la atención al cliente con buen servicio hace la fidelización de este, se creó indicadores de nuevos objetivos, con nuevos conocimientos para evaluar y promover propuesta de áreas de mejora.

Trabajos Locales

1- Tesis de grado, fue realizado en Lima, Perú por José Manuel Negrete Reyes y Hugo Martín Valverde Servat, 2016, "Propuesta de reducción del tiempo y costos para mejorar nivel de servicio en una cadena de suministros Eto", en esta investigación proponen la elaboración y aplicación de un sistema para reducir los costos, el tiempo y cambios en la expansión de una empresa.

Su objetivo es mejorar el control de la variabilidad de AUNA para cumplir el nivel de servicio propuesto, usando un modelo de cadena de suministro ETO.

La metodología que se utilizaron fue hipotético-deductivo, con la técnica de la entrevista, mediante recolección de información a expertos en el tema de cadena de suministros y construcción, obteniendo información de fuentes primaria gracias a su recolección, y las fuentes secundarias por medio de tesis, reportes y artículos sobre el tema. El tipo de investigación es cuantitativo, porque se utilizó método experimental con datos numéricos para predecir resultados en la investigación. Con nivel de investigación explicativo.

La conclusión es se gracias al modelo ETO utilizado por la empresa de salud, los costos se reduce del proyecto de 2.6% a 1.52% la variabilidad de tiempos de entrega de 1.22% a 1.10%, aquí no fue significativo, pero si en la reducción de variabilidad de costos y tiempo de obra de 2.56% a 0.83% y de 3.57% a 1.18% en el mismo orden, concluyendo que las mejoras en la etapa de diseño afectan significativamente la etapa de ejecución.

2-Tesis para el grado de Maestro, fue realizado en Lima, Perú por Luis Miguel Martínez Mejía, 2017, “Plan de negocio para la implementación de una empresa de venta de lentes oftálmicos en línea en la ciudad de Lima Metropolitana”, aquí es la creación de una óptica, con la cantidad del mismo personal que tiene actualmente Ophthalmic Center, viendo otro canal de venta que es vía internet para maximizar sus ganancias.

Su objetivo, es evaluar la viabilidad económica de la implementación de una óptica en Lima Metropolitana.

La metodología, se realizó un plan de negocios y se diseñó un plan operativo de recursos humanos y tecnológicos, las herramientas fueron encuesta a 272 personas, entrevista a expertos, análisis SEPTTE, el análisis de las cinco fuerzas de Porter, la matriz EFE, el modelo CANVAS y el análisis de flujos de caja netos descontados.

La conclusión, es que la creación de una óptica enteramente virtual, es viable, es un negocio casi virgen en el país y que se puede explotar, con estrategias

competitivas y de crecimiento, con buenos proveedores y manejo de precios fijos y accesibles.

3- Tesis para Título Profesional, fue realizado en Puente Piedra, Perú por (Rojas Ulloa, 2016) Edith Geobana Rosales Dominguez, 2016, "Calidad del Servicio de Atención al cliente y su relación con la productividad laboral en la Optica Visión Service, Puente Piedra, 2016".

Su objetivo, es explicar la influencia que tiene la calidad de atención y la productividad laboral en la Optica Visión Service.

La metodología, la investigación es de tipo descriptivo, se utilizó diseño Correlacional, se tomaron muestras a 72 clientes de la óptica, se les hizo encuestas para conocer la relación entre calidad de servicio al cliente y su relación con la productividad laboral.

La conclusión, es que se llegó a conocer los factores que relacionan el dar un buen servicio al cliente, logrando la fidelización y con esto la productividad interna de la óptica, logrando incrementar sus ventas.

4- Tesis para título profesional, fue realizado Los Olivos, Lima, Perú por (Br. Trejo Rosales, 2017) Roxana Diana Trejo Rosales, 2017, "Estrategias de Benchmarking para mejorar la Fidelización de Clientes de la empresa Premiere de los Olivos, 2017".

Su objetivo, es "proponer un plan de benchmarking para mejorar la fidelización de clientes de la empresa Premiere ubicado en Los Olivos." (Br. Trejo Rosales, 2017, p. vi)

La metodología, utilizó un sintagma Holístico, recolectando información y analizando datos cuantitativos y cualitativos, se realizan entrevistas y encuestas a 30 ex clientes, de 2 en 2 personas en forma cruzada, para obtener la información con enfoques diferentes en el momento.

La conclusión, es que aun la empresa brindando servicios y personal de calidad, no tienen una buena cartera de clientes, estos no se sienten con total seguridad sobre sus productos, se sugirió implemento de manual MOF, también

seguimientos en forma telefonica, textos o e-mails en fechas especiales, para fidelizarlos, y capacitación para sus colaboradores.

1.3. Teorías relacionadas al tema.

Desde hace varios años atrás, las ópticas han dejado de ser personalizadas y por el aumento de población hay más competencia y muchas son grandes cadenas, que compiten con precios rebajados de sus propios laboratorios frente a otras de menor tamaño.

“Una cadena de suministros exitosa, entrega al cliente final el producto apropiado, en el lugar correcto y en el tiempo exacto, al precio requerido y con el menor costo posible “según (Alvarez, 2016, pág. 12)

Según (Álvarez, 2016, p. 41); El diagnóstico de defectos en la gestión de proveedores, los retrasos en llegada de pedidos, es cuando el procedimiento de evaluación y seguimiento al proveedor no es el correcto.

Según (Montoya, 2014, p. 8); Por lo anterior, estas pequeñas empresas se ven en la obligación de buscar herramientas que les permitan optimizar recursos en sus operaciones y ser más competitivas dentro de un mercado cada vez más exigente.

“La logística de distribución es un conjunto de actividades cuyo objetivo es asegurar todas las entregas solicitadas y requerida por el cliente en las cantidades correctas de los productos en las mejores condiciones de costos” según (Lanndy, 2015, p. 13)

“El sector de la óptica ha experimentado en los últimos años un importante crecimiento en cuanto al número de establecimientos. A pesar de ello, la tendencia parece ser ya el estancamiento. Paralelamente, “el volumen de negocio ha crecido a un ritmo muy inferior, por lo que el espacio entre oferta y demanda se ha agrandado hasta un nivel insalvable”, según Ramos R. (2017)

Con ello para que una óptica pueda sobrevivir y tener ganancias, una de las estrategias a seguir es, según (Vargas Z, 2014, p. 42);” Acuerdos con laboratorios privados.”

Según (Gallo, 2014, p. 22) “En el mercado se está llevando una sustitución tecnológica del cristal mineral al orgánico, impulsado por los tratamientos AR”, esto hace que los grandes laboratorios que tienen la tecnología actual para brindar estos cambios, sigan estando en la cima como proveedores, sin muchos competidores por la calidad de sus productos.

1.3.1. Variable 1

Independiente: Mejora en el Abastecimiento

1.3.2. Variable 2

Dependiente: Costos Logísticos

1.4. Formulación del Problema.

¿De qué manera la mejora en la cadena de suministros reducirá los costos en el área logística de la empresa Ophtalmic Center?

Es el enunciado del problema en términos concretos y explícitos. Tal como lo afirman (Hernández R, Fernández C, Baptista 2006, p. 47) “Delimitar es la esencia de los planteamientos cuantitativos”. Concordamos que, para formular adecuadamente un problema se puede tener en cuenta lo sugerido por Kelinger y Lee (2002) “El problema debe expresar una relación entre dos o más conceptos o variables y debe estar formulado como pregunta, claramente y sin ambigüedad; por ejemplo, ¿Qué efecto...? ¿En qué condiciones...? ¿Cuál es la probabilidad de...? ¿Cómo se relaciona...con...? ¿En qué medida...?” (p.156)

1.5. Justificación e importancia del estudio.

El estudio se justifica, porque nos permite ver un análisis interno de sus actividades, con el podremos saber, porque hay demora en la entrega de los servicios y no se tiene la liquides para pagar deudas internas y externas. Para encontrar opciones de mejora, propuestas y que laboratorios en Lima, cumplan con la demanda de calidad y precio que necesita la empresa Ophtalmic Center. Para que la microempresa pueda mantener a sus clientes y mantenerse en el mercado.

Justificación metodológica

Utilizaremos la investigación mixta, porque con ella lograremos tener los enfoques cuantitativos y cualitativos del problema, para poder entender mejor al analizar los datos y lograr dar las mejores opciones a la empresa.

Justificación social

Con el siguiente trabajo, lograremos entender por qué la óptica Ophtalmic Center, no llega a lograr sus metas de satisfacción de sus clientes internos, entre ellos su personal, con sus pagos a tiempo, para que puedan mantenerse en el mercado y seguir creciendo, brindando estabilidad a su fuerza laboral.

Justificación económica

El siguiente trabajo, hace un estudio de los precios de los diferentes laboratorios oftalmológicos, tiempos de entrega y materiales que utilizan, porque necesitamos saber si hay mucha diferencia entre ellas, para que Ophtalmic Center pueda llegar a tener un mejor rendimiento y estabilidad económica sostenible.

1.6. Hipótesis

La mejora en la cadena de suministros si reducirá los costos en el área logística de la empresa Ophtalmic Center.

Alianzas con laboratorios que tengan buenos precios y lentes de la calidad de Essilor, mejorara el costo/beneficio de la empresa.

1.7. Objetivos:

1.7.1. Objetivo general:

Elaborar una mejora en la cadena de suministros para reducir los costos en el área logística de la empresa Ophtalmic Center.

1.7.2. Objetivo específico:

Mejorar los objetivos específicos de acuerdo al problema general:

a. Diagnosticar la situación actual de la cadena de suministros en la empresa Ophtalmic Center.

b. Determinar y analizar la información obtenida de la cadena de suministros de la empresa Ophtalmic Center.

c. Desarrollar la mejora de la cadena de suministros en la empresa Ophthalmic Center.

d. Elaborar un costo/beneficio de la propuesta de mejora de la cadena de suministros.

II. MATERIAL Y MÉTODOS

2.1. Tipo y Diseño de Investigación.

Tipo de estudio que utilizamos en este trabajo:

Descriptivo: Describimos los fenómenos que estamos observando, pero identificando diferentes dimensiones del problema.

Explicativo: Porque tratamos de establecer posibles relaciones causales y explica, porque las variables están relacionadas.

Básico: Buscamos ampliar y profundizar el caudal de conocimientos existentes acerca de la realidad.

Buscamos el porqué de los hechos, estableciendo relaciones de causa-efecto. Mediante el registro de ventas de años pasados y registro de compras de igual forma, en comparación con el actual del mes de marzo de cada año.

Investigación orientada a decisiones. Con metodología cuantitativa conforme se verifiquen las gráficas y resultados obtenidos de los diferentes registros de Ophthalmic Center.

Por ello esta investigación también es de diseño no experimental, al observar las variables y los fenómenos en su estado natural y después analizarlos

2.2. Población y muestra.

Población o universo: Según (Bravo, 1998, p.179):” Está conformado por el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones.” Son todos los laboratorios existentes tanto extranjero, nacionales y locales, son más de 25.

Muestra: Es una parte de la población que se encuentra delimitado por una característica o una serie de características. La muestra debe ser representativa y tener un tamaño mínimo apropiado, del cual pueden hacerse inferencias sobre la población. Siendo la competencia de laboratorios, de más de 10 empresas en Lima y 8 ubicadas en zonas estratégicas cercanas, sacaremos la muestra de 6 laboratorios con mayor trascendencia esta es, UNO (Universo Óptico S.A.C), LENS, OXO, TRIMAX, BUYES OPTICAL y ESSILOR.

(P1) nuestra muestra, en la cual tenemos los registros y documentos de ingresos y egresos de la empresa Ophtalmic Center, y la lista de precios de los laboratorios en consulta.

(P2) Aquí tenemos al gerente general, el señor Cesar Cirilo Depaz Sánchez, y al encargado del área de reparto y compras, el señor Luciano Depaz Sánchez.

Tabla 1. Población 2(P2)

Gerente General	Cesar Depaz Sánchez	Encargado de garantizar normativas de compra y contrataciones	Supervisar y gestionar algunas actividades adquisitivas	Gestionar Recursos humanos y pagos con diferentes bancos.
Área de Almacén Reparto y Compras	Luciano Depaz Sánchez	Comprar bases y material de oficina en Lima	Llevar los movimientos de compras y pagos con las empresas.	Entregar producto terminado a clientes y empresas.

Fuente: Elaboración propia.

Proceso de muestreo la fórmula es la siguiente:

Tamaño de la Muestra

$$\text{Población finita} = Z^2 p * q N / e^2 (N-1) + Z^2 p * q$$

Donde:

- o n = tamaño de la muestra

- N = Población o universo
- Z = nivel de confianza
- p = probabilidad a favor.
- q = probabilidad en contra.
- e = error muestral.

Muestreo aleatorio simple

$$n_0 = \frac{Z^2 * Pq}{e^2}$$

$$n' = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0 - 1}{N}}$$

Co nfianza	0%	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%
Z	.64	.70	.75	.81	.88	.96	1.05	1.17	1.33	1.58

$$90\% = 0.9000 / 2 = 0.4500$$

Valor Z=1.64

$$N = 6$$

$$1 - \alpha = 95\%$$

$$Z = 1.96$$

$$e = 3\%$$

$$e = 0.03$$

$$p = 0.5$$

$$p + q = 1$$

$$q = 1 - p$$

$$q = 1 - 0.5 = 0.5$$

$$q = 0.5$$

$$n_0 = \frac{(1.64)^2 * 0.5 * 0.5}{(0.03)^2} =$$

$$\frac{3.84 * 0.25}{0.0009} = \frac{0.82}{0.0009} = 1.067$$

$$n' = \frac{n_0}{1 + (n_0 - 1) / N} = \frac{1.067}{1 + (1.067 - 1) / 6} = \frac{1.067}{1 + 0.01166} = \frac{1.067}{1.01166} = 1.067$$

2.3. Variables, Operacionalización.

Variables, Operacionalización.

Independiente: Cadena de suministros.

Dependiente: Costos Logísticos.

Tabla 2

Operacionalización de las variables – Variable independiente

<i>Variable</i>	<i>Dimensi</i>	<i>Indicad</i>	<i>Técnica</i>	<i>Instrum</i>
<i>ón</i>	<i>ón</i>	<i>ores</i>	<i>ción</i>	<i>ento</i>
<i>Independiente: Mejora en el Abastecimiento</i>	Calidad	% de pedidos	Observación Entrevista	Lista de materiales
	Costo	Costo de gestión de compras	Análisis de documentos	Lista de proveedores.
	Proveedores	Evaluación de proveedores.	Análisis listas proveedores	Lista de precios.
	Tiempo	Fabricación	Análisis documentario.	Lista de productos

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3

Operacionalización de las variables – Variable dependiente

<i>Variable</i>	<i>Dimensi</i>	<i>Indicadores</i>	<i>Técni</i>	<i>Instrume</i>
<i>ón</i>			<i>ca</i>	<i>nto</i>
<i>Dependie</i> <i>n</i> <i>nte: Costos</i> <i>Logísticos</i>	Inventar	Stock existente.	Análi sis documenta rio	Registro s de stock
	Compra	Abastecimi ento	Análi sis y entrevista	Registro de compras
	Ventas	Rotación	Análi sis documenta rio	Registro de ventas.
	Pagos	Solvencia	Análi sis documenta rio	Libro maestro.

Fuente: Elaboración propia

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

En las técnicas utilizamos:

Observación: Se observa, clasifica y analiza toda la documentación de la empresa.

Entrevista: Se procedió en forma individual, para obtener la información y opinión en el que se desarrolla las áreas comprometidas.

Encuesta: Se realizan diferentes preguntas, enfocándonos en el problema, para obtener los diferentes puntos de vista de los entrevistados.

Análisis de documentos: Obtuvimos a petición documentos de 6 diferentes laboratorios oftálmicos de Lima y de le empresa Ophtalmic Center.

En los instrumentos utilizamos:

Cuestionario: Instrumento que se utiliza como herramienta en series de preguntas, para obtener las respuestas para nuestro análisis.

Reportes y listas documentarios: Utilizamos la lista de precios de diferentes laboratorios, los registros de compra y ventas de Ophtalmic Center, así como su libro maestro.

Registro 3. De compras a laboratorios de materia prima de marzo de Ophthalmic Center.

