



EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



TECNOLÓGICO
NACIONAL DE MÉXICO®

Instituto Tecnológico de Pabellón de Arteaga
Departamento de Ciencias Económico Administrativas

**REPORTE FINAL PARA ACREDITAR RESIDENCIA
PROFESIONAL DE LA CARRERA DE
INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

[CONTROL DE INVENTARIOS]
(RESIDENTE: SILVA PRADO MARÍA DEL CARMEN)

PAPELERÍA Y MERCERÍA LEIDIAN



J. Guadalupe Pizaña Soto
Asesor externo

Ana Cristina Tello Vázquez
Asesor interno

(Pabellón de Arteaga Ags., 06 de Diciembre de 2019)

CAPÍTULO: I

PRELIMINARES

Capítulo 1 PRELIMINARES

2. Agradecimientos

El presente trabajo lo dedico principalmente a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de estos años de estudio, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad, por brindarme una vida llena de aprendizajes y sobre todo de felicidad.

Le doy gracias a mis padres por su amor tan grande, por apoyarme en todo momento, por los valores que me inculcaron y por ser un excelente ejemplo de vida a seguir.

A mi esposo J. Guadalupe por ser una parte significativa en mi vida, por su apoyo incondicional y sobre todo por su paciencia.

A mis hijos Leiny, Diana, Anahí y Josimar por ser parte importante en mi vida, a su aporte para mi formación profesional, el representar la unidad familiar y por llenar mi vida de alegrías cuando más lo he necesitado.

Agradezco la confianza, apoyo y dedicación de tiempo a cada uno de mis profesores, por haber compartido conmigo sus conocimientos y valiosa amistad.

Agradezco a Narda Romo, Karla Sierra y Alpha Galaviz, por ser mis mejores amigas y excelentes compañeras de salón, por haberme tenido la paciencia necesaria, y por motivarme para seguir adelante en los momentos de desesperación, gracias por su apoyo, comprensión y, sobre todo; por su amistad.

Con el afecto y honestidad de siempre
María del Carmen Silva Prado

3. **Resumen**

La finalidad de este proyecto es apoyar a la empresa para hacer el conteo físico de productos e implementar el control de inventarios, minimizando los tiempos de entrega de mercancía al cliente, de la misma manera evitar el estar negando constantemente algunos productos; También se clasificó y ordenó la mercancía con el método (PEPS) puesto que estaba desordenada y el encargado de ventas batallaba para encontrar el producto.

Para este proyecto se pidió el apoyo a un ingeniero en sistemas para que diseñara un Software acorde a la empresa.

No importa que la empresa sea una PyME o una gran corporación; el llevar correctamente un control de inventarios traerá enormes beneficios que estimularán el crecimiento de la compañía y la satisfacción de los clientes.

Si el negocio se queda involuntariamente sin inventario, el comerciante pierde credibilidad de sus clientes y por consecuencia la utilidad bruta de sus artículos, sin embargo; si la empresa mantiene inventarios enormes es posible que estén productos en existencia que no se muevan por un largo tiempo. Esto hace que, hasta que se logre vender la mercancía, el valor de ésta se encuentra estancado. O incluso se convierte en pérdida, puesto que existen productos que pierden su valor rápidamente, sobre todo artículos de licencia o tecnología, que en el último de los casos se innova constantemente.

Otro de los beneficios del control de inventarios que se realizó en la empresa fue; que ayudó a no enfocar esfuerzos en artículos de baja demanda, puesto que se encontraba la empresa sobre inventariada en algunos productos y por otro lado con demasiados faltantes por olvidos injustificados.

4. Índice

Capítulo 1 PRELIMINARES	III
2. Agradecimientos	III
3. Resumen	IV
4. Índice.	V
Lista de Tablas	7
Lista de Figuras	7
Capítulo 2 GENERALIDADES DEL PROYECTO	9
5. Introducción.....	9
6. Descripción de la empresa.....	11
7. Problemas a resolver.....	17
8. Justificación.....	19
9. Objetivo general.	20
Capítulo 3 MARCO TEÓRICO	22
10. Marco Teórico (fundamentos teóricos).....	22
Capítulo 4 DESARROLLO	36
11. Procedimiento y descripción de las actividades realizadas.....	36
Capítulo 5 RESULTADOS.....	43
12. Resultados.	43
Catálogo de productos.....	46
Capítulo 6 CONCLUSIONES.....	51
13. Conclusiones del Proyecto.....	51
Capítulo 7 COMPETENCIAS DESARROLLADAS.....	55
14. Competencias desarrolladas y/o aplicadas.	55
Capítulo 8 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	58

15. Fuentes de información.	58
Capítulo 9 ANEXOS.....	61
16. Anexos.	61

Lista de Tablas

1. Tabla 1: Objetivos, página 14.
2. Tabla 2: Marco teórico, página 32.
3. Tabla 3: Términos usados, página 34.
4. Tabla 4: Actividades realizadas a lo largo del proyecto, página 37.

Lista de Figuras

1. Ilustración 1: Ubicación de la Papelería y Mercería LEIDIAN, página 12.
2. Ilustración 2: Organigrama, página 15.
3. Ilustración 3: Diagrama de Ishikawa, página 17.
4. Ilustración 4: Diagrama de Pareto, página 18.
5. Ilustración 5: Captura de productos en Excel, página 38.
6. Ilustración 6: Fotos de clasificación de mercancía, página 39.
7. Ilustración 7: Layout del negocio, página 40.
8. Ilustración 8: SKU de productos para etiquetado, página 41.
9. Ilustración 9: Capturista de datos vinculando catálogo de mercancía a punto de venta, página 42.
10. Ilustración 10: Propuesta para mejora de Layout, página 45.
11. Ilustración 11: Mejora implementada, página 46.
12. Ilustración 12: Muestra de catálogo, página 47.
13. Ilustración 13: Parte de catálogo de productos, página 48.
14. Ilustración 14: Propósito de la empresa, página 49.
15. Ilustración 15: Pronóstico de la empresa, página 50.

CAPÍTULO 2: GENERALIDADES DEL PROYECTO

Capítulo 2 GENERALIDADES DEL PROYECTO

5. Introducción

El problema de los inventarios ha estado siempre presente en la historia humana, así como la adquisición y preservación de bienes para el consumo directo, o los requeridos como materia prima para la elaboración de productos terminados, los inventarios han existido desde que se hiciera evidente que el ser humano es capaz de producir en mayor cantidad lo que rigurosamente es necesario para su consumo individual, debido a esta capacidad productora se ocasiona el problema inmediato de una gestión de inventario y del que hacer con un excedente de la producción.

Fue a partir de la Revolución, en los principios del siglo XX y con la deducción de la formula “Tamaño Económico del Lote” que nace la preocupación científica sobre los inventarios, surgiendo así el tratamiento determinante del inventario, puesto desde una perspectiva económica de balancear los costos de mantenimiento, escasez y abastecimiento.

Muchos investigadores, han desarrollado eficaces sistemas de gestión de inventario para reducir los costos desde su recepción hasta su salida. Sin embargo, la mayoría de estos inventarios solo representan distintos patrones de demanda, descuentos por cantidad excesiva, los costos de quedarse sin existencias y las variaciones del tiempo de entrega. En su trabajo pionero Watts, Hanh y Sohn presentan una técnica gráfica de control de inventario para darle seguimiento al rendimiento de un sistema de inventario y reordenar sus puntos mediante el monitoreo de abastecimiento, gráficos de control para la demanda, rotación etc., para que el encargado del inventario sea capaz de aislar las causas del sistema y del mal funcionamiento, de tal forma que los problemas de inventario se puedan resolver.

Los métodos de control de inventarios son sistemas de contabilidad que se utilizan tanto en pequeñas, medianas y grandes empresas ayudando a registrar cantidades de productos existentes y estableciendo el costo de mercancía vendida, teniendo un mejor control de entradas y salidas de artículos, de ésta manera; se logra tener en existencia

lo que los clientes solicitan en el momento oportuno. Así mismo el trabajo realizado está sustentado y se tiene control sobre los procesos dando seguridad de no detener algún tipo de operación.

Es muy importante que las empresas tengan su inventario bien controlado, vigilado y ordenado, dado a que de éste; depende el proveer y distribuir adecuadamente lo que se tiene, colocándolo a disposición en el momento indicado.

Sin duda alguna, para cualquier tipo de empresa es de vital importancia tener su mercancía inventariada, puesto que es la base de todas las organizaciones, la cual te sirve para tomar mejores decisiones además de reducir costos al no cargar con excesos o faltantes de mercancía, haciéndose necesaria la existencia de los inventarios, los cuales le van a permitir tener control de la mercancía y a su vez generar reportes de la situación económica de la empresa, negocio o establecimiento.

De la misma manera permite atender rápidamente a los consumidores, garantizando un buen servicio y credibilidad, a la hora de las negociaciones. Porque si no se está dispuesto a generar calidad, a cambiar, a innovar, a garantizar, a crear confianza y valor, no se podrá acceder a nuevos mercados ni se logrará obtener la valiosa fidelidad de los clientes actuales.

6. Descripción de la empresa

La Papelería y Mercería LEIDIAN se encuentra ubicada en la calle Narciso Perales Ávila # 309 en la Colonia Plutarco Elías Calles, de ésta cabecera municipal, la cual cuenta con 20 años de servicio al cliente y con un crecimiento considerable, misma que es atendida por su propietario: J. Guadalupe Pizaña Soto y familia; también cuentan con un empleado temporal.

La empresa abrió sus puertas por primera vez el día 01 de enero del año 1999 contando solo con artículos de mercería, y un espacio de 6 metros cuadrados en el local, al paso de los años se fueron incorporando artículos de papelería, regalos y tecnología, gracias al requerimiento de los lugareños y a la cercanía de la escuela primaria Ramón López Velarde.

Ahora cuenta con un espacio de 60 metros cuadrados y un horario corrido de atención al cliente de 7:00 a.m. a 10:30 p.m. de lunes a domingo.

CROQUIS DE LA EMPRESA

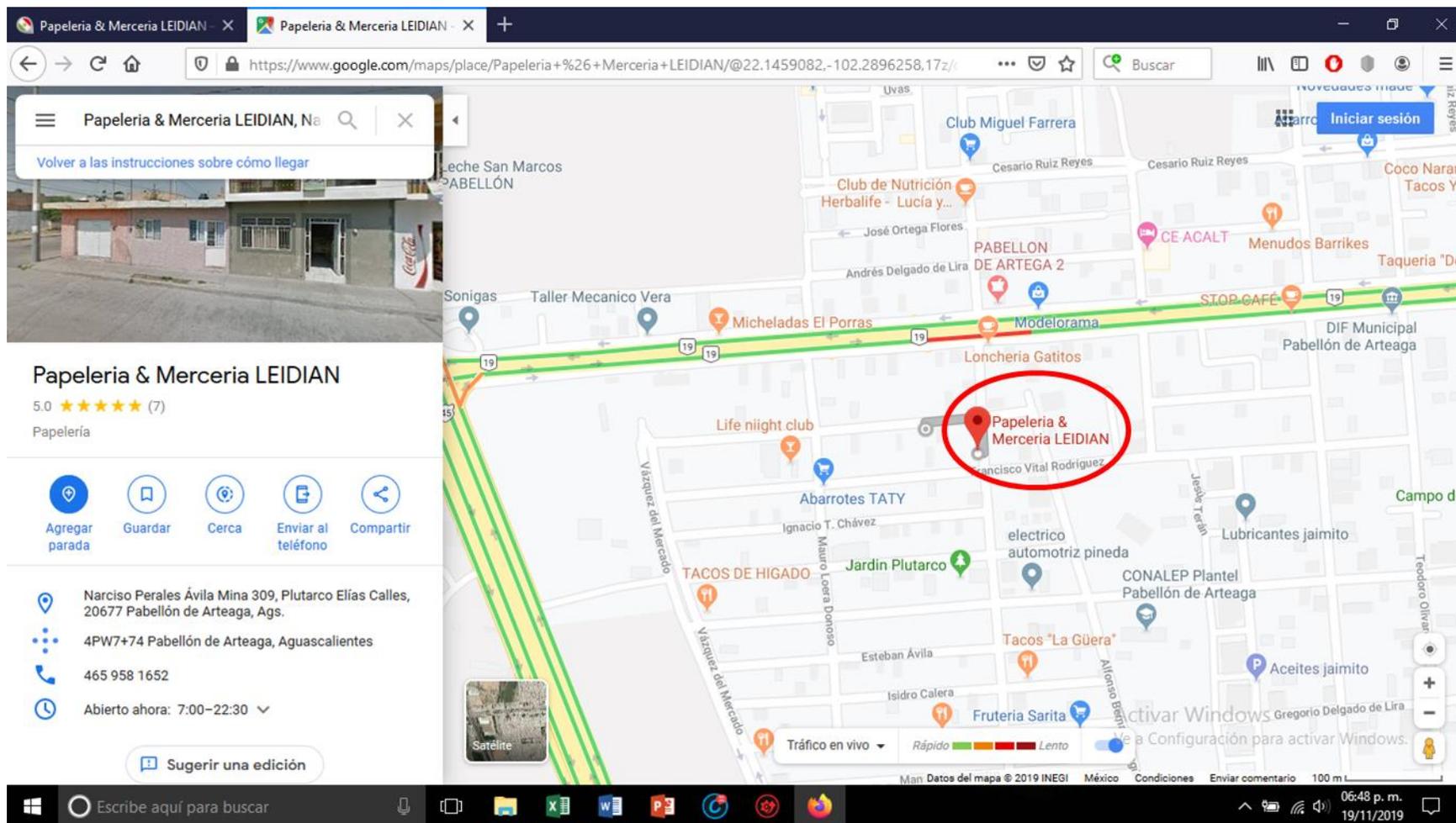


Ilustración 1 Ubicación de la Papelería y Mercería LEIDIAN.

Descripción del puesto del estudiante

El puesto de trabajo está ubicado en el área de administración y ventas, del cual está encargado el estudiante, sus actividades son; realiza el inventario en Excel para saber cuánta variedad de productos existen en el negocio, efectúa el escaneo de cada producto para ingresarlo al sistema, tomar fotos a cada uno de los productos existentes, el conteo de la mercancía física para saber la cantidad existente de cada producto, evaluar proveedores para saber si entregan en tiempo y forma los pedidos y que sus costos contribuyan al éxito de la empresa, así mismo le toca atender al cliente ofreciendo un excelente servicio ya que es algo fundamental para cumplir su trabajo.

Misión

La Empresa LEIDIAN está comprometida por la constante innovación y modernización de sus productos, ofreciendo su mercancía a los clientes con responsabilidad y eficiencia; garantizándoles su satisfacción y a su vez obtener un crecimiento, prestigio y reconocimiento en el mercado papelerero a nivel regional.

Visión

Ser la mejor empresa líder en el mercado a nivel regional. Distinguiéndose por la calidad de los productos, dejando una huella positiva en sus clientes, proveedores y colaboradores. Ser una fuente de trabajo segura para sus empleados que permita el crecimiento laboral en un ambiente agradable con trato humano y justo.

Valores

La Empresa LEIDIAN se preocupa por generar y fomentar los valores entre sus trabajadores por ende crear un ambiente laboral sano, cordial generado con responsabilidad, efectividad, trabajo en equipo, honestidad, puntualidad, integridad, calidad, respeto y tolerancia.

