



EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



TECNOLÓGICO
NACIONAL DE MÉXICO

PROYECTO DE TITULACION

**“CREACIÓN DE UN PUNTO DE VENTA PARA
EL CONTROL DE INVENTARIOS DE LA
EMPRESA LOS PEINEROS”.**

**PARA OBTENER EL TITULO DE
INGENIERA EN GESTION EMPRESARIAL**

PRESENTA

CLAUDIA GUADALUPE ESPARZA CORTES

ASESOR

Benito Rodríguez Cabrera





CAPÍTULO 1

Preliminares

TECNOLÓGICO
DE MÉXICO

2. AGRADECIMIENTOS.

Agradezco a Dios por darme esta oportunidad de vida y dejarme lograr una de mis más deseadas metas, agradezco a mis padres José Guadalupe Esparza Cortes hoy día mi ángel y mi madre María de la Luz cortes Delgado, porque ellos con sus enseñanzas y ejemplo de vida hicieron de mi una mujer con carácter e iniciativa de crecer en todos los aspectos de mi vida.

A mi esposo que día con día me apoya a lograr mis objetivos, pero en especial agradezco a mi segundo ángel mi tío Arturo Cortes Delgado gran hombre que dios puso en mi vida, se los dedico con infinito respeto, cariño y agradecimiento a mis dos ángeles mi padre y mi tío.

Gracias a mis profesores los cuales fueron parte importante para lograr mis metas.

Atte. Claudia Guadalupe Esparza

3. RESUMEN.

El presente documento muestra las actividades realizadas en el área de ventas de la empresa refacciones para motos LOS PEINEROS S.A DE C.V. En la cual se lleva el proceso de punto de venta de inventarios.

Dicho proceso no cuenta con un punto de venta en sus inventarios, es por ello por lo que se comienza el análisis para mejorar con la finalidad de encontrar el punto óptimo de inventarios.

El problema se presentaba en el proceso de entradas y salidas de mercancía, no se tenía un PEPS establecido, esto representaba un desperdicio en el proceso para la empresa.

El problema en el que se enfocó la mejora fue en la implementación de un sistema de inventarios para llevar el control de sus productos.

Cabe mencionar la aplicación rentable y competitiva de las herramientas que aportan los beneficios en costos, como lo son Lean Manufacturing y Mejora continua.

Los benéficos principales en el desarrollo e implementación de este proyecto, fue la implementación del sistema de inventarios, que propicia el aumento y mejora de calidad y servicio, lo anterior afianza a la compañía como una empresa en crecimiento e innovación.

Índice

CAPITULO 1 Preliminares	II
2.Agradecimientos.....	III
3.Resumen.....	IV
Índice.....	V
.....	VI
CAPITULO 2 Generalidades del proyecto	8
5.Introducción.....	9
6.Descripción de la empresa u organización y del puesto o área del trabajo del estudiante.....	10
Misión y visión.....	10

Valores.....	10
Puesto y área del estudiante.....	11
7.Problemas para resolver, priorizándolos.....	11
8.Objetivo general y específico.....	12
9.Justificación.....	12
CAPÍTULO 3 Marco teórico.....	13
10.Marco Teórico.....	14
CAPÍTULO 4 Desarrollo.....	19
41.Desarrollo.....	20
CAPÍTULO 5 Resultados.....	31
CAPÍTULO 6 Conclusiones.....	43
6.1 Conclusiones del proyecto.....	44
6.2 Recomendaciones.....	44
CAPÍTULO 7 Competencias desarrolladas.....	46
7.1 Competencias desarrolladas y/o aplicadas.....	47
CAPITULO 8 Fuentes de información.....	49
8.1 Fuentes de información.....	50
CAPÍTULO 9 Anexos.....	51
9.1 Anexos.....	52



CAPÍTULO 2

Generalidades del proyecto

5. INTRODUCCIÓN

En la empresa los PEINEROS S.A DE C.V es una empresa que cuenta con seis años de historia, tiene como propósito fundamental proveer a la empresa de materiales necesarios, para su continuo y regular desenvolvimiento, es decir, el inventario tiene un papel vital para el funcionamiento acorde y coherente dentro del proceso de producción y de esta forma afrontar la demanda, consecuentemente el objetivo primordial del Control de inventarios es determinar el nivel más económico de inventarios en cuanto a materiales, productos en proceso y productos terminados. En este sentido, los activos corrientes más importantes en el balance general de la mayoría de las compañías son el efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios. De estos tres el inventario por lo general es el más valioso. La venta de mercancía a un precio mayor del costo proporciona a las empresas la principal fuente de utilidades. Si la producción y entrega fuera instantánea, no habría necesidad de inventarios salvo como una protección en los cambios de precios. El rubro de inventarios, lo constituyen los bienes de la empresa destinados a la venta o producción para su posterior venta, tales como materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancías o refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de operaciones.