Fecha	Empresas	Pagos	Producto	Monto total
1/03/2019	Sunat	Efectivo	Importe de fraccionamiento	S/. 1,214.00
23/02/2019	Topsa peru	Efectivo	Policarbonato ar stock	S/. 27.99
1/03/2019	Axcel optical	Efectivo	Lentes de contacto	S/ 152.01
2/03/2019	Servicio Cromotex	Efectivo	Serv. De trans. De una cajita a Trujillo	S/ 9.99
3/03/2019	Maxim plus sac	Transferencia Bancaria	cajas de microfibras economicas x10 unid.	S/ 254.01
4/03/2019	Olva Courier	Efectivo	Serv. De trans. De una cajita a Moq.	S/ 20.00
4/02/2019	Distribuidora Lens	Efectivo	Resina de stock	S/ 23.00
4/03/2019	Fotocromatico	Efectivo	Fotocromatico	S/ 42.00
4/03/2019	Universo Optico sac	Efectivo	Fotocromatico	S/ 42.00
27/02/2019	Master Vision	Transferencia Bancaria	LC Flex sphe eyesee onlyne 60ml	S/ 152.00
7/03/2019	Master Vision	Transferencia Bancaria	Eyesee Onlyone 360ml Eyesee Onlyone 100ml	S/ 50.00
8/03/2019	Las Canastas	POS - Tarjeta de Crédito	1 pollo a la braasa	S/ 67.00
9/03/2019	La canasta	Transferencia Bancaria	1 pollo a la brasa	S/ 67.00
11/03/2019	Venegas Alvarado Carmen	Efectivo	Pago de alquiler	S/ 5,500.00
11/03/2019	Entel	Transferencia Bancaria	pago de telefono pospago	S/ 91.70
14/03/2019	Mobile Solutions Peru sac	Transferencia Bancaria	Lente bluetooth	S/ 140.00
14/03/2019	Universo Optico sac	Efectivo	Fotocromatico	S/ 42.00
14/03/2019	Universo Optico sac	Efectivo	Biselado cresina brown	S/ 5.99
14/03/2019	Universo Optico sac	Efectivo	Resina con brown	S/ 70.00
15/03/2019	AFPnet	Transferencia Bancaria	Pago a Afpnet mes de junio	S/ 163.60
15/03/2019	AFPnet	Transferencia Bancaria	Pago a Afpnet mes de julio	S/ 161.98
15/03/2019	AFPnet	Transferencia Bancaria	Pago a Afpnet mes de Agosto	S/ 160.07
15/03/2019	Almendrades Beltran Victor	Pagaré (a crédito)	Progresivo cr39	S/ 200.00
16/03/2019	AFPnet	Transferencia Bancaria	Pago a Afpnet mes de Septiembre	S/ 158.30
16/03/2019	Sedapal	Transferencia Bancaria	Pago de recibo de agua	S/ 24.70
16/03/2019	Sedapal	Transferencia Bancaria	Pago de recibo de agua	S/ 43.10
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Resina circadian ar	S/ 130.00
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Resina progresivo image Circadian	S/ 220.00
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Resina circadian ar	S/ 110.00
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Base multifocal regular Montaje	S/ 52.00
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Monof comb Nk55 circadian	S/ 72.99
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Monof NK55 circadian	S/ 72.99
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Monof. Nk55 circadian	S/ 72.99
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Monof NK55 circadian	S/ 72.99
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Monof. Esperico Ar	S/ 13.00
18/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria		S/ 20.50
18/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria		S/ 220.00
18/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria		S/ 85.00
18/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria		S/ 220.00
18/03/2019	La Canasta- polleria	POS - Tarjeta de Crédito	compra de pollo brosther	S/ 70.00
18/03/2019	Ocutec sac	Efectivo	Bifocal flat top cr39	S/ 20.59
18/03/2019	Centro de informacion tumind	Pagaré (a crédito)	Alquiler de espacio de 1/2 pagina	S/ 1,003.00
18/03/2019	Real Service	Efectivo	Bidon de agua San Luis	S/ 25.00
20/03/2019	Soliciones Empresarial	Efectivo	publicidad	S/ 220.00
20/03/2019	Ella Victoria Checa Masseur	Efectivo	Lentes de contacto ultra B&L	S/ 400.00
21/03/2019	Aduana	Depósito	Pago de aduanaje	S/ 1,198.28
21/03/2019	Essilor	Transferencia Bancaria	Pago a Essilor-	S/ 1,591.42
23/03/2019	Vivanda	Efectivo	Pilas Durace	S/ 30.40
21/03/2019	UPS	Transferencia Bancaria	Gasto de desaduanaje	S/ 117.00
21/03/2019	ADUANA	Transferencia Bancaria	PAGO A LA ADUANA	S/ 1,199.00
21/03/2019	UPS	Transferencia Bancaria	PAGO DE AJUSTE DE VALOR	S/ 3.00
22/03/2019	Topsa peru	Transferencia Bancaria	LC AC OASYS	S/ 110.00
22/03/2019	Topsa peru	Transferencia Bancaria	LC AC OASYS	S/ 110.00
22/03/2019	Topsa peru	Transferencia Bancaria	BISELADO RESINA	S/ 10.99
22/03/2019	Topsa peru	Transferencia Bancaria	POLICARBONATO FREEVO.DEF BISELADO	S/ 185.00
22/03/2019	Topsa peru	Transferencia Bancaria	POLICARBONATO BISELADO	S/ 27.99
25/03/2019	Universo Optico sac	Efectivo	Fotocromatico	S/ 42.00
25/03/2019	Universo Optico sac	Efectivo	Fotocromatico	S/ 42.00

26/03/2019	Master Vision	Transferencia Bancaria	EYESSE ONLYONE 60ML L961A	S/	78.00
26/03/2019	Ocutec sac	Efectivo	Kodak unique Airm f/azul	S/	444.19
27/03/2019	Movistar	Transferencia Bancaria	Pago de recibo de movil	S/	59.24
27/03/2019	Movistar	Transferencia Bancaria	Pago de recibo movil	S/	86.59
29/03/2019	Universo Optico sac	Efectivo	Biselado CR AR	S/	3.00
29/03/2019	Universo Optico sac	Efectivo	Resina CR AR	S/	18.00
29/03/2019	Zona Registral N° IX	Efectivo	Solicitud de publicidad registral	S/	15.00
29/03/2019	BCP	Transferencia Bancaria	Constancia de retencion del impuesto	S/	56.87
29/03/2019	SUNAT	Efectivo	Pago de fraccionamiento	S/	824.00
29/03/2019	LENS	Efectivo	RESINAS (6)	S/	133.00
29/03/2019	Movilidad	Efectivo	Movilidad para recoger trabajos y entrega de	S/	108.50
29/03/2019	Pancho, Jorge	Efectivo	Trabajos de bicelados	S/	316.00

Fuente: Otorgado por la empresa Ophtalmic Center.

2.5. Procedimiento de análisis de datos.

Los análisis de datos que se obtuvieron de fuentes primarias fueron, los documentos y registros de la empresa Ophtalmic Center y la lista de precios de los laboratorios en consulta.

Y las fuentes secundarias se obtuvieron de los registros, tesis, libros, artículos online.

Analizamos los datos mediante tablas, gráficos, cuadros de Excel, Diagramas.

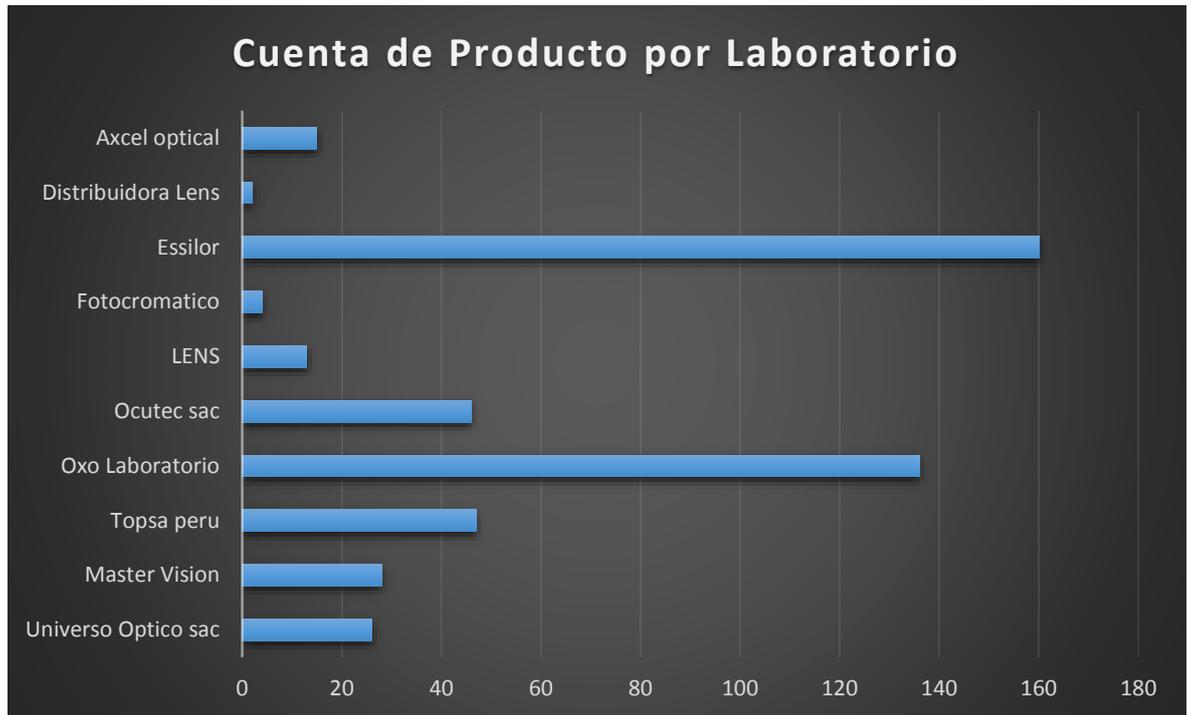
Con ellas pudimos aplicar la observación y análisis documentario, para llevar una mejor estructura y ver los cambios que se realizó en el proceso de esta investigación.

Como podemos apreciar en el Grafico 2, veremos la diferencia entre la compra de productos a los diferentes laboratorios, siendo el laboratorio norteamericano Essilor, el que logra el mayor volumen mensual.

Podemos darnos cuentas en el Grafico 3, cuales son los gastos mensuales que abarcan mayor importancia en la empresa, siendo la materia prima el principal.

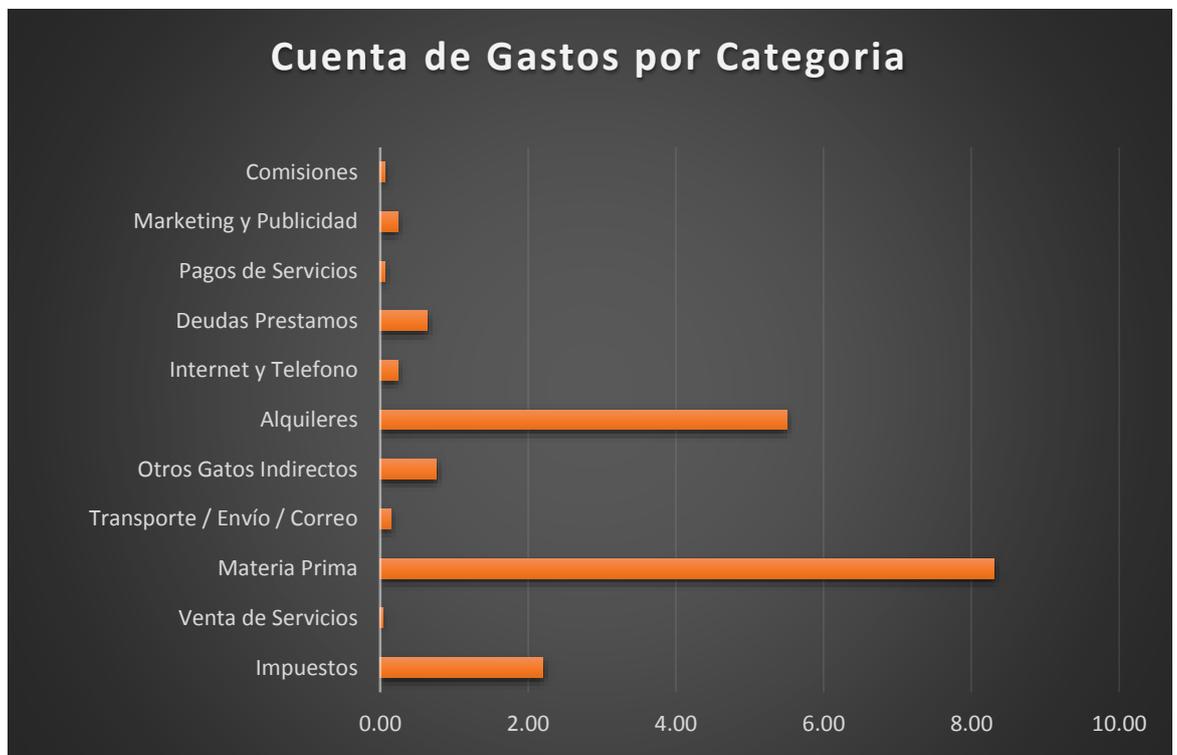
Apreciaremos en el Grafico 4, las formas de pago con la que cuenta la empresa y cual es la mas usada en el momento, que sigue siendo en efectivo.

Gráfico 2: Cuenta de producto por empresas o laboratorios.



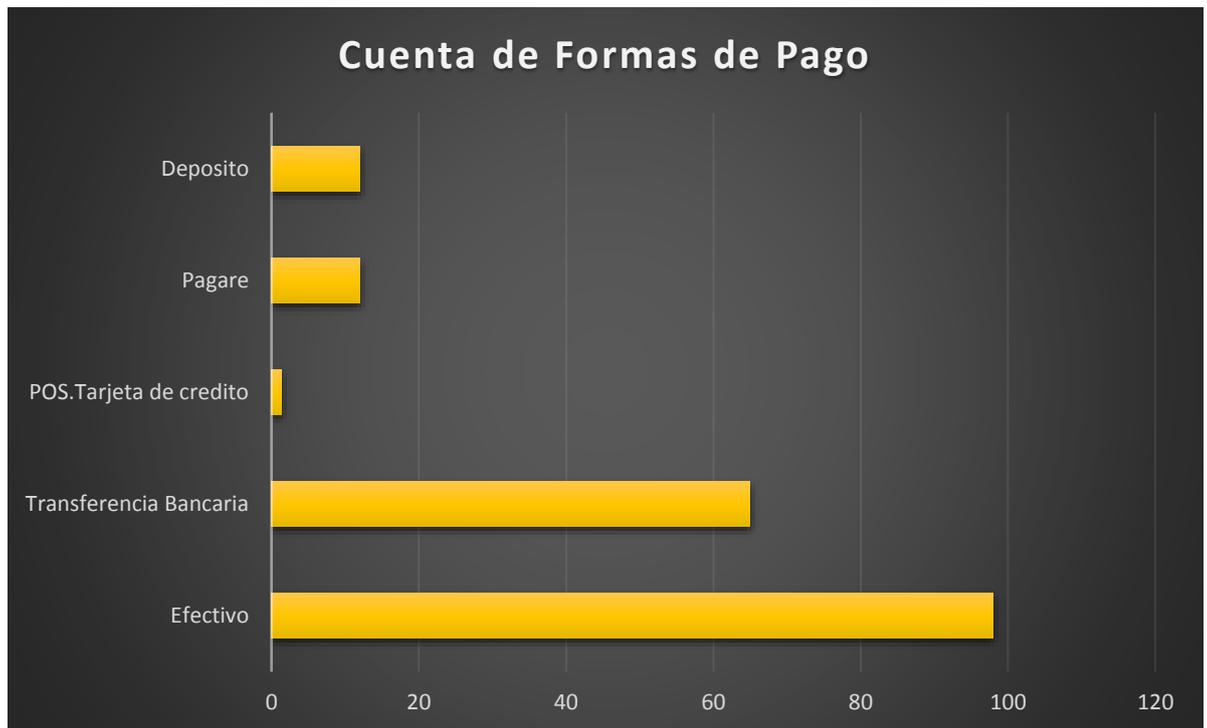
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3: Cuenta de gastos por categoría



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4: Cuenta de formas de pago.



Fuente: Elaboración propia

2.6. Criterios éticos.

Trabajamos en este trabajo con el reporte de Belmont, este trabajo se hizo con la autorización del gerente general, de la óptica Ophtalmic Center, el señor Cesar Cirilo Depaz Sánchez, respetando la privacidad y confidencialidad de datos de la empresa.

Esta investigación, beneficiara a la óptica, para que pueda mejorar los costos de su área logística. Solo se puede realizar bajo la comparación de las diferentes listas de precios de los laboratorios consultados en cuestión.

Consentimiento Informado: En este trabajo, la información presentada fue aportada voluntariamente por el gerente de la empresa Ophtalmic Center, para una investigación positiva, con consentimiento solo de utilizar datos para esta investigación.

Confidencialidad: Los datos mostrados solo serán para aplicarlos al trabajo sin ser mostrados indebidamente para que puedan ser utilizados por la competencia, estarán en total reserva, con algunos nombres que son autorizados.

Veracidad: Se muestran registros de la empresa, brindados por el gerente, así como material fotográfico, para poder lograr los objetivos requeridos.

2.7. Criterios de Rigor Científico

Se utiliza comparación de laboratorios, con un análisis estadístico, con listas de precios y uso de tablas y Excel, con una investigación al final concluyente, con información sólida, orientada a resultados, con realidad estática.

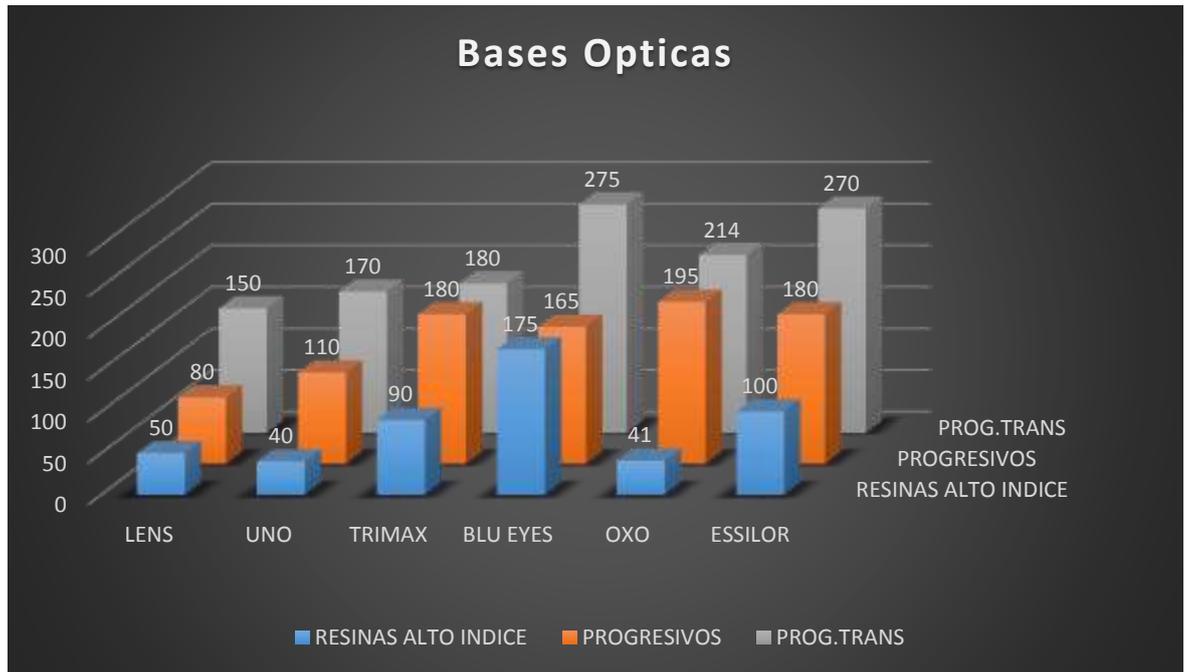
Validez: Todos los registros obtenidos de la empresa, así como de los laboratorios que abarcan a los proveedores, fueron obtenidos debidamente y con actual vigencia.

Tabla 4: Precios de lentes más pedidos en Laboratorios oftalmológicos

LABORATORIOS	LENS	UNO	TRIMAX	BLU EYES	OXO	ESSILOR
RESINAS ALTO INDICE	S/50	S/40	S/90	S/175	S/41	S/100
PROGRESIVOS	S/80	S/110	S/180	S/165	S/195	S/180
PROG.TRANS	S/150	S/170	S/180	S/275	S/214	S/270

Fuente: Elaboración propia

Grafico 5: Costos de bases opticas por laboratorios.



Fuente: Elaboración propia

III. RESULTADOS

Veremos en estos trabajos que recursos se utilizaron, materiales, presupuesto y financiamiento.