Objetivos de la empresa

La Papelería y Mercería LEIDIAN tiene un plan de acciones bien definido en el cual cuenta con diferentes objetivos a lograr, los mismos que; de acuerdo a la empresa son medibles y alcanzables, mostrándose a continuación.

TABLA 1

Área de gestión	Objetivos
<i>COMERCIAL</i>	<ul style="list-style-type: none">• Lograr la satisfacción del cliente.• Garantizar la permanencia en el mercado.• Crecimiento de la empresa.
<i>OPERATIVO</i>	<ul style="list-style-type: none">○ Ofrecer un eficiente e innovador servicio.○ Capacitar al personal de manera adecuada para el manejo interno del negocio.○ Mantener un inventario con el mínimo de faltantes.
<i>PERSONA</i>	<ul style="list-style-type: none">▪ Atención personalizada de parte de sus propietarios.▪ Emplear más personal para el área de ventas logrando una atención eficaz hacia el cliente.▪ Modificación del Layout del local, eliminando los espacios muertos y dejándolo más funcional.
<i>LEGAL</i>	<ul style="list-style-type: none">➤ Negocio registrado ante hacienda.➤ Registrado en municipio.➤ Cuenta con licencia comercial.
<i>FINANCIERO</i>	<ul style="list-style-type: none">✓ La empresa cuenta con clientes de confianza a los cuales se les facilita crédito, para artículos de temporada.✓ El comercio cuenta con diferentes tipos de apoyo financiero por parte de la Financiera Agapo y Sifia del Estado.✓ Así mismo compró un equipo de cómputo y software necesario para el control de inventarios.✓ Se cotizará el servicio y mantenimiento de nuevas copadoras, en donde el precio sea más rentable.

Tabla 1: Objetivos.

Estructura de la empresa

La empresa cuenta con la siguiente organización, solo que en horas pico para la atención al cliente, todos los integrantes se centran a atender al comprador para que estos se vayan satisfechos.

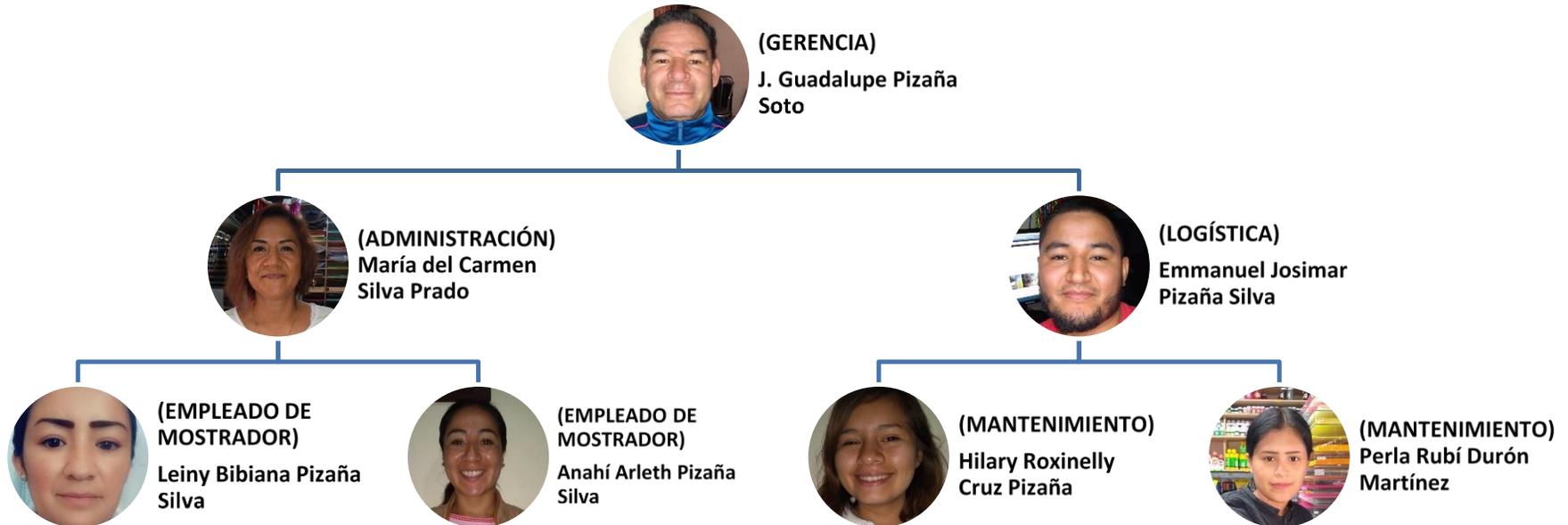


Ilustración 2: Organigrama.

Principales clientes de la empresa

De acuerdo a los datos recabados dentro de la empresa, los consumidores tienen las siguientes características:

- Toda persona que necesita productos de papelería, mercería, juguetes o tecnología. Sin especificar edades.
- Quien pueda pagar la mercancía ofrecida por la empresa; padres de familia o quienes trabajan (para satisfacer las necesidades propias del menor). Varía la edad.
- Hombres y mujeres que están realizando especializaciones y maestrías en universidades. De 20 años en adelante.
- Padres de familia con hijos en edad escolar, los menores pueden estar estudiando en guarderías, jardines de niños, primaria, secundaria o universidades. Sin especificar edades.
- Adultos mayores con necesidad de artículos de mercería, papelería y regalos. De
- Todo el público en general. Las edades fluctúan de 4 a 80 años.

7. Problemas a resolver

De acuerdo al análisis realizado mediante la herramienta Diagrama de Ishikawa; se arrojan los siguientes datos.

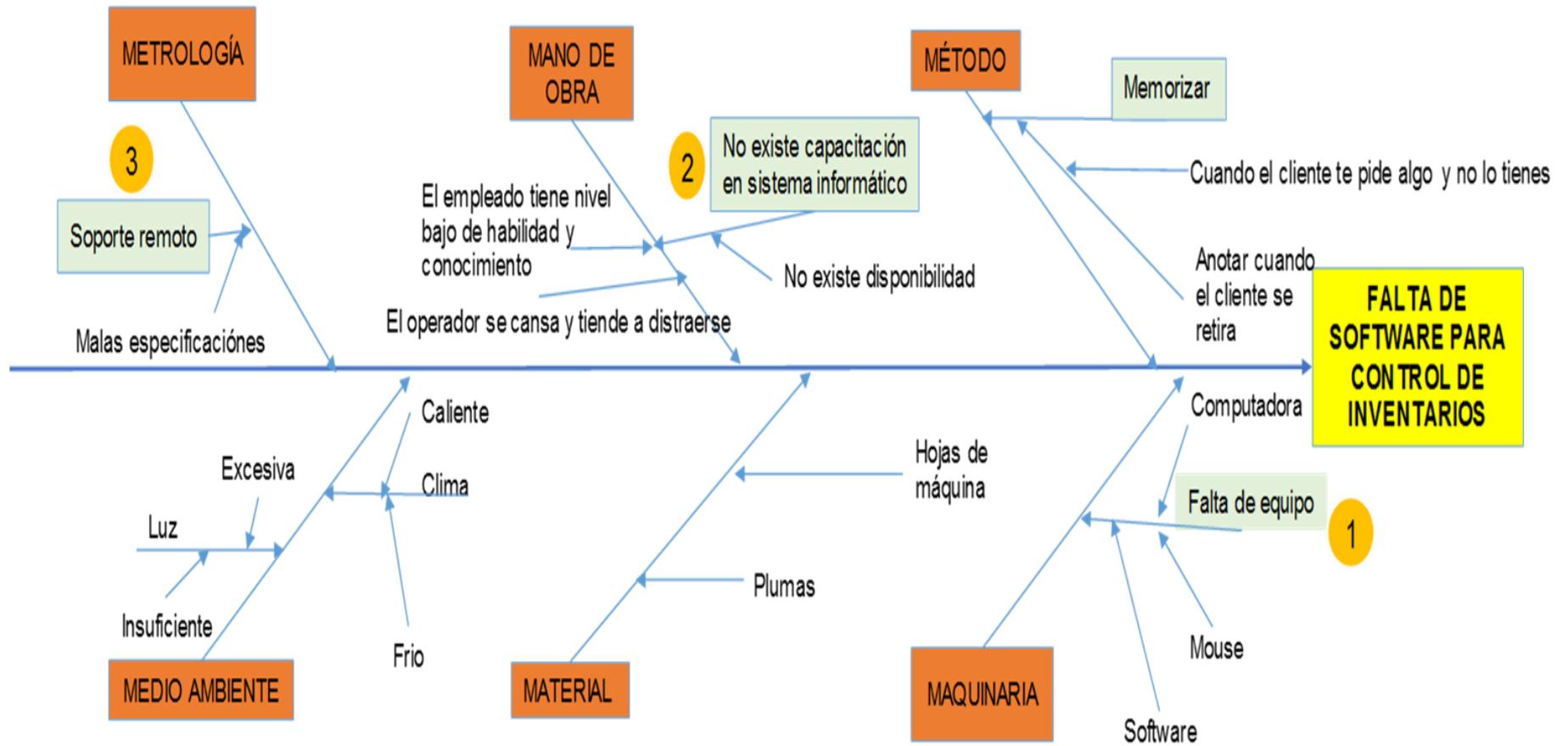


Ilustración 3: Diagrama de Ishikawa.

El Diagrama de Pareto sirve para observar cuál es el problema que tiene más incidencia y con cuánto porcentaje se presenta.

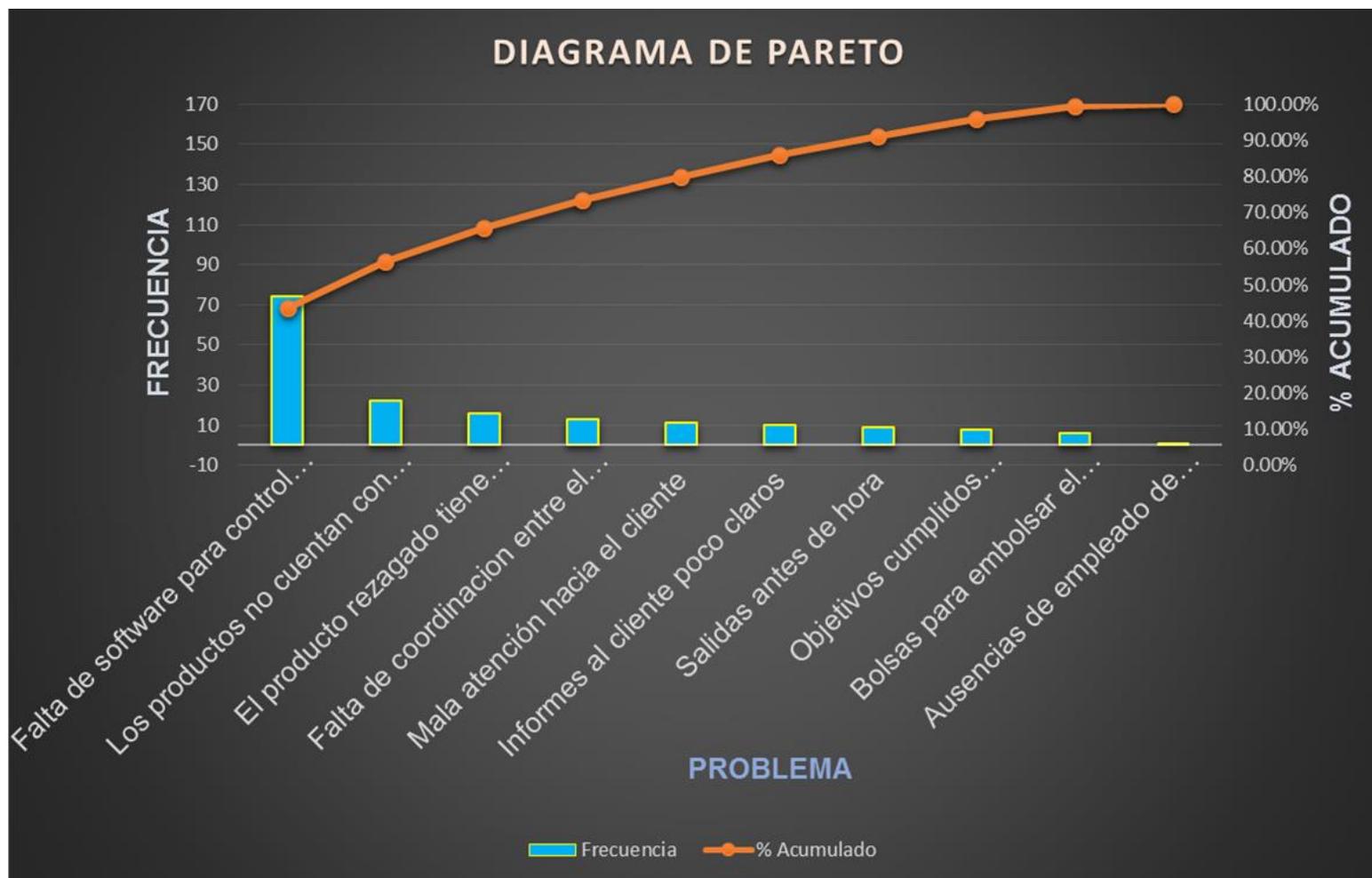


Ilustración 4: Diagrama de Pareto.

Se observa que el que se exhibe con regularidad es; la falta de un software para su control de inventarios con el 100%. Por este motivo y sustentado con la herramienta aplicada, nos indica que es el punto más fuerte a atacar. Así mismo se fundamenta en el proyecto que es: "Control de inventarios".

Se considera que con el Sistema de control de Inventarios ya no existirán faltantes, de esta manera evitaremos que la empresa tenga pérdidas aumentando sus ganancias al 100 %.

8. Justificación

El proyecto que se está implementando es porque en la empresa LEIDIAN se tiene una gran variedad de artículos, los cuales se necesitan organizar y controlar mediante un sistema de inventarios.

La prioridad de la empresa es la satisfacción del cliente externo, pero; de igual manera el agrado del proveedor interno o comerciante al hacer más rápido y fácil el proceso de atención hacia el cliente.

Por lo cual la instalación de un sistema de inventarios hará posible disminuir pérdidas en los productos, así como también evitar llegar a un exceso que no es necesario según los planes de comercialización, aportando un giro de factibilidad y confiabilidad para el negocio. Debido a que las empresas siempre deben de estar a la vanguardia, ser innovadoras y competitivas, recordando que la competencia más fuerte es la misma organización.

Mediante este sistema, la empresa obtendrá información real de los niveles de inventario con que se cuenta físicamente, contando con información actualizada. Esto se traduce en un aprovechamiento de los recursos humanos, tiempo, materiales y financieros.

La mejora continua es la que hace que las organizaciones evolucionen y sean las mejores en el ramo, en el cual se desea estar.

En consecuencia, hoy en día, es necesario desarrollar el programa de sistema de inventarios el cual proporcionará control y seguridad en la cadena de suministro del negocio.

9. Objetivo general

El principal objetivo del presente Proyecto “Control de inventarios”, es diseñar y desarrollar un sistema para administrar el inventario de mercancías de la empresa Papelería y Mercería LEIDIAN.

