

**07 de junio
de 2019**

**Magdaleno de Luna
Cervantes**

PROYECTO DE TITULACION DE LA CARRERA
DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

(Implementación de sistema de organización de inventarios y elaboración de manual de políticas y procedimientos para las áreas de almacén, ventas y compras de Ferretería D.L.C.)

Ferretería D.L.C

Nombre del asesor interno.

M.I. Raquel Jauregui Dueñas

Nombre del asesor externo

ING. Hilario de luna cervantes

07 DE JUNIO DEL 2019



CAPÍTULO 1

PRELIMINARES

2. AGRADECIMIENTOS

En esta página agradezco a dios por estar siempre a mi lado, por darme la oportunidad de tener esta experiencia tan bonita, agradecer a las personas, quienes me brindaron su apoyo incondicional en la realización y culminación de este proyecto.

A la maestra y asesora Raquel Jauregui dueñas por su eficiente colaboración en el asesoramiento de este proyecto. Por la disposición, por el tiempo que nos brinda en cada sesión, por la capacidad y entrega que muestra al explicar con eficiencia y responsabilidad en todos y cada uno de los procesos.

Y no dejar de lado a mis padres que siempre me han brindado el apoyo incondicional que siempre supieron darme el ejemplo de persistencia y de responsabilidad de salir adelante pese a los obstáculos que se presenten en trayecto del camino.

Además, a la mujer que más me apoyado mi esposa, a mis hijos, que son el motor de mi vida que el hecho de que este perseverando para lograr este proyecto este sueño, es para que se sientan orgullosos de mí, que nunca es tarde para aprender algo nuevo y salir adelante, que todo ser humano cuando tenemos metas las podemos alcanzar.

Y sin dejar pasar a mis hermanos, que han sido un apoyo fundamental para lograr el triunfo y alcanzar la meta que años a atrás me propuse, que se han esmerado por estar al pendiente de no dejarme solo cuando más los necesito.

Compañeros y amigos de clase que han sido un apoyo esencial, que siempre se mostraron dispuestos a estar al día y en especial a miguel, Claribel, Heidi, Mely que en el transcurso de toda la carrera me apoyaron incondicionalmente.

Mil gracias profesores a todos en general que gracias al gran conocimiento que tienen pudieron sembrar la semilla del saber en todos y a cada uno de los que hoy

nos graduamos, que gracias a las exigencias a las presiones nos dejaron lecciones muy positivas.

Y por último un agradecimiento muy especial al Tecnológico de Pabellón y a su representante principal al director Humberto Ambriz Delgadillo por abrir las puertas de este instituto, ya que es una oportunidad que nos habré varios caminos en la vida.

3. RESUMEN.

Dentro del presente proyecto tengo como objetivo lograr que el negocio donde me permitieron realizar mis prácticas profesionales sea un negocio controlado en ventas, inventarios, y almacenes, a través del software (PUNTO DE VENTA). Todos los artículos que se venden dentro de ferretería D.L.C. estén debidamente inventariados y por consiguiente nos permita un mejor control, que nos ayude a registrar primeras entradas, primeras salidas, registro exacto de pérdidas y ganancias, ventas o presupuestos exactos.

Este sistema se utilizará como una herramienta básica para mostrar al dueño que es fácil administrar ferretería D.L.C, claro después de un previo proceso de clasificación de productos, organización de los almacenes y en las áreas de venta. Por lo tanto, permite ofrecer un servicio más eficiente a cada uno de los clientes, de tal forma que se optimice las ventas diarias.

De la misma forma e determinado llegar a objetivos más concretos, para todas y cada una de las áreas, a través de procedimientos y capacitaciones que sirvan para conservar los almacenes y las áreas de venta limpios y organizados, que todas las acciones del personal vayan encaminadas al logro de los objetivos.

Actualmente las empresas y negocios tienen la necesidad de mejoras continuas y de procesos más eficaces, gracias a las exigencias del mercado y gracias a esas exigencias hoy en día se tiene que utilizar métodos con compromiso de éxito para cualquier empresa.

Considero que ferretería D.L.C. tiene un gran potencial dentro del mercado y el éxito de hoy en día es hacer el huso adecuado de las tecnologías

Este sistema que hoy se está implementando en realidad es una de las mejores soluciones ya que se puede aplicar en cualquier tipo de negocio sea de procesos de servicio, porque ayuda a controlar todas las compras y ventas, permitiendo tener un manejo eficiente de la gestión del negocio, y dar cumplimiento a los propósitos que queremos alcanzar.

4. INDICE

Tabla de contenido	
2. AGRADECIMIENTOS	II
3. RESUMEN.	III
4. INDICE	V
CAPÍTULO 2: GENERALIDADES DEL PROYECTO	8
DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA U ORGANIZACIÓN Y DEL PUESTO O ÁREA DEL TRABAJO DEL ESTUDIANTE.	10
MISIÓN:	10
VISIÓN:	11
OBJETIVO:	11
VALORES:	11
Funciones del puesto	13
Perfil de Despachador de Mostrador	13
Experiencia en ventas	14
Problemas que resolver priorizándolos	15
Objetivos (General y Específicos).	16
Justificación	17
CAPÍTULO 3: MARCO TEÓRICO	20
Almacén	21
Almacén central	22
Almacén regional	22
Almacén de tránsito	22
Almacenes de productos terminados:	22
Funciones del almacén	23
Aunque el derrotero de funciones de un almacén depende de la incidencia de múltiples factores tanto físicos como organizacionales, algunas funciones resultan comunes en cualquier entorno, dichas funciones comunes son:	23
Logística de almacén	23
Acomodo de almacén	24

Técnica de cross-docking.....	24
Productos y servicios	24
Truper	25
Urrea.....	25
Bosch.....	26
Dewalt.....	27
Herramientas Eléctricas	27
Rotoplas	27
Material eléctrico.....	28
Makita	30
TUVERIA PVC	30
PERFILES	31
ACCESORIOS	31
Aplicaciones Principales.....	32
Instalación de abastecimiento de agua potable.....	32
Materiales para la construcción.....	33
Trabajos Complementarios.....	33
Tornillería	33
.....	
..... ¡Error! Marcador no definido.	
CAPÍTULO 4: DESARROLLO	36
Procedimiento y descripción de las	37
Actividades realizadas	37
CAPÍTULO 5: RESULTADOS	41
OBJETIVO PROPUESTO.....	43
RESULTADOS ESPERADOS.....	43
.....	
..... ¡Error! Marcador no definido.	
CAPÍTULO 6: CONCLUSIÓN.....	45
Conclusion	47
CAPÍTULO 7: COMPETENCIAS DESARROLLADAS.....	49
CAPÍTULO 8: FUENTES DE INFORMACIÓN.....	51
Manual de políticas para las áreas de almacén, ventas, compras etc. Con el objetivo de orientar al personal a llevar lineamientos que sirvan para el control de ferretería D.L.C. ..	54

Introducción.....	54
ANTECEDENTES	55
OBJETIVO	55
Políticas.....	55
Supervisar la recepción y abastecimiento de artículos y de materiales durante el levantamiento de inventario.....	56
Políticas generales.....	56
Definiciones.....	56
Método de trabajo.....	57
Encuesta que se obtuvo para obtener información más precisa para mejorar e implementar el servicio en ferretería D.L.C. para poder brindar un mejor servicio y atender las prioridades de nuestros clientes.....	57

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Objetivos propuestos de resultados.....	44
Tabla 2 diagrama estructural de ferretería D.L.C.....	59
Tabla 3 Durante el proceso	60
Tabla 4 Antes del procesó	60
Tabla 5 Durante el proceso	61
Tabla 6	61
Tabla 7 Selección por categorías.....	61
Tabla 8 selección del producto	62
Tabla 9 producto en carrito.....	62
Tabla 10 producto anclado.....	63
Tabla 11 clave de descripción	63
Tabla 12 ventas en proceso de cobrar	64
Tabla 13 selección de cliente para facturar	64
Tabla 14 método de pago	65
Tabla 15 vista previa a la factura.....	65
Tabla 16 factura preliminar.....	66
Tabla 17 factura en proceso de timbrado.....	66
Tabla 18 productos en inventario	67
Tabla 19 Historial de movimientos de inventario	67
Tabla 20 Resumen de ventas diarias.....	68
Tabla 21 Resumen de ventas semanal.....	68



CAPÍTULO 2

GENERALIDADES

DEL PROYECTO

El presente proyecto va enfocado a facilitar y agilizar el proceso de venta de ferretería D.L.C. empresa fundada desde de enero del 2013, dedicada a la venta de productos ferreteros al por menor con una amplia gama de artículos, a través de un mostrador o permitiendo el acceso de los clientes para que ellos elijan los productos directamente con el criterio de que el servicio sea más eficiente, misma que se encuentra ubicada en, Calle olivares santana #107 en la comunidad de Ciénega Grande perteneciente al Municipio de Asientos, Aguascalientes. C.P 20722.

La empresa ferretera D.L.C., nace después de un traspaso a puerta cerrada que se le dio al Ing. Hilario de Luna Cervantes por parte de la Lic. Ma. Belén Saucedo Espinosa, dicha ferretería se trasladó de la ciudad de León, Guanajuato, a la comunidad de Ciénega Grande, municipio de Asientos, Ags.

Esta empresa formaliza su situación fiscal el 17 de mayo del 2013 llevando como régimen fiscal, persona física con actividad empresarial.

Desde entonces se ha posesionado como ferretería líder dentro del mercado en la comunidad antes mencionada como sus áreas circunvecinas. Por hacer mención de unas. Crisóstomos el Álamo, Bimbaletes de Atlas, Guadalupe de Atlas, Asientos cabecera municipal, Colonia Calles, San Gil, Los Encinos, Lázaro Cárdenas, etc.

Hoy en día puedo observar que dueño y gerente trabajan a marchas forzadas por posesionar a ferretería D.L.C. Como una empresa comercializadora y distribuidora de ferretería en general, a la vez ganar prestigio y reconocimiento en el mercado para seguir aumentando los beneficios de los clientes.

Hoy en día uno de los problemas o debilidades que tiene este negocio son que está trabajando con el sistema tradicional, un proceso a través de condiciones manuales con las que se compra y vende sin control y sin sistematización de información que sirva como base para la toma de decisiones.

En las áreas de almacén y ventas, es la parte donde se encuentra la mayoría de los materiales para la construcción, a pesar de que es una bodega chica tiene infinidad de materiales, por lo cual parte de este proyecto es clasificar acomodar todos y cada uno de los espacios, para que todos los productos estén estructurados y organizados.

La organización es parte fundamental para el proceso de la implementación de nuevas tecnologías para que los negocios funcionen con gran desempeño, con liderazgo, a la vez ganar prestigio y reconocimiento en el mercado para seguir creciendo como empresa.

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA U ORGANIZACIÓN Y DEL PUESTO O ÁREA DEL TRABAJO DEL ESTUDIANTE.

En el puesto o área de trabajo que desempeñare por el tiempo que esté realizando mis prácticas profesionales estarán enfocadas en las áreas de almacén, ventas y caja. Dentro del almacén estaré apoyando y organizando que todos y cada uno de los materiales y productos se acomoden de acuerdo con la clasificación que tiene cada producto, por ejemplo:

En el almacén de materiales Cemento, Mortero, Calidra, Pegapizo, yeso, Tubería para fontanería, productos de Albañilería etc.

En el área de ventas que todos los materiales y accesorios también se clasifiquen de manera adecuada y organizada, desde Electricidad, Fontanería, Albañilería, herramientas, pinturas, etc.

La compra, y recepción de mercancías, tenga la logística adecuada y que la entrega de materiales sea de forma eficaz y controlada capacitación del personal y lleva cabo soluciones imprevistas que se generan en el transcurso de las actividades.