A. Recursos y presupuesto

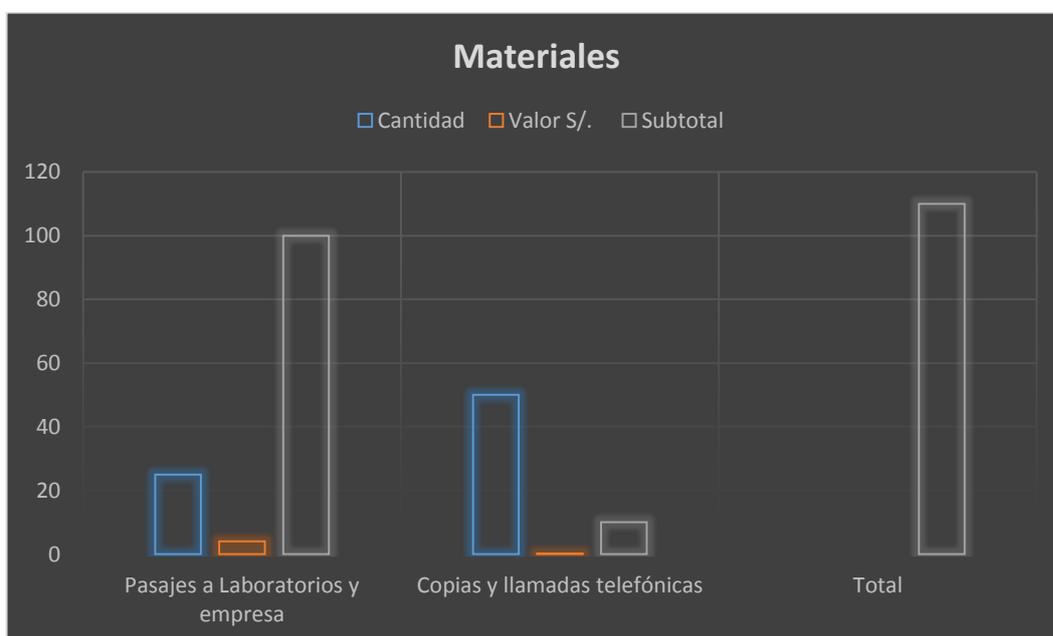
Tabla 5: Recursos humanos

Detalle	Cantidad	Valor S/.	Total, S/.
Listas precios	5	0	0
Financiamiento	0	0	0
Cronograma	1	0	0
Subtotal	6	0	0

Tabla 6: Materiales

Detalle	Cantidad	Valor S/.	Subtotal
Pasajes a Laboratorios y empresa	25	S/.4.00	S/.100.00
Copias y llamadas telefónicas	50	S/.0.20	S/.10.00
Total			S/.110.00

Gráfico 6. Materiales



Fuente: Elaboración propia.

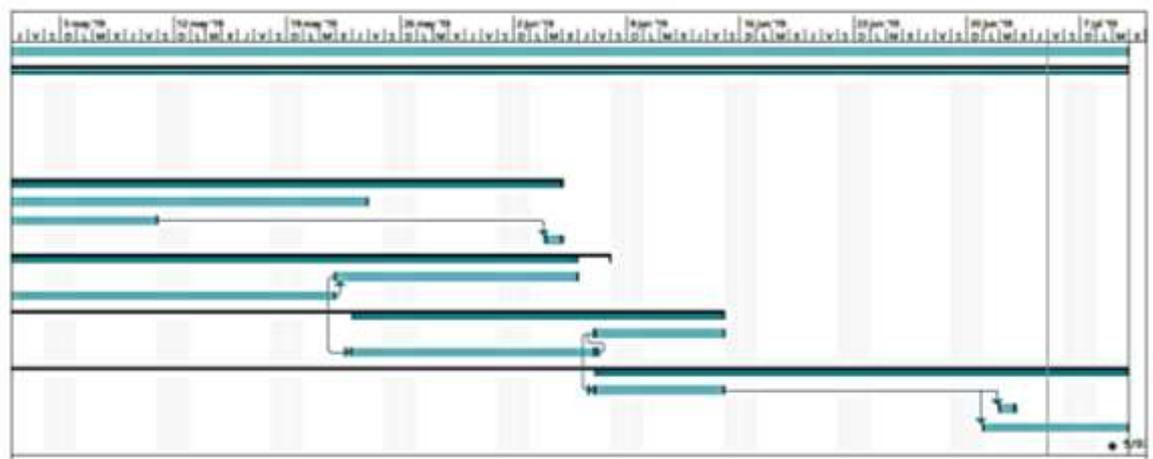
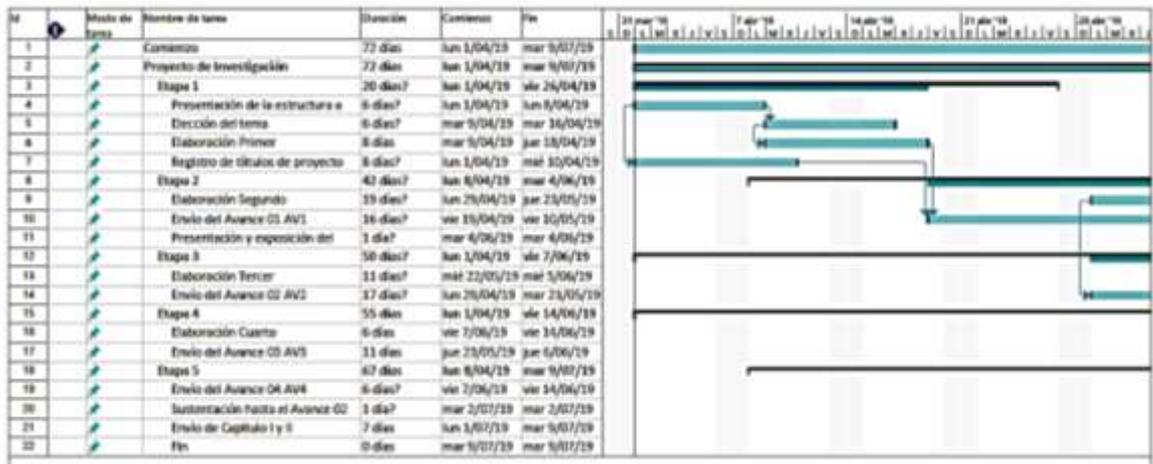
B. Financiamiento

En este proyecto no hay financiamientos de ninguna institución patrocinadora, ni de la empresa es autofinanciado.

C. Cronograma de ejecución

Presentamos las actividades, etapas, duración estimada en meses en el diagrama de Gantt

Diagrama de Gantt



3.1. Diagnóstico de la empresa Ophtalmic Center.

a. Información General

Ophtalmic Center E.I.R.L es una óptica que inicio sus actividades el 24 de noviembre del año 1993, está ubicada en Avenida Conquistadores 665 (Alt. Cdra. 8 Camino Real) en el distrito de San Isidro departamento de Lima con RUC 20198145646, su página web es <http://www.ophtalmiccenter.com>, fue fundada por el doctor Gerardo Alva Yépez y su esposa, después de varios años que trabajaron juntos con el señor Cesar Cirilo Depaz Sánchez se lo pasaron completamente, quedando como el dueño actual y gerente general hace más de 7 años, Ophtalmic Center esta empadronada en el Registro Nacional de Proveedores para hacer contrataciones con el Estado Peruano, está dedica al asesoramiento y comercialización de todo tipo de lentes para las diferentes actividades que tenga el usuario, con una tecnología de la era digital HD. Rubro de maquinaria, equipos, materiales y otros. En el ámbito de la salud. Su actividad comercial es Vta. May. de

Otros Productos. Su CIU es 51906. Entre sus clientes cuenta con El Poder Judicial a nivel nacional, el Ministerio Público, y minas entre ellas Komatsu, Corporación Sauce Alto y demás

Foto 1. Parte de la infraestructura de Ophtalmic Center.



Fuente: Elaboración Propia

Foto 2: Gerente y parte de vitrinas de la empresa.



Fuente: Elaboración Propia.

B. Definición del proceso de servicio

El área de clientes o usuarios, hace la adquisición del producto que necesita, en forma directa en la óptica, o por medio de una campaña oftalmológica o por medio de correo enviando alguna receta médica dada por su oftalmólogo, dirigido al área Logística o al gerente de la empresa, después por medio de un registro interno que tiene la empresa con el laboratorio Essilor, genera el pedido describiendo y detallando medidas, curvaturas, espesor, distancia, material entre otras características del producto que necesita cada usuario, y cuando se trabaja con pedidos locales, se hacen por medio telefónico al área de ventas de los diferentes laboratorios, dando las medidas, curvaturas entre otras propiedades.

Para ello ya se hacen los pedidos con los laboratorios elegidos, porque los lentes y bases tienen características especiales y diferentes de durabilidad, anti fog, baños especiales polarizados que cada laboratorio brinda, con calidad diferenciada.

Los laboratorios del extranjero responden y corroboran por correo y por el sistema directo de pedidos con el área Logística y esta ratifica, con ello verifican el tiempo de envío y llegada para poderlo recoger de aduanas.

En el área de recepción de pedidos va el encargado con todos los papeles enviados por el proveedor (facturas, guías entre otros). Que eran los pagos en forma directa para que las bases y los lentes sean enviados a Lima. Las facturas se entregan al área de administrativa, y con los pedidos en Lima, los laboratorios envían con motorizados los productos a la empresa y cuando son pedidos de último minuto el área de Courier lleva las monturas y tiene que volver al recoger con las bases terminadas para la entrega al cliente.

3.2. Discusión de resultados

A. La congruencia, divergencias o diferencias halladas por el investigador entre la teoría y la realidad estudiada.

Como podemos verificar en este trabajo y tomamos en cuenta la propuesta de White Álvarez Kenneth Ronald (2016) en que dice que: “Se evaluaron todos los factores que afectan la cadena de suministros y se reconoció el impacto que ocasionan, entre los factores detectados tenemos: Gestión con Proveedores, Canales de Distribución a las sucursales, Compras temporales. Para determinar las

mejoras se elaboraron diagramas de Pareto, análisis causa efecto y lluvia de ideas” (p. vi), en donde llega a la conclusión de que al comprar con anticipación puede abastecer la demanda y le permite tener una reserva sin elevar costos.

En nuestra empresa la diferencia es marcada ya que gracias a un buen trato con la empresa extranjera y mejores condiciones en la forma de pago y no hacerlo de forma contra entrega sino en tiempo prolongado se logra, manejar mejor el área financiera logrando, poco a poco mejor estabilidad en el área completa de la gestión ya que las empresas con las que trabajan, no les pagan en forma directa sino por medio de cuotas en descuentos que realizan a los trabajadores en un promedio de 3 meses, esto dificultaba todo el proceso económico y siempre estaban con deudas contraídas para poder cubrir los pagos, ahora siguen con deuda pero están manejando mejor los pagos que antes no podían cubrir.

B. El logro de los objetivos de la investigación

En este trabajo, logramos ver que con todos los cambios y mejoras en toda la cadena y en los fortalecimientos de los lazos con la empresa extranjera Essilor, por ser el laboratorio que sigue brindando un mejor producto para el tipo de necesidades y usos de los pacientes y clientes por sus diferentes tipos de labores y actividades y se logró una estabilidad en el desfase que se tiene de pago en todo el proceso interno y externo de la empresa, gracias a ello se está equilibrando lentamente todo el proceso.

c. La aceptación o el rechazo de la hipótesis.

Podemos plasmar que al hacer los cambios y mejoras en el área logística no solo se logró mejorar el proceso desde el inicio, sino llegamos a la conclusión de que no necesariamente al mejorar el área de procesos internos se logra el beneficio, sino al hacer nuevos tratos con empresas existentes y mejorar la forma de pagos con estas sobre un gran pedido en sus productos, que lo han hecho desde años anteriores con pago contra entrega u ahora lo hacen en forma diferida.

d. Los puntos más sobresalientes de la investigación

Con este trabajo, llegamos a la conclusión de que, en comparación en materiales extranjeros y peruanos, a nosotros nos falta un poco llegar a la calidad

que tienen productos extranjeros en el área oftálmica, y que por ello es necesario para la satisfacción de los clientes y posicionamiento de la empresa, mantener alianzas con estas y seguir siendo confiables en el mercado.

Gráfico 7: Ventas de febrero 2020-Indicador grafico



Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar en el gráfico, que es nuestro indicador real, gracias a una buena campaña que hubo con la empresa NEXA RESOURCES y buen acuerdo con los laboratorios, se llegó a subir más del 150% con referencia a las ventas del mes de marzo del año 2019, la estimación era al alza, ahora se está reestructurando todo debido a la pandemia, en los anexos está el registro de ventas del mes de febrero 2020.

Debilidades (limitaciones)

Las limitaciones, que hubo fueron mínimas ya que solo se necesitó reestructurar algunos procesos internos.

Fortalezas (aportes)

Gracias a las alianzas estratégicas, se logró poco a poco estabilidad en el área de gestión completa de la empresa.

3.3. Propuesta de investigación

Análisis de la problemática

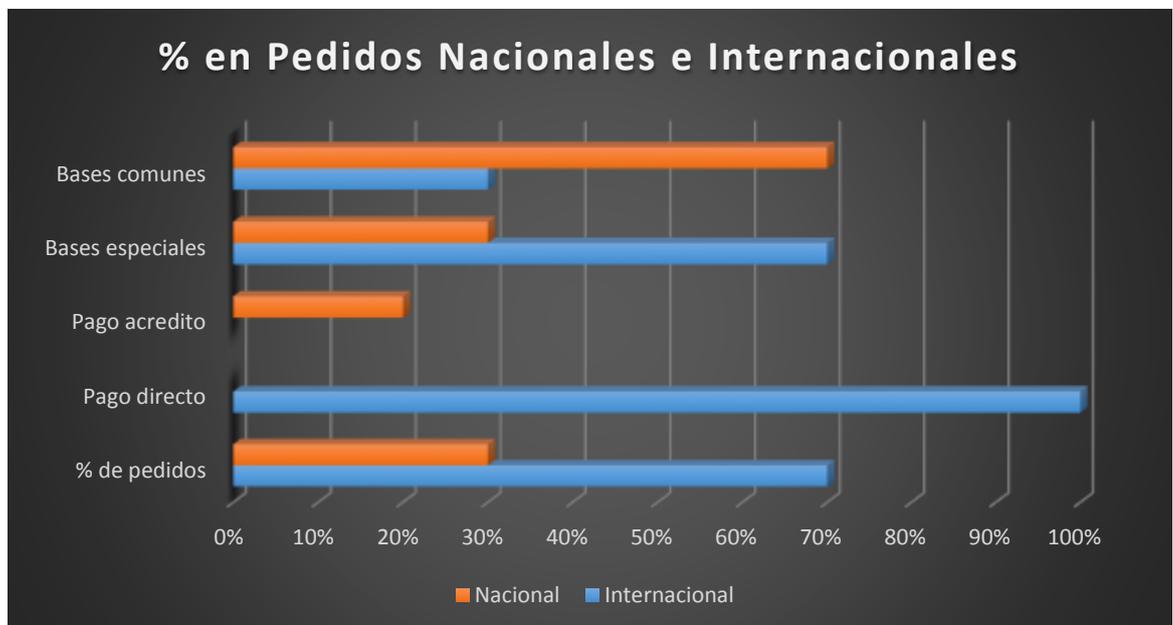
a. Resultados de la aplicación de instrumentos

Encuesta realizada al gerente de la Empresa Ophtalmic Center

E.I.R.L

La Empresa Ophtalmic Center, realiza actividades de mejora de salud visual, mediante el área oftalmológica, y hay dificultades en el área logística. Se aplicaron preguntas, observando varios inconvenientes, que necesitan mejora.

Gráfico 8. Porcentajes



Fuente: Elaboración Propia

Podemos observar en el gráfico 8, que el porcentaje es de un 70% en pedidos a laboratorio internacional, frente a un 30 % de laboratorios nacionales, cuando se le pregunto al gerente de la empresa, indica que la mayor parte de los pedidos es a los laboratorios del extranjero en especial Essilor, porque la calidad y respaldo que tiene sus productos son mayores a los nacionales.

También podemos ver en el gráfico que las bases especiales son en un 70% mayor a las bases nacionales que son un 30%, contando para ellos que los pedidos

en su mayoría son hechos para trabajadores mineros o constructores, por eso es la diferencia de productos.

También cómo podemos verificar en el gráfico, el problema es que ellos realizan los pagos en mayor proporción en efectivo, porque la empresa extranjera primero recibe el pago, para poder enviar los pedidos a Lima, y esto causa un desequilibrio económico inmenso, porque los lentes no son pagados hasta la entrega del producto y muchas veces tienen convenios con algunas empresas, y los pagos son descontando mensualmente en varias armadas, por lo que no pueden cumplir con los pagos internos con su ciclo operativo.

Gráfico 9. Días de demora para la entrega de productos.



Fuente: Elaboración Propia.

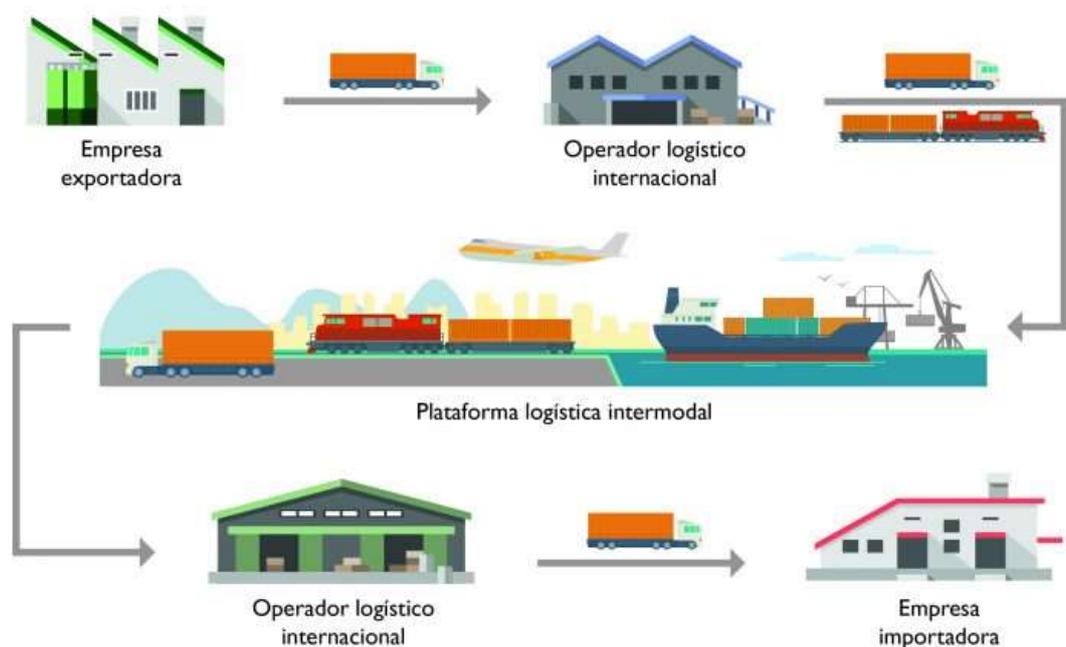
Podemos observar, en el gráfico 9, que los días que tardan en recibir productos del extranjero son de 35 días aproximadamente, mientras que los productos nacionales tienen una entrega de 5 días en bases especiales, siempre aclarando que para el gerente y la empresa son mejores los materiales de Essilor por durabilidad y mejor calidad que su competencia.