Objetivos específicos

Realizar un inventario físico de los productos en la empresa e implementar un sistema PEPS (Primeras Entradas Primeras Salidas) con la finalidad de que permita llevar un mejor control.

Al proceder a la estandarización de la información relacionada con dicho proceso se eliminarán las fallas detectadas en cuanto a robo hormiga, cantidad de faltantes o sobre inventario, al realizarse con mayor efectividad ya que el proceso anterior era manual.

El giro de la empresa comercial antes mencionada, es la compra y venta de mercancía de Papelería, Mercería y productos varios al por menor; por ende, la importancia del manejo del inventario por parte de la misma.

Esta implementación permitirá a la empresa mantener el control óptimo en los tiempos de recepción de mercancía del proveedor como en la entrega a los clientes, de esta manera la empresa tendrá fiabilidad y rentabilidad.

CAPÍTULO 3: MARCO TEÓRICO

Capítulo 3 MARCO TEÓRICO

10. Marco Teórico (fundamentos teóricos)

(Aunque muchos estudios han abordado el diagnóstico de los sistemas de inventario en el campo de operaciones, sigue careciendo de un enfoque sistematizado e integrado de análisis. En consecuencia, tanto el diseño y la aplicación de los sistemas de gestión de inventario son cuestiones muy complejas ya que cubre temas importantes como, toma de decisiones, planificación de la producción, así como la lucha con el mercado. El diseño de dichos sistemas de gestión está directamente relacionado con áreas como ventas, finanzas, producción y compras.

El punto de partida, se concreta con los objetivos generales internos y externos, siendo externos las necesidades del mercado y se derivan de objetivos estratégicos y marketing, mientras que los internos son considerados cruciales para las operaciones internas de la empresa y no enlazan directamente las necesidades del cliente.

En toda organización, siempre hay áreas en conflicto por que sus intereses son contradictorios, por ejemplo, el principal objetivo de un departamento de producción consiste en no parar los procesos productivos para abastecer a los requerimientos de ventas, por su parte ventas que es el generador de ingresos, requiere inventarios altos de producto terminado para proporcionar un alto nivel de servicios a los clientes. Por lo que respecta a finanzas, su función consiste en mantener inventarios bajos de todo, con el fin de lograr el máximo rendimiento en el uso de dinero y proporcionar mayor pago a los accionistas. Las finanzas tienen como objetivo incrementar el valor de la organización.

Estas posiciones que son contradictorias entre los tres departamentos establecen la necesidad de crear un departamento que tenga como función, coordinar los intereses en conflicto para lograr que los materiales y los recursos para la producción estén con oportunidad, en el lugar indicado, en la fecha señalada, en la cantidad requerida, con la calidad especificada y al costo establecido.

El control de inventarios, es un factor estratégico para mantener sanas las finanzas de la empresa; las decisiones oportunas y pertinentes para comprar los insumos, contratar la distribución de materiales o productos, no se limita solamente al control físico, también es relevante la relación de entradas y salidas optimas de los recursos financieros para que se administren de mejor manera, en función de los requerimientos de la producción, negociación con proveedores y clientes.

En síntesis, la gestión es la interface entre planeación acción, acción control y control planeación. Al gestionar una cadena de abastecimiento, almacén, empresa etc. se determinan objetivos y prioridades las cuales deben definirse según el negocio en que se actúa, así como el método o la estrategia. Los objetivos relativos al costo, entrega, calidad, flexibilidad e innovación se alcanzan tomando decisiones estratégicas de diseño, las cuales son selección del sistema y la política de administración de inventarios. El resultado esperado de gestionar correctamente los inventarios no es reducirlos si no permitir alcanzar los objetivos planteados.

Un buen control de inventarios requiere de una clara comprensión para que no se convierta en un factor de pérdida, constituyéndose en un componente de seguridad ante problemas en el abastecimiento de mercancías.

La finalidad de la administración de inventarios implica la determinación de la cantidad de inventario que deberá mantenerse, la fecha en que se colocaran los pedidos y las cantidades a ordenar.

Existen dos factores importantes que se toman en cuenta para conocer lo que implica la administración de inventario:

- Minimización de la inversión en inventarios.

El inventario mínimo es cero, la empresa debe satisfacer de inmediato las demandas de los clientes o en caso contrario el pedido pasara a los competidores que puedan hacerlo.

- Afrontando la demanda.

Satisfacer instantáneamente la demanda, la empresa almacena cantidades excesivamente grandes del producto y así no sufriría la pérdida de un cliente. Sin embargo, resulta extremadamente costoso tener inventarios estáticos paralizando un capital que se podría emplear con provecho.

La empresa debe determinar un nivel apropiado de producto en inventario en términos de la opción entre los beneficios que se esperan no incurriendo en faltantes y el costo de mantenimiento del inventario que se requiere.

La importancia de la administración de inventario, en general, se centra en cuatro aspectos básicos:

- Cuántas unidades deberían ordenarse en un momento dado.
- En qué tiempo debería ordenarse el inventario.
- Que artículos del inventario merecen una atención especial.
- Puede uno protegerse contra los cambios en los costos de los artículos del inventario.

El inventario permite ganar tiempo ya que ni la producción ni la entrega pueden ser instantáneas, se debe contar con existencia del producto para recurrir rápidamente, y que la venta no tenga que esperar hasta que termine el proceso de producción, logrando hacer frente a la oposición, si la empresa no satisface la demanda del cliente se irá con la competencia, esto hace que la empresa no solo almacene inventario suficiente para satisfacer la demanda que se espera, sino una cantidad adicional para satisfacer la demanda inesperada.

El inventario facilita la reducción de costos que dan lugar a la falta de continuidad en el proceso de producción, además de ser una protección contra el aumento de precios y la escasez de materia prima.

Los problemas principales y que por lo general se presentan al no tener los inventarios, se producen como resultado de acciones como:

- Hacer encargos de mercancía demasiado grandes.
- Realizar pedidos con excesiva anticipación lo que resulta en la acumulación innecesaria de mercancía.
- Olvidos injustificados al hacer las peticiones al proveedor.
- No planear con precisión la cantidad a comprar.
- Gastos de transporte de urgencia, al no disponer de productos en almacén.

De acuerdo a lo planteado se utilizaron diferentes herramientas para la realización de este proyecto las cuales se muestran en la siguiente tabla:

TABLA 2

CITAS	IMÁGEN	FUENTE
<p>El objetivo de identificar las entradas y salidas de cada operación es entender todo lo que puede afectar la operación y convertirse en fallas, errores y por ende en defectos.</p>		<p>Libro: Lean Manufacturing Paso a Paso Autor: Luis Socconini. Editorial: Norma.</p>
<p>“Con la apertura de mercados, han llegado al país empresas con un alto desarrollo tecnológico y buenas prácticas en gestión de inventarios. Si las empresas locales no avanzan al ritmo que exige el mercado, van a quedarse rezagadas frente a la competencia. Hoy, un vendedor que sale a buscar clientes y no conoce el inventario disponible, está en una clara desventaja frente a otro que lleva consigo un sistema en línea que le permite generar el pedido una vez termina la visita, reserva el inventario para ese cliente y además dispara los procesos de producción para mantener los niveles óptimos de inventario. En conclusión, hoy en día, llevar inventarios en línea y automatizados es</p>		<p>Inventarios Inteligentes: Por: Andrés Magri G. @AndresMagri</p>

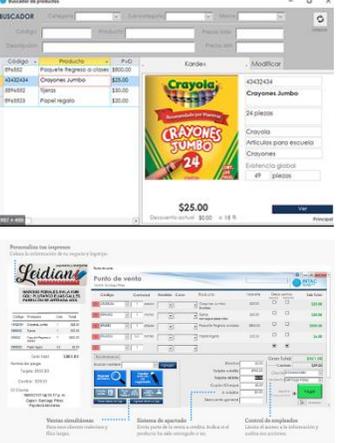
<p>una exigencia para mantenerse vigentes y con participación en el mercado”, añade Luisa Fernanda Calvo quien, no obstante, agrega que el caso de Otelo Shoes es más común de lo que se cree en Colombia, pues “aún existen industrias y empresas que funcionan sin códigos de barras en sus productos. Esto los ha llevado a controlar sus inventarios de forma manual y dependen de la experiencia de sus empleados para operar”, lo que se traduce en baja efectividad, disminución de las ventas frente a la competencia y menor proyección de crecimiento.</p>		
<p>La contabilidad es un sistema que suministra información fundamental para la toma de decisiones empresariales. Es un conjunto de documentos que reflejan la información relevante, expresada en unidades monetarias, sobre la situación y la evolución económica y financiera de una empresa o unidad económica, con el objeto de que tanto terceras personas interesadas como los dirigentes de dicha empresa puedan tomar decisiones. Podremos decir que la contabilidad para la empresa es como una brújula para un explorador,</p>	<p>CONTABILIDAD BÁSICA (Manual)</p>	<p>Manual de contabilidad Dic-2010</p>

<p>sin ella no sabrá hacia dónde dirigirse. Sin contabilidad no hay información y sin información no sabremos en donde nos encontramos. La información de hoy en día, supone el pilar indiscutible de un buen negocio.</p>		
<p>La generalización del uso de dispositivos tanto en el ámbito de organizaciones como en el de clientes particulares, junto con la necesidad de estar siempre conectados e informados, ha impulsado no solo el desarrollo de la tecnología de acceso móvil.</p>		<p>Libro: La Nube: Oportunidades y retos para los integrantes de la cadena de valor Editorial: Management solutions.</p>
<p>La impresora es imprescindible, para los negocios, de la misma manera que emite comprobantes de compra, vouchers para cobro con tarjeta, facturas, reportes, cortes de caja, etc., también se utiliza como un medio de control: si el cliente no recibe su comprobante de compra, es gratis lo que adquirió. De este modo los encargados de la caja no pueden vender nada sin que se contabilice en el sistema del comercio.</p>		<p>Impresora: Impresora de Tickets, Térmica Directa, 203 x 203DPI, USB, Negro GTP58B1 Tecnología de conectividad: Alámbrico Resolución máxima: 203 x 203 DPI Wifi: No</p>

<p>Un lector de códigos de barras es un escáner que por medio de un láser lee un código de barras y emite el número que muestra el código de barras, no la imagen. La corriente eléctrica que circula por el fotosensor es proporcional a la intensidad del haz reflejado (que es la magnitud censada), que como el caso del escáner es una señal analógica. Por lo tanto, deberá convertirse en digital (unos y ceros) para ser procesada.</p>		<p>Lector de código de barra o Scanner: Lector alámbrico. Conexión USB. Escaneo laser. Cable 1.5m. Disparo manual o continuo, Medidas 16.8 x 9.5 x 7 cm, Peso 150 g. Manual de usuario.</p>
<p>El papel térmico, también conocido como «papel químico» o «rollo térmico» es un tipo especial de papel reactivo al calor, y que se imprime mediante el método de «impresión térmica directa». Esto quiere decir que se imprime gracias al calor, sin tinta. Un papel térmico tiene dos lados o caras, anverso y reverso. La cara adversa está recubierta por un revestimiento ligeramente brillante, mientras que el reverso es opaco. Cuando se aplica una fuente de calor por la parte inferior (la opaca), el anverso se oscurece justo donde hemos aplicado calor, de la misma forma que si se quemara.</p>		<p>Rollos de papel para impresora: Su medida se divide en tres unidades: Ancho de ticket Diámetro del rollo Diámetro del mandril (canutillo central) De tal manera que la primera medida es el ancho, la segunda el diámetro y la tercera, el diámetro de canutillo, por ejemplo, 80x80x12.</p>

<p>En algunos tipos de comercios, los monitores utilizados cuentan con la integración de “touch screen” o pantallas táctiles, las cuales pueden ser de alguna de varias tecnologías actualmente disponibles, tales como: resistiva, acústica, infrarroja o capacitiva. Aunque los equipos con touch screen pueden utilizar prácticamente cualquier software, es importante cerciorarse de que el software a utilizar cuente con una interfaz de usuario diseñada para el empleo del mismo.</p>		<p>Monitor LCD: Pantalla 19” perfecto para uso en aplicaciones de comercio minorista, puntos de venta (POS), gobierno, educación, sanidad y quioscos.</p>
<p>Ofrece una excelente conectividad. Su diseño modular le permite utilizar una gran variedad de periféricos, de diferentes marcas, de acuerdo a sus necesidades específicas, siendo compatible no solo con el software, sino también con el Hardware de hoy y del mañana. En el caso de una terminal POS especializada, estos equipos están diseñados para trabajar las 24 horas del día sin problemas, además de que ya cuentan con los puertos necesarios para instalarles todos los otros componentes requeridos por un sistema profesional de atención al cliente.</p>		<p>CPU: VIA C7 1.5GHz Chipset: CN700 + VT8237S. Memoria: Estándar de 512MB, DIMM DDR2 (máx. 2GB), 2 ranuras. Almacenamiento: 2.5” HDD SATA 1 de 80GB/120GB mínimo. Opción de SSD de 16GB en vez del HDD. Opción de Memoria Flash interna Ussd. LAN: Ethernet 10/100 BASE-T, conector modular RJ45 con LED Luces indicadoras: Encendido – Azul, Actividad del disco duro, – Naranja, Revisión de BIOS – Naranja. Beep: Integrado en la tarjeta</p>

		<p>madre.</p> <p>Puertos: PS/2 Teclado x 1, Ratón x 1, Mini-DIN de 6 pines (traseros). RS232C 4 puertos D-SUB estándar (2 con alimentación 5/12V). USB 2 (traseros), USB Energizados 12V x 1 (trasero), 24V x 1 (trasero), Interface de gaveta 1 puerto modular (interface TEC).</p> <p>Sistemas operativos soportados: Windows XP Pro (SP3), WEPOS Ver 1.1, POS Ready 2009, Suse Linux, Enterprise Desktop 11, MS-DOS 6.22 versión en inglés.</p> <p>Color: Negro.</p> <p>Dimensiones: 280(Ancho) x 285(Prof.) x 95(Alto) mm. La altura incluye patas de goma.</p> <p>Peso: 4.3 Kg.</p>
<p>Un componente que resguarda la seguridad de los valores recibidos al cobrar al cliente. Los billetes, monedas y documentos como los cheques o vales; son organizados para agilizar el cobro y en algunos casos para su transportación al extraer de la gaveta la unidad de valores. Generalmente son metálicas, aunque en el mercado también se encuentran gavetas o</p>		<p>Caja o Gaveta de valores: 9 divisiones. Llave incluida. Divisiones ajustables de los compartimientos. Conectable a la impresora mediante interfaz de cable. Color negro. Voltaje 12v. Medidas ancho 38 cm, largo 35</p>

<p>cajones de dinero plásticos que poco hacen por la seguridad de lo recolectado por el comercio.</p>		<p>cm y alto 10 cm.</p>
<p>Los softwares de inventarios o software de control de inventarios son programas creados para facilitar la gestión del inventario de una empresa. Permiten saber la cantidad de existencias disponibles, su localización y las entradas y salidas de mercancía. Todo ello, contribuye a una mejor planificación, una mayor productividad y a la satisfacción del cliente.</p>		<p>Software: Marca: Ideal Software. Versión: 1.0.1 Modelo: Ventas de mostrador. El programa utiliza herramientas compatibles y se adapta a sistemas operativos de Windows 7, 8 y 10 (32/64 bits)</p>
<p>Los teclados pueden ser, desde el que incluye la computadora genérica que se compra para el hogar, hasta un teclado POS especial.</p>		<p>Teclado: Para punto de venta HP POS Keyboard with Stripe Reader. Compatible con HP ap 300, ap 5000, rp 5700 y rp 5800.</p>
<p>Microsoft Word o más conocido como “Word” es un programa informático orientado al procesamiento de textos. Fue creado por la empresa Microsoft, y viene integrado de manera predeterminada en el paquete ofimático denominado Microsoft Office.</p>		<p>Word: Desarrollador(es): Microsoft. Sistema operativo: Windows, macOS, Android, ios. Género: Procesador de textos. Licencia: Microsoft CLUF (EULA). Lenguaje de programación: C++. Plataformas: IA-32, x86-64, Arquitectura ARM.</p>

<p>Microsoft Excel es una hoja de cálculo desarrollada por Microsoft para Windows, macOS, Android e iOS. Cuenta con cálculo, herramientas gráficas, tablas dinámicas y un lenguaje de programación macro llamado Visual Basic para aplicaciones.</p>		<p>Excel: Desarrollador(es): Microsoft.</p> <p>Sistema operativo: Windows, MacOS.</p> <p>Lanzamiento inicial: 30 de septiembre de 1985.</p> <p>Licencia: No libre.</p> <p>Género: Hoja de cálculo.</p> <p>Escrito en: C#, C++, Microsoft Foundation Classes, Microsoft .NET.</p>
--	--	---

Tabla 2: Marco Teórico.