MISIÓN:

Apoyar y aportar los conocimientos que adquirido dentro de la carrera gestión empresarial para lograr los objetivos deseados dentro de esta empresa, en un

futuro sea líder en ventas en el ramo ferretero, que el trabajo brindado día a día sea para satisfacer las necesidades de los clientes, cumpliendo con las expectativas de atención y servicio, para brindar un extenso surtido de productos, de buena calidad y ofreciendo precios competitivos.

VISIÓN:

Lograr que la empresa sea líder en el mercado local, reconocida como comercializadora y distribuidora de productos de calidad y contribuir a la generación de empleos e impulsar al crecimiento económico de nuestra comunidad.

OBJETIVO:

Brindar un excelente servicio y asesoramiento sobre los productos que ofrece ferretería D.L.C. para la rehabilitación y construcción de más y mejores hogares, ofrecer una extensa gama de productos con la mejor calidad a precios accesibles y buscar la satisfacción de clientes para ganar fidelidad y ser una empresa competitiva dentro del sector ferretero.

VALORES:

- Respeto: hacia los clientes de la ferretería, compañeros de trabajo, proveedores, competencia y comunidad.
- Trabajo en equipo: generar buen ambiente de trabajo y cooperación para un buen servicio.
- Honestidad: valorar al cliente y dar asesoramiento convenciendo con la verdad, no buscar aprovechamiento económico, solo cobrar lo justo por el producto que se vende.
- Comunicación: la comunicación es importante dentro del área laboral ya que genera lasos y un buen ambiente en el área de trabajo.
- Compromiso: Es la base para producir cualquier tipo de cambio.
- Humildad: Es una calidad humana que consiste en comportarse y expresarse con coherencia y sinceridad, y de acuerdo con los valores de verdad y de justicia.

ORGANIGRAMA DE FERRETERIA D.L.C.

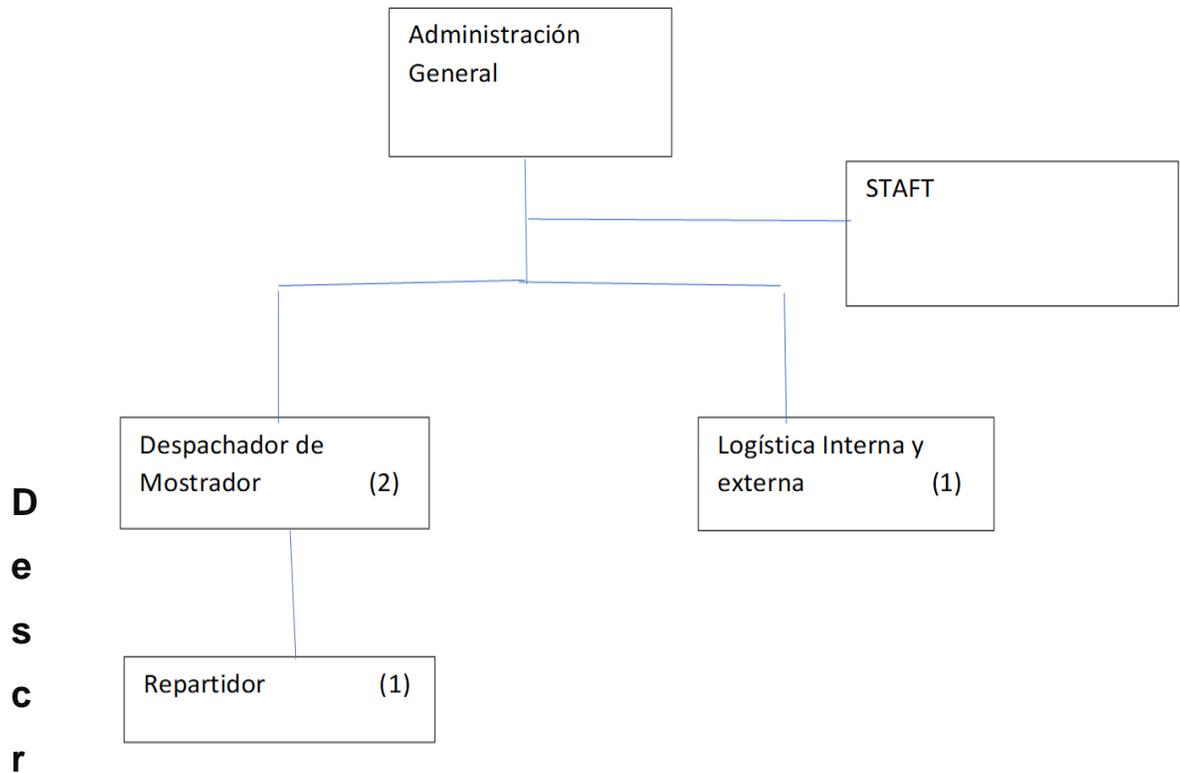


Figura 1: Organigrama ferreteria D.L.C.

Definición de puestos

- Edad 35 a 40 años
- Sexo indistinto
- Estado civil casado
- Estudios profesionales en Administración afines
- Experiencia en las actividades del puesto

Funciones del puesto

- a) Planteamiento estratégico de actividades
- b) Dirigir las actividades generales de la empresa
- c) Autorizar órdenes de compra
- d) Contratación de personal administrativo
- e) Capacidad de liderazgo
- f) perseverancia y constancia

- **Perfil de Puesto STAF**
- Edad 35 a 40 años
- Sexo indistinto
- Estado civil casado
- Estudios profesionales en Administración afines
- Experiencia en las actividades del puesto

Funciones:

- a) Asesoría Contable
- b) Asesoría física
- c) Asesoría Jurídica

Perfil de Despachador de Mostrador

- Edad 18 a 40 años
- Sexo indistinto
- Estado civil indistinto
- Estudios máximo bachillerato

Experiencia en ventas

Funciones:

- a) Atención al cliente con respeto y amabilidad,
- b) Mostrar productos al cliente y sus características.
- c) Especificación de productos y marcas, si satisfacen sus necesidades
- d) Estar totalmente capacitado informado de los productos que venden
- e) mantener la limpieza y organización en el área de despacho.

Perfil de Logística Interna y Externa

Edad 18 a 40 años

- Sexo indistinto
- Estado civil indistinto
- Estudios máximo bachillerato

Experiencia en ventas

- f) Funciones: Recepción de mercancías, supervisar las áreas de almacén, atender que este organizado el inventario, inventario siempre actualizado, coordinación de entregas a domicilio.
- g) Repartidor

Funciones:

Problemas que resolver priorizándolos

Uno de los principales problemas dentro y fuera de la ferretería, requiere la organización de todos y cada uno de los departamentos por categorías clases, colores, tamaños, y marcas.

Los problemas más sobresalientes que tiene ferretería D.L.C. derivan de que se tiene un proceso ambiguo deteriorado, en la forma de manejar el control del almacén, en el área de ventas, y en inventarios proceso a través de condiciones manuales con las que se compra y vende sin contar con un sistema de control de información que sirva como base para la toma de decisiones.

Cuando no se cuenta con las herramientas administrativas, existe la posibilidad que se ocasionan conocimiento deteriorados en base a los inventarios físicos, por tal motivo, conlleva a tener un descontrol en el proceso de ventas y muchas veces también productos sobre inventario. La realidad de esto es que al no tener el control ocasionan compras innecesarias, y lo contrario falta de productos en ocasiones por no tener un registro de estos.

Se deriva que no se sabe cuáles son sus ventas diarias, y mucho menos cuál es sus ganancias reales. Y si no se tiene el control a tiempo esto puede traer consecuencias graves, porque este negocio como cualquier otro, tratándose de finanzas es grave.

Hoy en día la empresa no cuenta con áreas definidas para cada tipo de productos o herramientas, que nos ayuden a definir o identificar cual es el uso apropiado de unas y de otras.

No se tiene un sistema de facturación para los clientes, mismo que genera un problema porque muchas veces por no facturar son pérdidas financieras para el negocio, o desavenencia porque, por el simple hecho de no facturar, instituciones públicas o empresas no te compran.

Consideramos que sería buena opción contar con un sistema de pagos electrónicos, mismos que son necesarios porque hoy en día muchos clientes no portan efectivo y es fundamental tener una segunda opción para cobrar.

Objetivos (General y Específicos).

- Iniciar por el almacén y el área de ventas, por ordenar organizar y limpiar, para poder identificar bien los productos y de esa forma evitar tiempos muertos al momento de que las personas encargadas de mostrador localicen debida mente el objeto o producto que requieren.
- En el sistema de compras a un después de instalar el punto de venta (software) ingrese todos los productos, materiales, herramientas etc. para después de ese paso tan importante activar un sistema de alarma que ya contiene el software antes mencionado, para que cada vez que un producto se está agotando se pueda remplazar sin necesidad de sobre comprar y saturar el almacén y también de esa importante labor, se cuida la parte financiera porque no sobreexceden los inventarios.
- En el área de ventas al igual que en el almacén se ordenó se limpió se identificaron y se señalaron con colores todas y cada uno de los contenedores y estantes que contienen las mercancías, para también evitar tiempos muertos al momento de vender algún producto.
- Después de la implementación del sistema de control de inventarios y también ya que está en funcionamiento el software de apoyo, pudo implementar el sistema de facturación, cobro con terminal y se ha eficientado la atención al cliente.
- Se generó un catálogo de productos por línea y paralelamente se reorganizará el inventario físico utilizando principios de orden tanto en el piso de venta como en el almacén.
- En este paso se pretende definir los objetivos a corto y mediano plazo para las áreas de compras, ventas y almacén.

A CORTO PLAZO: que la empresa logre obtener un inventario amplio y

productos de calidad para así obtener que nuestros clientes se encuentren satisfechos.

A MEDIANO PLAZO: lograr obtener un porcentaje importante en ventas, un amplio número de personas totalmente satisfechos con los productos y servicios, y seguiremos cumpliendo los objetivos de la empresa para obtener una buena relación con los proveedores.

A LARGO PLAZO: ser una ferretería comercializadora y con distribución a nivel regional, ofreciendo un catálogo amplio de productos de calidad competitivo en precios.

Anexamos todo este tipo de acciones dentro de la empresa ferretera que conlleva y van de la mano con las normas.

Justificación.

Ferretería D.L.C. es un negocio que se encuentra con oportunidades de crecimiento y contara con un sistema que puede coadyuvar el manejo adecuado de inventarios dentro del almacén y piso de ventas, para que tenga mayor eficiencia y un mejor servicio para todos los clientes. La falta de herramientas administrativas ocasiona que no tenga el conocimiento claro de inventarios físicos por tal motivo conlleva a tener un descontrol en el proceso de ventas, y muchas veces también productos sobre inventario. La realidad de esto es que al no tener el control ocasionan compras innecesarias, en realidad es deprimente cuando no sabe cuáles son sus ventas diarias, ni mucho menos cuál es su ganancia real.

Hoy en día la empresa no cuenta con áreas definidas para cada tipo de productos o herramientas y este proyecto es indispensable ya que se pretende tener un negocio controlado, se instaló un software que ayudara a registrar primeras entradas, primeras salidas, inventarios controlados, registro exacto de pérdidas y ganancias, inventarios integrales, facturas al momento, cobro con terminal, etc.

Con este sistema se pretende ofrecer un servicio a cada uno de los clientes, de tal forma que se optimice la entrega de materiales y la agilidad a las ventas diarias. De la misma forma se ha optado por contar con objetivos definidos para cada área y un manual de políticas y procedimientos que sirvan como guía para las acciones del personal, de forma que vayan encaminadas al logro de los objetivos.

Al implementar el software en esta empresa La estrategia de mercadotecnia es un plan estratégico de mercadeo para lograr el direccionamiento estratégico a corto, a mediano, y largo plazo, Ferretería D.L.C. dispone de estrategias necesarias para la captación de nuevos clientes, para la empresa es fundamental incrementar sus ventas, de esta manera subsistir en un mercado que cada vez es más competitivo y riesgoso brindando servicios y productos de calidad a todos sus clientes.