La demora es muchas veces porque en aduanas, no quieren entregar los productos porque como no saben muchas veces de los materiales lo dejan en revisión más tiempo, aunque se lleven los documentos y facturas de la compra.

3.4 Cadena de Suministros

Como podemos ver en el gráfico 10, cuando se genera el pedido desde la óptica, va a las empresas extranjeras como Essilor, ellas reciben, corroboran y envían el producto por medio del operador logístico y lo mandan por vía marítima que llega a Perú y es recogido por la empresa en las aduanas con el documento y códigos del pedido y es llevado a la óptica para seguir con el proceso de venta, hasta que llegue al usuario, con recojo en la empresa o entrega acordada con el cliente o empresa si son trabajos de campañas oftálmicas.(actualmente estamos con pedidos directos sin bases guardadas en almacén)

Gráfico 10. Cadena de suministros extranjeros



Fuente. Elaboración propia.

Precios de productos en lista

En nuestra tabla podemos verificar el nombre del producto, el costo del producto, costo variable, costo fijo, margen de ganancia y el precio de venta, estos montos son los que están en lista de precios de los laboratorios, la óptica por el

tiempo que tiene con sus clientes busca los mejores productos para poder competir en el mercado y establecerse no solo con calidad sino alta tecnología y garantía.

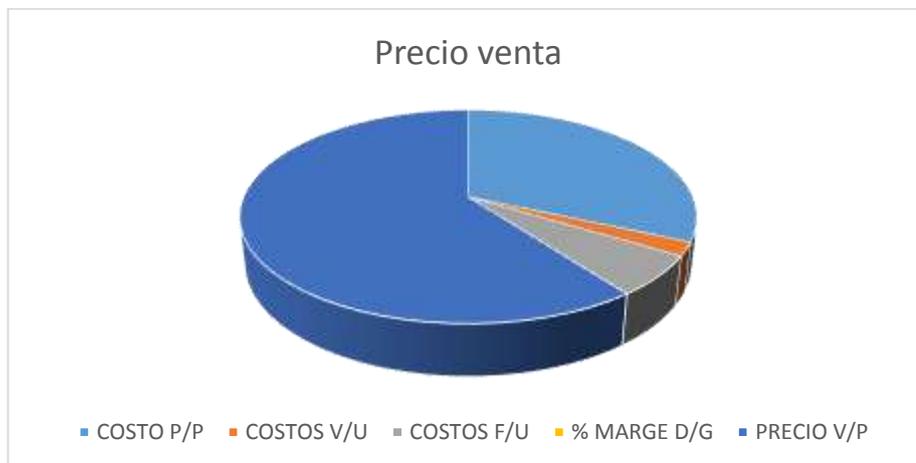
Tabla 7. Precio venta del producto

PRODUCTO	COSTO P/P	COSTOS V/U	COSTOS F/U	% MARGE D/G	PRECIO V/P
PROGRES	788	51	151	34%	1500
SMART LIFE	845	51	151	34%	1400

Fuente. Elaboración propia.

Nuestros productos tienen un promedio de ganancia despendiendo del precio de las bases y los costos desde 27 soles de ganancia a más, como podemos ver en la tabla con productos más altos en su costo, que son progresivos o lentes de alta precisión, con el 34% en todos.

Gráfico 11. Precio de venta del producto



Fuente. Elaboración propia.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones.

a. La situación actual de la cadena Ophtalmic Center, es que la cadena de suministros es imprecisa, tienen un alto pedido de bases y fabricaciones, pero estas

tardan muchas veces y tienen demora en el proceso de entrega interno y externo de la Mype

b. Una de las causas que ocasionan costos logísticos innecesarios, son que el abastecimiento es en forma directa apenas se hacen las campañas o ventas, el producto se pide, bases especiales no las tienen en stock.

c. No tienen solvencia económica interna ni externa, tienen deudas y préstamos para seguir cubriendo pagos.

d. No cuentan con precios especiales aun siendo clientes antiguos de los laboratorios que son sus proveedores.

4.2 Recomendaciones.

a. Coordinar con los laboratorios extranjeros y las aduanas, para recepcionar más rápido y que la entrega de bases estén en las fechas indicadas.

b. Generar una buena clasificación de los materiales y laboratorios, para derivar y generar los pedidos de acuerdo al tiempo y necesidades.

c. Lograr una buena alianza con los laboratorios extranjeros como Essilor y también los laboratorios nacionales, para que los pagos sean en cuotas con tiempos establecidos parecidos a los que manejan los descuentos de las campañas de Ophtalmic Center.

d. Coordinar con los laboratorios que son los proveedores de la empresa Ophtalmic Center, para establecer y quedarnos con los mejores y que los precios sean los más competitivos en el mercado, calidad antes que cantidad.

REFERENCIAS

- Alvarez, B. K. (2 de 9 de 2016). *Propuesta de mejora en la cadena de suministros para reducir los costos en el área logística de la empresa Bermanlab S.A.C.* Obtenido de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10373/White%20%20%81lvarez%20Kenneth%20Ronald%20Carlo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Azañero Lopez Cinthia, S. U. (2018). "Gestión de inventarios para reducir costos logísticos en la cadena de suministros en la empresa comercial Adidas, Chimbote, 2018". Obtenido de <http://refi.upnorte.edu.pe/bitstream/handle/11537/14798/Aza%20%20%20Lopez%20Cinthia%20Giselle%20%20Sandoval%20Urbina%20Selene%20Marisel.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Bermeo, L. K. (2017). *Caracterización de la gestión de marketing con el uso del servicio de atención al cliente en las micro y pequeñas empresas de servicio-Rubro ópticas del distrito de Sullana año 2017.* Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4767/MARKETING_ATENCION_AL_CLIENTE_MONTERO_BERMEO_LESLIE_KATHERINE%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Br.Trejo Rosales, R. D. (2017). *Estrategias de Benchmarking para mejorar la Fidelización de.* Obtenido de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/560/TITULO%20%20TREJO%20ROSALES%20ROXANA%20DIANA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Contreras, C. R. (2015). *Propuesta para el diseño del sistema Logístico en la empresa A.B.Confort Ltda.* Obtenido de [https://repository.usergioarboleda.edu.co/bitstream/handle/11232/788/Propuesta%20para%20el%20dise%C3%B1o%20del%20sistema%20log%C3%](https://repository.usergioarboleda.edu.co/bitstream/handle/11232/788/Propuesta%20para%20el%20dise%C3%B1o%20del%20sistema%20log%C3%20)

ADstico%20en%20la%20empresa%20A.B.%20Confort%20Ltda.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Corvacho Eduardo Anais Alexandra, G. D. (2015). *PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA ACUARIUS*. Obtenido de http://repositorio.ucsp.edu.pe/bitstream/UCSP/14964/1/CORVACHO_EDUARDO_ANA_ACU.pdf

Chen, Y. Y. (2017). *Propuesta para mejorar la eficiencia en la cadena de suministros en empresa Kimberly Clark Panamá*. Obtenido de <https://www.monografias.com/docs114/propuesta-mejorar-eficiencia-cadena-suministro/propuesta-mejorar-eficiencia-cadena-suministro.shtml>

Elias, A. F. (2014). *Viabilidad de un plan de negocio en el sector optico*. Obtenido de https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/22470/PFC_antonio_fernandez_elias_2014.pdf.

Estebaranz, B. H. (13 de enero de 2015). *estrategias de marketing para productos de optica*. Obtenido de https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/89292/blanca.heramosa%20-%20TFG_BLANCAHERMOSA.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Gallo, C. E. (2014). *Trabajo de Campo - Vaneduc*. Obtenido de Montaje de un laboratorio AR de lentes oftálmicas. Obtenido de <http://imgbiblio.vaneduc.edu.ar/fulltext/files/TC116412.pdf>

GIRALDO, L. K. (2018). *Estudio de Viabilidad Comercial para la Distribucion*. Obtenido de <https://repositorio.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/11588/Trabajo%20de%20grado%20y%20art%C3%ADculo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Lanndy, A. V. (2015). *Propuesta de un modelo de gestión para la mejora de los procesos logísticos de la flota de tracto camiones*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7939/1/UPS-CT004786.pdf>

López, J. L. (2017). *Estrategia de Optimizacion de la cadena de suministro*. Obtenido de

<http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/146326/Estrategia-de%20optimizaci%C3%B3n-de-la-cadena-de-suministro-para-Comercial-Davis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Media, C. L. (2019). *Enfatice que es amistosa la competencia*. Obtenido de http://repositorio.clatinmedia.com/2019/mayo/landing%2020%3A20/20%3A20_Vol1%20MEX.html

Mejia, L. M. (28 de Agosto de 2017). *PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA*. Obtenido de http://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/ESAN/1119/matp58201720_R.pdf?sequence=1&isAllowed=y

MMA, M. F. (2018). *“Gestión de inventarios para reducir costos logísticos en la cadena de suministros en la empresa comercial Adidas, Chimbote, 2018”*. Obtenido de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/27839>

Montoya, J. D. (2014). *Propuesta de mejoramiento en procesos y logística*. Obtenido de <https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/7025/MejiaJuan2014.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

Mori, A. S. (2019). *Revista Ciencia Visual by Optometría Perú - Perú - issue*. Obtenido de https://issuu.com/optometria/docs/revista_alta

Rojas Ulloa, G. M. (2016). *“Calidad del servicio de atención al cliente y su relación con la productividad laboral en la Óptica Visión Service, Puente Piedra - 2016”*. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/2657/Rojas_UGM.pdf?sequence=6&isAllowed=y

Romero, E. A. (22 de 07 de 2016). *Propuesta de mejora en la gestión de la cadena de suministros para reducir los costos actuales del sistema logístico de la empresa Casa Grande S.A.A.* Obtenido de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10244/%c3%81vila%20Romero%20Erwin%20Andr%c3%a9.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Servat, J. M. (2016). *Propuesta de reducción del tiempo y costos para mejorar nivel de servicio en una cadena de suministros ETO*. Obtenido de http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2592/1/2016_Negrete_Propuesta-de-reducci%C3%B3n-del-tiempo.pdf

ANEXOS

Registró 4. De egresos marzo 2019 Ophtalmic Center.

1/03/2019	Sunat	Efectivo	Importe de fraccionamiento	S/. 1,214.00		S/. 1,214.00
23/02/2019	Topsa peru	Efectivo	Policarbonato ar stock	S/. 23.72	S/. 4.27	S/. 27.99
1/03/2019	Axcel optical	Efectivo	Lentes de contacto	S/ 128.82	S/ 23.19	S/ 152.01
2/03/2019	Sericio Cromotex	Efectivo	Serv. De trans. De una cajita a Trujillo	S/ 8.47	S/ 1.52	S/ 9.99
3/03/2019	Maxim plus sac	Transferencia Bancaria	cajas de microfibras economicas x10 unid.	S/ 215.26	S/ 38.75	S/ 254.01
4/03/2019	Olva Courier	Efectivo	Serv. De trans. De una cajita a Moq.	S/ 16.95	S/ 3.05	S/ 20.00
4/02/2019	Distribuidora Lens	Efectivo	Resina de stock	S/ 19.49	S/ 3.51	S/ 23.00
4/03/2019	Fotocromatico	Efectivo	Fotocromatico	S/ 35.59	S/ 6.41	S/ 42.00
4/03/2019	Universo Optico sac	Efectivo	Fotocromatico	S/ 35.59	S/ 6.41	S/ 42.00
27/02/2019	Master Vision	Transferencia Bancaria	LC Flex sphe eyesee onlyne 60ml	S/ 128.81	S/ 23.19	S/ 152.00
7/03/2019	Master Vision	Transferencia Bancaria	Eyesee Onlyone 360ml			
8/03/2019	Las Canastas	POS - Tarjeta de Crédito	Eyesee Onlyone 100ml	S/ 42.37	S/ 7.63	S/ 50.00
8/03/2019	Las Canastas	POS - Tarjeta de Crédito	1 pollo a la braasa	S/ 67.00		S/ 67.00
9/03/2019	La canasta	Transferencia Bancaria	1 pollo a la brasa	S/ 67.00		S/ 67.00
11/03/2019	Venegas Alvarado Carmen	Efectivo	Pago de alquiler	S/ 5,500.00		S/ 5,500.00
11/03/2019	Entel	Transferencia Bancaria	pago de telefono pospago	S/ 91.00		S/ 91.70
14/03/2019	Mobile Solutions Peru sac	Transferencia Bancaria	Lente bluetooth	S/ 118.64	S/ 21.36	S/ 140.00
14/03/2019	Universo Optico sac	Efectivo	Fotocromatico	S/ 35.59	S/ 6.41	S/ 42.00
14/03/2019	Universo Optico sac	Efectivo	Biselado cresina brown	S/ 5.08	S/ 0.91	S/ 5.99
14/03/2019	Universo Optico sac	Efectivo	Resina con brown	S/ 59.32	S/ 10.68	S/ 70.00
15/03/2019	AFPnet	Transferencia Bancaria	Pago a Afpnet mes de junio	S/ 163.60		S/ 163.60
15/03/2019	AFPnet	Transferencia Bancaria	Pago a Afpnet mes de julio	S/ 161.98		S/ 161.98
15/03/2019	AFPnet	Transferencia Bancaria	Pago a Afpnet mes de Agosto	S/ 160.07		S/ 160.07
15/03/2019	Almendrades Beltran Victor	Pagaré (a crédito)	Progresivo cr39	S/ 200.00		S/ 200.00
16/03/2019	AFPnet	Transferencia Bancaria	Pago a Afpnet mes de Septiembre	S/ 158.30		S/ 158.30
16/03/2019	Sedapal	Transferencia Bancaria	Pago de recibo de agua	S/ 24.70		S/ 24.70
16/03/2019	Sedapal	Transferencia Bancaria	Pago de recibo de agua	S/ 43.10		S/ 43.10
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Resina circadian ar	S/ 110.17	S/ 19.83	S/ 130.00
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Resina progresivo image Circadian	S/ 186.44	S/ 33.56	S/ 220.00
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Resina circadian ar	S/ 93.22	S/ 16.78	S/ 110.00
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Base multifocal regular			
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Montaje	S/ 44.07	S/ 7.93	S/ 52.00
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Monof comb Nk55 circadian	S/ 61.86	S/ 11.13	S/ 72.99
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Monof NK55 circadian	S/ 61.86	S/ 11.13	S/ 72.99
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Monof. Nk55 circadian	S/ 61.86	S/ 11.13	S/ 72.99
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Monof NK55 circadian	S/ 61.86	S/ 11.13	S/ 72.99
16/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria	Monof. Esperico Ar	S/ 11.02	S/ 1.98	S/ 13.00
18/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria		S/ 17.37	S/ 3.13	S/ 20.50
18/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria		S/ 186.44	S/ 33.56	S/ 220.00
18/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria		S/ 72.03	S/ 12.97	S/ 85.00
18/03/2019	Oxo Laboratorio	Transferencia Bancaria		S/ 186.44	S/ 33.56	S/ 220.00
18/03/2019	La Canasta- polleria	POS - Tarjeta de Crédito	compra de pollo brosther	S/ 59.32	S/ 10.68	S/ 70.00
18/03/2019	Ocutec sac	Efectivo	Bifocal flat top cr39	S/ 17.45	S/ 3.14	S/ 20.59
18/03/2019	Centro de informacion tumino	Pagaré (a crédito)	Alquiler de espacio de 1/2 pagina	S/ 850.00	S/ 153.00	S/ 1,003.00
18/03/2019	Real Service	Efectivo	Bidon de agua San Luis	S/ 21.19	S/ 3.81	S/ 25.00
20/03/2019	Soliciones Empresarial	Efectivo	publicidad	S/ 186.44	S/ 33.56	S/ 220.00
20/03/2019	Ella Victoria Checa Masseur	Efectivo	Lentes de contacto ultra B&L	S/ 338.98	S/ 61.02	S/ 400.00
21/03/2019	Aduana	Depósito	Pago de aduanaje	S/ 1,198.28		S/ 1,198.28
21/03/2019	Essilor	Transferencia Bancaria	Pago a Essilor-	S/ 1,591.42		S/ 1,591.42
23/03/2019	Vivanda	Efectivo	Pilas Durace	S/ 25.76	S/ 4.64	S/ 30.40
21/03/2019	UPS	Transferencia Bancaria	Gasto de desaduanaje	S/ 99.15	S/ 17.85	S/ 117.00
21/03/2019	ADUANA	Transferencia Bancaria	PAGO A LA ADUANA	S/ 1,199.00		S/ 1,199.00
21/03/2019	UPS	Transferencia Bancaria	PAGO DE AJUSTE DE VALOR	S/ 3.00		S/ 3.00
22/03/2019	Topsa peru	Transferencia Bancaria	LC AC OASYS	S/ 93.22	S/ 16.78	S/ 110.00
22/03/2019	Topsa peru	Transferencia Bancaria	LC AC OASYS	S/ 93.22	S/ 16.78	S/ 110.00
22/03/2019	Topsa peru	Transferencia Bancaria	BISELADO RESINA	S/ 9.31	S/ 1.68	S/ 10.99
22/03/2019	Topsa peru	Transferencia Bancaria	POLICARBONATO FREEVO.DEF			
22/03/2019	Topsa peru	Transferencia Bancaria	BISELADO	S/ 156.78	S/ 28.22	S/ 185.00
22/03/2019	Topsa peru	Transferencia Bancaria	POLICARBONATO			
22/03/2019	Topsa peru	Transferencia Bancaria	BISELADO	S/ 23.72	S/ 4.27	S/ 27.99
25/03/2019	Universo Optico sac	Efectivo	Fotocromatico	S/ 35.59	S/ 6.41	S/ 42.00
25/03/2019	Universo Optico sac	Efectivo	Fotocromatico	S/ 35.59	S/ 6.41	S/ 42.00
26/03/2019	Master Vision	Transferencia Bancaria	EYESSE ONLYONE 60ML L961A	S/ 66.10	S/ 11.90	S/ 78.00
26/03/2019	Ocutec sac	Efectivo	Kodak unique Airm f/azul	S/ 376.43	S/ 67.76	S/ 444.19
27/03/2019	Movistar	Transferencia Bancaria	Pago de recibo de movil	S/ 59.24		S/ 59.24
27/03/2019	Movistar	Transferencia Bancaria	Pago de recibo movil	S/ 86.59		S/ 86.59
29/03/2019	Universo Optico sac	Efectivo	Biselado CR AR	S/ 2.54	S/ 0.46	S/ 3.00
29/03/2019	Universo Optico sac	Efectivo	Resina CR AR	S/ 15.25	S/ 2.75	S/ 18.00
29/03/2019	Zona Registral N° IX	Efectivo	Solicitud de ublicidad registral	S/ 15.00		S/ 15.00
29/03/2019	BCP	Transferencia Bancaria	Constancia de retencion del impuesto	S/ 56.87		S/ 56.87
29/03/2019	SUNAT	Efectivo	Pago de fraccionamiento	S/ 824.00		S/ 824.00
29/03/2019	LENS	Efectivo	RESINAS (6)	S/ 112.71	S/ 20.29	S/ 133.00
29/03/2019	Movilidad	Efectivo	Movilidad para recoger trabajos y entrega de	S/ 104.00		S/ 108.50
29/03/2019	Pancho, Jorge	Efectivo	Trabajos de bicelados	S/ 316.00		S/ 316.00

Fuente: Documentos brindados de la empresa Ophtalmic Center.