Glosario

Los términos utilizados en este proyecto se muestran en orden alfabético en la siguiente tabla.

TABLA 3

Término	Definición
Administración de inventarios:	Es la eficiencia en el manejo adecuado del registro, rotación y evaluación del inventario de acuerdo a su clasificación, ya que a través de esto se determinan los resultados (utilidades o pérdidas), pudiendo establecer la situación financiera de la empresa y las medidas necesarias para mejorar o mantener dicha situación.
Cliente:	Persona potencial que adquiere un bien o un servicio.
Control:	Es regular de manera sistemática cualquier proceso manteniendo el poder de manipular los resultados de formas premeditadas.
Control de inventarios:	Es la práctica de regular y optimizar el inventario de la compañía, con el objetivo principal de maximizar sus ganancias sin impactar de manera negativa a la satisfacción de los clientes.
Inventario:	Conjunto de mercancías (bienes tangibles) disponibles para la venta.
Inventario inicial:	Es la relación detallada y minuciosa de las existencias de mercancías que tiene una empresa al iniciar sus actividades, después de hacer un conteo físico.
Inventario periódico:	Se eligen fechas específicas para contabilizar la mercancía según las necesidades de la empresa, lo que suele requerir más tiempo y esfuerzo. Debe considerarse el cese de actividades momentáneo.
Inventario permanente:	Por medio de este sistema la empresa conoce el valor de la mercancía en existencia en cualquier momento, sin necesidad de realizar un conteo físico, porque los movimientos de compra y venta son registrados directamente en el momento de realizar la transacción a su precio de costo.
Método PEPS:	Consiste en identificar los primeros artículos en entrar al almacén para que sean los primeros en ser vendidos o utilizados en producción.
	Es un conjunto de características y atributos tangibles (forma, tamaño,

Producto:	color...) e intangibles (marca, imagen de empresa, servicio...) que el comprador acepta, como algo que va a satisfacer sus necesidades. Por tanto, en marketing un producto no existe hasta que no responda a una necesidad, a un deseo.
Punto de venta:	Es la zona donde se culmina la venta, donde se realiza la transacción y el cliente paga por lo que ha adquirido. Es un sistema (POS por sus siglas en ingles que engloban el concepto "Point of sale" o "Point of Service") es el punto de contacto del consumidor con las marcas o productos para su compra, lugar idóneo donde las marcas pueden posicionarse.
Sistema de inventario:	Es un método de control de almacén, que permite asegurar el aprovisionamiento de mercancías y reducir los costos por pedido y por material faltante. Establece cómo fijar las entradas y salidas, así como el orden de almacenamiento.
SKU:	Es un código único que consiste en letras y números que identifican características de cada producto, como su fabricación, marca, estilo, color y talla. Las compañías emiten su propio y único código SKU que son específicos para los bienes y servicios que vende. Además, este identificador sirve para dar un seguimiento de manera sistemática, y localizar fácil y rápidamente, cualquier producto o servicio ofrecido a los clientes.

Tabla 3: Términos usados.

CAPÍTULO 4: DESARROLLO

Capítulo 4 DESARROLLO

11. Procedimiento y descripción de las actividades realizadas

Iniciando el proyecto se realizó un inventario inicial en una tabla de Excel, capturando todos los productos en existencia de la empresa LEIDIAN, conjuntamente; se fue creando el catálogo de mercancías, dando seguimiento sobre las cantidades que se tienen de cada producto y registrando todas las entradas y salidas de mercancías en inventario.

Ya dependiendo de las entradas y salidas que se tienen, se actualiza en automático las existencias de productos en el sistema.

Se ordenaron los productos de más alta demanda en un espacio estratégico y fácil acceso al vendedor, para agilizar movimientos de distribución y reducir al cliente tiempos de espera.

Se le asignó a la caja un lugar adecuado al usuario y al cliente para reducir pasos al comerciante al momento de cobrar.

Ya teniendo todos los productos capturados se elabora el Layout de la empresa, reacomodando la mercancía con el sistema PEPS.

Se realizó un SKU (Unidad de Mantenimiento en Almacén), como apoyo para la empresa para contar la mercancía de su inventario, de manera eficaz, clara y concisa, etiquetando cada producto para identificar y rastrear el lugar exacto de donde se encuentra inventariado. Ordenando la mercancía de acuerdo a ventas (mercancía que más se utiliza) revisando constantemente el acomodo para prevenir el deterioro del producto.

La empresa adquiere un Software y con el soporte de un Ingeniero en Sistemas se vinculó el catálogo de mercancías al punto de venta.

El negocio se cerró tres días para hacer el conteo físico de mercancías, anotando manualmente en el sistema las cantidades de cada producto.

Cronograma de actividades

Actividades por quincena	Agosto		Septiembre		Octubre		Noviembre		Diciembre	
	1 ^a	2 ^a								
Crear tabla y capturar productos en Excel aplicando formatos y formulas.										
Ordenar los productos de acuerdo a su clasificación y fácil acceso al vendedor para reducir al cliente tiempos de espera.										
Hacer el Layout del negocio.										
Realizar SKU para etiquetar mercancía.										
Vincular el catálogo de mercancías al punto de venta.										

Tabla4: Actividades realizadas a lo largo del proyecto.

INVENTARIO LEIDIAN - Excel (Error de activación de productos)

MA. DEL CARMEN SILVA

	A	B	C	D	E	F	G	H
	CÓDIGO	PRODUCTO	PROVEEDOR	MARCA	PRECIO COMPRA	PRECIO VENTA	EXISTENCIA ACTUAL	ESTADO
101	BIES-ALGVRMIL	BIES YULI ALGODÓN VERDE MILITAR		VERDE				
102	BIES-ALGBC	BIES YULI ALGODÓN BLANCO		ALGODÓN				
103	BIES-PLACAN	BIES YULI POLIESTER AMARILLO CANARIO		AMARILLO				
104	BIES-PLAMAM	BIES YULI POLIESTER AMARILLO MANGO		AMARILLO				
105	BIES-PL522	BIES YULI POLIESTER ANARANJADO 522		POLIESTER				
106	BIES-PL530	BIES YULI POLIESTER AZUL 530		POLIESTER				
107	BIES-PL502	BIES YULI POLIESTER AZUL CLARO 502		AZUL				
108	BIES-PL507	BIES YULI POLIESTER AZUL MARINO 507		AZUL				
109	BIES-PLAZREY	BIES YULI POLIESTER AZUL REY		AZUL				
110	BIES-PL508	BIES YULI POLIESTER AZUL REY 508		AZUL				
111	BIES-PL501	BIES YULI POLIESTER BLANCO 501		POLIESTER				
112	BIES-PL510	BIES YULI POLIESTER CAFÉ 510		POLIESTER				
113	BIES-PL516	BIES YULI POLIESTER GRIS 516		POLIESTER				
114	BIES-PLLILA	BIES YULI POLIESTER LILA		POLIESTER				
115	BIES-PL285	BIES YULI POLIESTER MENTA 285		POLIESTER				
116	BIES-PL506	BIES YULI POLIESTER NEGRO 506		POLIESTER				
117	BIES-PL520	BIES YULI POLIESTER PERLA 520		POLIESTER				
118	BIES-PL509	BIES YULI POLIESTER ROJO 509		POLIESTER				

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

Hoja1

02:53 p. m.
21/11/2019

Ilustración 5: Captura de productos en Excel.



Ilustración 6: Fotos de clasificación de mercancía.

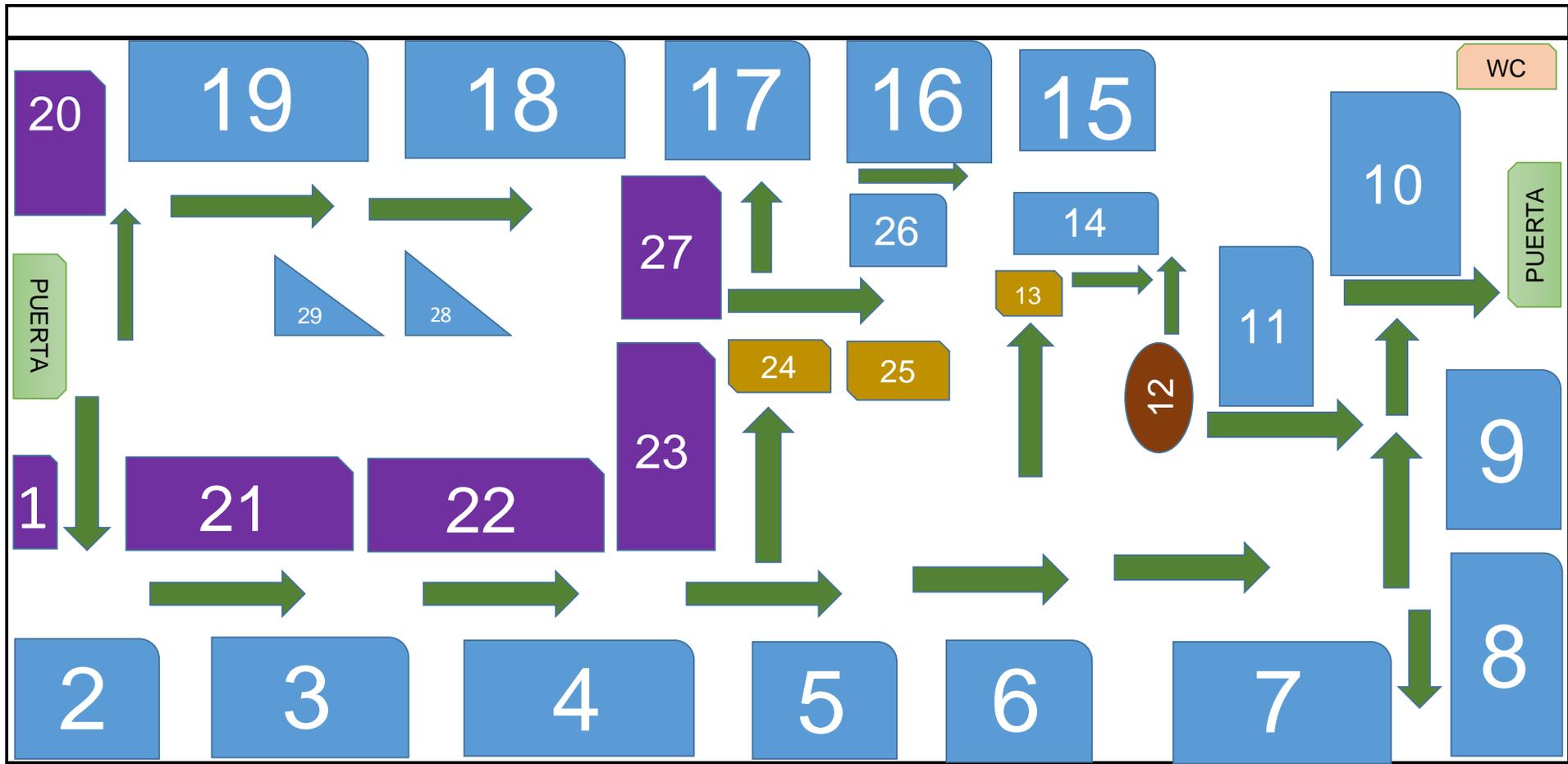


Ilustración 7: Layout de negocio.

INVENTARIO LEIDIAN - Excel (Error de activación de productos)

MA. DEL CARMEN SILVA

	A	B	C	D	E	F	G	H
	CÓDIGO	PRODUCTO	PROVEEDOR	MARCA	PRECIO COMPRA	PRECIO VENTA	EXISTENCIA ACTUAL	ESTADO
4								
7	ACBBNUV-125	ACEITE BEBE 125ML	IVÓN	NUVEL	\$14.00	\$20.00	5	ACTIVO
8	ACMÁQSE-100	ACEITE MÁQUINA 100ML	MERCERÍA GLORIA	SELANUSA	\$18.00	\$26.00	5	ACTIVO
9	ACCTA-KR	ACETATO RETROPROYECTOR CARTA	MARCHAND	KRONALINE	\$1.20	\$2.00	50	ACTIVO
10	ACEMXI-45	ACETONA 045ML	MILENIO	MAXHI	\$8.42	\$13.00	10	ACTIVO
11	ACEMXI-65	ACETONA 065ML	MILENIO	MAXHI	\$9.72	\$15.00	10	ACTIVO
12	ACEMXI-120	ACETONA 120ML	MILENIO	MAXHI	\$11.55	\$18.00	10	ACTIVO
13	ACEMXIPU-250	ACETONA PURA 250ML	MILENIO	MAXHI	\$23.15	\$36.00	10	ACTIVO
14	ACESH-100	ACETONA 100ML	MILENIO	SHARON	\$9.84	\$15.50	10	ACTIVO
15	ACUPEG-GR	ACUARELA PALETA GRANDE	MARCHAND	PEGASSO	\$10.75	\$18.00	55	ACTIVO
16	ACUSC-CAR12	ACUARELA CARTÓN 12 PASTILLAS	MARCHAND	SCOOOL	\$7.98	\$13.50	55	ACTIVO
17	ACUSC-PLA12	ACUARELA ESTUCHE DE PLASTICO 12 PASTILLAS	MAPEQ	SCOOOL	\$19.00	\$32.00	50	ACTIVO
18	ACUPLA-D12	ACUAREL ESTUCHE DE PLASTICO 12 PASTILLAS DIAMANTADAS	MERCERÍA GLORIA	WATER COLOR	\$12.50	\$18.00	22	ACTIVO
19	AGCIR-4	AGUJA CIRCULAR No04	MERCERÍA GLORIA	IMRA	\$26.00	\$38.00	5	ACTIVO
20	AGCIR-2.5	AGUJA CIRCULAR No2.5	MERCERÍA GLORIA	IMRA	\$22.00	\$32.00	5	ACTIVO
21	AGCIR-3.5	AGUJA CIRCULAR No3.5	MERCERÍA GLORIA	IMRA	\$26.00	\$38.00	5	ACTIVO
22	AGCIR-6.5	AGUJA CIRCULAR No6.5	MERCERÍA GLORIA	IMRA	\$43.00	\$62.50	5	ACTIVO

Hoja1

06: Zoom 19/11/2019

Ilustración 8: SKU de productos para etiquetado.