Siendo reconocidos como comercializadores ferreteros de alto prestigio y confiables. El Plan de precio a través de la venta de productos origina resultados satisfactorios para la ferretería, lo cual contribuirá para la secuencia de nuevos nichos de mercado.

El plan de producto es buscar formas más eficientes para vender los productos de acorde a la necesidad del cliente, Ferretería D.L.C. busca impulsar la distribución de productos a las necesidades del consumidor. Como es importante se está implementando un plan de publicidad o promociones realizadas en campaña publicitaria a través de la colocación de anuncios en diarios, revistas o internet, crear boletines tradicionales, participar en ferias, y en alguna que otra institución o empresa entre otros ofrecer descuentos por cantidad o por temporadas.

Los canales de distribución y entrega de productos a domicilio se podrán extender a los lugares en los cuales se ofrecerán los materiales. Se podrán aplicar una estrategias paralelas y relacionadas con la venta de productos

ferreteros, de las cuales se menciona el ofrecimiento de los productos vía internet, llamadas telefónicas etc.

De acuerdo con la necesidad de la empresa y después de identificar la situación ambigua de los problemas que se daban dentro del almacén específicamente en el área de ventas y después de proponer algunas de las soluciones al gerente y dueño, hemos estado viendo cambios positivos:

De inicio uno de los grandes beneficios han sido que después de organizar todos y cada uno de los departamentos podemos identificar todos los productos con claridad y por lógica tenemos la facilidad de al momento de despachar a un cliente lo aemos con mayor facilidad ahorramos tiempo anteriormente en 3 minutos despachamos a una persona ahorita lo hacemos en 1.5 minutos, también estamos teniendo muchas mejoras en hoy en día estamos vendiendo a través del sistema punto de venta podemos conocer las ventas diarias pérdidas o ganancias, inventarios controlados, sistema de facturación al día y por consiguiente producción en liquides más efectiva.

Este tipo de proyecto lo considero muy importante y en particular este tipo de proyecto deja una gran enseñanza y una gran experiencia porque en un futuro puedo diseñar e implementar este tipo de programas para otro tipo de negocios, porque ya cuando lo implementas es satisfactorio ver que un negocio organizado y administrado correctamente es más redituable y con más liquidez.



CAPÍTULO 3

MARCO TEÓRICO

Dentro del marco histórico que presentan la mayoría de las ferreterías muchas de ellas nacen como pequeñas tienditas instaladas en las viviendas en las que se ofrecen: abarrotes, enseres del hogar, utensilios martillos focos, alambre, es decir suministros para los hogares, conforme pasa el tiempo las necesidades de los clientes cada vez son mayores, es por eso que siempre se diversifican los productos, con el fin de servirle al cliente fontanero, electricista, trabajadores de obra, a los cuales se les facilita para hacer los trabajos de obra, de reparaciones de mantenimiento de viviendas. Es importante mencionar que una de las circunstancias que dieron origen a este tipo de empresas, al igual que ferretería D.L.C es ante la necesidad de abastecer a los clientes de ferretería en general, y materiales para la construcción convirtiéndose estas actividades desde sus inicios en una de las fortalezas que mantienen estos negocios en desempeño constante.

Cuando estas empresas lograron tener una estabilidad incremento en la venta de sus productos muchos de ellos empezaron a llamarle, venta de materiales para reparación y mantenimiento de obras, desde los años de 1870 las primeras generaciones de estas empresas fueron las pioneras en este tipo de comercialización.

- a) Etimológicamente ferretería significa tienda de hierro, conjunto de hierro que se venden en las ferreterías.
- b) Tiendas dedicadas a la venta de bricolaje, la construcción y necesidades del hogar, normalmente para público en general, como también para profesionales, tales como serraduras, herramientas, clavos, tornillos, silicona, persianas.

Almacén

Con este tipo de almacén lo que se persigue es almacenar una serie de pedidos de diferentes proveedores, con la finalidad de agruparlos y realizar un pedido de mayor volumen. Mediante este tipo de almacén conseguimos reducir los costes de transporte (lo cual supone una ventaja) al agrupar

varios pedidos en uno mayor, permitiendo aplicar la técnica *Just in Time* y favorece el flujo de los productos a los clientes.

Almacén central

Con el fin de reducir los costes, este almacén es el más próximo a los centros productivos. Una de las funciones principales de este tipo de almacén es suministrar los productos a los almacenes regionales. Se caracteriza porque en él se manipulan unidades de carga completa

Almacén regional

Se caracteriza por su diseño especial, adecuado para recibir gran cantidad de vehículos para la descarga de mercancía y con una zona de expedición menor. La ruta de distribución de los productos del almacén a los centros de consumo no debe ser superior a un día, por lo que este almacén se localiza cerca de los lugares donde se van a consumir los productos.

Almacén de tránsito

Su localización suele estar en algún punto intermedio entre el almacén regional y el lugar de consumo cuando entre ambos hay una distancia que se tarda en cubrir un tiempo superior a un día. Es un recinto que está totalmente acondicionado para la recepción y expedición rápida de productos. En este almacén se suelen aplicar equipos y sistemas de almacenaje sencillos.

Almacenes de productos terminados:

Como su nombre lo dice, son almacenes exclusivos para el producto terminado y su función es de regulador. Es el almacén que normalmente es el de mayor valor económico de todos los existentes, por el que el primer objetivo es el de mantener el índice de rotación lo más alto posible.

Funciones del almacén

Aunque el derrotero de funciones de un almacén depende de la incidencia de múltiples factores tanto físicos como organizacionales, algunas funciones resultan comunes en cualquier entorno, dichas funciones comunes son:

- Recepción de Materiales.
- Registro de entradas y salidas del Almacén.
- Almacenamiento de materiales.
- Mantenimiento de materiales y de almacén.
- Despacho de materiales.
- Coordinación del almacén con los departamentos de control de inventarios y contabilidad.

Logística de almacén

Funciones más importantes dentro de cualquier empresa es la logística. Claro de la mano de la buena gestión ayudará a la estabilidad en el empleo (motivación del empleado), a la satisfacción (fidelización) del Cliente y por lo tanto a la rentabilidad del negocio (mayor inversión por parte de la Empresa).

La fiabilidad de los inventarios se obtiene con una buena ejecución de las diferentes transacciones que se llevan a cabo en el Almacén. (Recepción, ubicación, preparación de pedidos, distribución y por otro lado evitar la obsolescencia y deterioro del producto, con una buena manipulación y gestión de compras).

Pero hoy quiero hablar de ese denostado departamento, último eslabón de la Cadena de Suministro, como es el Almacén y su gestión.

Acomodo de almacén

Para mejorar la administración de tu almacén, considera clasificar tus productos de acuerdo con sus especificidades:

- **Productos pesados o voluminosos** (que requieren un manejo dedicado y técnico)
- **Productos frescos**
- **Productos personalizables** (que pasan del espacio de almacenamiento al área de fabricación para terminar en el área de empaquetado) ...

Esta organización te ahorrará tiempo durante el flujo logístico (recepción de pedidos, picking, envío de pedidos).

Técnica de cross-docking

El objetivo del cross-docking es que **el producto es té lo mínimo posible en tus instalaciones**. El cross-docking es una técnica de logística donde los productos se descargan en su llegada a tu almacén y se mueven directamente hasta el transporte de carga sin pasar por el stock, de esta forma se consigue que no se almacenen.

El cross-docking tiene muchas ventajas ya que cuanto más tiempo está un artículo almacenado, más disminuye su valor y más aumenta las posibilidades de roturas, pérdida o robo.

Productos y servicios

La mayoría de las empresas y marcas son conocidas al igual que los productos debidamente patentados cumpliendo con normas y especificaciones tales como:

Truper

Las herramientas truper comenzó hace más de cien años en un pequeño pueblo de Rusia en donde el abuelo de nuestro fundador tenía una ferretería. En 1923, tras la revolución rusa, la familia se traslada a la Ciudad de México para buscar una mejor vida. Ahí empezaron a vender herramientas en la calle de Palma, después abrieron y cerraron diversos negocios relacionados con el ramo ferretero hasta que finalmente, en 1962, decidieron concentrarse en la fabricación de herramientas. Así nació Herramientas Nacionales, la empresa que posteriormente se convertiría en truper, la cual consistía en un pequeño taller en el que diez obreros fabricaban cinceles, barretas, prensas de carpintero, sargentos y martillos fundidos con la marca Truper es la marca líder en la fabricación y comercialización de productos para la industria ferretera en México. Hoy la marca no sólo es la más reconocida en el mercado ferretero de nuestro país, sino que nuestros productos compiten exitosamente alrededor del mundo y más hoy en día que se incluye.

Voltech Nace con el objetivo de satisfacer las necesidades de productos eléctricos para el mercado ferretero.

Foset marca enfocada a productos para grifería con sus 5 líneas que cubren todas las necesidades.

Hermex dedicada a la comercialización de productos de cerrajería con la más alta calidad y diseño.

Urrea

Es una empresa 100% mexicana con presencia global, con más de 100 años de vida. Grupo Urrea está integrado por dos divisiones: “Dando vida al agua” y “Solución Total en Herramientas y Cerrajería” ambas líderes en sus

respectivos mercados. Sus marcas satisfacen las necesidades de los usuarios y son reconocidas en más de 20 países del continente americano, incluyendo los EUA.

La División Herramientas y Cerrajería nace de la asociación entre Grupo Urrea y un fabricante de herramienta en EUA, para crear Protomex, antecesor de Grupo Urrea División Herramientas. Posteriormente con la integración de la marca LOCK al portafolio de esta división, se da origen a lo que actualmente conocemos como “Grupo Urrea Solución Total en Herramientas y Cerrajería”.

Bosch

Bosch inició su andadura en Barcelona hace más de 100 años, en 1908, mediante contratos de representación privada en Barcelona: la empresa Xaudaró Hermanos. Las actividades de Bosch en España dieron el gran salto en 1978, cuando Bosch adquirió una participación mayoritaria de la empresa española Fábrica Española Magnetos, S.A. (FEMSA).

El Grupo Bosch es una empresa líder en tecnología y servicios escala internacional que se divide en cuatro áreas de negocio:

Mobility Solutions, Tecnología Industrial, Bienes de Consumo y Tecnología para la Energía y la Edificación. El objetivo del Grupo Bosch es mejorar la calidad de vida de las personas con sus productos y servicios ofreciendo soluciones innovadoras y provechosas. Además de la marca Bosch, el Grupo Bosch engloba otras marcas especializadas en las necesidades individuales de sus clientes. El siguiente resumen le ofrece una visión general de las marcas especializadas del Grupo Bosch que contribuyen igualmente a facilitarle el trabajo diario. Con una gran variedad de herramientas, esmeriladoras, taladros cortadores de concreto, cortadoras de madera, rotomartillos, una gran variedad de brocas para madera y acero.

Dewalt

Las herramientas eléctricas dewalt están hechas para vivir en el en lugar de trabajo. Aquí es donde se prueban. Y si hay algún problema, aquí es donde lo resolvemos. El resultado son herramientas que podemos respaldar.

Herramientas Eléctricas

Atornilladores y Llaves de Impacto

- Cepillos y Rebajadoras
- Combos
- Esmeriladoras
- Lijadoras

Rotoplas

A lo largo del tiempo, Rotoplas ha sido una empresa mexicana caracterizada por ofrecer las mejores soluciones en almacenamiento, conducción y mejoramiento del agua. Es empresa pionera en lanzar en nuestro país los tinacos de polietileno, conocido como el famoso “tinaco negro” y desde su origen, hemos revolucionado este mercado en México y Latinoamérica. Contar con un sólido pasado nos permite garantizar un futuro con mayor crecimiento, expandir nuestro portafolio de productos y satisfacer las necesidades de nuestros clientes para brindarles más y mejor agua.