Foto3. Exteriores de la empresa Ophtalmic Center



Fuente: Elaboración Propia.

Foto 4. Dentro de la empresa Ophtalmic Center, con el gerente.



Fuente: Elaboración propia

Foto 5: Taller antes



Taller después



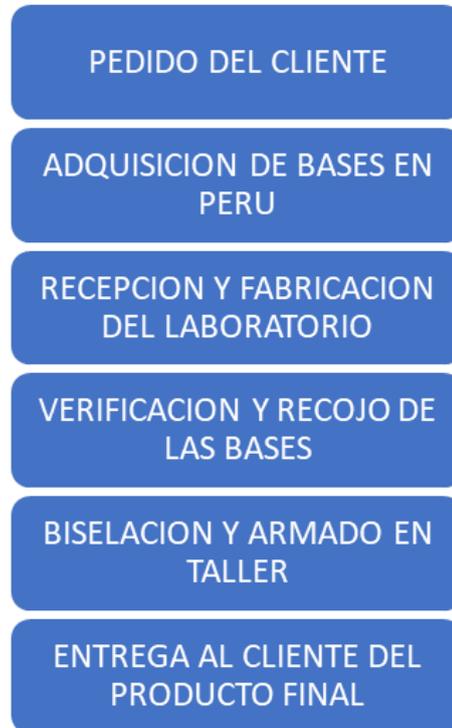
Fuente: Elaboración propia

Diagrama 1. Cadena de suministros, pedidos extranjeros.



Fuente: Elaboración propia

Diagrama 2. Cadena de suministros, pedidos nacionales.



Fuente: Elaboración propia.

Registró 5. De Ventas marzo 2019 Ophtalmic Center

FECHA	TIPO DE COMPRAS	Nº COMP.	CLIENTE	CATEGORIA	FORMA DE PAGO	PRODUCTO	TC	BASE	IMPUESTO	MONTO
1/03/2019	Otro	13944	Elguera Aguilar Leonel	Venta de Prc Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	118.64	S/	21.36	S/ 140.00
1/03/2019	Otro	13945	Aguilar Depaz Hillary	Venta de Prc Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	169.49	S/	30.51	S/ 200.00
2/03/2019	Otro	13946	Cangalaya Manani Maricela	Venta de Prc Pagaré (a cré	montura 17-1173	S/	67.80	S/	12.20	S/ 80.00
2/03/2019	Otro	13947	Roe Batistini Lucia	Venta de Prc Efectivo	vx physio Enhanced airwea	S/	2,415.25	S/	434.75	S/ 2,850.00
2/03/2019	Otro	13948	Cupe Berrocal Ana	Venta de Prc Efectivo	Progresivo cr39	S/	381.36	S/	68.64	S/ 450.00
2/03/2019	Otro	13949	Urteaga Vassallo Alyssami	Venta de Prc Pagaré (a cré	Policarbonato ar stock	S/	296.61	S/	53.39	S/ 350.00
4/03/2019	Otro	13950	Castillo Isaak Silvana	Venta de Prc Pagaré (a cré	LC Air Optix Aqua	S/	550.85	S/	99.15	S/ 650.00
4/03/2019	Otro	13951	Morales Rodriguez Teodorico	Venta de Prc Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	139.99	S/	25.20	S/ 165.19
4/03/2019	Factura	E001-107	Varilux Physio enhanced c	Venta de Prc Pagaré (a cré	Varilux Physio Enhanced c	S/	1,694.92	S/	305.09	S/ 2,000.01
5/03/2019	Otro	13952	Abad Seminario Diana Mari	Venta de Prc Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	50.85	S/	9.15	S/ 60.00
5/03/2019	Otro	13953	Avalos Carrera Julio	Venta de Prc Pagaré (a cré	Safety policarbonato progre	S/	1,166.10	S/	209.90	S/ 1,376.00
6/03/2019	Otro	13954	Lopez Sandoval Elsi	Venta de Prc Pagaré (a cré	Lente de contacto Air Optix	S/	144.07	S/	25.93	S/ 170.00
7/03/2019	Factura	E001-108	Unimaq S.A.	Venta de Prc Transferencia	Resina vision sencilla cor	S/	140.00	S/	25.20	S/ 165.20
7/03/2019	Otro	13955	Leon Martinez Karyn	Venta de Prc Pagaré (a cré	NK55 circadian con AR	S/	762.71	S/	137.29	S/ 900.00
9/03/2019	Otro	13956	Bannwdrdt de Gallardo Ma	Venta de Prc Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	60.00			S/ 60.00
9/03/2019	Otro	13957	Martin Yague Jose Luis	Venta de Prc Efectivo	Progresivo CR39	S/	400.00			S/ 400.00
11/03/2019	Factura	E001-109	Ilender Peru	Venta de Prc Pagaré (a cré	Policarbonato vision senc	S/	564.92	S/	101.69	S/ 666.61
12/03/2019	Factura	E001-110	Arseguin Peru	Venta de Prc Pagaré (a cré	Montura de seguridad zt1	S/	52.90	S/	9.52	S/ 62.42
12/03/2019	Otro	13958	Venegas Alvarado Carmen	Venta de Prc Efectivo	Bifocal flat top resina	S/	150.00			S/ 150.00
12/03/2019	Otro	13959	Pariona Mendoza Nancy	Venta de Prc Pagaré (a cré	Safety policarbonato blanc	S/	202.00			S/ 202.00
12/03/2019	Otro	13960	Resinas AR stock	Venta de Prc Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	230.00			S/ 230.00
12/03/2019	Otro	13961	Alvarez de Fisher Monica	Venta de Prc Efectivo	Acuvue Oasys -2.75	S/	200.00			S/ 200.00
12/03/2019	Otro	13962	Bresani Neira Guiseppe	Venta de Prc Efectivo	Resinas blancas de stock	S/	60.00			S/ 60.00
12/03/2019	Otro	13963	Monterroso Aquino Jorge Li	Venta de Prc Pagaré (a cré	Vx physio Enhanced transi	S/	2,600.00			S/ 2,600.00
13/03/2019	Otro	13964	Cornejo Garcia Alejandro	Venta de Prc Efectivo	Varilux s fit airwear crizal s	S/	4,000.00			S/ 4,000.00
13/03/2019	Otro	13965	Quispe Machuca Luis	Venta de Prc Pagaré (a cré	Safety poliaronato blanco	S/	1,516.00			S/ 1,516.00
13/03/2019	Otro	13966	Leon Segura Luis Alfredo	Venta de Prc Pagaré (a cré	Varilux s fit Airwear transiti	S/	2,500.00			S/ 2,500.00
13/03/2019	Otro	13967	De Orbegoso Valdivieso Cl	Venta de Prc Efectivo	Resinas antireflex stock	S/	110.00			S/ 110.00
15/03/2019	Otro	13968	Flores Rivera Kiara	Venta de Prc Efectivo	Lentes de contacto ultra E	S/	400.00			S/ 400.00
15/03/2019	Otro	13969	Montoya Maltesse Carlos	Venta de Prc Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00			S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13970	Requena Freddy	Venta de Prc Pagaré (a cré	Resinas Blancas de stock	S/	60.00			S/ 60.00
15/03/2019	Otro	13971	Coronado Cobeñas Jaime	Venta de Prc Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	60.00			S/ 60.00
15/03/2019	Boleta	EB01-137	Lopez Callo Yolanda	Venta de Prc Efectivo	NK55 circadian con AR	S/	423.73	S/	76.27	S/ 500.00
15/03/2019	Otro	13973	Alvarado Diaz Modesto	Venta de Prc Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	60.00			S/ 60.00
15/03/2019	Otro	13974	Chuchon Remon Jesus	Venta de Prc Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00			S/ 200.00
15/03/2019	Factura	E001-111	AGL Innovaciones sac	Venta de Prc POS - Tarjeta	Varilux Physio drx crizal	S/	847.46	S/	152.54	S/ 1,000.00
15/03/2019	Otro	13975	Pantaleon Serrano Juan	Venta de Prc Pagaré (a cré	Bifocal flat top resina	S/	100.00			S/ 100.00
15/03/2019	Otro	13977	Ramos Jacobo Maycol	Venta de Prc Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	60.00			S/ 60.00
15/03/2019	Otro	13978	Vega Ubaldo Carlos Raul	Venta de Prc Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00			S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13979	Cruz Saenz Cesar	Venta de Prc Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00			S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13980	Escalante salas Juan G.	Venta de Prc Pagaré (a cré	Bifocal flat top resina	S/	100.00			S/ 100.00
15/03/2019	Otro	13981	Agama Julca Lolo Americo	Venta de Prc Pagaré (a cré	Bifocal flat top resina	S/	100.00			S/ 100.00
15/03/2019	Otro	13982	Saavedra Obregon Luis	Venta de Prc Pagaré (a cré	Progresiva cr39	S/	200.00			S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13983	Castillo Suarez Richard	Venta de Prc Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00			S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13984	Ayte Fuentes Ever	Venta de Prc Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	60.00			S/ 60.00
15/03/2019	Otro	13985	Llerena Cuno Cesar	Venta de Prc Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00			S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13986	Barboza Flores Oscar Melc	Venta de Prc Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00			S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13987	Melchor Cerron Oscar	Venta de Prc Pagaré (a cré	Bifocal flat top resina	S/	100.00			S/ 100.00
15/03/2019	Otro	13988	Espinoza Quintanilla Cesar	Venta de Prc Pagaré (a cré	Bifocal Flat top resina	S/	100.00			S/ 100.00
15/03/2019	Otro	13989	Yarleque Soberon Herman	Venta de Prc Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00			S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13990	Salcedo Ayala Deyme	Venta de Prc Pagaré (a cré	Porogresivo cr39	S/	200.00			S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13991	Perez Qqueccano Manuel	Venta de Prc Pagaré (a cré	Resinas blancas de stock	S/	60.00			S/ 60.00
15/03/2019	Otro	13992	Vega Zegarra Saturnino	Venta de Prc Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00			S/ 200.00
15/03/2019	Otro	13993	Tenicela Lizarraga Fidel	Venta de Prc Pagaré (a cré	inserto	S/	200.00			S/ 200.00
16/03/2019	Boleta	EB01-134	Jose Manuel Velarde	Venta de Prc Efectivo	mantenimiento	S/	8.47	S/	1.52	S/ 9.99
16/03/2019	Otro	13994	Centurion Guevara Wilfredo	Venta de Prc Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00			S/ 200.00
16/03/2019	Otro	13995	Gomez Ochoa Santiago	Venta de Prc Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00			S/ 200.00
16/03/2019	Otro	13996	Cruz Medina Pedro	Venta de Prc Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00			S/ 200.00
16/03/2019	Otro	13997	Chaupis Laguna Carlos	Venta de Prc Pagaré (a cré	Progresivo cr39	S/	200.00			S/ 200.00
16/03/2019	Otro	13998	Manuyama Huanauqui Est	Venta de Prc Pagaré (a cré	Resinas ar stock	S/	400.00			S/ 400.00
16/03/2019	Otro	14057	Diaz Taricurima Ramon	Venta de Prc Pagaré (a cré	Bifocal flat top resina	S/	100.00			S/ 100.00
21/03/2019	Otro	79648867	Poder Judicial	Venta de Prc Cheque		S/	764.53			S/ 764.53
21/03/2019	Boleta	EB01-138	Patricia Cuba Espinoza	Venta de Prc Efectivo	NK55 circadian con AR	S/	593.22	S/	106.78	S/ 700.00
25/03/2019	Boleta	EB01-139	Maria Caterina Podesta	Venta de Prc Efectivo	Montura Qlook 17-1215 /	S/	127.12	S/	22.88	S/ 150.00
25/03/2019	Boleta	EB01-140	Julio C. Rojas Echenique	Venta de Prc Efectivo	Fotomatic Gris Ar	S/	254.24	S/	45.76	S/ 300.00
REGISTRO VENTA TOTAL DEL MES								S/ 28,723.23	S/ 1,974.73	S/ 30,697.96

Fuente: Otorgado por la empresa Ophtalmic Center.

Registró 5.1 De Ventas febrero 2020 Ophtalmic Center

FEC	CLIENTE	T/C	UU\$\$	BAS IMP.	I G V	TOTAL
5/2/2020	CONFIPETROL ANDINA SA.			1.210,00	217,80	1.427,80
10/2/2020	MI MECANICO SAC			338,98	61,02	400,00
17/2/2020	NEXA RESOURCES ATACOCCHA S.A.A.	3,384	19.641,69	56.328,37	10.139,11	66.467,48
17/2/2020	NEXA RESOURCES ATACOCCHA S.A.A.	3,384	19.641,69	56.328,37	10.139,11	66.467,48
17/2/2020	NEXA RESOURCES EL PORVENIR S.A.C.	3,384	19.641,69	56.328,37	10.139,11	66.467,48
19/2/2020	UNIMAQ S.A.			130,00	23,40	153,40
29/2/2020	CONFIPETROL ANDINA SA.			1.210,00	217,80	1.427,80
3/2/2020	PUBLICO			254,24	45,76	300,00
3/2/2020	PUBLICO			423,73	76,27	500,00
4/2/2020	PUBLICO			423,73	76,27	500,00
5/2/2020	CENTRO EDUCATIVO PARROQUIAL REYNA DE LA PAZ			1.053,96	189,71	1.243,67
5/2/2020	PUBLICO			84,75	15,25	100,00
5/2/2020	MULANOVICH DIEZ CANSECO CARMEN ROSA			423,74	76,27	500,01
5/2/2020	BELLY LOPEZ ALVARADO			1.144,07	205,93	1.350,00
6/2/2020	PUBLICO			237,29	42,71	280,00
6/2/2020	PUBLICO			355,93	64,07	420,00
7/2/2020	PUBLICO			516,95	93,05	610,00
10/2/2020	VIVIAN GABEL QUIÑONES			423,73	76,27	500,00
14/2/2020	PUBLICO			338,98	61,02	400,00
15/2/2020	AVALOS VILLA JULIO PAUL			720,34	129,66	850,00
15/2/2020	GAMARRA ARANA SILVIA			805,08	144,92	950,00
15/2/2020	GAMARRA ARANA SILVIA			847,46	152,54	1.000,00
17/2/2020	PUBLICO			169,49	30,51	200,00
18/2/2020	PUBLICO			67,80	12,20	80,00
20/2/2020	PUBLICO			76,27	13,73	90,00
20/2/2020	PUBLICO			254,24	45,76	300,00
21/2/2020	CATALINA MARIA DE LASA HERNANDEZ DE VINICZA			686,44	123,56	810,00
22/2/2020	PUBLICO			84,75	15,25	100,00
24/2/2020	PUBLICO			101,69	18,31	120,00
25/2/2020	PUBLICO			220,34	39,66	260,00
25/2/2020	CENTRO EDUCATIVO PARROQUIAL REYNA DE LA PAZ			1.525,99	274,68	1.800,67
25/2/2020	ANAMARIA MASSEUR UGARRIZA			186,44	33,56	220,00
25/2/2020	PUBLICO			84,75	15,25	100,00
25/2/2020	PUBLICO			338,98	61,02	400,00
28/2/2020	PUBLICO			169,49	30,51	200,00
28/2/2020	PUBLICO			508,47	91,53	600,00
17/2/2020	NEXA RESOURCES ATACOCCHA S.A.A.	3,384	- 19.641,69	- 56.328,37	- 10.139,11	- 66.467,48
17/2/2020	NEXA RESOURCES ATACOCCHA S.A.A.	3,384	- 19.641,69	- 56.328,37	- 10.139,11	- 66.467,48
				71.746,47	12.914,36	84.660,83

Fuente: Otorgado por la empresa Ophtalmic Center.