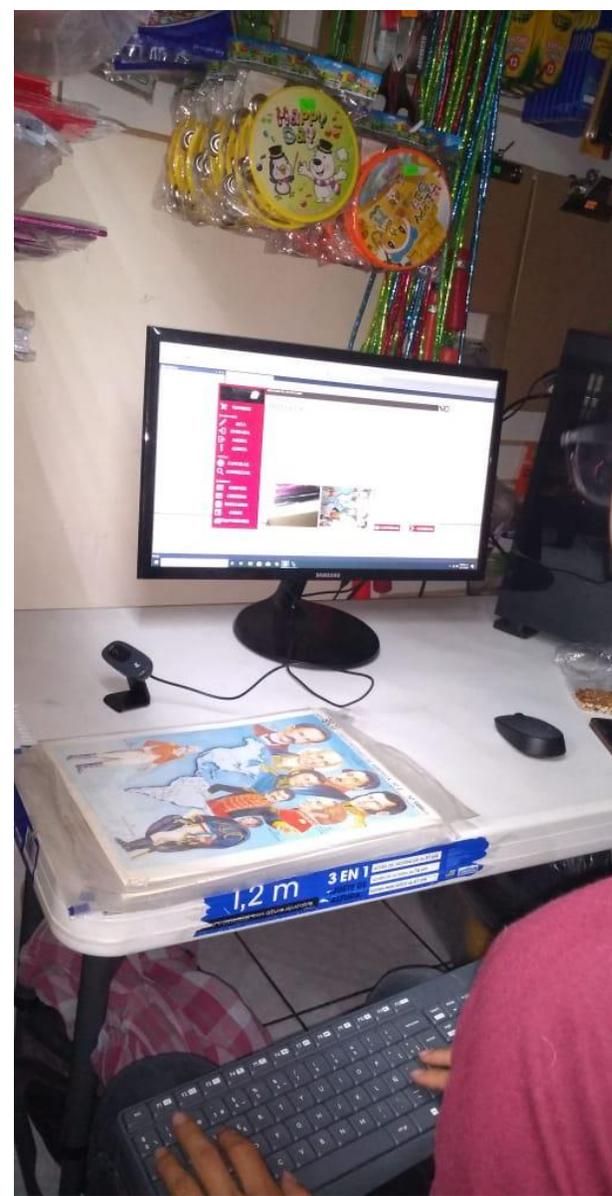


Ilustración 9: Capturista de datos vinculando catálogo de mercancías a Punto de Venta.

Capítulo 5 RESULTADOS

12. Resultados

De acuerdo al plan de trabajo, el inventario en la empresa LEIDIAN ha sido una mejora rentable para el negocio ya que como primer resultado se logró un planteamiento del área y de las instalaciones mejorando las ubicaciones de la estructura por medio del Layout que es una herramienta factible para la implementación y adecuación de los espacios del local, con esto se logró mejorar los desperdicios de transporte en tiempos para servicio al cliente, así mismo se pudo determinar y desglosar los espacios para un mejor movimiento de los empleados dándole una buena imagen a la empresa.

Se mejoró el nivel de servicio al brindar disponibilidad del producto a vender.

Se pidieron diferentes cotizaciones de herramientas de trabajo: Software, scanner, impresora, papel para impresora, computadora y CPU, eligiendo el equipo adecuado y el mejor precio.

Se logró comprar por grandes cantidades de productos con alta demanda aprovechando los descuentos, ya que las compras en grandes cantidades disminuyen el costo de los bienes y su entrega.

Con la mercancía rezagada de años anteriores (mercancía muerta), que posiblemente debiera de ir la basura, se logró recuperar algo de la inversión inicial, uniéndola con otro producto y ofreciéndola colectivamente por menos del costo que comprándolos individualmente, de ésta manera se hace espacio para mercancías que produzcan dinero rápidamente y se define estratégicamente qué productos son los que debes tener en tu almacén, con base al pasado.

De manera conjunta se pidió poner de manera visible la misión y visión de la empresa.

Elaboración de propuesta para cambio de Layout

18 de octubre de 2019
Pabellón de Arteaga Ags.

PROPUESTA DE CAMBIO DE LAYOUT

**C. J. GUADALUPE PIZÑA SOTO
GERENTE GENERAL
DE PAPELERÍA Y MERCERÍA LEIDIAN**

La empresa Leidian cuenta con pasillos adecuados para los movimientos ergonómicos del personal, cuidando la integridad y seguridad de su equipo de trabajo. Su esquema de distribución de piezas o elementos que se encuentran dentro del diseño, proporciona desarrollo y seguridad. En conjunto; refleja la imagen de la empresa hacia los clientes.

Existe un área de oportunidad por lo que se le propone al Gerente un nuevo diseño de Layout, en el cual su personal será más funcional y la atención al cliente será mucho más rápida, razón principal de la empresa.

ATENTAMENTE


María del Carmen Silva Prado

RESIDENTE

María del Carmen Silva Prado

acepte. Recibí y
propuesta
18-10-19


Ilustración 10: Propuesta para mejora de Layout.

Mejora de Layout

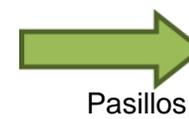
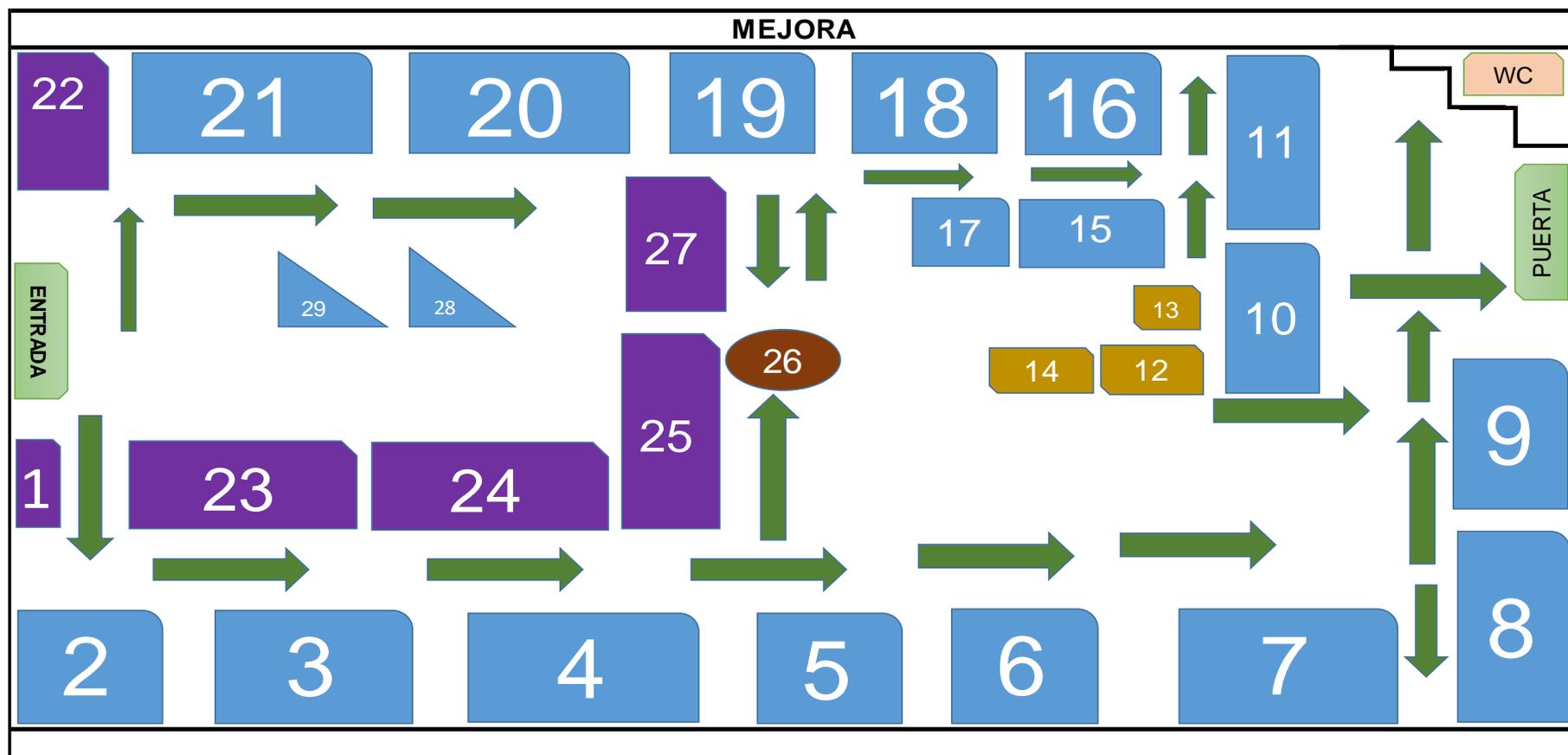


Ilustración 11: Mejora implementada.

Catálogo de productos

CATÁLOGO DE PRODUCTOS
papelería y mercería
Leidian



Pluma BIC punto medio
Azul
Roja
Negra
Verde



\$4.50

Leidian

Pluma AZOR punto extrafino
0.7 cuerpo amarillo
Azul
Roja
Negra



\$4.50

Leidian

Pluma BIC punto extrafino
Azul
Roja
Negra
Verde



\$5.00

Leidian

Ilustración 12: Muestra de catálogo.



Pluma BIC punto fino
Azul
Roja
Negra

\$5.00

Leidian



Pluma SABONIS gel
extrafino
Azul
Roja
Negra

\$21.00

Leidian



Pluma PAPER MATE
punto mediano
Azul F. Café
Roja Naranja
Negra Morado
Verde B. Rosa
Verde C. Azul claro

\$4.50

Leidian



Plumas PAPER MATE punto
mediano cuerpo transparente
Azul
Roja
Negra

\$4.50

Leidian

Ilustración 13: Parte del catálogo de productos.

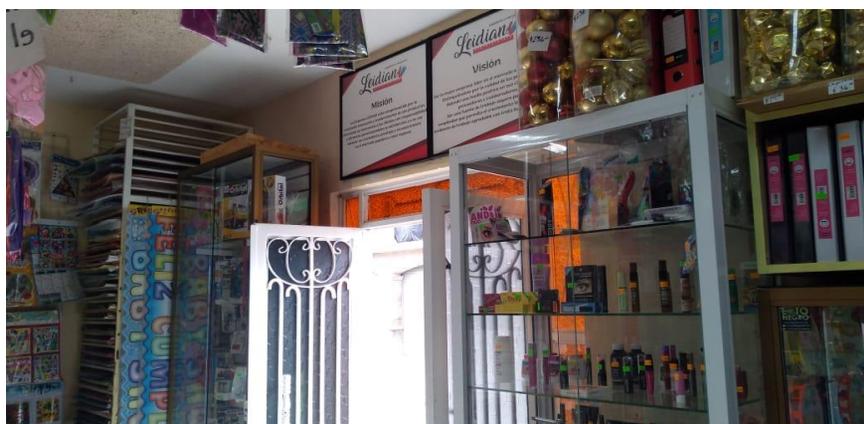


Ilustración 14: Propósito de la empresa.

Kaisen

- 1.- Diagnostico de la empresa.
- 2.- Planeación de la estrategia.
- 3.- Ejecución de acciones.
- 4.- Medición de resultados.

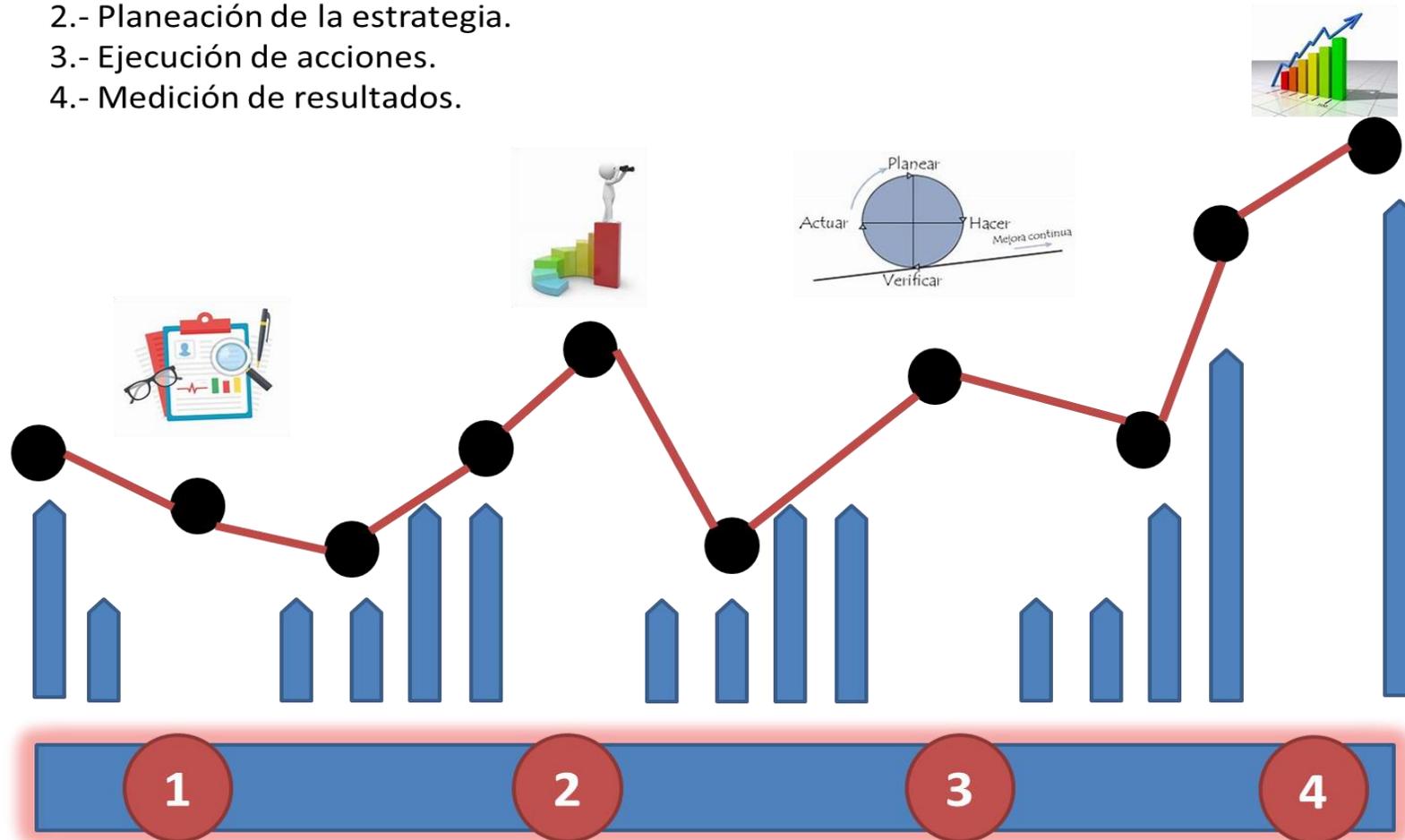


Ilustración 15: Pronóstico de la empresa.

CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES

Capítulo 6 CONCLUSIONES

13. Conclusiones del Proyecto

Se concluye que no importa el tamaño de la empresa para llevar correctamente un control de inventarios, que impulsarán el crecimiento de la organización y la satisfacción de los clientes, puesto que un buen control interno conlleva una conjunción efectiva y eficiente de los procedimientos diseñados e implementados, garantizando un buen manejo de los recursos y cumplimiento de sus objetivos.

Como empresa resulta difícil la aceptación de un nuevo procedimiento para el control de los productos, debido a que estaban acostumbrados a trabajar sin ningún tipo de tecnología; a pesar de la incertidumbre del saber o no saber maniobrar este sistema, es satisfactorio contar con un control de inventarios que permita realizar primeras entradas y primeras salidas (PEPS), por medio de esta herramienta la empresa establece un registro y gestiona su presupuesto mejorando su inventario y no sobre inventariándose como anteriormente lo hacía.

La capacidad del sistema que se adquirió es totalmente eficaz e innovador, agregando valor a la empresa.

Recomendaciones

Es importante realizar y analizar el proceso de este desarrollo.

Se puede recomendar la instalación de sistema de inventarios ya que controlas los siguientes puntos en tu empresa:

- ❖ Minimizar costos.
- ❖ Integrar la información y disposición.
- ❖ Registro y seguimiento en línea de operaciones y transacciones mediante el flujo electrónico de datos.
- ❖ Inventarios actualizados.

Capacitar e incentivar constantemente a todos los empleados de la empresa Leidian para que dominen el sistema implementado y por ende garantizar el cumplimiento de sus actividades de una manera eficiente.

Se alienta a la empresa para que tome medidas de sanción hacia los responsables por pérdidas de inventario, ya que no se tiene la madurez necesaria en defender los bienes del negocio.

Se recomienda que los integrantes de la empresa se involucren y tengan disponibilidad para lograr el éxito del método elaborado y que el negocio amplíe su posicionamiento en el mercado.

Se apoya a la reducción en el catálogo de productos o al cambio definitivo de ellos, puesto que tienen una demanda lenta y pasan mucho tiempo en el almacén antes de ser vendidos. Esto hace que el retorno del capital invertido se quede estancado. En estos casos se puede considerar abandonar el producto.

Experiencia personal profesional adquirida

Existen empresas que se preocupan por mejorar, y el hecho de que le den la oportunidad a universitarios de poder ganar experiencia y aportar estrategias a la empresa ayuda a ambas partes, es como un GANAR-GANAR.

Mi experiencia fue un reto, con el cual aprendí algunas herramientas, por ejemplo: 5's, los diagramas de Pareto e Ishikawa, con las cuales optimice mi proyecto instalación de sistema de inventarios, desarrollando las herramientas antes mencionadas tengo la plena satisfacción de ampliar efectivamente este proceso, con el cual la empresa se vio beneficiada principalmente en reducción de costos, generando un crecimiento de la misma, ya que la mejora se reflejó a partir de su implementación.

Este proyecto me ayudo a trabajar en equipo puesto que todos los integrantes de la empresa nos vimos involucrados en la mejora implementada y nos hicimos responsables de las actividades que cada uno tenía a su cargo, intercambiando ideas para lograr la meta impuesta.

Una de las principales cosas que me deja Papelería y Mercería Leidian es; que el trabajo en equipo es fundamental.

Cuando se busca mejorar algo que analizas con cautela, aprendes y desarrollas conocimientos que te generan un progreso intelectual y forjan visión en tu vida.

CAPÍTULO 7: COMPETENCIAS DESARROLLADAS

Capítulo 7 COMPETENCIAS DESARROLLADAS

14. Competencias desarrolladas y/o aplicadas

La conformación de las competencias identificadas y adquiridas para este proyecto, que se marcaron como esenciales fueron:

- Comunicación oral y escrita: Interactúe con los clientes al momento de ofrecerles un servicio o un producto, contacté con proveedores y distribuidores para surtir productos faltantes y mejorar precios.
- Diseñé e implementé estrategias de mercadotecnia basadas en información recopilada con anterioridad, para incrementar la competitividad de la organización.
- Amabilidad: Hice equipo con los proveedores de la empresa para negociar con ellos y planificar los tiempos de entrega de producto y descuentos por pronto pago.
- Manejo de dinero: Gestioné eficientemente los recursos de la organización con visión compartida, con el fin de suministrar bienes y servicios de calidad.
- Responsabilidad: Hice pronósticos de los productos más consumidos por el cliente para evitar tener desabasto o exceso de mercancía basándome en información de años anteriores.
- Manejo de equipo de cómputo: Automaticé procesos utilizando diversas herramientas como Excel etc., para registrar códigos a todos los artículos de la empresa.
- Organización del trabajo: Para evitar el desorden apliqué diariamente la metodología de las 5's organizando de forma eficiente el lugar de trabajo.
- Trabajo en equipo: Dirigí un equipo de trabajo para la mejora continua y el crecimiento completo de la organización.
- Llevar un control sobre los inventarios: Diseñé una política de inventarios considerando costos, nivel de servicio de proveedores, tiempo de reabastecimiento, restricciones del proveedor y patrones de demanda para saber cuáles productos son los que siempre se tienen que tener en almacén.
- Clasifique cada tipo de mercancía, su rotación y tiempos aproximados para realizar pedidos.

- Recibir y acomodar la mercancía: Monitoree los niveles de inventario para evitar una situación que lo afecte, detectando y solucionando rápidamente los inconvenientes.
- Controlar la entrada y salida de mercancías para su venta: Apliqué métodos cuantitativos y cualitativos en el análisis e interpretación de datos.
- Verificar que los productos se encuentren en perfectas condiciones: Estuve al tanto de la entrega de mercancía observando que todo el producto se encuentre en buen estado para su posterior venta.
- A lo largo del proyecto elaboré reportes diarios de faltantes.
- Asesoré de manera personalizada a los clientes para aclarar sus dudas sobre productos en específico.
- Administré y coordiné las actividades dentro del establecimiento.
- Verifiqué y clasifiqué la documentación relativa al almacén.
- Coordiné al personal a mi cargo y sus funciones a realizar.
- Gestioné un software adecuado al negocio para un inventario eficiente que facilitó considerablemente la tarea.
- Usar nuevos paquetes computacionales, de informática y contabilidad: Utilicé las nuevas tecnologías de información y comunicación en la organización, para optimizar los procesos y la toma de decisiones.

CAPÍTULO 8: FUENTES DE INFORMACIÓN

Capítulo 8 FUENTES DE INFORMACIÓN

15. Fuentes de información

Referencias de Libros

Hernández Estévez, E. (2002). Historia de la contabilidad. Revista Libros.

Socconini, L. (2008). *Lean Manufacturing Paso a Paso*. Editorial Norma.

Referencias de internet

(Andrés Magri G.) (Mayo 14, 2018) “*Inventarios Inteligentes- Revista Logística*”

Recuperado el día 15 de agosto de 2019 de <https://revistadelogistica-com> › Actualidad

(Anónimo) (s.f.) “*El cliente*” Recuperado el día 25 de octubre de 2019 de:

www.edebe.com › zona-publica › UT09_830030_LA_CEyAC_CAS

(Hernández Estévez, E.) (Diciembre 2010) “*Manual de contabilidad básica*”

Recuperado el día 20 de octubre de 2019 de:

https://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_md/lic/CF/FN/AM/03/Contabilidad_basica.pdf

(INTAC) (s.f.) “*Punto de venta e inventarios*” Recuperado el día 21 de octubre de 2019

de: <https://www.intac.mx/software-papeleria-regalos>

(Marketing XXI) (s.f.) “*2. Concepto de producto | Marketing XXI*” Recuperado el día 21

de octubre de 2019 de: <https://www.marketing-xxi.com> › concepto-de-producto-34

(Microsip) (s.f.) “*5 tips para llevar un buen control de inventarios*” Recuperado el día 9

de octubre de 2019 de: www.micosip.com › noticias-y-blog › noticias › 5-tips-para-llevar-

un...

(Nerio Acevedo) (s.f.) “*Inventarios*” Recuperado el día 13 de noviembre de 2019 de:

<https://www.monografias.com/trabajos15/inventario/inventario.shtml>

(Pablo Herrero) (Agosto 6, 2015) “*Si es posible llevar un inventario al día*” Recuperado

el día 10 de noviembre de 2019 de: [https://www.sage.com/es-es/blog/posible-llevar-](https://www.sage.com/es-es/blog/posible-llevar-inventario-al-dia/)

[inventario-al-dia/](https://www.sage.com/es-es/blog/posible-llevar-inventario-al-dia/)

(Startup Guide) (Mayo 9, 2019) “*Software de inventarios: ¿cuál se adapta mejor a tú*

negocio ...” Recuperado el día 19 de octubre de 2019 de: <https://www.ionos.mx> › Startup

Guide › Gestión › Software de inventarios

(Universidad Panamericana) (Octubre 10, 2018) “¿Qué es un control de inventario?”

Recuperado el día 23 de octubre de 2019 de: <https://hipodec.up.edu.mx › blog › que-es-control-inventario>

CAPÍTULO 9: ANEXOS

Capítulo 9 ANEXOS

16. Anexos

	Formato para Carta de Presentación y Agradecimiento de Residencias Profesionales por competencias.	Código: TecNM-AC-PO-004-03
	Referencia a la Norma ISO 9001:2015 7.5.1	Revisión: 0
		Página: 1 de 1

Pabellón de Arteaga, Ags. 19/Agosto /2019

OFICIO No. GTV/540/2019

ASUNTO: PRESENTACIÓN DEL ESTUDIANTE
Y AGRADECIMIENTO

C. J GUADALUPE PIZAÑA SOTO
GERENTE GENERAL
PAPELERÍA Y MERCERÍA LEIDIAN
P R E S E N T E

El Instituto Tecnológico de Pabellón de Arteaga, tiene a bien presentar a sus finas atenciones al (la) **C MARÍA DEL CARMEN SILVA PRADO** con número de control **A151050597** de la carrera de **INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL** quien desea desarrollar en ese organismo el proyecto de Residencias Profesionales, denominado **CONTROL DE INVENTARIOS** cubriendo un total de 500 horas, en un periodo de cuatro a seis meses.

Es importante hacer de su conocimiento que todos los estudiantes que se encuentran inscritos en esta institución cuentan con un seguro de contra accidentes personales con la empresa AXA, según póliza No. EH03256E e inscripción en el IMSS 62166801201

Así mismo, hacemos patente nuestro sincero agradecimiento por su buena disposición y colaboración para que nuestros estudiantes, aun estando en proceso de formación, desarrollen un proyecto de trabajo profesional, donde puedan aplicar el conocimiento y el trabajo en el campo de acción en el que se desenvolverán como futuros profesionistas.

Al vernos favorecidos con su participación en nuestro objetivo, sólo nos resta manifestarle la seguridad de nuestra más atenta y distinguida consideración.

ATENTAMENTE


LIC. MA. MAGDALENA CUEVAS MARTÍNEZ
JEFA DEL DEPARTAMENTO DE GESTIÓN TECNOLÓGICA Y VINCULACIÓN





PAPELERÍA Y MERCERÍA LEIDIAN
AGUASCALIENTES AGS, 19 DE AGOSTO DE 2019

ASUNTO: Carta de Aceptación

C. MATI. HUMBERTO AMBRIZ DELGADILLO
DIRECTOR DEL INSTITUTO TECNOLÓGICO
DE PABELLÓN DE ARTEAGA

At'n: C. Lic. Ma. Magdalena Cuevas Martínez
Jefa del Departamento de Gestión Tecnológica y Vinculación

PRESENTE:

Por este conducto, me permito informarle que la C. **María del Carmen Silva Prado**, con número de control **A151050597**, alumna de la carrera de: Ingeniería en Gestión Empresarial, fue aceptada para realizar el proyecto de Residencias Profesionales (**CONTROL DE INVENTARIOS**) en la empresa (**PAPELERÍA Y MERCERÍA LEIDIAN**), donde cubrirá un total de 500 horas, a partir del día 19 de agosto de 2019 al 06 de diciembre de 2019.

Sin otro particular por el momento, aprovecho la ocasión para enviarle un cordial saludo.

ATENTAMENTE

GERENTE GENERAL

C. J. Guadalupe Pizaña Soto

PAPELERÍA
"LEIDIAN"

J. Guadalupe Pizaña Soto
R.F.C. PISAJ7012097
C.U.R.P. PISAJ7012097035
Karolito Pizarro A. Pizarro
Calle Mariano E. Saavedra CP 20519
Pabellón de Arteaga, Ags.



**CARTA DE TERMINACIÓN DE RESIDENCIAS
PROFESIONALES**

C. MATI. HUMBERTO AMBRIZ DELGADILLO
DIRECTOR DEL INSTITUTO TECNOLÓGICO
DE PABELLÓN DE ARTEAGA

At'n: C. Lic. Ma. Magdalena Cuevas Martínez
Jefa del Departamento de Gestión Tecnológica y Vinculación

Por este medio me permito informarle que la C. **María del Carmen Silva Prado**, con No. de Control **A151050597**, alumna de la carrera de: Ingeniería en Gestión Empresarial, realizó su proyecto de Residencias Profesionales (**CONTROL DE INVENTARIOS**), en esta dependencia, **Papelería Y Mercadería Leidian** desempeñando las siguientes actividades: Inventario en excel, escaneo de productos, toma de fotos a mercancía, conteo de existencias, evaluó de proveedores, conjuntamente a lo anterior mencionado, atender al cliente durante el periodo comprendido del **19 de Agosto al 06 de Diciembre de 2019** acumulando un total de 500 horas.

En la ciudad de Pabellón de Arteaga Ags., a los 06 días del mes de diciembre del año 2019, se extiende la presente Carta de Terminación de Residencias Profesionales, para los fines que a la interesada convenga.

ATENTAMENTE

GERENTE GENERAL
C. J. Guadalupe Pizaña Soto

PAPELERIA
"LEIDIAN"
J. Guadalupe Pizaña Soto
C.F.C. P53A702051
CURP P5306702104521034
Narciso Paredes Ávila #101
Del Pabellón C. Coahuila, C.P. 25517
Pabellón de Arteaga, Ags.

Antes



Se observa una evidente falta de selección, orden y limpieza.

SEIRI
Selección

Clasificar y deshacerse de lo innecesario.

SEITON
Orden

Mantener lo necesario en forma ordenada y de fácil acceso.



SEISO
Limpieza

Mantener limpia el área de trabajo.



SEIKETSU
Pulcritud

Mantener y elevar el nivel de selección



SHITSUKE
Disciplina

Respetar y cumplir lo acordado

Después

Mejora implementada



Se observa una evidente selección, orden y limpieza.

SEIRI

Selección

Se clasifica y deshace de lo innecesario.



SEITON

Orden

Se mantiene lo necesario en forma ordenada y de fácil acceso.

SEISO

Limpieza

Se mantiene limpia el área de trabajo.