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

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA U ORGANIZACIÓN

Refaccionaria Los Peineros, es una empresa familiar, ubicada en la calle BLVD. Genaro Borrego # 60 TCD, CUAUHEMOC. ZACATECAS, empezó en el año 2015. El dueño de esta posee amplia experiencia en el sector de venta de partes y refacciones de motos, ya que desde mucho tiempo atrás el dueño se dedicaba principalmente a la venta de estas, se decide independizarse y extender el negocio familiar iniciando la actual empresa quien cuenta con tres empleados los cuales desarrollan distintos puestos claves en ella.

Misión

La Empresa está comprometida por satisfacer las necesidades de todos nuestros clientes, así como también de nuestros trabajadores, con el objetivo de maximizar la eficiencia y optimizar la rentabilidad a través de nuestra diferenciación en calidad de producto, servicio y precio.

Visión

Conseguir la fidelización de nuestros clientes a través de comercialización de productos de calidad.

Valores

La seriedad y el compromiso que nos permiten mantener la confianza de nuestros clientes y proveedores.

PUESTO Y ÁREA DEL ESTUDIANTE.

Encargada del Sistema de punto de Venta, realizando las siguientes actividades:

- Gestionar las entradas y salidas de las refacciones.

- Realizar inventarios de entradas físico y digital.
- Cumplir con los lineamientos de la empresa en cuanto a limpieza.

7. PROBLEMAS A RESOLVER PRIORIZÁNDOS

La empresa no cuenta con un sistema de inventarios por lo que se determinan las siguientes actividades para analizar e implementar la mejora para el control de inventarios de la empresa.

- 1: Crear la tabla de productos en Excel.
- 2: Anotar cantidad de productos.
- 3: Hacer Código de barras de cada producto (SKU's)
- 4: Registrar el inventario
- 5: Registrar cada artículo de manera regular
- 6: Verificar el conteo de inventario 7:
Hacer un layout.
- 8: Realizar el punto de venta.
- 9: Verificar el funcionamiento del punto de venta
- 10: Implementar el punto de venta

8. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICO.

OBJETIVO GENERAL.

Establecer la metodología bajo la cual debe registrarse la elaboración del sistema de inventarios de la empresa “REFACCIONES PARA MOTOS LOS PEINEROS S.A de C.V”, con el propósito de asegurar el balance de sus productos. **OBJETIVO**

ESPECIFICO.

Establecer un punto de ventas para el control de inventarios.

8. JUSTIFICACIÓN

El proyecto estimula a la reflexión sobre la situación y las necesidades que les podrán aparecer en el mañana. Como ejemplo la reducción de costos base a la implementación de un sistema de inventarios.

Una de las posibles formas de realizar este análisis es a través de procesos formativos de los que se extraigan conclusiones claras de mejora.

La propuesta que a continuación presentamos consiguió como resultado, la implementación de herramientas que nos permitieron tener conclusiones de la mejora permanente de los procesos, permitiendo el mejoramiento de la calidad, de los costes y por tanto, mantener e incrementar permanentemente la competitividad, se basan en: Mejorar continuamente mediante cambios pequeños y graduales en la empresa mediante la innovación de su proceso de primeras entradas y salidas.



CAPÍTULO 3

Marco teórico.

9. MARCO TEÓRICO (FUNDAMENTOS TEÓRICOS)

MARCO TEÓRICO.

Antecedentes

“De acuerdo con Gaviño. A (2012) *Gestión de inventarios. Fes Zaragoza.*

Los inventarios desde el punto de vista financiero mientras menos cantidades mejor. El enfoque de los ejecutivos que ubican a los inventarios como materiales de producción tiene una miopía similar, por lo general creen que mientras más posean en almacén de los materiales estará mejor posicionada la empresa para afrontar las necesidades futuras.”

La administración permite obtener ganancias por medio de un buen control del inventario en las organizaciones, es un tema central para evitar problemas financieros, es un componente fundamental en la productividad de una empresa, ya que es el activo corriente de menor liquidez que manejan y que además contribuye a generar rentabilidad. Es el motor que mueve a las organizaciones.

Hoy en día en las empresas de clase mundial se requieren ingenieros preparados para poder ingresar en la competencia que se requiere, por lo que es importante que siempre busquemos la mejora continua en todos nuestros sistemas.

El sistema Kaizen engloba todos los conceptos necesarios para hacer posible que esto funcione, estar a la vanguardia en la industria requiere de poder aplicar los conocimientos adquiridos para la mejora continua.

“Según Masaaki Imai en el año 1980 el método se basa en realizar una serie de acciones sencillas en las que participan todos los trabajadores de una empresa para detectar problemas y darles solución. Todos los procesos empresariales son revisados para optimizarlos”.

mejorando continuamente el desarrollo de los procesos, reconociendo las necesidades de los clientes, reducir los desperdicios y optimizar el tiempo.