En el año 2007, Rotoplas inicia con un proceso de redefinición. Se lanza la nueva arquitectura de marca con la creación de un nuevo logotipo que sustituye a los 3 tinacos por 3 chorros de agua, además de la utilización del slogan “Más y mejor agua”.

Debajo de esta arquitectura, se ubican todos los productos de la empresa como son los tinacos, cisternas, tubos, purificadores, filtros, bombas y ahorradores de agua. Asimismo, y como parte de la etapa de renovación, en mayo de este mismo año, Rotoplas se moderniza con una nueva sede corporativa ubicada en Paseo de la Reforma 115, Lomas de Chapultepec, dentro de una zona que alberga importantes empresas de distintos ramos.

Material eléctrico

Cuando se habla de material eléctrico se está hablando, en realidad, no de tan sólo un producto o de una línea de productos, se está hablando de todas unas gamas de productos que en su conjunto conforman el ámbito del material eléctrico. En este post veremos algunas de las principales líneas existentes dentro de esta rama de productos tan interesante.

Existe una gran variedad y diversidad en todo lo relacionado con el material eléctrico, pero existe una norma general en todos los productos existentes: todos están destinados a satisfacer alguna necesidad concreta de algún cliente, clientes de todo tipo que alcanzan desde el ámbito doméstico al ámbito empresarial pasando, por supuesto, por cualquier otro tipo de cliente que pueda precisar de estos elementos.

Una de las principales categorías que nos vienen a la mente y que existen cuando se habla de categorías de productos relacionadas con el material eléctrico es la categoría relacionada con la iluminación. Dentro de la categoría de la iluminación existe una amplia extensión de grupos y subgrupos que van desgranando todos los productos existentes.

Bombillas de todo tipo hacen por ejemplo una de las subcategorías de material eléctrico que forman parte del conjunto de la categoría de la iluminación y por debajo de esta subcategoría aún pueden encontrarse

infinidad de subcategorías más por las que se puede descender hasta llegar al producto en concreto, Así, por ejemplo, existen bombillas incandescentes o bombillas led entre muchas otras, existen bombillas con un tipo de conexión u otra, existen bombillas de distintos tipos de rosca, bombillas de distintos tamaños, de distintas medidas, colores y un largo etcétera de grupos en los cuales las mismas podrían diferenciarse, pero todas ellas forman parte de la categoría de la iluminación y está a la vez forma parte del espectro general del ámbito de los materiales eléctricos.

Por supuesto lo mismo que en el caso de las bombillas también sucede en el caso de las lámparas, de las que luego acogen a las bombillas, entre estas también se encuentra un amplio abanico de opciones y sub-opciones, de usos y sub-usos. Así, por ejemplo, se pueden encontrar lámparas destinadas a uso residencial otras destinadas a uso en las vías públicas o en la industria, lámparas convencionales de iluminación general o lámparas de emergencia y una vez más nos encontramos ante un escenario que podríamos seguir mencionando y nombrando sin descanso materiales eléctricos relacionados con las lámparas y no terminaríamos nunca.

Tal y como puede verse ni tan siquiera se ha terminado aún de mencionar la categoría de la iluminación y ya se ha hecho una mención extensísima, pero infirma con relación a todos los productos que podrían mencionarse dentro de una sola categoría de material eléctrico, ello nos da una buena visión del alcance y dimensión de este sector.

Y se decía que aún no se había terminado de mencionar el ámbito de la iluminación pues aún quedaba por mencionar todo lo concerniente a los accesorios de esta, aquí evidentemente también se encuentra una amplia variedad de productos.

Dentro de la gama de accesorios de iluminación dentro del ámbito del material eléctrico pueden destacarse materiales cómo pueden ser cebadores o reactancias que hagan funcionar algún tipo de lámparas,

columnas o transformadores entre muchísimos otros y no menos importantes como los conductores de luz, soquet de porcelana o plástico, contactos apagadores, multicontactos extensiones etc.,

Makita

Estas es una de las marcas con más desplazamiento con las que los clientes están más familiarizados, y la mayoría son marcas nacionales, mismas que han venido formando parte de las empresas ferreteras, por ser una línea de herramientas que tienen mayor resistencia y de alta durabilidad. Aparte tiene una extensa gama de herramientas,

- Taladro-Atornilladores
- Taladro Martillo
- Llaves de Impacto
- Atornilladores de Impacto
- Sierras Caladoras
- Rotomartillos
- Chamarras Térmicas
- Aspiradoras
- Linternas

TUVERIA PVC

La tubería P. V. C. fue desarrollada por primera vez alrededor de 1930 en Alemania. Desde entonces, ha ido adquiriendo cada vez más popularidad y utilización en Europa, Asia, América, etc., en la conducción e instalación de sistemas de agua potable, drenajes sanitarios, para conducción de cables eléctricos e industria en general

La resina de P.V.C. por si sola no brinda las características requeridas para la fabricación de productos de P.V.C. Ya que ésta sufre descomposición térmica y libera cloruro de hidrógeno al ser calentada durante los procesos productivos. Es por esta razón que se le debe agregar una serie de aditivos, no solo para modificar su comportamiento a altas temperaturas, sino también para mejorar algunas de las propiedades físico- químicas del producto final. Por lo tanto, la primera etapa de la fabricación de productos de P.V.C. Consiste en mezclar la resina con los aditivos, entre las cuales se destacan los siguientes estabilizadores térmicos, modificadores de flujo y de impacto, lubricantes externos e internos, plastificantes, protectores de rayos ultravioleta y pigmentos colorantes.

Una vez mezclada la resina de P.V.C. con sus aditivos, pasará a denominarse los Compuesto de P.V.C. el cual se almacena en grandes silos en espera de ser utilizado en la fabricación de tubos, perfiles o accesorios.

PERFILES

Los perfiles, al igual que los tubos, se fabrican mediante un proceso continuo en máquinas extrusoras, con la única diferencia de que su forma final no necesariamente es cilíndrica, y la misma se obtiene con diferentes cabezales de extrusión y calibradores.

ACCESORIOS

Los accesorios se fabrican normalmente por el método de inyección. El compuesto de P.V.C. o materia prima, se inyecta a muy alta presión en moldes especiales de diversas formas y diámetros según se requiera.

Aplicaciones Principales

Instalación de abastecimiento de agua potable

Su adecuado comportamiento en el trasiego de agua potable, la amplia gama de tamaños y la facilidad de ejecutar su instalación, reparaciones y derivaciones, hacen que el P.V.C. sea el material más usado en la actualidad en instalaciones de abastecimiento de agua.

La fontanería, plomería o gasfitería es la actividad relacionada con la instalación y mantenimiento de redes de tuberías para el abastecimiento de agua potable y evacuación de aguas residuales, así como las instalaciones de calefacción en edificaciones y otras construcciones.

La historia de la fontanería se remonta a los tiempos de la Antigua Roma, quienes ya construían acueductos de piedra para conducir el agua hasta las instalaciones de los palacios de sus emperadores y a sus famosos baños, así como cloacas para desalojarla una vez usada. La fontanería moderna tiene sus inicios a finales del siglo XIX con el uso de los tubos de hierro fundido para conducir el agua, los cuales se soldaban con plomo, que era fundido mediante un quemador y después vertido en las uniones. Este sistema se utilizó hasta finales de la década de los setentas, aunque para otro tipo de instalaciones no relacionadas con el consumo humano, aún se utiliza

Actualmente, en la mayoría de los países occidentales el uso del sistema hierro fundido-plomo está prohibido, tanto para la conducción de agua potable como para la evacuación de aguas residuales. Los motivos son que con el desgaste interno de las tuberías a causa de la fricción, pequeñas partículas de plomo se mezclan con el agua, provocando plumbosis a los consumidores; por otra parte, su trabajo es lento, complejo y muy costoso en comparación con otros materiales más modernos como el cobre, el PVC, el polietileno de alta densidad (PEAD) y muchos otros.

Hoy en día la soldadura de plomo ha sido sustituida por varios sistemas, según el material de la tubería: soldadura de acero, para tubos de acero; estaño soldado a gas, para tubos de cobre; adhesivo solvente, para tubos de PVC; termofusión para tubos de polipropileno y/o de polibuteno; mortero de cemento para tubos de concreto y pastas especiales para tubos de asbesto-cemento. Existen también las uniones mecánicas, que pueden ser a compresión o bridadas o roscadas.

Materiales para la construcción

Empresas mexicanas con experiencia en la venta y distribución de Materiales de Construcción de las principales marcas del mercado, como HOLCIM, MONTEREY, CRUZ AZUL, CALIDRA, PERFILES Y ACEROS, GERDAU, SICARTSA, SANLUIS, CASTEL, HELVEX. En Materiales podrá adquirir productos para obra negra como: clavos, cemento y aceros hasta materiales para obra blanca como yeso, piso e impermeabilizantes.

Trabajos Complementarios

Además de ser fundamentales y necesarios todos los materiales es confortable para todos los constructores, e Ingenieros y Arquitectos altamente capacitados para la elaboración de proyectos Arquitectónicos, Estructurales y de Instalaciones Especiales. Son materiales prácticos para remodelación para proyectos arquitectónicos, hasta la construcción de la obra más chica hasta la obra más grande.

Tornillería

Se denomina tornillo a un elemento mecánico utilizado en la fijación temporal de piezas entre sí, que está dotado de una caña con rosca triangular, que, mediante una fuerza de torsión ejercida en su cabeza con una llave adecuada o con un destornillador, se puede introducir en un agujero roscado a su medida o atravesar las piezas y acoplarse a una tuerca.

El tornillo deriva directamente de la máquina simple conocida como plano inclinado y siempre trabaja asociado a un orificio roscado. Los tornillos permiten que las piezas sujetas con los mismos puedan ser desmontadas cuando la ocasión lo requiera.

Los tornillos están fabricados en muchos materiales y aleaciones; en los tornillos realizados en plástico su resistencia está relacionada con la del material empleado. Un tornillo de aluminio será más ligero que uno de acero (aleación de hierro y carbono) pero será menos resistente ya que el acero tiene mejor capacidad metalúrgica que el aluminio; una aleación de duraluminio mejorará las capacidades de resistencia del aluminio pero disminuirá las de tenacidad, ya que al endurecer el aluminio con silicio o metales como cromo o titanio, se aumentará su dureza pero también su coeficiente de expansión térmica. El término tornillo se utiliza generalmente en forma genérica: son muchas las variedades de materiales, tipos y tamaños que existen. Una primera clasificación puede ser la siguiente.

- Tornillos tirafondos para madera
- Autorros cantes y autoperforantes para chapas metálicas y maderas duras
- Tornillos tirafondos para paredes y muros de edificios
- Tornillos de roscas cilíndricas
- Varillas roscadas de 1m de longitud

Tornillo con rosca para madera.

Los tornillos para madera reciben el nombre de tirafondo para madera. Su tamaño y calidad está regulado por la norma DIN-97 y tienen una rosca que ocupa $\frac{3}{4}$ de la longitud de la espiga. Pueden ser de acero dulce, inoxidable, latón, cobre, bronce, aluminio y pueden estar galvanizados, niquelados, bicromantados, etc.

Este tipo de tornillo se estrecha en la punta como una forma de ir abriendo camino a medida que se inserta para facilitar el autorroscado, porque no es necesario hacer un agujero previo, y el filete es afilado y cortante. Normalmente se atornillan con destornillador eléctrico o manual.

Sus cabezas pueden ser planas, ovales o redondeadas; cada cual cumplirá una función específica.

Cabeza plana: se usa en carpintería, en general, en donde es necesario dejar la cabeza del tornillo sumergida o a ras con la superficie.

Cabeza puntiaguda: la porción inferior de la cabeza tiene una forma que le permite hundirse en la superficie y dejar sobresaliendo sólo la parte superior redondeada. Son más fáciles para sacar y tienen mejor presentación que los de cabeza plana. Se usan para fijación de elementos metálicos, como herramientas o chapas de picaportes.