SEIKETSU

Pulcritud

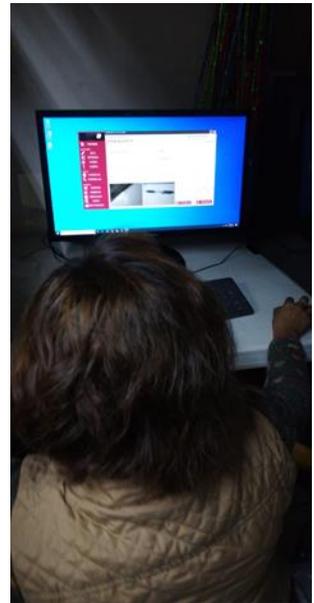
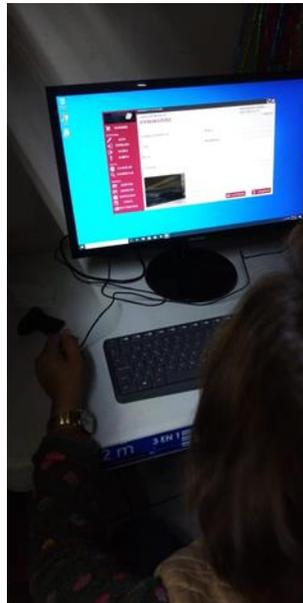
Se mantiene el nivel de selección

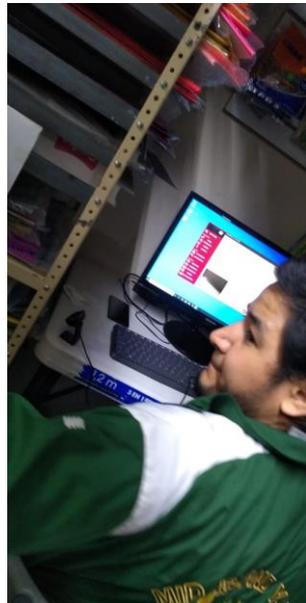
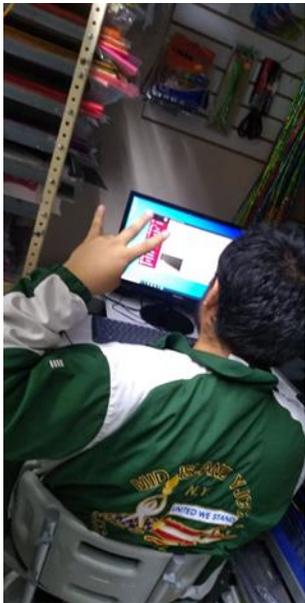
SHITSUKE

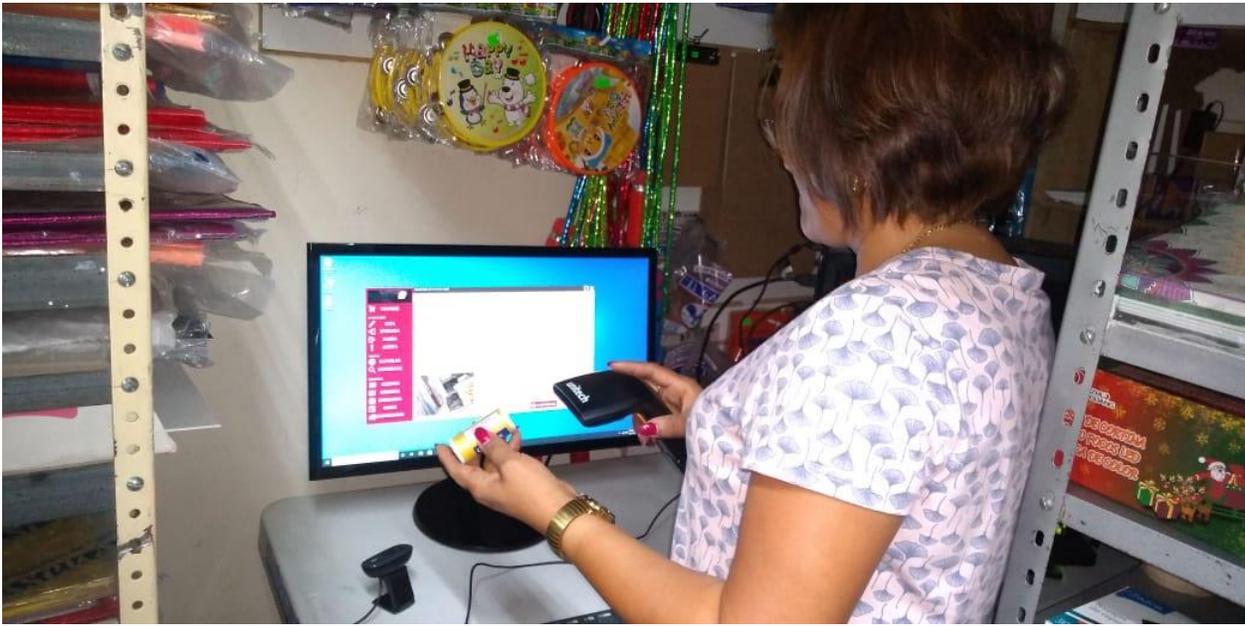
Disciplina

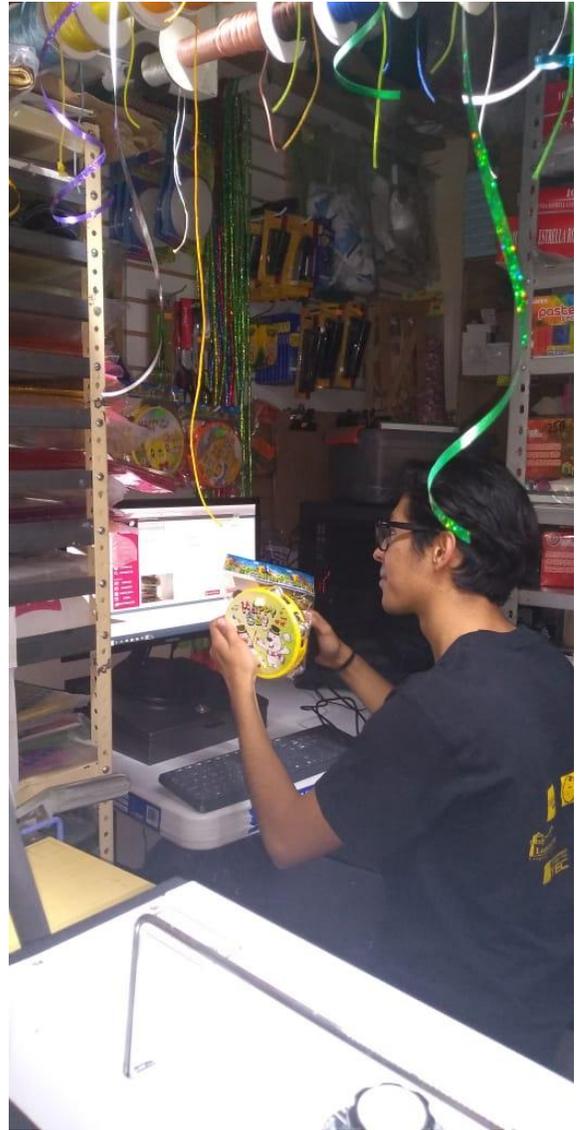
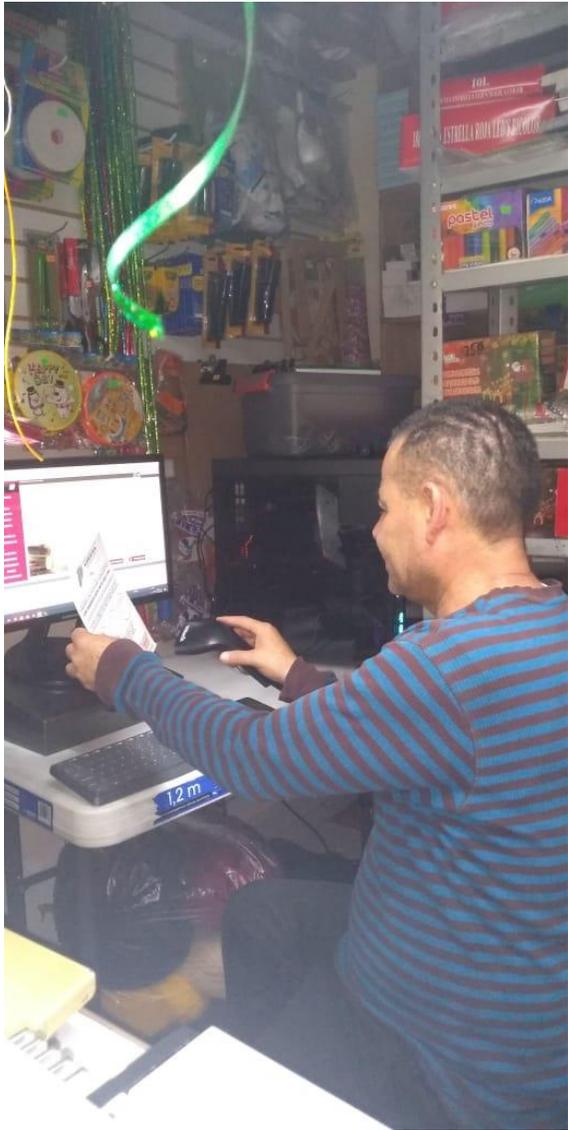
Se respeta y cumple lo acordado





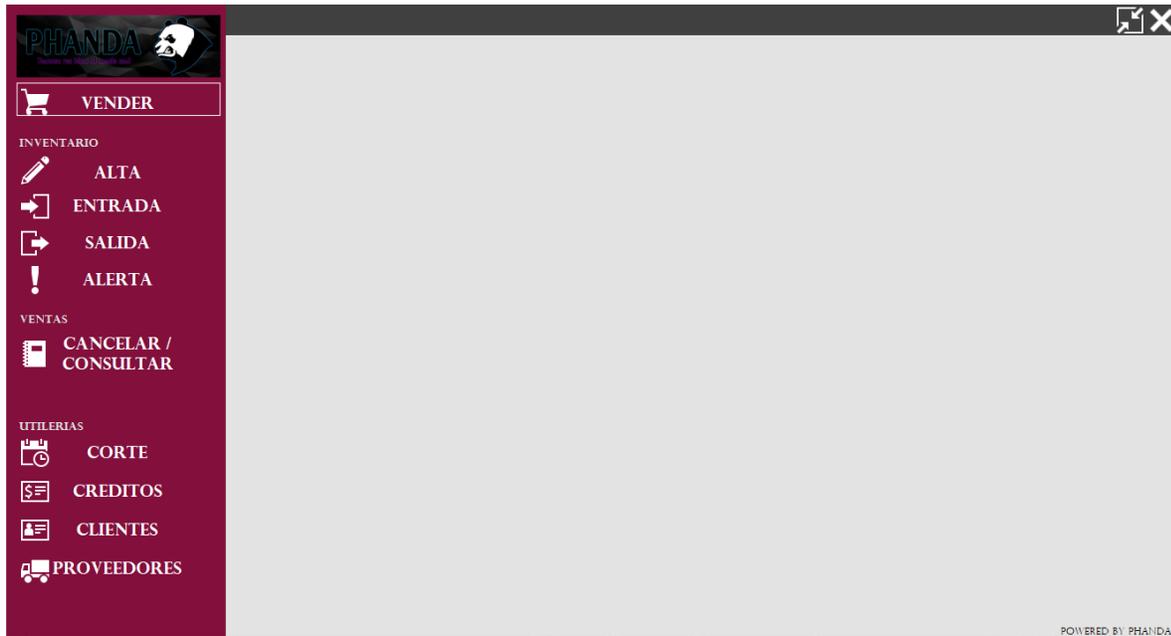






Manual....

Formulario principal



(Partes)



Formulario de la venta

- *Selección de cliente.
- *Selección de tipo de pago.
- *Auto asignación de folio.
- *Introducción de códigos de producto vía manual o con escáner de código de barras, auto.
- *Cálculo de totales y cambios.
- *Impresión de ticket.

The screenshot shows the 'NUEVA VENTA' (New Sale) screen of the PHANDA POS system. The interface is divided into a left sidebar with navigation icons and a main transaction area. The sidebar includes sections for 'VENDER' (Sell), 'INVENTARIO' (Inventory), 'VENTAS' (Sales), and 'UTILERIAS' (Utilities). The main area displays the current sale details: 'CLIENTE' (Customer) set to 'MOSTRADOR' (Cashier), 'MÉTODO DE PAGO' (Payment Method) with radio buttons for 'EFFECTIVO' (Cash), 'CREDITO' (Credit), and 'TARJETA' (Card), and 'FOLIO' (Receipt Number) set to '000000'. A table with columns 'CODIGO', 'NOMBRE', 'PRECIO', 'CANTIDAD', and 'IMPORTE' is present but empty. At the bottom, the 'TOTAL' is '000000' and a 'COBRAR' (Collect) button is visible. The date and time are '03/12/201' and '09:14:27' respectively. The logo 'PHANDA' and 'SFSDF' are also visible.

CODIGO	NOMBRE	PRECIO	CANTIDAD	IMPORTE
--------	--------	--------	----------	---------

Formulario de alta a inventario

Selección y habilitación de cámara web para captura de foto del producto.

REGISTRO EN INVENTARIO

CODIGO DE PRODUCTO
654564654

SELECCIONAR CAMARA
HP TRUEVISION HD CAMERA
HABILITAR

NOMBRE DE PRODUCTO
LEVITE PIÑA COCO

MARCA
BONAFONT

COSTO
95

PRECIO
12

CANTIDAD
25

DESCRIPCIÓN
AGUA DE SABOR CRITAL PIÑA COCO IL

CAPTURAR **GUARDAR**

VENDER
INVENTARIO
ALTA
ENTRADA
SALIDA
ALERTA
VENTAS
CANCELAR / CONSULTAR
UTILERIAS
CORTE
CREDITOS
CLIENTES
PROVEEDORES

Captura de fotografía.

(Toma la captura del producto).

Introduce los datos de cada producto.

PHANDA

REGISTRO EN INVENTARIO

CODIGO DE PRODUCTO
654564654

SELECCIONAR CAMARA
HP TRUEVISION HD CAMERA
HABILITAR

NOMBRE DE PRODUCTO
LEVITE PIÑA COCO

MARCA
BONAFONT

COSTO
95

DESCRIPCIÓN
AGUA DE SABOR CRITAL PIÑA COCO IL

PRECIO
12

CANTIDAD
25

VENDER

INVENTARIO
ALTA
ENTRADA
SALIDA
ALERTA

VENTAS
CANCELAR / CONSULTAR

UTILERIAS
CORTE
CREDITOS
CLIENTES
PROVEEDORES

CAPTURAR

GUARDAR

Llenos los campos está listo para guardar.

PHANDA

REGISTRO EN INVENTARIO

CODIGO DE PRODUCTO
654564654

SELECCIONAR CAMARA
HP TRUEVISION HD CAMERA
HABILITAR

NOMBRE DE PRODUCTO
LEVITE PIÑA COCO

MARCA
BONAFONT

COSTO
95

DESCRIPCIÓN
AGUA DE SABOR CRITAL PIÑA COCO IL

PRECIO
12

CANTIDAD
25

VENDER

INVENTARIO
ALTA
ENTRADA
SALIDA
ALERTA

VENTAS
CANCELAR / CONSULTAR

UTILERIAS
CORTE
CREDITOS
CLIENTES
PROVEEDORES

CAPTURAR

GUARDAR

Ingreso de productos al inventario

Después de ingresar el código y buscar el producto si lo encuentra muestra todos los datos listos para marcar la cantidad a ingresar y hacer la actualización del registro.