Mejorando los actuales estándares, es decir, estos deben mejorar exponencialmente a medida que la empresa crece. En resumen, la administración japonesa busca mantener y mejorar los estándares.

Shojinka

El shojinka implica la adaptación a la demanda mediante la flexibilidad en el trabajo. Es esta flexibilidad de la mano de obra, en cuanto a su número y funciones, la que hace factible adecuar la producción a la demanda.

El incremento de la productividad debe favorecer al implementar shojinka determinando las ideas innovadoras por medio del personal relacionado en los procesos de producción.

Jidoka implica tanto la automatización con un toque humano (Ohno) en el sentido de sustituir tareas manuales por tareas mecanizadas sin intervención del personal, desde la entrada del insumo hasta la finalización de la operación, y por otro lado significa el control de defectos de manera automática por parte de la misma máquina mediante el uso de sensores, interruptores mecánicos, células fotoeléctricas, y rayos infrarrojos entre muchos otros. La detención de forma automática de la máquina al finalizar un lote o generarse un problema, defecto o inconveniente hace posible que un trabajador pueda hacerse cargo de varias máquinas y equipos de manera simultánea con todo lo que ello implica en materia de productividad. Ello es conocido como automatización.

IMPORTANCIA DEL CONTROL DE INVENTARIOS

La definición según (Alfonso, 2013) de La importancia de realizar control de inventarios en nuestra empresa es: “El control del inventario es un elemento muy importante para el desarrollo, tanto en grandes empresas como en pequeñas y medianas, además de un factor fundamental para el control de costes y rentabilidad de cualquier hotel o

establecimiento turístico. Una mala administración puede ser la culpable de generar clientes descontentos por el no cumplimiento de la demanda, además de ocasionar problemas financieros que pueden llevar a la compañía a la quiebra”

COMO SE LLEVA UN CONTROL DE INVENTARIO

“La definición según (Solistica, 2018) de cómo se lleva a cabo un control de inventarios es: “Se lleva a cabo mediante el registro constante de entradas y salidas, lo cual permite saber en todo momento qué cantidad de insumos o productos para venta se tienen en almacén.” Las empresas deben evolucionar de ese enfoque industrial endogámico basado en la eficiencia interna de los procesos a un paradigma orientado en el valor añadido que se da a los clientes con una visión global de la cadena”

Todo ello está forzando a las empresas a encontrar nuevos modos de colaboración que mejoren la integración y sincronización de las diferentes funciones y etapas de la cadena de suministro de sus productos

“Método PEPS (Primeras entradas primeras salidas)

El método Primeras entradas y primeras salidas muestra como ventaja, un inventario valorado con los costos más recientes, o sea que en una economía inflacionaria el balance general estaría actualizado con los precios más reales en cuanto a su inventario, son desventajas de este método los bajos costos de producción al tomarse los precios bajos de los materiales y mostrar unas utilidades muy altas que inciden notoriamente en los impuestos sobre la renta”.

Las primeras entradas y salidas en una empresa rigen el control total de los inventarios y generan los balances dentro de ellas, los sistemas de inventarios nos dan un panorama objetivo y veraz de existencias y ventas teniendo una contabilidad exacta.

Beltrán. D (2013) Centro de Educación Continua Unidad Mazatlán.

“De acuerdo con el Lic. Dante Múzquiz Se denominan existencias o inventarios a la variedad de materiales que se utilizan en la empresa y que se guardan en sus almacenes a la espera de ser utilizados, vendidos o consumidos, permitiendo a los usuarios

desarrollar su trabajo sin que se vean afectados por la falta de continuidad en la fabricación o por la demora en la entrega por parte del proveedor.”

El inventario cambia por su consumo o por las ventas de cada artículo que lo constituye, lo que provoca que el inventario se mueva por nuevos montos de ingresos y salga a solicitud de los usuarios, dando como resultado una rotación basada en materiales y generación de ganancias en dicha facturación. Superior.

CLASIFICACIÓN DE INVENTARIO

La forma de clasificar el inventario depende de qué tipo de empresa se trate mercantil o de manufactura. El inventario de una compañía mercantil este compuesto por diferentes productos con dos características en común: son propiedad de la compañía y están listos para ser vendidos, mientras que los productos de una empresa manufacturera también son de su propiedad, pero estos productos pueden no estar listos para su venta y clasificarse en tres categorías: Materia prima o insumos.

Las 5S sirven de base para la implantación del resto de herramientas lean. La mejora continua en la Pyme comienza por una sólida organización y limpieza en los puestos de trabajo, tanto a nivel de fábrica como a nivel de oficinas. A partir de las 5S se debe continuar con la cultura de cero defectos, reducción de costes y demás actividades de mejora. A partir de esta aplicación de mejora se pueden fijar otros objetivos de mejora tales como lay-out en sistema pull, o disminución de defectos en máquinas u otros utensilios de trabajo.