Cabeza redondeada: se usa para fijar piezas demasiado delgadas como para permitir que el tornillo se hunda en ellas; también para unir partes que requerirán arandelas. En general se emplean para funciones similares a los de cabeza oval, pero en agujeros sin avellanar. Este tipo de tornillo resulta muy fácil de remover.

Las cabezas pueden ser de diferentes clases:

Cabeza fresada (ranura recta): tienen las ranuras rectas tradicionales.

Cabeza Phillips: tienen ranuras en forma de cruz para minimizar la posibilidad de que el destornillador se deslice.

Cabeza tipo Allen: con un hueco hexagonal, para encajar una llave Allen.

Cabeza Torx: con un hueco en la cabeza en forma de estrella de diseño exclusivo Torx.



CAPÍTULO 4

DESARROLLO

Procedimiento y descripción de las

Actividades realizadas.

Uno de los motivos principales por el cual decidí hacer mis prácticas profesionales dentro de ferretería D.L.C. Es porque me di cuenta de los problemas que se generaban dentro y fuera del establecimiento, por cuestiones de inventarios no actualizados dentro de almacén, en el área de ventas la pérdida de tiempo que se generaba al no tener bien identificados y clasificados los productos, la mala logística que se presentaba por no contar con un sistema que te manejara las cantidades exactas productos deseados o marcas de conveniencia del consumidor.

Decidí por trabajar con la definición de objetivos a corto y mediano plazo en las áreas de compras, ventas y almacén. Por qué en el departamento de compras es fundamental saber qué es lo que se está requiriendo, para al momento de estar en el área de ventas se tenga los productos necesarios e indispensables para ofrecer al cliente, y de manera consiguiente no sobre poblar el almacén con mercancías que no son de mayor necesidad, y almacenar productos de mayor fluidez.

Uno de los principales y más importante de los objetivos es ordenar todas las áreas, también opte por implementar 5s, en primera estancia se identificaron todos los productos, por clases, marcas, y departamentos se limpiaron las áreas, se acomodaron todos los productos se identificaron por medidas por tamaños por colores, así los empleados de la ferretería pueden detectar que tipo de herramienta, fontanería, tipo de tornillo, o tipo de material de electricidad que ocupan. De tal forma los que más se venden en el día se colocaron al canse para para un eficiente despacho, en segundo cuales son las que se venden con poca frecuencia, y en tercero cuales son los que se venden mucho más despacio.

Una vez que todos están organizados, solo permanece a la vista lo que es más comercial, o productos que son ofertas del mes o mercancías que el cliente no conoce y que necesitamos darle promoción. Todos los estantes y contenedores ya con colores que se pueden identificar correctamente en el almacén de materiales, en el área de despacho, y en el área de ventas etc.

Por consiguiente, se compró y se instaló un sistema punto de venta (software) capture todos los productos poniéndoles nombre y códigos de todos y cada uno de los departamentos de piso y almacén, al mismo tiempo este sistema ayuda a ferretería D.L.C a llevar un registro diario de ingresos, y egresos, un control de inventario, un sistema de facturación integral, un sistema de alarma que cada vez que se va a terminar un producto da un timbre de alerta, de esta forma día con día al momento de abrir el sistema se inicia con ventas capturadas y registradas con conocimiento de cuanto se vende por día cuanto se paga de impuestos, cuanto se paga de mano de obra, cuanto se paga de proveedores, etc.

Después de estos cambios el gerente define nuevas formas de procedimientos del área de almacén, de esta manera se puede llegar a tomar la decisión de qué tipo de funcionalidad o forma de operación es más eficiente para la ferretería.

De esta forma todos los días el almacén se conserva ordenado y todos y cada uno los productos en sus lugares correspondientes, también podemos y debemos entregar un reporte al cierre de operaciones. De cómo, cuánto, es el material o productos que se vendieron, para tener un informe completo.

Se llevó un registro de las operaciones y de las personas que administran el almacén, se tiene un control de inventarios y procedimientos más específicos. Con la finalidad de definir responsables para una operación más específica y más organizada y esto conlleva para fines de otorgar servicios más integrales.

Se definieron los procedimientos de políticas de documentación de las áreas de compras y ventas. Para comprar mercancías herramientas o productos los inventarios tendrán que tener tres productos o piezas antes de agotarse.

Las compras se harán con las empresas proveedoras que están en el sistema, y que son proveedores confiables. También registramos los proveedores que tienen mejores productos y mejores precios y que estén al corriente con sus obligaciones fiscales. Se comprará mercancías con proveedores que tengan el sistema de crédito a 30 días, suficientes para hacer pagos con cheque, transferencia o efectivo. En el área de ventas solo se deberán vender productos de calidad que garanticen la satisfacción del cliente. Las ventas diarias deberán quedar debida mente registradas y asentadas en el sistema con el registro del cajero encargado.

Al momento de vender un producto, herramienta, o accesorio, se debe de revisar por parte de la persona que atiende el mostrador para que no haya tantas devoluciones, es preciso comentar que con la instalación del sistema punto de venta ayuda a planear, gestionar y controlar de una manera segura, ágil y eficaz toda la administración de la empresa. Minimizar el tiempo de atención a los clientes mediante un sistema a través del uso de código de barras, cajón de dinero e impresora de tiques. Le generamos códigos de barras que hacen accesible e inmediata la información de productos y precios.

El siguiente paso fue la captura de la información de cada producto y lo organizamos en categorías y subcategorías incluyendo códigos y nombres que nos hacen la búsqueda de cada producto más rápida y eficiente, las ventas y las devoluciones de los productos con defectos o no funcionales al 100 % para nuestros clientes con un acceso rápido y preciso a la información de la compra en la terminal principal.

Al final del día se sierra caja con la información actualizada de las ventas, productos, transacciones, niveles de stock y mucho más en tan solo 5 minutos. Actualización automática del stock con las ventas de productos (generación de tickets).

Con esto se evitan confusiones o errores de etiquetado, se redujeron los robos y errores humanos. Se puede conocer que productos son los de mayor rotación para tomar decisiones estratégicas, reporte diario de los productos más vendidos.

Manejo y actualización de estados de cuenta con información como clientes de crédito, contratistas con más compras, clientes más frecuentes, abonos de clientes con crédito, generación de facturas al momento etc. Generación automática de reportes funcionales para la toma de decisiones estratégicas.

Para ferretería D.L.C. cada cliente es importante por lo cual brinda opciones de servicio y mejores soluciones y cada vez más eficientes, estas acciones nos llevan a tener un negocio exitoso y la toma de decisiones acertadas y tener un control total.



CAPÍTULO 5

RESULTADOS

Los resultados obtenidos dentro de este proyecto han sido muy satisfactorio y muy relevante ya que la implementación de mejora que se aplicó dentro y fuera en toda la ferretería, ha sido muy satisfactoria porque se reestructuraron todos y cada uno de los pasillos y se implementaron nuevas formas de operación los productos, herramientas y materiales hoy en día se pueden identificar por colores, tamaños clases. Después de etiquetarse clasificarse con códigos claves etc. Por ejemplo, en tornillería los contenedores con nombres y colores de acuerdo con el tipo de producto el cual hace más eficiente el servicio.

El uso del sistema de gestión conjuntamente con el software han permitido brindar una adecuada atención para con nuestros clientes, orientado al control de ventas un mejor control, una mejor coordinación en los almacenes, inventarios controlados una atención más eficiente, en las ventas hemos logrado un servicio más rápido y eficiente, se redujeron tiempos muertos y esperas innecesarias, el trabajar con sistemas y tecnologías es un paso muy importante y al mismo tiempo nos ayuda a tener un stock más controlado sobre la existencia de cada uno de los productos lo que resulta favorable tanto en la atención como para la compra oportuna de los insumos imprescindibles para la venta.

Hoy en día que la empresa está trabajando con el sistema estamos percibiendo un rendimiento considerable y favorable con respecto al sistema manual que anteriormente se utilizaba.

El administrador de la empresa hoy tiene información detallada de las compras facturas, ventas, inventarios registro de clientes, productos de mayor y menor venta, información al momento. Referente a la implementación de mejora en toda la empresa ha sido muy satisfactoria porque se reestructuraron todos los departamentos.

RESULTADOS

OBJETIVO PROPUESTO	RESULTADOS ESPERADOS
El primer y principal objetivo es mostrar de que beneficios se pueden obtener después de implementar de este proyecto	El primero y más fundamental, es que se incrementaron ganancias en un 20%.
Nos propusimos en acomodar todas y cada una de las mercancías y materiales en sus respectivos departamentos y lugares. y con eso el primer logro fue reducir el tiempo muerto	Con esta primera acción logramos reducir tiempos muerto, porque al momento de buscar un producto los empleados lo encuentran con facilidad y se despacha más pronto al cliente, y generamos satisfacción y eficiencia.
Se etiquetaron todos los contenedores donde se encuentran tornillería, clavos, pijas, accesorios que se dificulta para despachar por su variedad y medidas indefinidas.	Se obtuvo un resultado favorable porque causaba pérdidas ya que los empleados como desconocían las medidas y clases de tornillos decían al cliente que no se contaba con ese producto, y por consiguiente productos no vendidos son pérdidas económicas. Hoy en día pueden ubicar y despachar todos los productos antes mencionados.
Se implementó e instaló el sistema punto de venta (software)	Después de implementar este sistema el dueño de la ferretería se pudo percatar también del incremento de ganancias en otro 10%, porque ya no hay robo hormiga se puede dar cuenta cuantos productos recibió en el

	almacén, cuantos vendió y que es lo que le solicita el inventario para el día siguiente.
También se optó por incrementar los ingresos por otros rubros.	con el software se facilita para vender tiempo aire para teléfonos, pago de servicios cable, luz, agua etc.

Tabla 1 Objetivos propuestos de resultados



CAPÍTULO 6

CONCLUSIÓN

Conclusión

Con la elaboración de este proyecto queda claro que la micro y pequeños negocios es necesario que cuenten con las herramientas tecnológicas, y que se requiere enfocarnos en llevar una administración con secuencia de negocio progresivo y con administración de calidad, es sabido que hoy en día si no cuentas con las herramientas necesarias y no se tienen estrategias de mercado se corren riesgos de no conocer tus índices exactos de productividad, y esta situación se convierte en una debilidad que limitan el avance dentro del Mercado interno o externo.

Las micro, y pequeños empresarios desconocen la competitividad, sola mente se tiene objetivos a corto plazo y siempre ignoran las herramientas de gestión y la mayoría a un que saben de asesores empresariales lo ignoran, por tal motivo siempre por no tomar una decisión oportuna los resultados son irreversibles.

De acuerdo con lo analizado en el transcurso de la realización en este proyecto y dentro de la práctica, para que toda empresa pueda desenvolverse dentro de lo empresarial y en un sistema económico, es importante el conocimiento o asesoramiento del proceso de gestión empresarial, porque estas expectativas ayudan al desarrollo social y económico y esto se traduce a la eficiencia, eficacia, y a la efectividad, de la mejora continua.

Por otro lado, y como experiencia personal es importante manejar un sistema contable adecuado o adaptado negocio, micro, mediana o empresa, para una mejor administración de los ingresos y egresos. Tener estrategias de ventas o instrumentos de márketing y promoción de productos para ofrecer un mercado competitivo como la que se tiene hoy en día, también es importante realizar evaluaciones de fortalezas y debilidades, manejo empírico de las actividades financieras y funciones de la unidad productiva.

Como recomendación este proyecto tiene como principal objetivo y pretensión servir como objetivo o como elemento de prevención para todos aquellos negocios o programas con semejanza al mismo, para prevenir o resolver conflictos o

situaciones y superar sus debilidades o amenazas, generar propuestas antes de que estas los desestabilicen. Porque las empresas pueden ser exitosas en el mercado a partir de su capacidad, pero nunca está de más estar actualizado y asesorado.