Registro 6: Laboratorio ZEISS

Lentes de precisión ZEISS 2021

Precio de venta a la óptica por unidad con IGV 18%



Spring bryand

// Lentes de precisión Made by ZEISS

Victoria Índice	Material Color	Tratamientos	Progresivos				Oficinas			Vista Simple		
			Individual 2	Precision Superb	Precision Plus	Precision Pure	Oficinas Individual	Oficinas Superb	Oficinas Plus	Individual	Superb	
L76 UV Protect	Clear UV	Durablon DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
	Clear UV	Durablon Biopact UV	366	660	794	798	610	612	514	607	514	
	Clear UV	Durablon Platinum UV	341	255	761	683	675	186	545	582	529	
L87 UV Protect	PhotoFusion	Durablon DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
	PhotoFusion	Durablon Biopact UV	634	842	750	958	---	---	---	559	502	
	PhotoFusion	Durablon Platinum UV	610	818	726	934	---	---	---	535	478	
	PhotoFusion	Durablon Silver UV	668	776	884	532	---	---	---	483	426	
	PhotoFusion	Durablon Chrome UV	630	738	846	514	---	---	---	455	398	
	PhotoFusion	Null	778	681	588	496	---	---	---	307	241	
	Polarizado	Durablon DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
	Clear UV	Durablon DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
	Clear UV	Durablon Biopact UV	761	675	589	503	446	488	389	462	340	
	Clear UV	Durablon Platinum UV	737	651	565	479	422	383	345	378	325	
L8 UV Protect	PhotoFusion	Durablon DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
	PhotoFusion	Durablon Biopact UV	695	609	523	437	380	342	303	336	283	
	PhotoFusion	Durablon Silver UV / DV Sun UV	657	571	485	399	342	303	265	299	246	
	PhotoFusion	Durablon Chrome UV	620	534	448	362	294	246	208	241	188	
	Polarizado	Durablon DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
	Polarizado	Durablon Biopact UV	798	708	618	528	---	---	---	490	372	
	Polarizado	Durablon Silver UV / DV Sun UV	755	663	577	488	---	---	---	389	298	
	Polarizado	Durablon Chrome UV	718	628	538	449	---	---	---	350	257	
	Polarizado	Null	861	571	482	392	---	---	---	293	240	
	Clear UV	Durablon DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
L58 UV Protect	PhotoFusion	Durablon DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
	PhotoFusion	Durablon Biopact UV	685	599	512	427	369	331	293	326	273	
	PhotoFusion	Durablon Silver UV / DV Sun UV	642	557	471	386	328	289	251	284	231	
	PhotoFusion	Durablon Chrome UV	605	519	433	347	289	251	213	246	193	
	PhotoFusion	Null	748	462	376	289	232	194	156	189	136	
	Polarizado	Durablon DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
	Polarizado	Durablon Biopact UV	843	757	670	582	---	---	---	468	411	
	Polarizado	Durablon Silver UV	818	727	639	549	---	---	---	443	387	
	Polarizado	Durablon Chrome UV	777	685	595	507	---	---	---	402	345	
	Polarizado	Null	929	647	555	462	---	---	---	363	307	
L5 UV Protect	PhotoFusion	Durablon DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
	PhotoFusion	Durablon Biopact UV	768	678	588	499	---	---	---	400	342	
	PhotoFusion	Durablon Silver UV	726	636	547	457	---	---	---	358	300	
	PhotoFusion	Durablon Chrome UV	688	598	509	419	---	---	---	320	262	
	PhotoFusion	Null	830	541	451	362	---	---	---	283	225	
	Clear UV	Durablon DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
	Clear UV	Durablon Biopact UV	688	602	515	429	372	334	296	329	276	
	Clear UV	Durablon Platinum UV	663	577	491	405	348	309	271	304	251	
	Clear UV	Durablon Silver UV	622	535	449	363	306	268	229	262	209	
	Clear UV	Durablon Chrome UV	582	497	411	325	268	229	191	224	171	
Clear UV	Null	726	480	394	308	250	172	134	167	114		
L5 UV Protect	PhotoFusion	Durablon Biopact UV	830	738	646	554	---	---	---	405	348	
	PhotoFusion	Durablon Platinum UV	806	714	622	529	---	---	---	439	374	
	PhotoFusion	Durablon Silver UV	764	672	580	488	---	---	---	389	322	
	PhotoFusion	Durablon Chrome UV	728	634	542	449	---	---	---	350	294	
	PhotoFusion	Null	868	576	484	392	---	---	---	293	236	
	Polarizado	Durablon Platinum UV / DV Mirror UV	755	665	575	486	---	---	---	361	294	
	Polarizado	Durablon Silver UV / DV Sun UV	713	623	534	444	---	---	---	345	282	
	Polarizado	Durablon Chrome UV	675	585	495	406	---	---	---	307	254	
	Polarizado	Null	817	526	436	346	---	---	---	249	196	
	Clear UV	Durablon Biopact UV	688	602	512	427	364	326	277	318	257	
Clear UV	Durablon Platinum UV / DV Mirror UV	645	558	473	387	329	291	253	286	223		
Clear UV	Durablon Silver UV / DV Sun UV	603	517	431	345	288	249	211	244	181		
Clear UV	Durablon Chrome UV	565	479	393	307	249	211	173	206	153		
Clear UV	Null	708	422	336	249	192	154	116	149	96		

Suplemento / Descripción	Suplementos gama Solarex (solaresol)					
Descripción	UV-Block Degradation	Adaptive Sun	Style	Skayll	Filtro Telescopico	Color Protection
Suplementos Sport	1.87 Polarizado	21	229.4	151.8	142.4	1.87
Sport con Prisma	1.87	10	179	101.3	115.7	1.8
Sport con Digital	1.59	10	205.7	101.3	115.7	1.59
Sport con Vista Simple	1.5	10	179	101.3	115.7	1.5
	1.5 Polarizado	8	172	101.3	115.7	1.5

* Los precios comprenden IVA y IGV 18%

Registro 7: Laboratorio ZEISS

Nuevo portafolio de Lentes SmartLife ZEISS 2021

Precio de venta a la óptica por unidad con IGV 18%



// Lentes de precisión Made by ZEISS			Progresivos SmartLife			Digital SmartLife		Visión sencilla SmartLife			
Material Índice	Material Color	Tratamiento	Individual 2	Supero	Plus	Digital Lens Individual	Digital	Individual	Supero		
1.74	Clear UV	Durvision DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---		
	MR174	Clear UV	1.198,0	1.053,7	952,5	805,4	730,3	728,2	644,3		
	UV Protect	Clear UV	1.129,8	1.026,5	923,2	776,2	701,0	699,0	635,3		
1.67	PhotoFusion	Durvision DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---		
		Durvision BlueProtect UV	1.121,6	1.010,9	903,3	754,3	679,2	670,8	603,0		
		Durvision Platinum UV	1.082,2	981,7	871,1	725,1	650,0	641,6	573,8		
	UV Protect	PhotoFusion	Durvision Blue UV	1.042,3	931,6	821,0	675,0	599,9	591,5	523,7	
		PhotoFusion	Durvision Chrome UV	---	885,7	775,1	---	514,0	---	477,8	
		PhotoFusion	Hard	827,4	816,8	706,3	560,9	485,2	476,7	408,9	
	Polarizado	Durvision DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---	---	
		Clear UV	Durvision DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---	
		Clear UV	Durvision BlueProtect UV	913,9	810,4	707,3	560,2	485,1	483,0	419,4	
		Clear UV	Durvision Platinum UV	884,6	781,4	678,1	531,0	455,9	453,8	390,2	
		Clear UV	Durvision Silver UV / UV Sun UV	834,6	731,3	628,0	480,9	405,8	403,7	340,1	
		Clear UV	Durvision Silver UV / UV Sun UV	---	685,4	582,1	---	359,9	---	294,3	
		Clear UV	Hard	719,8	616,5	513,3	366,3	291,1	289,0	225,3	
		1.61	PhotoFusion	Durvision DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---
				Durvision BlueProtect UV	1.048,4	927,0	827,3	681,3	606,2	597,8	530,0
Durvision Platinum UV	1.010,2			906,5	796,1	652,1	577,0	568,6	500,7		
UV Protect	PhotoFusion		Durvision Silver UV	969,1	858,6	748,0	602,0	526,9	518,5	450,7	
	PhotoFusion		Durvision Chrome UV	---	812,7	702,1	---	481,0	---	444,8	
	PhotoFusion		Hard	854,4	743,8	633,2	487,3	412,1	403,7	335,9	
Polarizado	Durvision DuraSafe UV		---	---	---	---	---	---	---	---	
	Durvision BlueProtect UV / UV Mirror UV		967,7	850,2	742,8	587,8	522,7	516,4	452,8		
	Durvision Silver UV / UV Sun UV		907,6	805,1	692,7	547,7	472,6	466,3	402,7		
	Durvision Chrome UV		---	754,2	646,8	---	426,7	---	358,9		
	Hard		780,8	685,4	577,9	433,0	357,9	351,6	287,9		
	Clear UV		Durvision DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---	
	Clear UV		Durvision BlueProtect UV	851,3	748,0	644,7	497,6	422,5	420,4	356,8	
	Clear UV		Durvision Platinum UV / UV Mirror UV	822,1	718,8	615,5	468,4	393,3	391,2	327,6	
	Clear UV		Durvision Silver UV / UV Sun UV	772,0	668,7	565,4	418,1	343,2	341,1	277,5	
Clear UV	Durvision Chrome UV	---	622,8	519,5	---	297,3	---	231,6			
Clear UV	Hard	657,2	553,9	450,7	303,6	228,5	226,4	162,7			
1.58	PhotoFusion	Durvision DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---		
		Durvision BlueProtect UV	1.011,0	901,3	790,6	644,8	569,7	561,2	493,4		
		Durvision Platinum UV	982,7	872,1	761,5	615,6	540,5	532,0	464,2		
	UV Protect	PhotoFusion	Durvision Silver UV	832,6	823,1	711,5	565,5	490,4	482,0	414,2	
		PhotoFusion	Durvision Chrome UV	---	776,2	665,6	---	444,5	---	368,3	
		PhotoFusion	Hard	817,0	707,3	596,7	450,7	375,6	367,2	299,4	
	Polarizado	Durvision DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---	---	
		Durvision Platinum UV	921,2	813,7	706,3	561,3	486,2	478,8	416,2		
		Durvision Silver UV	871,1	763,6	656,2	511,2	436,1	428,8	366,2		
		Durvision Chrome UV	---	717,7	610,3	---	390,2	---	320,3		
		Hard	756,3	648,8	541,4	396,5	321,4	315,1	251,4		
		Clear UV	Durvision DuraSafe UV	---	---	---	---	---	---	---	
		Clear UV	Durvision BlueProtect UV	823,2	721,9	618,0	471,5	396,4	394,3	330,7	
		Clear UV	Durvision Platinum UV	798,0	693,7	589,4	442,3	367,2	365,1	301,5	
		Clear UV	Durvision Silver UV	745,9	642,5	539,3	392,3	317,1	315,1	251,4	
Clear UV	Durvision Chrome UV	---	596,7	493,4	---	271,2	---	205,5			
Clear UV	Hard	631,1	527,9	424,6	277,5	202,4	200,3	136,7			
1.51	PhotoFusion	Durvision BlueProtect UV	896,3	885,7	775,1	626,1	551,0	543,6	477,8		
		Durvision Platinum UV	867,1	806,3	695,9	509,0	434,0	426,6	360,6		
		Durvision Silver UV	817,0	800,4	690,8	543,0	474,7	466,3	398,5		
	UV Protect	PhotoFusion	Durvision Chrome UV	---	760,5	649,9	---	428,0	---	352,0	
		PhotoFusion	Hard	802,2	691,7	581,1	435,1	360,0	351,6	283,8	
		Polarizado	Durvision Platinum UV / UV Mirror UV	903,5	796,1	690,6	545,6	470,3	464,2	400,6	
	Polarizado	Durvision Silver UV / UV Sun UV	853,4	746,0	640,5	495,6	420,3	414,2	350,1		
	Polarizado	Durvision Chrome UV	---	703,1	594,6	---	324,6	---	304,8		
	Polarizado	Hard	740,7	633,2	526,8	380,8	305,7	299,4	236,9		
	Clear UV	Durvision BlueProtect UV	803,3	700,0	596,7	449,6	374,5	372,4	308,8		
		Durvision Platinum UV / UV Mirror UV	774,1	670,8	567,5	420,4	345,3	343,2	279,6		
		Durvision Silver UV / UV Sun UV	724,0	620,7	517,4	370,3	295,7	293,1	229,3		
		Durvision Chrome UV	---	574,8	471,5	---	249,3	---	183,6		
		Hard	608,2	504,0	402,7	255,6	180,5	178,4	114,8		

Suplementos / Descripción	Suplementos gama Solero (adhesivos)	Suplementos gama Solero (adhesivos)	Digital	Filtro	Gama PhotoFusion
Descripción	Identificador	Adaptador Sol	Digital	Filtro	Disponibilidad
Suplementos Sport	1.67 Polarizado	---	---	---	---
Sport con Progresivos	1.67	229,4	131,6	---	---
Sport con Digital	1.61 Polarizado	---	114,7	---	---
Sport con Visión Sencilla	1.6	---	---	---	---
	1.58	---	---	---	---
	1.5 Polarizado	---	---	---	---
	1.6	---	---	---	---

* Los precios son orientativos y no se aplican a los productos de la gama Solero.

Registro 8: Laboratorio ZEISS

Gama ZEISS Light 2021

Precio de venta a la óptica por unidad con IGV 18%



// ZEISS PROGRESSIVE LENS LIGHT

Progressivos

Material Índice	Material Color	Tratamientos	Light 3Dw Espesores de uso	Light 3Dv Cambio variable	Light 3D 14-16-18 mm	Light 0 14-18 mm
1.67	UV Protect	Photofusion Duravision Blueprotect UV	385	638	675	548
		Photofusion Duravision Platinum UV	482	392	398	279
MR7	Photofusion	Duravision Silver UV	419	358	358	462
		Duravision Chrome UV	381	312	476	443
	Photofusion	Hart	523	453	413	386
		Clear UV Duravision Blueprotect UV	309	445	427	387
	Clear UV	Duravision Platinum UV	478	421	382	362
		Duravision Silver UV / UV Sun UV	437	379	341	321
	Clear UV	Duravision Chrome UV	399	341	308	283
		Hart	342	281	245	225
1.6	UV Protect	Photofusion Duravision Blueprotect UV	628	358	317	490
		Photofusion Duravision Platinum UV	603	335	395	456
MR7	Photofusion	Duravision Silver UV	562	495	491	424
		Duravision Chrome UV	523	455	413	386
	Photofusion	Hart	608	387	354	325
		Clear UV Duravision Blueprotect UV	446	388	363	346
	Clear UV	Duravision Platinum UV / DV Mirror UV	422	363	338	322
		Duravision Silver UV / DV Sun UV	385	322	287	280
	Clear UV	Duravision Chrome UV	343	283	258	242
		Hart	384	228	202	184
1.59	UV Protect	Photofusion Duravision Blueprotect UV	398	529	488	461
		Photofusion Duravision Platinum UV	574	385	463	436
Polycarbonato	Photofusion	Duravision Silver UV	332	463	422	395
		Duravision Chrome UV	494	425	383	354
	Photofusion	Hart	435	368	329	299
		Clear UV Duravision Blueprotect UV	416	358	319	289
	Clear UV	Duravision Platinum UV	381	334	292	264
		Duravision Silver UV	335	293	258	223
	Clear UV	Duravision Chrome UV	312	254	212	184
		Hart	253	196	155	127
1.5	UV Protect	Photofusion Duravision Silver UV	487	418	378	348
		Photofusion Duravision Chrome UV	449	380	338	311
CR39	Photofusion	Hart	381	312	281	254
		Clear UV Duravision Silver UV / UV Sun UV	324	286	229	213
	Clear UV	Duravision Chrome UV	286	238	181	175
		Hart	229	170	134	126

Suplementos Gama Solares (Coloraciones)

Disponibilidad	Unidades Degradables
1.67	21
1.6	10
1.59	10
1.5	8

Gama Photofusion

Disponibilidad	Grey / Gris	Brown / Marrón	Powder / Verde	Blue / Azul	Extra Grey / Gris Oscuro
1.67	x	x	x		x
1.6	x	x	x	x	x
1.59	x	x			
1.5	x	x	x	x	x



Registro 9: Laboratorio Trimax



SHAMIR					
MONOCULAR	MATERIALES	RANGOS	TRIDUREX	NOX	TERSO
SMART SV AS-WORN	1.3 Resina Blanca	- 6.00 a + 6.00 CI - 6.00	113.00	145.00	195.00
	1.53 Trilux Blanco	- 10.00 a + 6.00 - CI - 6.00	133.00	165.00	220.00
	1.99 Polycarbonato Blanco	- 10.00 a + 6.00 - CI - 6.00	122.00	160.00	215.00
	1.6 Alto Índice	- 10.00 a + 6.00 - CI - 6.00	134.00	180.00	242.00
	1.67 Alto Índice	- 12.00 a + 10.00 - CI - 6.00	135.00	190.00	250.00
	1.74 Alto Índice	- 14.00 a + 10.00 - CI - 6.00	145.00	211.00	280.00
	Transitions VII 1.5 Grey - Brown - Graphite Green	- 10.00 a + 6.00 - CI - 6.00	193.00	237.00	318.00
	Transitions XTRActive 1.5	- 10.00 a + 6.00 - CI - 6.00	196.00	237.00	318.00
	Transitions VII 1.59 Grey - Brown - Graphite Green	- 10.00 a + 6.00 - CI - 6.00	215.00	266.00	330.00
	Transitions XTRActive 1.59	- 10.00 a + 6.00 - CI - 6.00	218.00	266.00	330.00
	Transitions Versage 1.59	- 10.00 a + 6.00 - CI - 6.00	250.00	300.00	370.00
	Transitions Drivewear 1.59	- 8.00 a + 6.00 CI - 6.00	290.00	342.00	415.00
	Transitions VII 1.67 Grey - Brown - Graphite Green	- 12.00 a + 10.00 - CI - 6.00	248.00	299.00	370.00
	Transitions VII 1.74 Grey	- 14.00 a + 10.00 - CI - 6.00	355.00	425.00	495.00
	Polarizado 1.59 Grey - Brown	- 10.00 a + 6.00 - CI - 6.00	202.00	255.00	325.00
	Espejado Polarizado 1.59 Green - Blue - Silver	- 8.00 a + 6.00 CI - 6.00	210.00	260.00	328.00

SHAMIR
SMART SV
AS WORN™

SV >> ADD

TO → 15%

NOX → TO

TERSO → NOX

COMPUTER & WORKSPACE	MATERIALES	RANGOS	TRIDUREX	NOX	TERSO
COMPUTER & WORKSPACE Altura mínima: 14 mm Adición 0.75 hasta 1.59 Personalización Distancia Nasapuplar / Altura	1.3 Resina Blanca	- 6.00 a + 6.00 CI - 6.00	127.00	169.00	230.00
	1.99 Polycarbonato Blanco	- 6.00 a + 6.00 CI - 6.00	145.00	185.00	251.00
	1.6 Alto Índice	- 6.00 a + 6.00 CI - 6.00	172.00	225.00	342.00

BECCAL AMPLIADO	MATERIALES	RANGOS	TRIDUREX	NOX	TERSO
DUO Altura mínima: 15 mm Adición 0.75 hasta 4.00	1.3 Resina Blanca	- 8.00 a + 6.00 CI - 6.00	90.00	140.00	175.00
	1.53 Trilux Blanco	- 10.00 a + 6.00 - CI - 6.00	100.00	155.00	213.00
	1.99 Polycarbonato Blanco	- 10.00 a + 6.00 - CI - 6.00	98.00	153.00	210.00
	1.6 Alto Índice	- 10.00 a + 6.00 - CI - 6.00	108.00	178.00	240.00
	1.67 Alto Índice	- 12.00 a + 8.00 - CI - 6.00	120.00	185.00	255.00
	1.74 Alto Índice	- 14.00 a + 10.00 - CI - 6.00	136.00	200.00	272.00
	Transitions VII 1.5 Grey - Brown - Graphite Green	- 10.00 a + 6.00 - CI - 6.00	225.00	260.00	300.00
	Transitions XTRActive 1.5	- 10.00 a + 6.00 - CI - 6.00	225.00	260.00	300.00
	Transitions VII 1.59 Grey - Brown - Graphite Green	- 10.00 a + 6.00 - CI - 6.00	254.50	319.00	386.00
	Transitions XTRActive 1.59	- 10.00 a + 6.00 - CI - 6.00	254.50	319.00	386.00
	Transitions Versage 1.59	- 10.00 a + 6.00 - CI - 6.00	280.00	350.00	430.00
	Transitions VII 1.67 Grey - Brown - Graphite Green	- 12.00 a + 10.00 - CI - 6.00	283.00	358.00	432.00
	Transitions VII 1.74 Grey	- 14.00 a + 10.00 - CI - 6.00	370.00	440.00	510.00

SHAMIR
DUO™

ADD

TO → 10%

NOX > 15%

TERSO > 15%

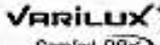
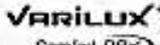
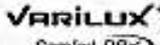
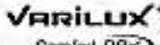
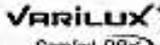


Medidas digitales,
lentes personalizadas.