Resultado

A través de los indicadores y marcas establecidos para cada "S", cualquier operador puede identificar rápidamente desperdicios o daños en el lugar de trabajo, mejorando así el orden y limpieza del espacio, y garantizando la seguridad y condiciones adecuadas del lugar de trabajo. Por esta razón, la empresa debe realizar un control de inventario para asegurar la confiabilidad de los reportes del sistema. Una herramienta básica es el recuento cíclico, que no es más que una auditoría regular y continua del inventario para garantizar que los materiales informados realmente coincidan con los materiales del almacén.

“Según Bustos-Flores et al. (2010) las principales razones por las cuales las empresas justifican los inventarios están:

- Maximizar el servicio al cliente.
- Suavizar la demanda.
- Especulación. □ Lograr economías a escala.
- Enfrentar la incertidumbre.
- Maximizar la eficiencia de las unidades de compra y producción.

IMPORTANCIA DEL CONTROL DE INVENTARIOS

De acuerdo con (Alfonso, 2013) de La importancia de realizar control de inventarios en nuestra empresa es: “El control del inventario es un elemento muy importante para el desarrollo, tanto en grandes empresas como en pequeñas y medianas, además de un factor fundamental para el control de costes y rentabilidad de cualquier hotel o establecimiento turístico. Una mala administración puede ser la culpable de generar clientes descontentos por el no cumplimiento de la demanda, además de ocasionar problemas financieros que pueden llevar a la compañía a la quiebra”

VENTA

De acuerdo con (Merino, Definiciones, 2010) de Venta es: “Venta es la acción y efecto de vender (traspasar la propiedad de algo a otra persona tras el pago de un precio convenido). El término se usa tanto para nombrar a la operación en sí misma como a la cantidad de cosas que se venden”

COMPRA

La definición según (Merino, Definiciones, 2011) de Compra es: “Compra es la acción y efecto de comprar. Quien compra entrega dinero para recibir un bien o servicio, mientras que quien vende entrega el bien o servicio a cambio del dinero. Esto quiere decir que el comprador entrega dinero al vendedor y éste hace lo propio con el producto.”

PUNTO DE VENTA

Definido por (Merino, Juan Pérez Porto y María, 2013) del Punto de Venta es: “Punto es un término con múltiples significados: en este caso, nos interesa su acepción como un lugar físico o sitio. Venta, por su parte, es el proceso y el resultado de vender (entregar la propiedad de un bien a otro sujeto, quien pagará un cierto precio ya acordado para quedarse con el producto en cuestión).”

INVENTARIO

Definido por (Gestiopolis.com, 2002) de Inventario es: “El inventario representa la existencia de bienes almacenados destinados a realizar una operación, sea de compra, alquiler, venta, uso o transformación. Debe aparecer, contablemente, dentro del activo como un activo circulante.”

CLASIFICACIÓN DE INVENTARIO

La forma de clasificar el inventario depende de qué tipo de empresa se trate mercantil o de manufactura. El inventario de una compañía mercantil está compuesto por diferentes productos con dos características en común: son propiedad de la compañía y están listos para ser vendidos, mientras que los productos de una empresa manufacturera también son de su propiedad, pero estos productos pueden no estar listos para su venta y Clasificarse en tres categorías:

- a. Materia prima o insumos. Son aquellos en los cuales se contabilizan todos los materiales que no han sido modificados por el proceso, es decir, que se compran, almacenan y no se han procesado.
- b. Productos en proceso. Son aquellos materiales que han sido modificados por el proceso, pero todavía no son aptos para su venta. (Bienes en tránsito).
- c. Productos terminados. Son productos que se contabilizan y son ofrecidos a los clientes, es decir que son aptos para la venta.

FUNCIONES DEL INVENTARIO

El inventario es uno de los activos más costosos, llega a representar hasta el 50 % del capital invertido, son un parámetro importante de la actividad de los negocios por lo tanto son indicadores que vigilan y nos proporcionan información financiera. Durante las bajas economías, hay una acumulación inicial de inventario ya que toma más tiempo vender las cantidades en existencias, también es importante mantener un equilibrio entre poco inventario y demasiado, en consecuencia, si se tiene poco inventario para cubrir la demanda se tendrán clientes y proveedores insatisfechos, si por lo contrario se tiene demasiado inventario acarreará costos innecesarios. El inventario da servicio a varias funciones que

Agregan flexibilidad a las operaciones de la empresa y se describen a continuación:

Separar varias partes del proceso de producción. Por ejemplo, si las existencias de una empresa fluctúan, quizá sea necesario un inventario adicional para desarticular los procesos de producción de los proveedores.

Separar a la empresa de las fluctuaciones en la demanda y proporcionar un inventario de bienes que ofrezca variedad a los clientes.

Aprovechar los descuentos por cantidad, ya que las compras en grandes cantidades disminuyen el costo de los bienes y su entrega.