Conclusion

With the elaboration of this project it is clear that micro and small businesses need to have the technological tools, and that it is necessary to focus on bringing an administration with business sequence updates and with quality management, is known that today if you do not have the necessary tools and do not have market strategies are at risk of not knowing your exact rates of productivity, and ETA situation becomes a weakness that limit the advance within the internal MERCADO or External.

Micro, and small entrepreneurs are unaware of competitiveness, single mind has short-term goals and always ignore the management tools and most to one who know business advisors ignore it, for that reason always for not making a decision Timely results are irreversible.

According to what was analyzed in the course of the realization in this project and within the practice, so that any company can develop within the business and in an economic system, it is important the knowledge or advising of the process of management Business, because these expectations help social and economic development and this translates to the efficiency, effectiveness, and effectiveness of continuous improvement.

On the other hand, and as a personal experience it is important to manage an accounting system suitable or adapted business, micro, Medium or company, for better administration of the income and expenses. To have sales strategies or instruments of marketing and promotion of products to offer a competitive market like that which one has today, it is also important to carry out evaluations of strengths and weaknesses, empirical management of the financial activities and functions of the productive unit.

As a recommendation this project has as its main objective and pretension to serve as objective or as an element of prevention for all those businesses or programs with similarity to it, to prevent or to resolve conflicts or situations and to overcome their weaknesses or Threats, generate proposals before they destabilize them. Because companies can be successful in the market from their capacity, but it's never too much to be updated and advised.



CAPÍTULO 7

COMPETENCIAS DESARROLLADAS

15. Competencias desarrolladas y/o aplicadas.

1. Desarrolle habilidades directivas y de ingeniería en el diseño, gestión, fortalecimiento e innovación de las organizaciones para la toma de decisiones en forma efectiva, con una orientación sistémica y sustentable.
2. Gestioné sistemas integrales de calidad para la mejora de los procesos, ejerciendo un liderazgo estratégico y un compromiso ético.
3. Diseñé e implementé estrategias de mercadotecnia basadas en información recopilada de fuentes primarias y secundarias, para incrementar la competitividad de las organizaciones.
4. Utilicé las nuevas tecnologías de información y comunicación en la organización, para optimizar los procesos y la eficaz toma de decisiones.
5. Promoví el desarrollo del capital humano, para la realización de los objetivos organizacionales, dentro de un marco ético y un contexto multicultural.
6. Apliqué métodos de investigación para desarrollar e innovar modelos, sistemas, procesos y productos en las diferentes dimensiones de la organización.
7. Apliqué métodos, técnicas y herramientas para la solución de problemas en la gestión empresarial con una visión estratégica.



CAPÍTULO 8

FUENTES DE

INFORMACIÓN

- 1.** oega Systems. (2018). Soluciones de Almacenaje. Septiembre 2018, de Noega Systems
Sitio web: <https://www.noegasystems.com/estanterias-industriales>
- 2.** Industrias truper. (2017). Herramientas Nacionales. 26 de sep 2018, de Industrias truper
Sitio web: <https://sites.google.com/site/industriatruper/historia>
- 3.** Tuvos y perfiles. (2018). Optimización del proceso productivo de los tubos. 2018, de Tuvos y perfiles
Sitio web: <https://www.monografias.com/trabajos108/optimizacion-del-proceso-productivo-tubos-costura/optimizacion-del-proceso-productivo-tubos-costura.shtml>
- 4.** Soluciones. Es. (2017). Soluciones Eléctricas. 2018, de Soluciones. ese
Sitio web: <https://solucionas.es/material-electrico/>
- 5.** Wikipedia. (2017). Tornillos y derivados. 2018, de Wikipedia
Sitio web: https://es.wikipedia.org/wiki/Tornillo#Tipos_de_tornillos
- 6.** Makita corporation. (2018). manos con herramienta. 2018, de makita corporation
Sitio web: <https://www.makita.com.mx/historia-makit>
- 7.** Aula tecnología. (2017). materiales para construcción. 2018, de Aula tecnología
Sitio web: <http://www.aulatecnologia.com/ESO/TERCERO/teoria/petres/materialesconstruccion.htm>
- 8.** Bosch corporation. (2018). herramientas para todo y para todos. 2018, de Bosch corporation
Sitio web: <https://www.grupo-bosch.es/nuestra-empresa/bosch-en-espana/>



CAPÍTULO 9

ANEXOS

Manual de políticas para las áreas de almacén, ventas, compras etc. Con el objetivo de orientar al personal a llevar lineamientos que sirvan para el control de ferretería D.L.C.

1. Introducción
2. Antecedentes
3. Objetivo
4. Políticas
5. Método de trabajo
6. Glosario de abreviaturas y conceptos técnicos
7. Conclusión

Introducción

El propósito de este manual contribuir para el mejor desempeño en la organización de ferretería D.L.C ya que todas las actividades realizadas y por realizar deben de estar basadas y plasmadas en este manual, esto con la finalidad de que todos los procedimientos vallan enfocados en la mejora de las actividades de la empresa.

Mi proyecto se enfoca en las actividades que se llevan a cabo en las áreas de ventas, inventarios y almacén ya que en uno de los departamentos antes mencionados se realizan procedimientos tales como ventas de crédito y de contado.

De ante mano le agradezco a ferretería D.L.C. en especial al departamento de ventas por todo el apoyo que me brindaron a lo largo de la realización de este manual de procedimientos.

Por último, le agradezco infinitamente al ing. Hilario de luna cervantes, dueño y gerente de la sucursal, y a todo el equipo de colaboración que hace a ferretería D.L.C. una gran empresa, gracias por el apoyo brindado ya que sin tan buena intención no hubiera sido posible cumplir con nuestro objetivo.

ANTECEDENTES

Ferretería D.L.C. Nace hace 3 años con un modesto local vendiendo solo los productos más indispensables, dos años más tarde es una de las ferreterías con más ventas y con un prestigio en el área de todo el mercado de infraestructura y en la comercialización de materiales y herramientas, para todos los segmentos habitacionales comerciales, e industriales.

El inventario de ferretería D.L.C. incluye alrededor de 20,000 artículos y están en constante renovación con el fin de brindar a nuestros clientes una amplia gama de productos cuyo buen desempeño está garantizado por el gran esfuerzo de todos y cada una de las personas que forman parte de la misma.

OBJETIVO

Proporcionar una herramienta administrativa que norme las actividades que realizan las áreas involucradas en las áreas de recepción de mercancías, guarda y custodia de los bienes de consumo de almacén y piso en área de ventas para propiciar un abastecimiento eficiente y racional de las áreas antes mencionadas, procurando así un mejor aprovechamiento.

Alcance

Políticas

- Este manual de procedimientos es necesario para la realización de actividades aquí descritas.
- Es responsabilidad del área operativa modificar este manual de operaciones cada vez que se requiera anexar o hacer un agregado.
- Mantener los artículos necesarios referentes a papelería para el uso del establecimiento, para un mejor desarrollo de sus funciones.
- Verificar la entrada física de artículos al almacén antes de iniciar el trámite de pago al proveedor.

- Cerciorarse que los productos o artículos sean entregado por los proveedores de acuerdo con las especificaciones, calidad y fecha de acuerdo estipuladas a especificaciones.
- Registrar correcta y oportunamente los artículos que entran al almacén.
- Verificar que los artículos que salen de almacén sean verificados por personal de ventas.
- Reportar diariamente los artículos que salen de almacén y verificar los vales que amparan la venta.

Supervisar la recepción y abastecimiento de artículos y de materiales durante el levantamiento de inventario.

- Mantener resguardados y debidamente controlados en el sistema de almacén, los artículos sujetos a devolución.
- Área de ventas mantener los artículos siempre organizados, para la hora de venderlos no divagar y encontrarlos a la primera búsqueda.

Políticas generales

- La persona responsable de almacén deberá custodiar los artículos de papelería y formas impresas.
- Solicitar mediante vale al almacén, firmado por gerente o nivel superior.

Definiciones

- **Almacén:** Bienes donde se encuentran los productos de mayor valor y de consumo dentro de la ferretería.
- Procedimiento que se efectúa para conocer la cantidad de bienes de consumo que se tiene en existencia.

Método de trabajo

- Este diagrama presenta la forma general de actividades dentro de almacén y ventas de ferretería D.L.C.
- En la toma de decisiones y la acción.
- Elaboramos un manual de procedimientos para las áreas de almacén, ventas y compras con el objetivo de presentar la secuencia lógica de las operaciones que deben realizarse en cada una de las áreas, precisando la responsabilidad operativa y describiendo gráficamente el flujo de las mismas.
- Sistematizamos el control del inventario en área de almacén y piso de venta mediante la implementación de un punto de venta (Software) y la aplicación de principios de orden y disciplina.

Encuesta que se obtuvo para obtener información más precisa para mejorar e implementar el servicio en ferretería D.L.C. para poder brindar un mejor servicio y atender las prioridades de nuestros clientes.

1.- ¿Qué le parece la atención que le brinda la ferretería D.L.C.?

Excelente 30 Buena 8 Regular 2 Deficiente 0

2.- ¿El precio de los productos que ofrecemos le parece?

Económico 25 Costoso 5 Normal 10

3.- ¿Que marcas le gusta más comprar?

Truper 15 Toolcraft 10 Hermes 8 Otros 7

4.- ¿Los materiales que Ferretería D.L.C vende son?

Buenos 35 Regulares 5 Malos 0

5. ¿Le gusta el tipo de atención que brinda el personal?

de ferretería?

Si (40) No (0)

6.- ¿Le parecen adecuadas las áreas de exhibición con las que contamos para exhibir ciertos productos?

Si (20) No (20)

7.- ¿Los productos de la Ferretería satisfacen sus necesidades?

Si (40) No (0)

8.- ¿Le gusta el servicio que le brinda Ferretería en la entrega de materiales y productos ferreteros a domicilio?

Si (40) No (0)

9.- ¿Qué tan comfortable le parece la venta por línea, teléfono, fax, o algún otro medio electrónico con los que cuenta ferretería D.L.C.?

Si (40) No (0)

10.- ¿Qué tan bueno es para Ud. Contar con una ferretería cerca de su casa o comunidad, y que cuenta con una gran variedad de productos y servicios?