Call Center
0800-74300

Fuente: Otorgado por Laboratorio Trimax

Registro 10: Laboratorio Trimax

GASLOR					
PROGRAMAS	MATERIALES	RANGOS	TRADURX	NOX	TERRO
VARILUX PHYBIO 360 DDV Altura mínima: 17mm Adición: 1.20 hasta 4.00 	Orma 1.5 Clear	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	493.50	541.00	751.00
	Airwear 1.50 Clear	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	541.00	578.00	790.00
VARILUX PHYBIO 360 NE Altura mínima: 17mm Adición: 1.20 hasta 4.00 	Orma 1.5 Clear	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	441.00	483.00	672.00
	Airwear 1.50 Clear	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	493.00	517.00	735.00
VARILUX COMFORT 360 NE DDV Altura mínima: 17mm Adición: 1.20 hasta 4.00 	Orma 1.5 Clear	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	430.00	457.00	650.00
	Airwear 1.50 Clear	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	456.00	490.00	680.00
VARILUX PHYBIO DRx & VARILUX PHYBIO DRx Short Altura mínima: 17mm Altura mínima Short: 14mm Adición: 0.75 hasta 4.00 Short: 0.75 hasta 3.00 	Orma 1.5 Clear	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	390.00	436.00	629.00
	Airwear 1.50 Clear	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	420.00	470.50	640.50
VARILUX COMFORT DRx & VARILUX COMFORT DRx Short Altura mínima: 17mm Altura mínima Short: 14mm Adición: 0.75 hasta 3.50 Short: 0.75 hasta 3.00 	Thin & Lite 1.67 Clear	-12.00 a +9.00 -CI -6.00	472.00	546.00	735.00
	Orma 1.5 Transitions VII Grey - Brown	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	493.50	546.00	687.00
VARILUX PHYBIO DRx & VARILUX COMFORT DRx Short Altura mínima: 17mm Altura mínima Short: 14mm Adición: 0.75 hasta 3.50 Short: 0.75 hasta 3.00 	Orma 1.5 Transitions XInactive	-8.00 a +6.00 -CI -6.00	493.50	546.00	687.00
	Airwear 1.50 Transitions VII Grey - Brown - Graphite Green	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	588.00	601.00	737.00
VARILUX COMFORT DRx & VARILUX COMFORT DRx Short Altura mínima: 17mm Altura mínima Short: 14mm Adición: 0.75 hasta 3.50 Short: 0.75 hasta 3.00 	Airwear 1.50 Transitions XInactive	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	546.00	601.00	737.00
	Thin & Lite 1.67 Transitions VII Grey - Brown - Graphite Green	-12.00 a +9.00 -CI -6.00	650.00	700.00	830.00
VARILUX PHYBIO DRx & VARILUX COMFORT DRx Short Altura mínima: 17mm Altura mínima Short: 14mm Adición: 0.75 hasta 3.50 Short: 0.75 hasta 3.00 	Airwear 1.50 Transitions Verbage	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	651.00	706.50	840.00
	Airwear 1.50 Xpelle Grey - Brown	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	548.00	601.00	737.00
VARILUX COMFORT DRx & VARILUX COMFORT DRx Short Altura mínima: 17mm Altura mínima Short: 14mm Adición: 0.75 hasta 3.50 Short: 0.75 hasta 3.00 	Orma 1.5 Clear	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	312.00	376.00	481.00
	Airwear 1.50 Clear	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	345.00	389.00	512.00
VARILUX PHYBIO DRx & VARILUX COMFORT DRx Short Altura mínima: 17mm Altura mínima Short: 14mm Adición: 0.75 hasta 3.50 Short: 0.75 hasta 3.00 	Thin & Lite 1.67 Clear	-12.00 a +9.00 -CI -6.00	385.00	423.00	538.00
	Orma 1.5 Transitions VII Grey - Brown - Graphite Green	-8.00 a +6.00 -CI -6.00	418.00	533.00	695.00
VARILUX COMFORT DRx & VARILUX COMFORT DRx Short Altura mínima: 17mm Altura mínima Short: 14mm Adición: 0.75 hasta 3.50 Short: 0.75 hasta 3.00 	Orma 1.5 Transitions XInactive	-8.00 a +6.00 -CI -6.00	418.00	533.00	695.00
	Airwear 1.50 Transitions VII Grey - Brown - Graphite Green	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	427.00	544.00	615.00
VARILUX PHYBIO DRx & VARILUX COMFORT DRx Short Altura mínima: 17mm Altura mínima Short: 14mm Adición: 0.75 hasta 3.50 Short: 0.75 hasta 3.00 	Airwear 1.50 Transitions XInactive	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	427.00	544.00	615.00
	Thin & Lite 1.67 Transitions VII Grey - Brown - Graphite Green	-12.00 a +9.00 -CI -6.00	502.00	572.00	634.00
VARILUX COMFORT DRx & VARILUX COMFORT DRx Short Altura mínima: 17mm Altura mínima Short: 14mm Adición: 0.75 hasta 3.50 Short: 0.75 hasta 3.00 	Airwear 1.50 Transitions Verbage	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	506.00	567.00	634.00
	Airwear 1.50 Xpelle Grey - Brown	-10.00 a +6.00 -CI -6.00	427.00	544.00	615.00

Con tecnología Varilux, visión natural a cualquier distancia.

VARILUX
Visión Natural. Siempre.

Call Center
0800-74300

Fuente: Otorgado por Laboratorio Trimax

Registro 11: Laboratorio Buyes Optical.



BUYES OPTICAL DE PERU S.A.C.
 Tel: (01)3963579, 967349070
 Email: pedidos.peru@easyfit-optical.com

LISTA DE PRECIO

EASYFIT (1.56) UV400		<i>Lente terminado, Índice 1.56 con Protección UV 400, AR HIDROFOBICO</i>	
ESFERA	CILINDRO	AR	PHOTOFIT AR
-8.00 a +6.00	0.00/-2.00	S/.27 par	S/.95 par
-8.00 a +6.00	-2.25/-4.00	S/.39 par	S/.140 par
(*) -8.00 a +6.00	-4.25/-6.00	S/.65 par	S/.160 par
SAPHIR BLUE RAY (1.56)		<i>Lente con Protección UV 400 y Luz Azul Violeta, AR SUPER HIDROFOBICO, SUPERFLEX, NANOTEC y TALLADO DIGITAL</i>	
ESFERA	CILINDRO	AR	
0.00/-4.00	0.00/-2.00	S/.100 PAR	
(*) 0.00/-4.00	-2.25/-4.00	S/.138 PAR	
SAPHIR RETILENS (1.56)		<i>Lente con Protección UV 420 y luz azul violeta, protección extra con tecnología PANTEK, AR SUPER HIDROFOBICO, NANOTEC y TALLADO DIGITAL</i>	
ESFERA	CILINDRO	AR	
-6.00 a +3.00	0.00/-2.00	S/.104 PAR	
0.00/-4.00	-2.25/-4.00	S/.125 PAR	
ANTI-FOG (1.56)		<i>Lente con Protección UV 400, AR HIDROFILICO PLATINIUM, ANTIEMPAÑANTE 100%, NANOTEC y TALLADO DIGITAL</i>	
ESFERA	CILINDRO	AR	
(#) -4.00/+3.00	0.00/-2.00	S/.95 PAR	
(#) 0.00/-4.00	-2.25/-4.00	S/.115 PAR	
PHOTOFIT 360 (1.56)		<i>Lente FOTSENSIBLE con Protección UV400 y luz azul violeta, AR SUPER HIDROFOBICO, NANOTEC y TALLADO DIGITAL</i>	
ESFERA	CILINDRO	AR	
-6.00 a +4.00	0.00/-2.00	S/.170 PAR	
0.00/-4.00	-2.25/-4.00	S/.270 PAR	
DRIVER LIFE (1.56) (TERAPEUTICO) Color GRAY - FUCHSIA		<i>Lente FOTSENSIBLE con Protección UV 450 y luz azul violeta, protección extra con tecnología PANTEK, AR SUPER HIDROFOBICO, NANOTEC y TALLADO DIGITAL</i>	
ESFERA	CILINDRO	AR	
(#) -8.00 a +6.00	0.00/-6.00	S/.250 PAR	
PC-FLEXPHOTOFIT AR (1.59)		<i>Lente FOTSENSIBLE Policarbonato con protección UV400, AR SUPER HIDROFOBICO, ZIRCONIA-TECNOLOGY y TALLADO DIGITAL</i>	
ESFERA	CILINDRO	PHOTOFIT AR	
-6.00 a +4.00	0.00/-2.00	S/.155 PAR	
0.00/-4.00	-2.25/-4.00	S/.180 PAR	
PROGRESIVO FREE FIT UV 400 (1.56)		<i>Progresivo TALLADO DIGITAL - INNOTEC TECNOLOGY, protección UV 400, AR SUPER HIDROFOBICO tratamiento SAPHIR</i>	
ESFERA	ADICION	AR	PHOTOFIT AR
0.00/0.00	+0.75/+3.50	S/.165 PAR	
-2.00 a +3.00	+1.00/+3.00	S/.165 PAR	S/.275 PAR

(*) en 5 días hábiles
 (#) en 10 días hábiles

Fuente: Otorgado por Laboratorio Buyes Optical.

Registro 12: Laboratorio Buyes Optical.



BUYES OPTICAL DE PERU S.A.C.
 Tel: (01)3963579, 967369070
 Email: pedidos.peru@easyfit-optical.com

PROGRESIVO DE FABRICACION (en 10 días hábiles)

PROGRESIVO (1.56) FREE FIT UV 400 INFINITI	<i>Progresivo TALLADO DIGITAL - INNOTEK TECNOLOGY, protección UV 400, AR SUPER HIDROFOBICO tratamiento SAPHIR</i>		
FABRICACION (10 días hábiles)	ADICION	AR-DUO	PHOTOFIT AR-DUO
-8.00 a +6.00 CIL 4.00	+0.75/+3.50	S/.355 PAR	S/.525 PAR
PROGREVISIO (1.56) FREE FIT UV 450 INFINITI en DRIVER LIFE (TERAPEUTICO) Color GRAY o FUCHSIA	<i>Progresivo TALLADO DIGITAL - INNOTEK TECNOLOGY FOTOSENSIBLE con Protección UV 450 y luz azul violeta, protección extra, AR SUPER HIDROFOBICO tratamiento SAPHIR</i>		
FABRICACION (10 días hábiles)	ADICION	AR-DUO	
-8.00 a +6.00 CIL 4.00	+0.75/+3.50	S/.550 PAR	
PROGRE (1.56) FREE FIT UV 400 INFINITI SUPERFLEX	<i>Progresivo TALLADO DIGITAL - INNOTEK TECNOLOGY, protección UV 400, AR SUPER HIDROFOBICO, SUPERFLEX Y tratamiento SAPHIR</i>		
FABRICACION (10 días hábiles)	ADICION	AR-DUO	
-8.00 a +6.00 CIL 4.00	+0.75/+3.50	S/.500 PAR	

MONOFOCAL DE FABRICACION (en 10 días hábiles)

SAPHIR BLUE RAY (1.56)		PRECIO	(en 10 días hábiles)
-8.00 a +6.00 CIL -600		S/.223 PAR	
SAPHIR RETILENS (1.56)		PRECIO	(en 10 días hábiles)
-8.00 a +6.00 CIL -600		S/.215 PAR	
PHOTOFIT 360 (1.56)		PRECIO	(en 10 días hábiles)
-8.00 a +6.00 CIL -600		S/.359 PAR	
DRIVER LIFE (1.56) Color GRAY o FUCHSIA		PRECIO	(en 10 días hábiles)
-8.00 a +6.00 CIL -600		S/.250 PAR	
DINAMIC (1.67) : Alto Índice, TALLADO DIGITAL, UV 400, AR SUPER HIDROFOBICO		PRECIO	(en 5 días hábiles)
-6.00/-12.00 CIL -200		S/.175 PAR	
-12.00/-15.00 CIL -200		S/.175 PAR	Salto de 0.50 en esfera
DINAMIC (1.67) : Alto Índice, TALLADO DIGITAL, UV 400, AR SUPER HIDROFOBICO		PRECIO	(en 10 días hábiles)
Rango sumatoria a -16.00 de esfera y cilindro		S/.255 PAR	

Todos los precios no incluyen el costo del servicio biselado.

Fuente: Otorgado por Laboratorio Buyes Optical.

Registro 13: Laboratorio Oxo.



Hola, somos OXO Laboratorio Óptico una empresa que brinda servicios ópticos integrales, que abarcan desde la fabricación hasta la distribución de productos oftálmicos. Somos especialistas en el tallado digital, tratamiento antirreflejo, montaje de lentes y coloreado de polímeros; y tenemos un permanente compromiso con el bienestar del cliente óptico y cliente final.

Productos:

Te ofrecemos lentes oftálmicos en los siguientes materiales:

PRODUCTO	IR	MONOFOCAL	BIFOCAL	PROGRESIVO
Resina	1.50	✓	✓	✓
Trilogy	1.53	✓	✓	✓
Índice medio	1.56	✓	✓	✓
Polycarbonato	1.59	✓	✓	✓
Alto índice	1.60	✓	✓	✓
Alto índice	1.67	✓	✓	✓
Alto índice	1.74	✓	✓	✓

✓ Disponible

Servicios:

Te ofrecemos los siguientes servicios.

Fabricación convencional:

PRECIO POR UNIDAD DELENTE	PRECIO
Reducción de diámetro	2.50
Descentrado	2.00
Prismas	2.00
Pavonado	4.00

Recubrimientos y acabados:

PRECIO POR UNIDAD DELENTE	PRECIO
Protección UV	2.00
Facetado plásticos	3.00
Facetado vidrios	3.00
Bisel brillante	2.00

Montaje digital:

PRECIO POR UNIDAD DELENTE	PRECIO
Montaje aro completo	1.50
Montaje semi al aire (Ranurado)	3.50
Montaje al aire	5.00
Montaje aro completo vidrio	3.00
Montaje especiales y Circadian	5.00
Aumento o cambio de modelo	3.00
Trespaso de lentes	3.00
Plaquetas	1.50

Otros:

PRECIO POR UNIDAD DELENTE	PRECIO
Coloreado tono 0.50	GRATIS
Coloreado oscuro sol	5.00
Decolorar	2.00
Paleta de colores	80.00
Líquido limpiador	7.00
Ojos esquemático + Circadian	155.00
Lenticularización	50.00
Fabricación especial	8.00

Mensajería (Delivery):

Ponemos a su disposición un equipo de motorizados que son los encargados del recibo y entrega de sus trabajos para que usted tenga sus trabajos a tiempo sin

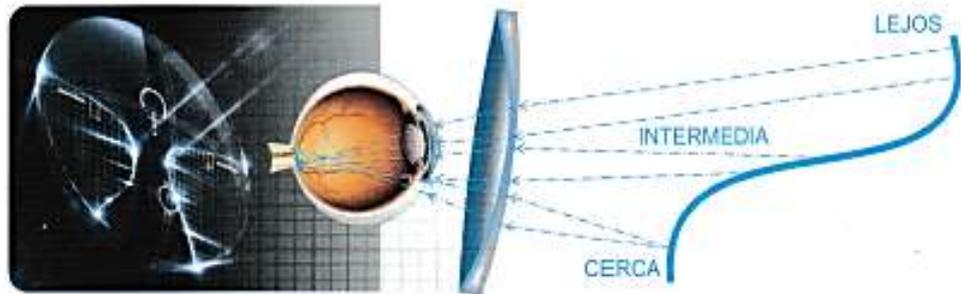
Asesoría óptica:

Nuestro equipo de consultores ópticos le brindarán información puntual sobre nuestros productos. Capacitara a su personal en diversos temas del rubro óptico y se encargará de buscar la solución

Fuente: Otorgado por Laboratorio Oxo.

Registro 14: Laboratorio Oxo.

Tecnología FREE FORM



PROGRESIVO IMAGE

LENTE	BLANCO		TRANSITIONS		POLAR		DRIVEWEAR		
	BLINDO	AR LER	BLINDO	AR LER	BLINDO	AR LER	BLINDO	AR LER	
Resina	1.50	78.88	97.50	193.08	213.00	195.00	235.88	267.88	403.00
Triángulo	1.53	164.88	201.00	263.88	295.00				
Polycarbonato	1.59	98.88	117.00	221.00	253.00	240.00	273.88	403.88	442.00
Alto índice	1.67	189.88	130.00	253.88	273.00	260.00	292.88	442.88	448.00
Alto índice	1.67	161.88	208.00	273.88	312.00				
Alto índice	1.74	212.88	258.00	442.88	480.00				

Marca láser Y

LENTE	MK-55 R 1.56	
	BLINDO	AR LER
BLANCO	91.00	111.00

LENTE	MK-55 CIRCADIAN	
	BLINDO	AR LER
BLANCO	124.88	143.00



PROGRESIVO NEXT

LENTE	BLANCO		TRANSITIONS		POLAR		DRIVEWEAR		
	BLINDO	AR LER	BLINDO	AR LER	BLINDO	AR LER	BLINDO	AR LER	
Resina	1.50	91.88	117.00	228.00	323.88	325.88	364.00	487.00	533.00
Triángulo	1.53	161.88	182.00	367.00	388.88				
Polycarbonato	1.59	111.88	129.00	324.00	362.88	358.88	403.00	532.88	571.00
Alto índice	1.67	136.88	149.00	337.00	382.88	393.88	423.00	572.00	598.00
Alto índice	1.67	162.88	227.00	377.00	433.88				
Alto índice	1.74	227.88	423.00	507.00	553.88				

Marca láser

LENTE	MK-55 R 1.56	
	BLINDO	AR LER
BLANCO	131.00	124.00

LENTE	MK-55 CIRCADIAN	
	BLINDO	AR LER
BLANCO	137.00	154.00

*Transitions Xtractive al precio de Transitions más s/50
 *Transitions Next al precio de Transitions más s/100

Fuente: Otorgado por Laboratorio Oxo.

Registro 15: Laboratorio Lens.