Protegerse contra la inflación y el aumento de precios.

Más éxitos de la metodología 5's

Una empresa dedicada a la distribución y comercialización de productos de salud, aplicables al ramo farmacéutico y complementario; y que además también comercializa los de consumo masivo, la cual se encuentra en Perú, fue objeto de estudio para la implantación de las 5's por parte de un par de estudiantes de la carrera de Administración de Empresas (BALVIN, 2017).

allí se dieron cuenta de que dentro de esta había algunos problemas que provocaban deficiencia en los procesos operativos, los cuales se veían reflejados en la recepción,

almacenamiento y despacho de mercancías. Estos problemas tenían que ver no solo con la forma de trabajo, sino también por la falta capacitación, compromiso y responsabilidad por parte de los trabajadores. Aunado a todo esto es la forma o condiciones de trabajo con los que se cuenta dentro de las mismas áreas para la realización de actividades. En esta empresa se podía ver la falta de limpieza, orden y señalización, que además de poner en riesgo la calidad del producto, también ponía en juego la integridad de los trabajadores.

Estos mismos estudiantes aplicaron una metodología, la cuales tiene por objeto eliminar o disminuir las actividades que elevan el costo del valor del producto pero que el cliente no percibe al momento de tener el producto en sus manos, estas son las denominadas MUDAS, es un término japonés para tratar de reducir al mínimo el desperdicio, desecho y despilfarro que muy frecuentemente se percibe en una empresa de procesos; y que dentro de la misma es considerado como desperdicio. Es así que, con este análisis basado en la metodología antes mencionada, resulta necesario eliminar todas esas actividades con el objetivo de mejorar la rentabilidad, la productividad y la calidad del producto final (Medina, 2019).

- SEIRI: SELECCIONAR
- SEITON: ORGANIZAR
- SEISO: LIMPIAR
- SEIKETSU: BIENESTAR
- SHITSUKE: DISCIPLINA



CAPÍTULO 4

Desarrollo.

4.1 Desarrollo.

Las 5S han tenido una amplia difusión y son numerosas las organizaciones de diversa índole que lo utilizan, tales como: empresas industriales, empresas de servicios, hospitales, centros educativos o asociaciones. Eliminar del espacio de trabajo lo que sea inútil. Organizar el espacio de trabajo de forma eficaz.

Nuestro trabajo se empieza desde el Orden físico, hasta el orden técnico que son los inventarios para control como se muestra en las imágenes en la parte de anexos.

Diagrama Ishikawa, también llamado diagrama de espina de pescado, diagrama de Grandal o diagrama causal. Consiste en una representación gráfica sencilla en la que puede verse de manera relacional una especie de espina central, que es una línea en el plano horizontal, representando el problema a analizar, que se escribe a su derecha.

De acuerdo con el análisis realizado mediante la herramienta de Diagrama de Ishikawa arroja los siguientes datos.

Personal: El personal no verifica las unidades almacenadas para los pedidos, por lo cual desfasa el inventario y no coincide al hacer el balance.

Materiales: El producto es poco comercial por lo cual la negociación con los proveedores es difícil, por lo cual el proyecto a implementar beneficiara notablemente este punto.

Medio ambiente: El uso de bolsas plásticas deteriora el medio ambiente es por eso por lo que tenemos la propuesta de bolsas recicladas.

Medición: actualmente no se cuenta con un sistema de PEPS, se escribe manualmente entradas y salidas.

Método: en este punto es donde se detecta el problema ya que no se tiene un sistema para los requerimientos logísticos actuales como el punto de venta.

Se considera que con el Sistema de punto de venta ya no existirán faltantes, de esta manera evitaremos que la empresa tenga pérdidas aumentando sus ganancias al 100 %. Generando un costo beneficio.

Se analizaron las posibles causas y se elaboró un diagnóstico por medio de la teoría de Kaoru Ishikawa, porque la mayoría de las observaciones se centran en un deficiente proceso de control de PEPS, dentro de las cuales a primera instancia se detectó que el personal no registra las salidas, no se tienen un control de los faltantes, falta de

comunicación entre los responsables del área, aplicaremos el teorema de Kaoru Ishikawa para esclarecer estos problemas.

Al controlar el inventario se crea información precisa que será de utilidad para abastecer la empresa de productos sin excesos y sin faltantes, se conocerá el monto de la compra ya sea diaria o semanal, lo que permitirá saber cuánto habrá que invertir en pesos, eliminando o postergando gastos no propios a la operación de la empresa y de esta manera no minar su liquidez.

1.-Crear la tabla de productos en Excel.

Elaboramos la tabla del punto de venta, donde se colocaron todos los productos con los que se cuentan en almacén.

Los códigos son uno de los elementos fundamentales para llevar el control y gestionar el stock en el almacén. SKU es el número de referencia único de un producto, según aparece registrado en el sistema de la empresa.