Si 30 No 10

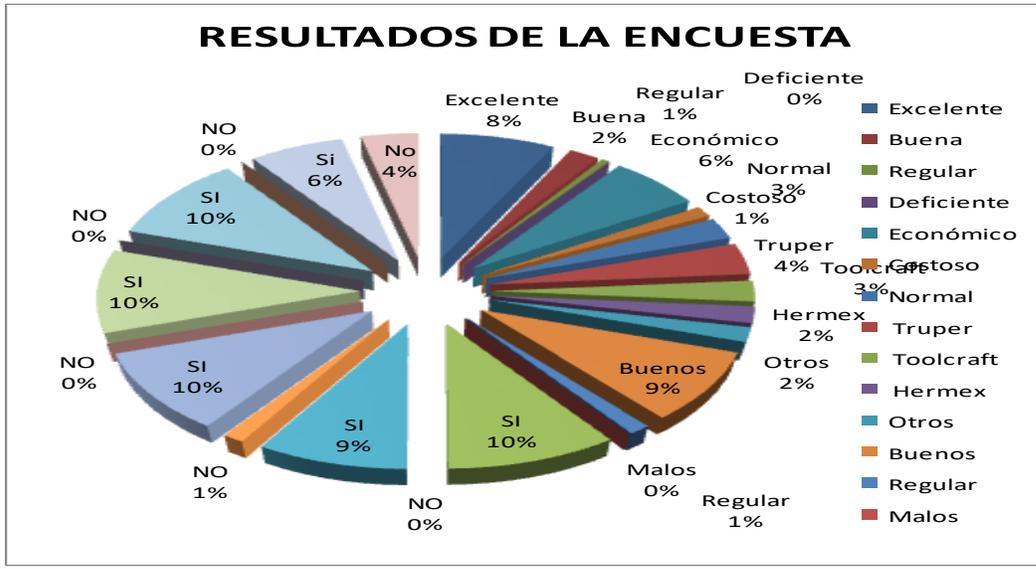


Figura 2: Gráfica de resultados de la encuesta

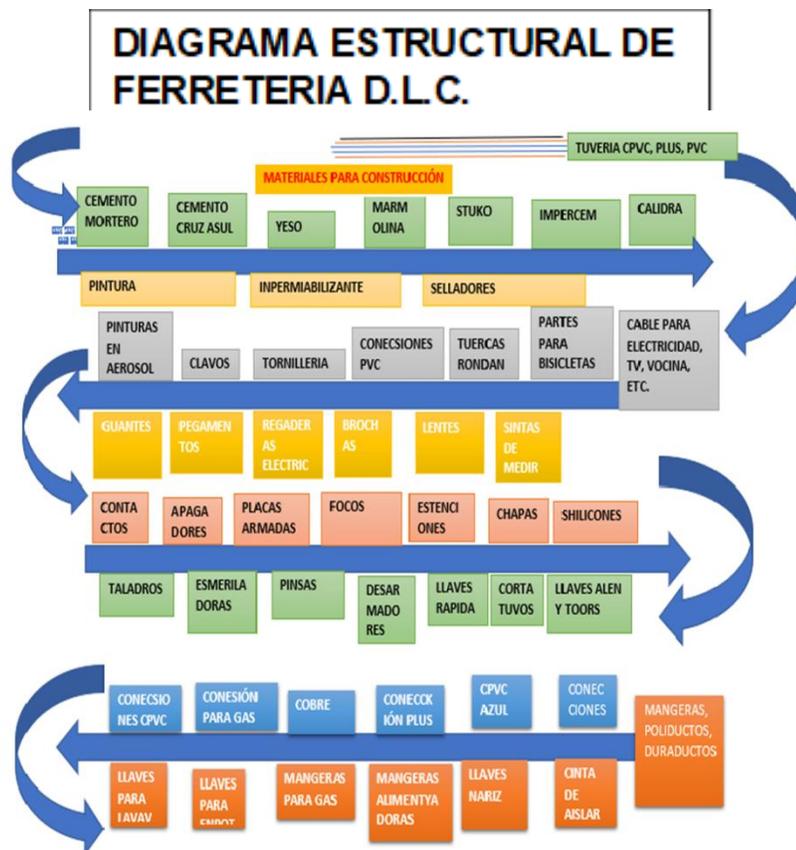


Tabla 2 diagrama estructural de ferretería D.L.C

Ilustración 1 diagrama de estructural de ferretería D.L.C.



tabla 3 Antes del procesó



T

tabla 4 Durante el proceso



T

tabla 3 Durante el proceso



T

tabla 6 Selección por categorías



Tabla 7

eleventa
PUNTO DE VENTA

F1 Ventas F2 Clientes F3 Productos F4 Inventario Configuración Facturas Corte Reportes

PRODUCTOS

Nuevo Modificar Eliminar Departamentos Ventas por Periodo Promociones Importar ...

MODIFICAR PRODUCTO

Producto Impuestos (1) CFDI

Clave Producto Servicio:

Clave	Descripción
01010101	No existe en el catálogo
10101500	Animales vivos de granja
10101501	Gatos vivos
10101502	Perros
10101504	Visión

Unidad de Medida:

Clave	Descripción
E98	Grado celsius por kelvin
E99	Hectopascal por bar
EA	Elemento
EB	Casilla de correo electrónico
EP	Paquete de once
EQ	Galón equivalente

Tabla 4selección del producto

eleventa
PUNTO DE VENTA

F1 Ventas F2 Clientes F3 Productos F4 Inventario Configuración Facturas Corte Reportes

VENTA - Ticket 4

Código del Producto:

INS Varios CTRL+P Art. Común F10 Busca

Ticket 4

Código de Barras Descripción del Producto

Búsqueda de Productos

BUSQUEDA

Teclee las primeras letras del producto ... (O ingrese el símbolo de % para buscar en toda la c

man

Descripción del Producto	Precio Venta	Departamento
Manguera para gas, aluminio,...	\$84.68	Mangueras
Manguera para gas, aluminio,...	\$102.08	Mangueras
Manguera para gas, aluminio,...	\$121.80	Mangueras
Manguera para gas, aluminio,...	\$156.60	Mangueras
Manguera para gas, aluminio,...	\$196.04	Mangueras
Manguera para gas, aluminio,...	\$237.80	Mangueras
Manguera para gas, aluminio,...	\$74.24	Mangueras
Manguera para gas, aluminio,...	\$77.72	Mangueras
Manguera para gas, aluminio,...	\$100.92	Mangueras
Manguera para gas, aluminio,...	\$121.80	Mangueras
Manguera para gas, aluminio,...	\$145.00	Mangueras
Manguera para gas, aluminio,...	\$63.80	Mangueras
Manguera para hidrolavadora ...	\$694.84	Compresores
Manguera para hidrolavadora ...	\$973.24	Compresores

Modificar Producto Marcar como Favorito Eliminar Producto

ENTER - Aceptar

Tabla 5 producto en carrito

elevanta
PUNTO DE VENTA

F1 Ventas F2 Clientes F3 Productos F4 Inventario Configuración Facturas Corte Reportes

VENTA - Ticket 4

Código del Producto:

INS Varios CTRL+P Art. Común F10 Buscar F11 Mayoreo F7 Entradas F8 Salidas DEL Borrar Art.

Ticket 4

Código de Barras	Descripción del Producto	Precio Venta	Cant.	Importe	Existencia
24060	Manguera para gas, aluminio, 3/...	\$64.00	1	\$64.00	199.00

Tabla 6 producto anclado

elevanta
PUNTO DE VENTA

F1 Ventas F2 Clientes F3 Productos F4 Inventario Configuración Facturas Corte Reportes

PRODUCTOS

Nuevo Modificar Eliminar Departamentos Ventas por Periodo Promociones Importar ...

MODIFICAR PRODUCTO

Producto Impuestos (0) CFDI

Clave Producto Servicio:

Q ferret

Clave	Descripción
31162300	Ferretería de montaje
31162800	Ferretería en general
39121321	Ferretería y accesorios de caja eléctrica
39121700	Ferretería eléctrica y suministros
40141700	Material de ferretería y accesorios

Unidad de Medida:

Q h87

Clave	Descripción
B87	Pieza

Tabla 7 clave de descripción

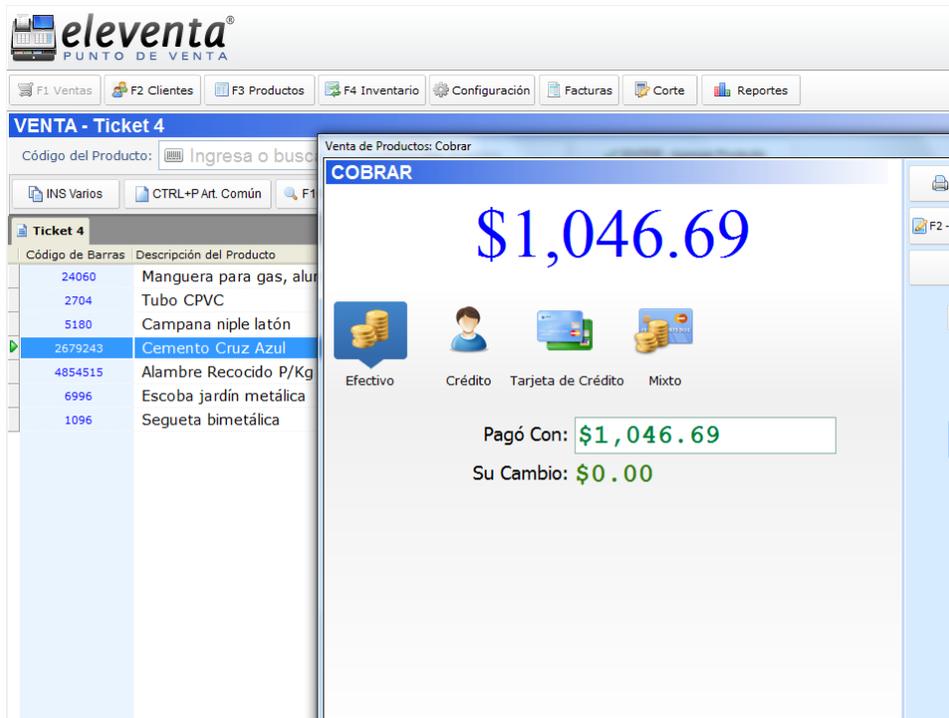


Tabla 8 ventas en proceso de cobrar

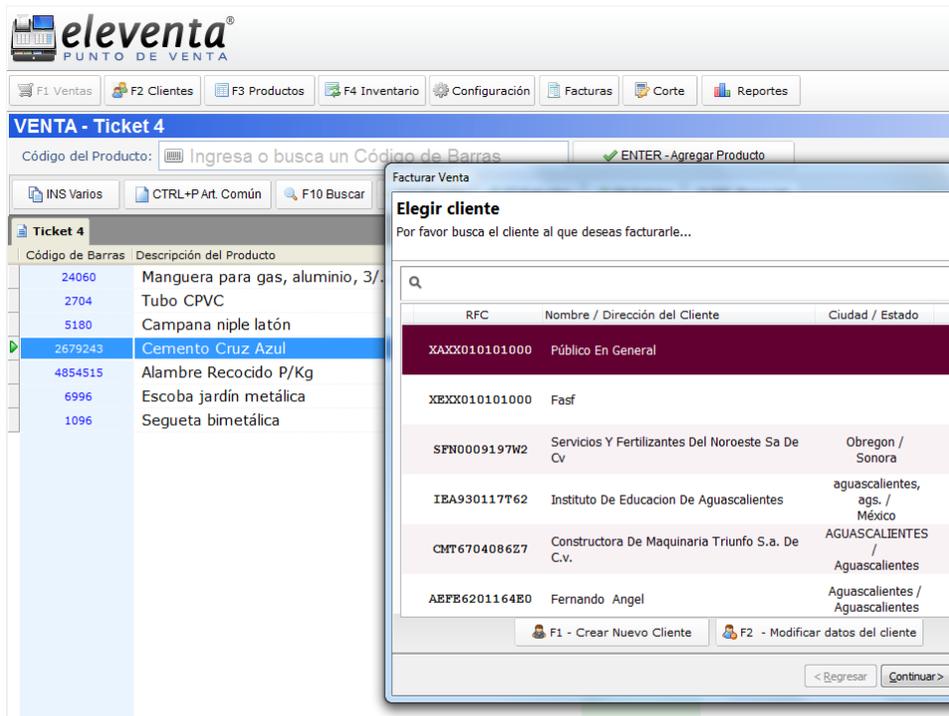


Tabla 9 selección de cliente para facturar

eleventa
PUNTO DE VENTA

F1 Ventas F2 Clientes F3 Productos F4 Inventario Configuración Facturas Corte Reportes

VENTA - Ticket 4

Código del Producto: Ingresar o busca un Código de Barras

Facturar Venta

Método de pago
Por favor elige el método de pago de la factura

Clave Descripción

- 01 Efectivo
- 02 Cheque nominativo
- 03 Transferencia electrónica de fondos
- 04 Tarjeta de crédito
- 05 Monedero electrónico
- 06 Dinero electrónico
- 08 Vales de despensa
- 12 Dación en pago
- 13 Pago por subrogación
- 14 Pago por consignación
- 15 Condonación

Uso del CFDI del receptor:

Código de Barras	Descripción del Producto
24060	Manguera para gas, aluminio, 3/8
2704	Tubo CPVC
5180	Campana niple latón
2679243	Cemento Cruz Azul
4854515	Alambre Recocido P/Kg
6996	Escoba jardín metálica
1096	Segueta bimetálica

Tabla 10 método de pago

Vista Previa

100% de 1 de 1

Factura	Serie del Certificado
A-0	00001000000409

18 de Noviembre

Emisor	Cliente
LUCH870612358 HILARIO DE LUNA CERVANTES 621 - Incorporación Fiscal Lugar de expedición: 20722	VEML901105ID2 Verdeja Martínez Lucía Isabel Jose Ma. Morelos y Pavon 12 Cienega C.P. 20722 Aclentos, Aguascalientes México

Tipos: I - Ingreso
Uso CFDI: G03 - Gastos en general

PUE - Pago en una sola exhibición
01 - Efectivo

Clave P.S.	Cantidad	Unidad	Descripción	Precio Unit.	Impuesto
31162800	1	H87 Pieza	Manguera para gas, aluminio, 3/8 X 60 cm, Fosef Basic	\$64.00	IVA (002) - 10.24
31162800	1	H87 Pieza	Tubo CPVC	\$60.45	
31162800	2	H87 Pieza	Campana niple latón	\$22.16	
31162800	4	H87 Pieza	Cemento Cruz Azul	\$137.93	IVA (002) - 88.28
31162800	3	H87 Pieza	Alambre Recocido P/Kg	\$25.20	IVA (002) - 12.10
31162800	1	H87 Pieza	Escoba jardín metálica	\$90.57	
31162800	2	H87 Pieza	Segueta bimetálica	\$24.71	
					Subtotal
					IVA - 002
					Total

Importe con letra:
MIL CUARENTA Y SEIS PESOS 69/100 M.N.