Todos los datos morados son fijos se calculan solos.

The screenshot shows the 'ENTRADAS A INVENTARIO' screen in the PHANDA system. The interface includes a dark red sidebar with navigation options: VENDER, INVENTARIO (ALTA, ENTRADA, SALIDA, ALERTA), VENTAS (CANCELAR / CONSULTAR), and UTILERIAS (CORTE, CREDITOS, CLIENTES, PROVEEDORES). The main area contains the following fields:

- CODIGO DE PRODUCTO:** Empty text input field.
- PRECIO TOTAL DE VENTA:** \$ 000.00
- COSTO TOTAL DE INVENTARIO:** \$ 000.00
- NOMBRE DE PRODUCTO:** Empty text input field.
- IMAGEN ACTUAL:** Empty image placeholder box.
- CANTIDAD ACTUAL:** 0 PIEZAS
- PRECIO ACTUAL:** \$ 000.00
- COSTO ACTUAL:** \$ 000.00
- CANTIDAD A INGRESAR:** Empty text input field.

A 'GUARDAR CAMBIOS' button is located at the bottom right of the main area.

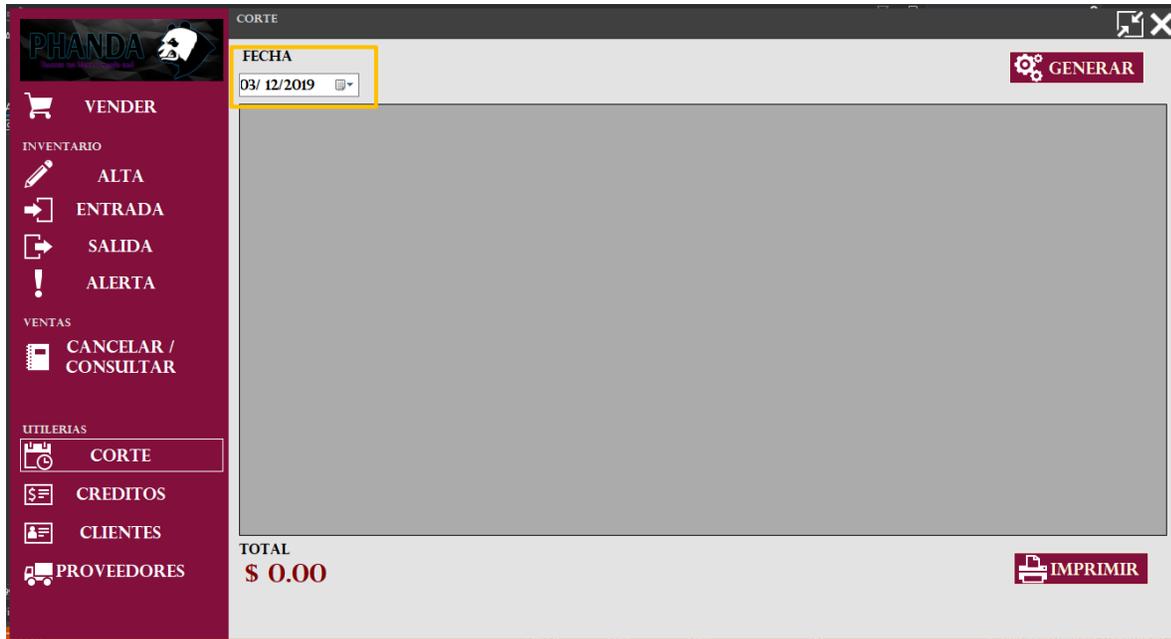
The screenshot shows the 'ENTRADAS A INVENTARIO' screen with the following populated data:

- CODIGO DE PRODUCTO:** 719886211713
- PRECIO TOTAL DE VENTA:** \$ 245
- COSTO TOTAL DE INVENTARIO:** \$ 161
- NOMBRE DE PRODUCTO:** PELON PELO RICO
- IMAGEN ACTUAL:** Image of a green and red spray bottle with 'ECLine' branding.
- CANTIDAD ACTUAL:** 35 PIEZAS
- PRECIO ACTUAL:** \$ 7
- COSTO ACTUAL:** \$ 4.6
- CANTIDAD A INGRESAR:** Empty text input field.

A 'GUARDAR CAMBIOS' button is located at the bottom right of the main area.

Corte

Después de elegir fecha y dar clic en generar, aparecerá la lista de todas las ventas realizadas en la fecha puesta; calculará automáticamente el total de las ventas y permitirá imprimir un reporte en ticket con la cantidad de ventas, cantidad de productos y el total de la venta.



Cientes

Este formulario hace dos funciones:

- Guarda los datos de un cliente, pero también los edita.
- La primera parte muestra cómo se llenan los campos para guardar datos de cliente.

The screenshot displays the 'CLIENTES' module in the PHANDA system. On the left, a dark red sidebar lists various functions: VENDER, INVENTARIO, ALTA, ENTRADA, SALIDA, ALERTA, VENTAS, CANCELAR / CONSULTAR, UTILERIAS, CORTE, CREDITOS, CLIENTES, and PROVEEDORES. The main content area is split into two sections. The top section, 'AGREGAR DATOS DEL CLIENTE', contains three input fields: 'NOMBRE' with the value 'ANY', 'DIRECCIÓN' with 'DF', and 'TELÉFONO' with '54563232'. A red 'GUARDAR' button is positioned to the right. The bottom section, 'EDITAR LOS DATOS DEL CLIENTE', features a search bar labeled 'BUSCAR' and three input fields for 'NOMBRE', 'DIRECCIÓN', and 'TELÉFONO'. A red 'EDITAR' button is located to the right of these fields.

Para editar los datos del cliente, basta con escribir el nombre o apellidos y el sistema automáticamente irá llenando los campos de acuerdo a la coincidencia del nombre ingresado, solo haría falta marcar los cambios y dar clic en aceptar.

CLIENTES

AGREGAR DATOS DEL CLIENTE

NOMBRE

DIRECCIÓN

TELÉFONO

GUARDAR

EDITAR LOS DATOS DEL CLIENTE

BUSCAR

NOMBRE

DIRECCIÓN

DF

TELÉFONO

EDITAR

Proveedores

Este formulario hace dos funciones:

- Guarda los datos de un proveedor, pero también los edita.
- La primera parte muestra cómo se llenan los campos para guardar datos de proveedor.

PROVEEDORES

AGREGAR DATOS DEL CLIENTE

NOMBRE

EMPRESA

DIRECCIÓN

TELÉFONO

GUARDAR

EDITAR LOS DATOS DEL CLIENTE

BUSCAR

NOMBRE

EMPRESA

DIRECCIÓN

TELÉFONO

EDITAR

Para editar los datos del proveedor basta con escribir el nombre o apellidos y el sistema automáticamente ira llenando los campos de acuerdo a la coincidencia del nombre ingresado, solo haría falta marcar los cambios y dar clic en aceptar.

PROVEEDORES

AGREGAR DATOS DEL CLIENTE

NOMBRE

EMPRESA

DIRECCIÓN

TELÉFONO

GUARDAR

EDITAR LOS DATOS DEL CLIENTE

SEARCH **BUSCAR**

NOMBRE

EMPRESA

DIRECCIÓN

TELÉFONO

EDITAR

PHANDA

NUEVA VENTA

CLIENTE 03/12/201 09:14:27

MÉTODO DE PAGO EFECTIVO CRÉDITO TARJETA FOLIO **000000**

CODIGO	NOMBRE	PRECIO	CANTIDAD	IMPORTE

SFSDF TOTAL **000000** **COBRAR**

Créditos de clientes y proveedores

En este apartado se podrá consultar y pagar aquellos tickets o folios que queden como fianza/apartados, en caso de los proveedores; se habilitará un formulario para ingresar los datos de alguna nota en él dando clic sobre la leyenda agregar nota.

Bastará con escribir el nombre del cliente o el nombre de la marca en los respectivos espacios para que los datos aparezcan en la tabla.

La tabla contendrá todos los tickets o notas que se deban. Para poder dar clic sobre el botón que se genere en cada línea y así poder hacer el cobro o pago de la nota, al pagar o cobrar dejaran de aparecer en la lista.

CREDITOS

DEUDAS DE CLIENTES

NOMBRE: RICARDO ALEJANDRO RODRIGUEZ JIIMENEZ
INGRESE NOMBRE DE CLIENTE:

NUMERO DE TELEFONO: 4491840925
DOMICILIO: MERCURIO 231 COLONIA COSMOS PABELLON DE ARTEAGA

FOLIO	FECHA	PRODUCTOS	TOTAL	PAGAR
*				

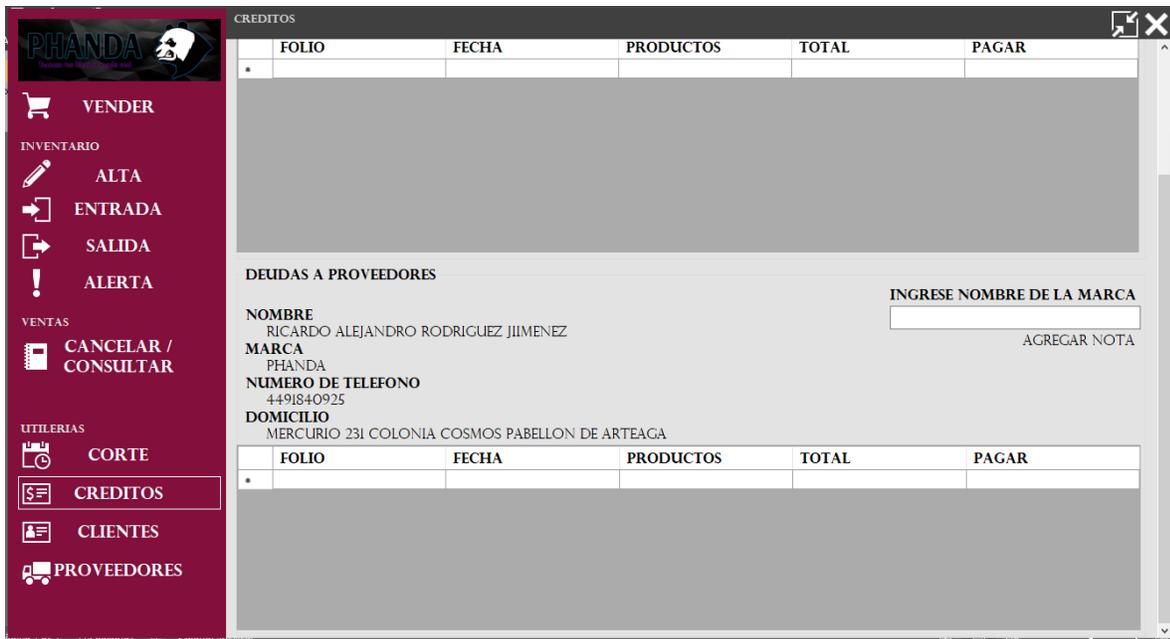
DEUDAS A PROVEEDORES

NOMBRE: RICARDO ALEJANDRO RODRIGUEZ JIIMENEZ
INGRESE NOMBRE DE LA MARCA:

MARCA: PHANDA
AGREGAR NOTA

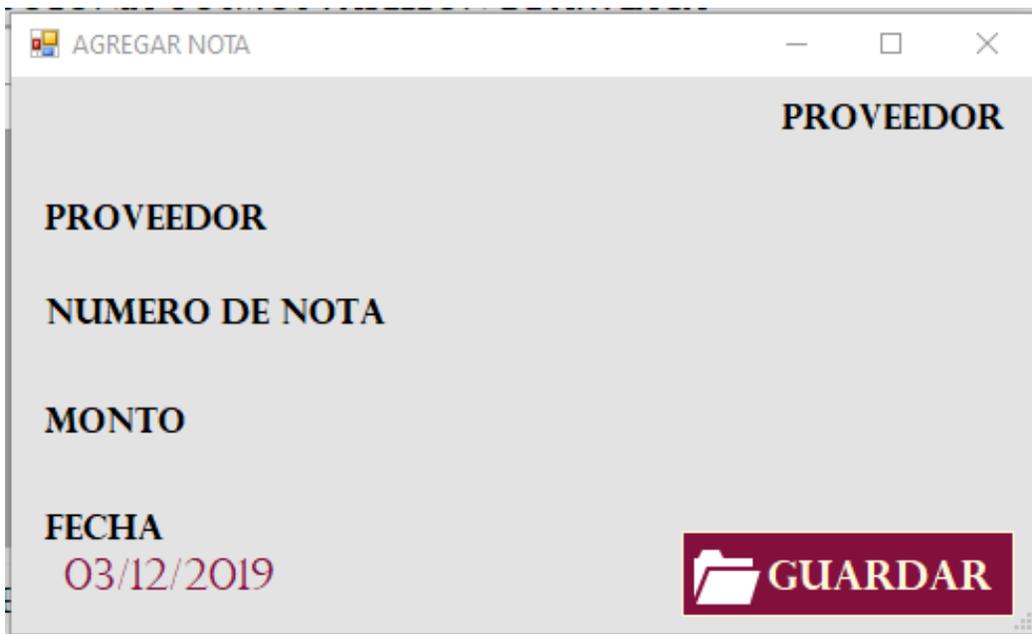
NUMERO DE TELEFONO: 4491840925
DOMICILIO: MERCURIO 231 COLONIA COSMOS PABELLON DE ARTEAGA

FOLIO	FECHA	PRODUCTOS	TOTAL	PAGAR
-------	-------	-----------	-------	-------



En el formulario para agregar nota se deberá escribir el nombre del proveedor para que el nombre completo y correcto aparezca en pantalla.

Después solo se deberán los datos correspondientes al monto de la nota, el código de la nota y la fecha de emisión o la fecha en que se registra.



Consulta y Cancelación

Este formulario contendrá la lista de tickets de venta y la función para cancelarlos. Solo hace falta introducir en el buscador el folio de venta o el nombre del cliente para poder filtrar, seleccionar y si es necesario cancelar esa venta.

The screenshot shows a software window titled "CONSULTAR / CANCELAR VENTA". On the left is a dark red sidebar with a logo at the top and several menu items: "VENDER", "INVENTARIO" (with sub-items: ALTA, ENTRADA, SALIDA, ALERTA), "VENTAS" (with a highlighted "CANCELAR / CONSULTAR" item), and "UTILERIAS" (with sub-items: CORTE, CREDITOS, CLIENTES, PROVEEDORES). The main area has a search bar "BUSCAR FOLIO O NOMBRE" and a table with columns: FOLIO, CLIENTE, FECHA, PRODUCTOS, PAGO, and ESTATUS. The table is currently empty. At the bottom left, it says "FOLIO SELECCIONADO 0000000000". At the bottom right, there is a red "CANCELAR" button.

FOLIO	CLIENTE	FECHA	PRODUCTOS	PAGO	ESTATUS
*.					