3: Hacer Código de barras de cada producto (SKU's)

De esta manera se integraron los códigos de los productos con los cuales se realizó un óptimo control de los productos.

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.

4: Registrar el inventario

Se elaboro el inventario de la empresa los Peineros donde contiene la información de cantidad en existencia, cantidad mínima y cantidad a surtir, ya que cada miércoles de cada semana se va a surtir.

5: Registrar cada artículo de manera regular.

Comenzamos a registrar de manera diaria y en forma los artículos de la empresa para poder generar un mayor control en la empresa y de esta manera tener una efectividad del 100% en el punto de venta,

6: Verificar el conteo de inventario.

Se checa a la semana cuando se añaden las entradas para comprobar que las cantidades sean ciertas. Se encuentra en anexos

- SEIRI: SELECCIONAR
 - SEITON: ORGANIZAR
 - SEISO: LIMPIAR
 - SEIKETSU: BIENESTAR
 - SHITSUKE: DISCIPLINA
- # CAPÍTULO 5
- ## Resultados.

REALIZAR EL PUNTO DE VENTA

Los puntos de venta vienen a automatizar el proceso de salida y cobro de la mercancía en refaccionaria Peineros. La implementación de los sistemas de punto de venta es una necesidad primordial para agilizar los procesos en los que está relacionado la salidas y entradas de mercancía.

FLUJO DE ENTRADAS

Las actividades realizadas para la implementación del punto de venta son una parte fundamental en el proyecto. Las entradas son información que la computadora puede procesar. Mediante el ingreso de la información en el sistema de inventarios.

Primero entradas, primero en salidas utilizamos esta herramienta para un mayor control de inventarios y tener un balance en base a los costos fijos y los costos variables.

- . Un código de barras es una imagen que identifica un producto de forma estandarizada y única a escala global.

CATALOGO DE PRODUCTOS.

Catálogo de Productos y Servicios. En esta herramienta podrás identificar la clave del Producto o Servicio que deseas facturar para mayor agilidad de encontrar a los productos durante la atención del cliente.

En seis meses se logra reducir costos de los cuales se reflejaban hasta terminar el año. Dando como resultado un ahorro de 3,100 pesos ya que con el inventario realizado nos dimos cuenta de las fugas del control de entradas y salidas de productos.

- SEIRI: SELECCIONAR

- SEITON ORGANIZAR

- SEISO: LIMPIAR

- SEIKETSU BIENESTAR

- SHITSUKE: DISCIPLINA

CAPÍTULO 6

CONCLUSIONES

6.1 Conclusiones del Proyecto

Haber establecido la metodología bajo la cual elaboramos el sistema de inventarios de la empresa “REFACCIONES PARA MOTOS LOS PEINEROS S.A de C.V”, con el propósito de asegurar el balance de sus productos. Obteniendo un sistema de inventarios oportuno y correcto para registrar todas las operaciones a todos los procesos garantizará una buena gestión de los recursos y el cumplimiento de los objetivos. Como empresa, es satisfactorio tener un sistema de inventario de primero en entrar, primero en salir que permite el control de primeras entradas y salidas. La empresa establece el control y

administra su presupuesto mejorando su inventario en lugar de sobre abastecerse como antes. Las capacidades del sistema son innovadoras y pueden agregar valor a la empresa.

RECOMENDACIONES.

Recomendamos realizar y analizar este proceso de desarrollo, podemos recomendarte instalar un sistema de inventario, ya que con este sistema puedes controlar los siguientes puntos de tu empresa:

- Minimizar costos.
- Consolidar información y disposición.
- Registro y seguimiento en línea de operaciones y transacciones a través de flujos de datos electrónicos.
- Actualizar inventario.

Experiencia personal profesional adquirida

Mi experiencia fue realmente un reto, donde aprendí varias herramientas de Lean Manufacturing como son 5's, método de Ishikawa, Pareto, con las cuales optimice mi proyecto, instalación de sistema de inventarios, desarrollando las herramientas antes mencionadas tengo la plena satisfacción de desarrollar efectivamente este proceso, con el cual la empresa se vio beneficiada principalmente en reducción de costos, ya que la mejora se reflejó desde la implementación de las herramientas cuando buscar la mejora continua siempre habrá una satisfacción ya que el mundo empresarial siempre está en constante movimiento de mejora. con cautela aprendes y desarrollas conocimientos que te generan un desarrollo intelectual y generan visión en tu vida. Y más haya de todo lo anterior para mi fue de mucha emoción el ver como el dueño de la empresa se emocionaba con el avance de este, ya que como dicho antes empezamos de, pero totalmente la refacción se encontraba al suelo y en cajas, visibles en los anexos al ir visualizando todos los avances el dueño quedo igual de impactado que yo.