Tabla 11 vista previa a la factura

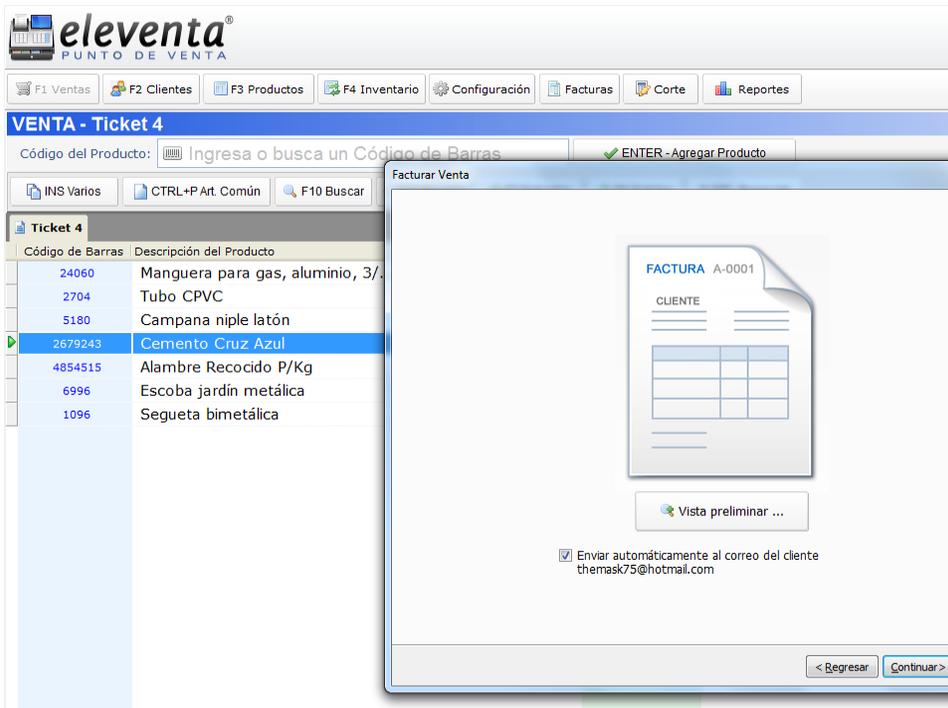


Tabla 12 factura preliminar

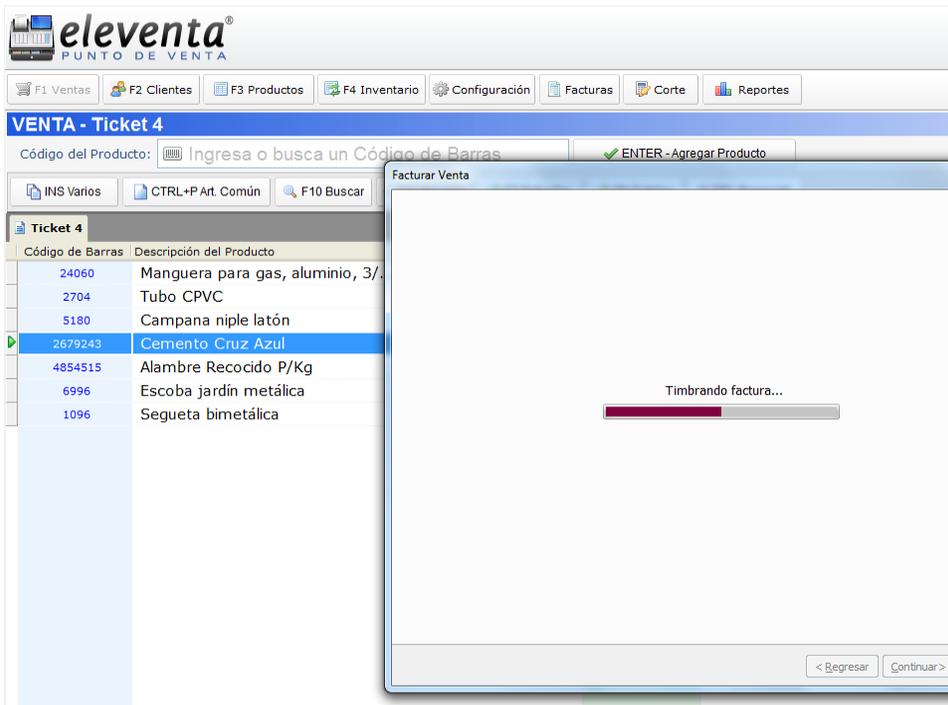


Tabla 13 factura en proceso de timbrado

elevanta
PUNTO DE VENTA

F1 Ventas F2 Clientes F3 Productos F4 Inventario Configuración Facturas Corte Reportes

INVENTARIO

Agregar a Inv. Ajustes Productos bajos en Inventario Reporte de Inventario Reporte de Movimientos

PRODUCTOS BAJOS EN INVENTARIO

A continuación se muestra un listado con productos con inventario debajo de su mínimo:

Código	Descripción del Producto	Precio Venta	Inventario	Inv. Mínimo	Departamento
2294	Aceite especial pistolas CO2	\$32.74	1	1	Mendoza
2647	Adhesivo instantáneo bond af01	\$82.81	1	1	Afix
2646	Adhesivo sellador 390	\$682.22	1	1	Afix
104	Alambre púas	\$1,160.95	1	1	ELECTRICOS
6828	Antena PVC	\$63.92	1	1	lion tools
6823	Antena base magnética	\$107.43	1	1	lion tools
6826	Antena plana negra	\$125.85	1	1	lion tools
6827	Antena plana transparente	\$155.26	1	1	lion tools
2382	Arbol broquelo 1/2	\$249.48	1	1	Lenox
2383	Arbol broquelo 1/2	\$402.27	1	1	Lenox
2295	Arco deportivo juvenil	\$929.23	1	1	Mendoza
15593	Arena M3	\$360.20	0	0	materiales para...
3735	Atornillador	\$4,517.94	1	1	Bosch
5198	Bomba centrífuga 1/2 hp	\$1,796.12	1	1	IUSA
5197	Bomba periférica 1/2 hp	\$1,023.33	1	1	IUSA
5199	Bomba presurizadora automática ...	\$1,623.21	1	1	IUSA
7108	Broca SDS plus	\$168.09	1	1	Bosch
6870	Broca SDS plus	\$122.09	1	1	Bosch
6890	Broca SDS plus	\$268.30	1	1	Bosch
6881	Broca SDS plus	\$163.96	1	1	Bosch
6891	Broca SDS plus	\$154.67	1	1	Bosch
6872	Broca SDS plus	\$190.78	1	1	Bosch

Tabla 14 productos en inventario

elevanta
PUNTO DE VENTA

F1 Ventas F2 Clientes F3 Productos F4 Inventario Configuración Facturas Corte Reportes

INVENTARIO

Agregar a Inv. Ajustes Productos bajos en Inventario Reporte de Inventario Reporte de Movimientos

HISTORIAL DE MOVIMIENTOS DE INVENTARIO

Del día: domingo, 18 de noviembre de 2018

Buscar por: Q Cajero, Producto o Departamento

Movimientos: - Todos -

Hora	Descripción del Producto	Habia	Tipo	Cantidad	Cajero	Depto
10:12 am	Campana niple latón	50	ENTRADA	2	Magdaleno C...	IUSA
10:12 am	Manguera para gas, aluminio, 3/8 X 60...	200	SALIDA	1	Magdaleno C...	Mangueras
10:12 am	Cemento Cruz Azul	404	SALIDA	4	Magdaleno C...	materiales par...
10:12 am	Segueta bimetalica	100	SALIDA	2	Magdaleno C...	Lenox
10:12 am	Alambre Recocido P/Kg	54	SALIDA	3	Magdaleno C...	- Sin Depart...
10:12 am	Escoba jardín metálica	24	SALIDA	1	Magdaleno C...	lion tools
10:12 am	Tubo CPVC	45	SALIDA	1	Magdaleno C...	Flowguard gold
10:10 am	Segueta bimetalica	100	AJUSTE	100	Magdaleno C...	Lenox
10:09 am	Escoba jardín metálica	24	AJUSTE	24	Magdaleno C...	lion tools
10:07 am	Campana niple latón	50	AJUSTE	50	Magdaleno C...	IUSA
10:05 am	Tubo CPVC	45	AJUSTE	45	Magdaleno C...	Flowguard gold
10:01 am	Manguera para gas, aluminio, 3/8 X 60...	200	AJUSTE	200	Magdaleno C...	Mangueras
09:17 am	Guante algodón	144	AJUSTE	144	Magdaleno C...	lion tools

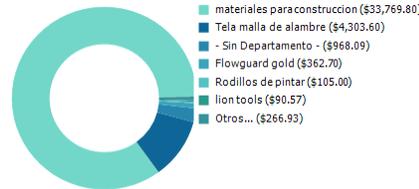
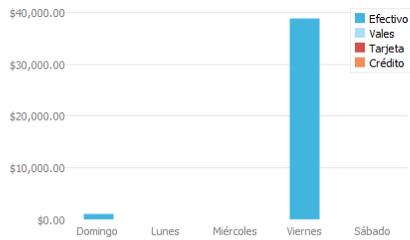
Tabla 15 Historial de movimientos de inventario

REPORTES

Reporte de Ventas

Resumen de Ventas de la Semana Actual

[Semana Actual](#) [Mes Actual](#) [Mes Anterior](#) [Año actual](#) [Periodo...](#)



Efectivo \$39,866.69

Impuestos

IVA (16%) - Cobrado \$5,423.40
IVA (16%) - Ventas Gravadas \$39,319.68

Ganancia por Departamento

materiales para construccion \$1,796.8
Tela malla de alambre \$1,060.0
Flowguard gold \$148.0
- Sin Departamento - \$1,288.0

Tabla 16 Resumen de ventas diarias

REPORTES

Reporte de Ventas

Resumen de Ventas de la Semana Actual

[Semana Actual](#) [Mes Actual](#) [Mes Anterior](#) [Año actual](#) [Periodo...](#)



Ventas Totales	\$39,866.69	Ganancia	\$3,310.11
Número de Ventas	4	Margen de utilidad promedio	8.30%
Venta Promedio	\$9,966.67		

Ventas por día

Domingo \$1,046.69
Lunes \$0.00

Ventas por Departamento

materiales para construccion \$33,769.80

Tabla 17 Resumen de ventas semanal