LABORATORIO: Av. Pachacutec 1805 V.M.T. Telf. 517-8656

LINEA DE ATENCIÓN AL CUENTE:

Av. Angamos N° 911 Dpto. 202 / Telf. 363-5853 RPC 949270590

San Juan de Miraflores Jr. Juan Castilla 445 / Telf. 376-3280 486-2154 RPC 959108960

Av. Tupac Amaru 1127 Urb. Huarquillo 260. Piso Of. 204 Tijo 721-6943 RPC 873674773

Jr. Huancavelica N° 555 Int.202 Lima / Telf. 428-0880 RPC 980742279

Av. Gran Chimú 745 2do Piso Of. C Zarete S/L / 697-5359 RPC 978117080

Consultores DANNY UZA 988819929 UNCOL SALAZAR RPC 997740611

ESFERICOS + Ó -	CR - 39	
	RX	AR
0.00-6.00	2.00	4.50
CRILINDROS		
0.25-2.00	2.00	4.50
2.25-4.00	4.80	12.00
4.25-6.00	8.80	15.00
COMBINADOS		
0.25-6.00/2.00 ø65	2.00	4.00
0.25-6.00/2.00 ø60	2.30	4.80
0.25-6.00/2.00 ø70	3.00	5.00
0.25-4.00/4.00 ø65	5.00	12.00
0.25-4.00/4.00 ø60	5.50	12.50
0.25-4.00/4.00 ø70	6.00	13.50
0.25-4.00/6.00 ø65	9.00	16.00
0.25-6.00/6.00 ø60	9.50	17.50
0.25-6.00/6.00 ø70	10.00	18.50

BLUE LIGHT EVOLUTION	AR
0.00 +/- 2.00/2.00	10.00

TIPO	UV +
FLAT-TOP TERMINADO	5.50

POLICARBONATO STOCK

TIPO	TINTABLES	AR
0.00 +/- 4.00/2.00	8.50	12.50
0.00 +/- 4.00/4.00	20.00	25.00

FOTOCROMATICO STOCK

TIPO	GRIS AR	MARRON AR
1ER SERIE	25.00	30.00
2DA SERIE	30.00	35.00

MULTIFOCALES STOCK

TIPO	UV
PROGRESIVOS CORREDOR CORTO (16MM)	19.00

SERVICIO DE BISELADO EN RESINAS

MONTURAS	STOCK	BIF. STOCK	BIF. FAB.	PG RX	PG AR Y FOT.	POLY	MON. FOT.	ALT. IND.	MONO. FAB.
ARO COMPLETO	2.50	4.00	5.00	8.00	10.00	7.00	7.00	10.00	5.00
SEMI AIRE	5.00	6.00	7.00	10.00	12.00	9.00	9.00	12.00	7.00
AL AIRE	10.00	15.00	15.00	15.00	18.00	15.00	15.00	15.00	12.00

SERVICIO DE BISELADO EN VIDRIOS

MONTURAS	FABRICACION	STOCK	BIFOCALES	FOTOGREY	ALT IND.
ARO COMPLETO	ADJUSTABLE	5.00	7.00	5.00	12.00
SEMI AIRE	2.00 AL PRECIO DEL STOCK	8.00	10.00	8.00	15.00

Fuente: Otorgado por Laboratorio Lens.

Registro 16: Laboratorio Lens.



OFICINA: Av. Pachacutec 1805 V.M.T. Telf. 517-6656

LÍNEA DE ATENCIÓN AL CLIENTE:

Av. Tupac Amaru 1127 Urb. Huacullay 2do. Piso Df. 204 Fijo 721-8943 CEL 914290438 RPC 973674771

San Juan de Miraflores Jr. Juan Castilla 465 / Telf. 276-3280 RPC 909108960 CEL 963269433

Av. Angamos N° 911 Dpto. 202 / Telf. 365-5853 RPC 49270590

Jr. Huancavelica N° 355 Int.202 / Telf. 428-0880 - Lima

Consultor Denny Liza 986810926

FABRICACIONES

➤ BIFOCAL FLAT TOP (+/-CIL 6.00)	S/. 19.00
➤ BIFOCALES INVISIBLES (+/-CIL 6.00)	S/. 23.00
➤ MULTIFOCAL CORREDOR CORTO 16mm	S/. 50.00
➤ RESINA ALTO INDICE 1.56 6.25-8.00/10.00	S/. 25.00
➤ RESINA ALTO INDICE 1.60 6.25-8.00/10.00	S/. 50.00
8.25-10.00/14.00	S/. 70.00
10.00-12.00/17.00	S/. 90.00
➤ MONOFOCAL DIAMETRO 70 CURVA 6/8	S/. 30.00
➤ MONOFOCAL DIAMETRO 80 CURVA	S/. 40.00
➤ MONOFOCALES FOTOCROMATICOS GRIS Y MARRON (DEPENDIENDO MEDIDA)	S/. 60.00
➤ MULTIFOCAL INFINITE INTENSE GRIS Y MARRON	S/. 100.00

FABRICACIONES ANTIRREFLEJOS 1 SOLA CARA

➤ BIFOCAL FLAT TOP (+/-CIL 6.00)	S/. 40.00
➤ BIFOCAL INVISIBLE (+/- CIL 6.00)	S/. 45.00
➤ BIFOCAL FLAT TOP FOTOCROMATICOS AR GRIS Y MARRON	S/. 85.00
➤ BIFOCAL INVISIBLE FOTOCROMATICOS AR GRIS Y MARRON	S/. 120.00
➤ MULTIFOCAL CORREDOR CORTO 16mm	S/. 80.00
➤ MULTIFOCAL INFINITE INTENSE GRIS AR	S/. 100.00
➤ MULTIFOCAL INFINITE INTENSE MARRON AR	S/. 100.00
➤ MULTIFOCAL EVOLUTION BLUE AR CORREDOR 14 MM (+2.00/-4.00 CIL:-4.00)	S/. 150.00
➤ RESINA ALTO INDICE 1.56 6.25-8.00/10.00	S/. 50.00
➤ RESINA ALTO INDICE 1.60 6.25-8.00/10.00	S/. 90.00
8.25-12.00/17.00	S/. 100.00
➤ MONOFOCALES EVOLUTION BLUE AR	S/. 70.00
➤ MONOFOCALES FOTOCROMATICOS AR GRIS Y MARRON (DEPENDIENDO MEDIDA)	S/. 60.00

ADICIONALES

➤ DESCENTRADO	S/. 5.00
➤ REDUCCION DIAMETRO	S/. 5.00
➤ PRISMAS	S/. 10.00

Fuente: Otorgado por Laboratorio Lens.

Registro 17: Laboratorio Uno.



Univerte Óptica S.A.C.

Vigencia desde 22/05/2017

CTA BCO CONTINENTAL 0011-0275-0100035703-56
CTA BCO CREDITO 333-178-1941-0-40

FABRICACIONES PROGRESIVOS Y BIFOCALES

Precios por unidad

OVERVIEW *progresivo panorámico*

1.50

DIAMETRO UTIL 65 mm	RESNA	ANTIRAYAS (para cámaras)	ANTIREFLEJO 1 CARA	COLORMAX FOTOCROMÁTICO OVERVIEW GRIS AIR 1 CARA
OVERVIEW (Add. Hasta 3.00) altura máx. 28	S/. 40.00	S/. 50.00	S/. 50.00	S/. 100.00

Recomendado para monturas medianas y grandes entre 32 y 38 mm de diámetro vertical.
Adaptación fácil, recomendado para usuarios nuevos.

* para medidas altas en las que se usan base 2 ó 0 y PARA ADD 3.25 Y 3.50 se cobrará S/. 5.00 más por ojo.
*proceso antirrayas por dentro se cobra 10 soles por ojo.

OVERVIEW MINI (Add. 1.00 a 2.00) altura mínima 24mm	S/. 45.00	S/. 55.00	S/. 55.00	S/. 105.00
---	-----------	-----------	-----------	------------

Recomendado para monturas pequeñas y medianas entre 28 y 32 mm de diámetro vertical.
Para usuarios con presbicia, usos de oficina, confortable visión de lejos y cerca

* para medidas altas en las que se usan base 2 ó 0 y PARA ADD 3.25 Y 3.50 se cobrará S/. 5.00 más por ojo.
*proceso antirrayas por dentro se cobra 10 soles por ojo.

PRO *progresivo económico*

1.50

DIAMETRO UTIL 70 mm	RESNA	ANTIRAYAS (para cámaras)	ANTIREFLEJO 1 CARA	COLORMAX FOTOCROMÁTICO GRIS y MARBON AIR 1 CARA
PRO (Add. 1.00 a 1.00) altura máx. 18	S/. 20.00	S/. 30.00		
MINIPRO (Add. 1.00 a 1.00) altura máx. 18	S/. 30.00	S/. 35.00	S/. 45.00	S/. 60.00

lentes progresivos económicos
* para medidas altas en las que se usan base 2 ó 0 y PARA ADD 3.25 Y 3.50 se cobrará S/. 2.50 más por ojo.
*proceso antirrayas por dentro se cobra 10 soles por ojo.

OVERVIEW PLUS *FOREVER* progresivo en POLICARBONATO

1.59

DIAMETRO UTIL 72 mm	ANTIRAYAS
OVERVIEW PLUS (Add. De 1.00 hasta 3.00) altura máx. 18	S/. 70.00

Recomendado para monturas medianas y grandes entre 32 y 36 mm de diámetro vertical.
Adaptación fácil, recomendado para usuarios nuevos

BISELADO GRATIS EN MONTURAS COMPLETAS Y SEMI AL AIRE

OVERVIEW PLUS MINI (Add. 1.00 a 3.00) altura mínima 15mm	S/. 72.50
--	-----------

Recomendado para monturas pequeñas y medianas entre 28 y 32 mm de diámetro vertical.
Para usuarios con presbicia, usos de oficina, confortable visión de lejos y cerca

BISELADO GRATIS EN MONTURAS COMPLETAS Y SEMI AL AIRE

Fuente: Otorgado por Laboratorio Uno.

Registro 18: Laboratorio Uno.

OTOL
Distribuidor Óptico S.A.S.C.

Vigencia desde 22/05/2017

CTA BCO CONTINENTAL 0011-0275-0100035703-56
CTA BCO CREDITO 335-178-1941-0-40

TRANSITION IMAGE *progresiva panorámica* **1.50**

GRIS Y MARRÓN

TRANSITION ANTIRAYAS EXTERNA	S/. 150.00
------------------------------------	------------

IMAGE (Incl. Da 2.00 hasta 3.00 años mín. 18)

Recomendado para monturas medianas y grandes entre 52 y 58 mm de diámetro vertical.
Adaptación fácil, recomendado para usuarios nuevos

BISELADO GRATIS EN MONTURAS COMPLETAS Y SEMI AL AIRE

BIFOCAL *flat top* **1.50**

RESINA	ANTIRAYAS EXTERNA	ANTIRREFLEJO I CARA	COLORMAX FOTOCROMÁTICO GRIS - IR I CARA	POLICARBONATO
BIFOCAL FLAT TOP ADD +4.00	S/. 11.00	S/. 20.00	S/. 20.00	S/. 50.00
BIFOCAL FLAT TOP ADD +2.5 Y +4.00	S/. 12.50	S/. 22.00	S/. 22.00	S/. 60.00

* para medidas altas en las que se usan base 2 ó 0 y/o 8 se cobrará S/. 3.00 más por ojo.
*proceso antirrayas por dentro se cobra 8 soles por ojo.

BIFOCAL *Invisible* **1.50**

RESINA	ANTIRAYAS (cara externa)	ANTIRREFLEJO I CARA
BIFOCAL INVISIBLE ADD +4.00	S/. 11.50	S/. 20.00
BIFOCAL INVISIBLE ADD +2.5 Y +4.00	S/. 13.00	S/. 25.00

* para medidas altas en las que se usan base 2 ó 0 y/o 8 se cobrará S/. 5.00 más por ojo.
*proceso antirrayas por dentro se cobra 8 soles por ojo.

COLORMAX *fotocromática de fabricación* **1.56**

GRIS Y MARRÓN

	ANTIRAYAS (cara externa)	ANTIRREFLEJO I CARA
Esféricos y Combinados desde CV 0.00 Hasta CV 2.00	0.00 - 0.25 S/. 30.00	S/. 40.00
	0.25 - 0.50 S/. 35.00	S/. 45.00
Combinados desde CV 2.25 hasta CV 4.00	0.25 - 0.50 S/. 35.00	S/. 45.00
	0.25 - 0.50 S/. 45.00	S/. 55.00
Combinados desde CV 4.25 hasta CV 6.00	0.25 - 0.50 S/. 50.00	S/. 60.00
	4.25 - 6.00 S/. 60.00	S/. 70.00

TRANSITION *letra de fabricación* **1.49**

GRIS Y MARRÓN

	ANTIRAYAS (cara externa)
Esféricos y Combinados desde CV 0.00 Hasta CV 2.00	0.00 - 0.50 S/. 100.00
	0.25 - 0.50 S/. 105.00
Combinados desde CV 2.25 hasta CV 4.00	0.25 - 0.50 S/. 105.00
	4.25 - 6.00 S/. 110.00
Combinados desde CV 4.25 hasta CV 6.00	0.25 - 0.50 S/. 120.00
	4.25 - 6.00 S/. 125.00

Fuente: Otorgado por Laboratorio Uno.

Registro 19: Programa de salud visual de Ophtalmic Center.

APERTURA DE EMPRESAS Nº 0000028
(Sin responsabilidad posterior para la empresa)

Autorización de Descuento por Planilla

La empresa acepta realizar el descuento por planilla de los empleados afiliados al **Programa de Salud Visual** de acuerdo a la autorización firmada por el trabajador que **Ophtalmic Center** hará llegar todos los meses a la persona responsable de realizar dicho descuento.

En caso que el empleado afecto a este programa, no tenga liquidez para cubrir el costo de su compra del producto y/o servicio o dejara de laborar, la persona responsable dará aviso a **Ophtalmic Center**.

Este documento no genera compromiso alguno para la empresa en caso no existiera personal interesado en la contratación del **Programa de Salud Visual**. Los descuentos por planilla se realizarán únicamente al personal de la empresa que hubiera adquirido algún producto y/o servicio.

RAZON SOCIAL				
DIRECCION (CALLE, N°, DPTO, URBANIZACION)			DISTRITO	
PERSONA RESPONSABLE DEL DESCUENTO DE PLANILLA			CARGO	
TELEFONO	ANEXO	FAX	CORREO ELECTRONICO (DEL RESPONSABLE)	
EMPRESA CON IGV <input type="checkbox"/>		FECHA DE CIERRE	DIA MAILING	RUC EMPRESA
		3 <input type="checkbox"/>	10 <input type="checkbox"/>	N°

OBSERVACIONES

NOTA: Cualquier consulta comunicarse al Teléfono: 221-4969 / Celular: 9682-7080 / RPM: # 915158

Nombre del representante de la Empresa: _____

Fuente: Brindado por la empresa

Registro 20: Orden de trabajo de Ophtalmic Center



Ophtalmic Center
Visión Perfecta y Saludable

Av. Conquistadores N° 665 San Isidro, Lima
Telf: 221-4969 - Cel: 99682-7080 / RPM #915158
www.ophtalmiccenter.com / www.lentesdeseguridad.com.pe
e-mail: ventas@ophtalmiccenter.com

ORDEN DE TRABAJO
Nº 000882

Nombre : _____	Fecha
Dirección : _____	Teléfono
e-mail : _____	Celular
	Doctor

<input type="checkbox"/> POLY <input type="checkbox"/> TRIVEX <input type="checkbox"/> PLASTICO _____						VISION SENCILLA			
LEJOS	ESFERA	CILINDRO	EJE	PRISMA	BASE	<input type="checkbox"/> ESSILOR 360 FIT <input type="checkbox"/> ESSILOR 360 <input type="checkbox"/> ESSILOR ANTI-FATIGUE <input type="checkbox"/> OTRO _____			
					DISTANCIA	CERCA	PROGRESIVOS		
ADD	ALT		DNP				<input type="checkbox"/> VARILUX S FIT <input type="checkbox"/> VARILUX S <input type="checkbox"/> VARILUX PHYSIO ENHANCED FIT <input type="checkbox"/> VARILUX PHYSIO DRX <input type="checkbox"/> VARILUX PHYSIO 360 <input type="checkbox"/> VARILUX COMFORT DRX <input type="checkbox"/> ESSILOR COMPUTER <input type="checkbox"/> OTRO _____		
	CODIGO	MARCA	MODELO	COLOR	TIPO				
ARMAZON					<input type="checkbox"/> CAREY <input type="checkbox"/> SEMI ALABRE <input type="checkbox"/> METAL <input type="checkbox"/> ALABRE		COATING / ANTIREFLEJO		
	FECHA DE ENTREGA			PRECIOS			<input type="checkbox"/> CRIZAL PREVENCIA <input type="checkbox"/> CRIZAL SAPPHIRE <input type="checkbox"/> CRIZAL AVANCE <input type="checkbox"/> CRIZAL OPTIFOG <input type="checkbox"/> TD2 OPTIFOG <input type="checkbox"/> OTRO _____		
VENDEDOR(A)			LENTES S/					COLOR	
EMPRESA			ARMAZON S/					<input type="checkbox"/> TRANSITIONS SIGNATURE VII <input type="checkbox"/> TRANSITIONS VI _____ <input type="checkbox"/> POLARIZADO _____ <input type="checkbox"/> DRIVEWEAR <input type="checkbox"/> BLANCO	
LABORATORIO			OTRO: _____ S/						
			S/						
			TOTAL S/						
			A CUENTA S/						
			SALDO S/						
OBSERVACIONES									
_____ _____ _____									
PASADO LOS 30 DIAS NO HAY LUGAR A RECLAMO									

Fuente: Brindado por la empresa Ophtalmic Center.

CARTA DE AUTORIZACIÓN PARA EL RECOJO DE INFORMACIÓN

Lima, 24 de diciembre de

2021

Quien suscribe:

Sr. Cesar Cirilo Depaz Sánchez

Representante Legal de Ophtalmic Center E.I.R.L

AUTORIZA: Permiso para recojo de información pertinente en función del proyecto de investigación, denominado: Mejora en la cadena de suministros para reducir los costos en el área logística de la empresa Ophtalmic Center.

Por el presente, el que suscribe, señor Cesar Cirilo Depaz Sánchez, representante legal de la empresa Ophtalmic Center, AUTORIZO a la alumna: Rita Loja Cortegana, identificado con DNI No 08159937, estudiante de la Escuela Profesional de Ingeniería Industrial, y autor del trabajo de investigación denominado: Mejora en la cadena de suministros para reducir los costos en el área logística de la empresa Ophtalmic Center, al uso de dicha información que conforma el expediente técnico, así como hojas de memorias, cálculos entre otros como planos para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de tesis de titulación ,enunciada líneas arriba de quien solicita se garantice la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

Atentamente.


Cesar Cirilo Depaz Sánchez
Gerente General
DNI 07213030