CAPÍTULO 7

- SEIRI: SELECCIONAR
- SEITON: ORGANIZAR
- SEIKO: LIMPIAR
- SEIKETSU: BIENESTAR
- SHITSUKE: DISCIPLINA

COMPETENCIAS DESARROLLADAS

7.1 COMPETENCIAS DESARROLLADAS Y APLICADAS.

Competencia financiera. Esta categoría es la más antigua, tradicional y difundida entre las empresas en la evaluación de políticas de inventario y son los siguientes:

Como el retorno sobre la inversión.

La rotación.

El número de días en inventario.

Mejor servicio a clientes. Capacidad de determinado eslabón de la cadena de atender al cliente según sus expectativas y son los siguientes:

Disponibilidad de producto.

El plazo de entrega.

El pedido.

Manejo de costos. Mejorando los siguientes puntos:

Costo de falta de producto.

Costos de exceso y el costo logístico.

Para poder evaluar todas las dimensiones asociadas a determinada política de inventarios.

Aplicación de las herramientas como DMAIC, Diagrama de Ishikawa, El análisis de problemas, herramientas estadísticas para poder realizar la medición de los avances en cada una de las etapas del proyecto e ir verificando porcentualmente, en piezas y en ahorro monetario.

Así mismo se desarrollan herramientas vistas, graficas de control para medición y el desarrollo del punto de venta, las cuales fueron las que optimizaron la aplicación del proyecto.

Así mismo, se obtuvo un punto importante en la parte del seguimiento y desarrollo del proyecto de todas y cada una de las pruebas realizadas, generando una satisfacción en cada uno de los incisos de la problemática, puesto que fueron en los puntos que se dio mayor énfasis.

- SEIRI: SELECCIONAR
- SEITON: ORGANIZAR
- SEISO: LIMPIAR
- SEKETSU: BENEFICER
- SHITSUKE: DISCIPLINA

CAPÍTULOS 8: FUENTES DE INFORMACIÓN

8.1 FUENTES DE INFORMACIÓN

- (1) *Área de Innovación y Desarrollo, S.L. Ochoa B. Jorge E. y Escalona B. Roberto, (2016) Evaluación de la Eficacia del Sistema Logístico Colombia Bogotá..*
- (2) *Empresarial, Contribuciones a la Economía, Abril 2011, Texto completo en <http://www.eumed.net/ce/2011a/obeb.htm>.*
- (3) *Gaviño. A (2012) Gestión de inventarios. Fes Zaragoza. Alfonso, 2013 gestión de inventarios Madrid España.*
- (4) *Gestiopolis. (2018) com, 2002 de Inventario es: "El inventario Solistica, el inventario. Madrid.*
- (5) *García Collin, Juan, Mc. Graw HillBeltrán. D (2013) Centro de Educación Continua Unidad Mazatlán.*

(6) *García Collin, Juan, Mc. Graw Hill (2017). 3C Tecnología (Edición 20) Vol.5 – N° Estados Unidos.*

(7) *Libro Bustos-Flores et al. (2010) las principales razones por las cuales las empresas justifican los inventarios Universidad de Guadalajara.*

|

- SEIRI: SELECCIONAR
- SEITON: ORGANIZAR
- SEISO: LIMPIAR
- SEIKETSU: BIENESTAR
- SHITSUKE: DISCIPLINA

CAPITULO 9

ANEXOS

9.1 ANEXOS

TABLA DE FIGURAS.

Fig. 1. Organigrama de la empresa.....	11
Fig. 2 Imagen antes de las 5's.....	23
Fig. 3. Imagen después de las 5's.....	24
Fig. 4. Imagen de diagrama de Ishikawa. Elaboración propia.....	25
Fig. 5. Imagen de diagrama de Pareto. Elaboración propia.....	26
Fig. 6. Tabla de lista de inventario de productos.....	27
Fig. 7 Tabla de lista de integración de productos.....	27

Fig. 8. Tabla de Lista productos integrada.....	28
Fig. 9. Tabla de lista de productos y códigos.....	29
Fig. 10. Tabla de salidas de productos.....	30
Fig. 11. Imagen lista de registro de artículos.....	31
Fig. 12. Tabla de salidas de productos.....	32
Fig. 13. Imagen lista de registro de artículos.....	33
Fig. 14. Imagen de mapeo de compras.....	35
Fig. 15. Imagen de mapeo de salidas.....	35
16. Imagen de compras.....	36
Fig. 17. Imagen de código barras.....	36
Fig. 18. Imagen de partes de la moto.....	37
Fig. 19. Imagen de tabla comparativa.....	44
Fig. 20. Imagen de tabla refleja ganancia.....	44
Fig. 21. Imagen de personal de la empresa.....	56
Fig. 22. Imagen de personal de la empresa.....	57

Anexos



Fig. 21. Imagen de personal de la empresa.

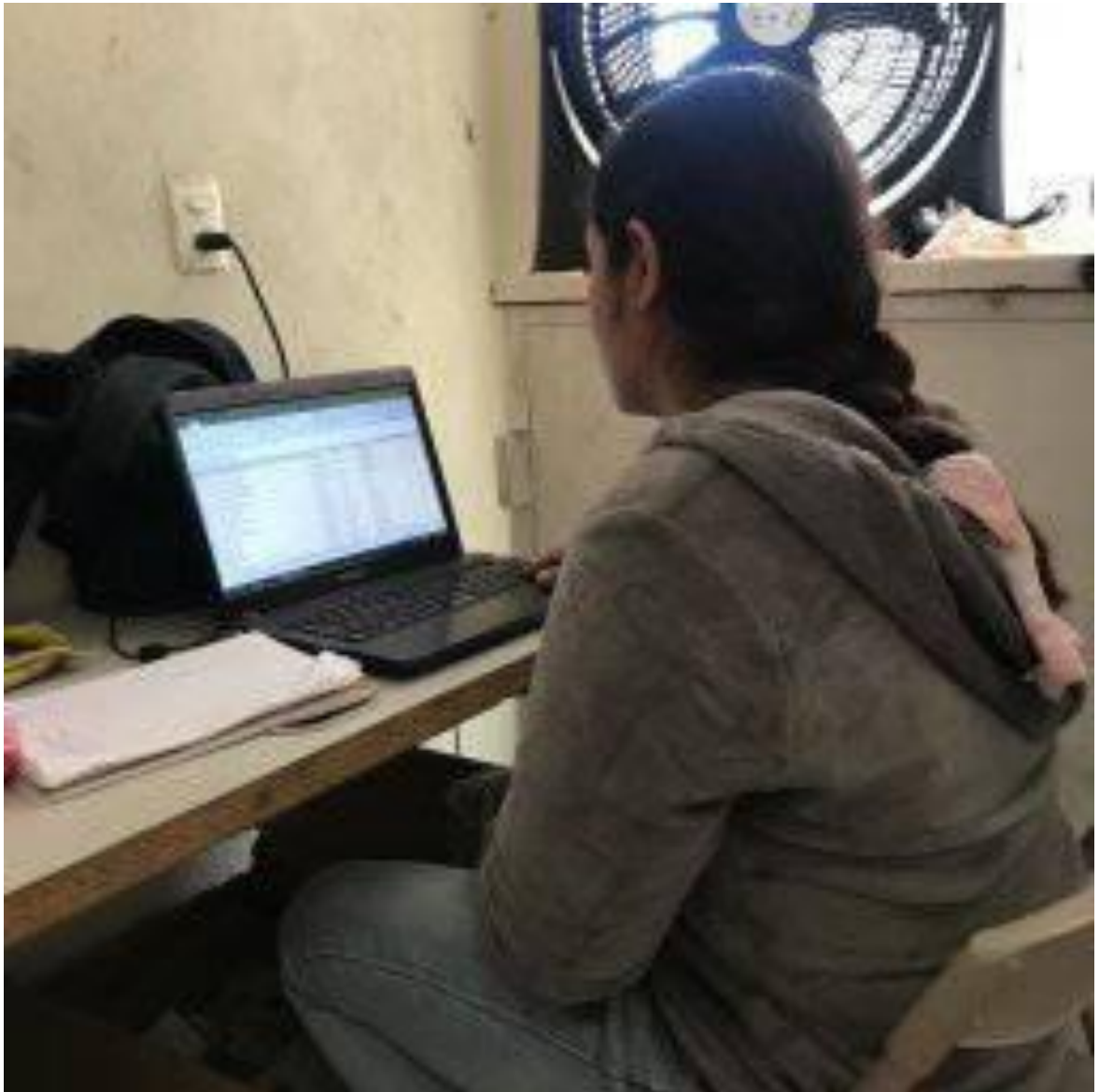


Fig. 22. Imagen de personal de la empresa.

ORGANIGRAMA

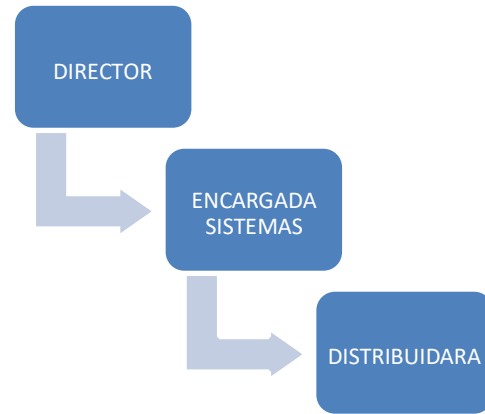


Fig. 1. Organigrama de la empresa.

ANTES.



Fig. 2. Imagen antes de las 5's.



DESPUES.



Fig. 3. Imagen después de las 5's.

Fig. 4. Imagen de diagrama de Ishikawa. Elaboración propia.

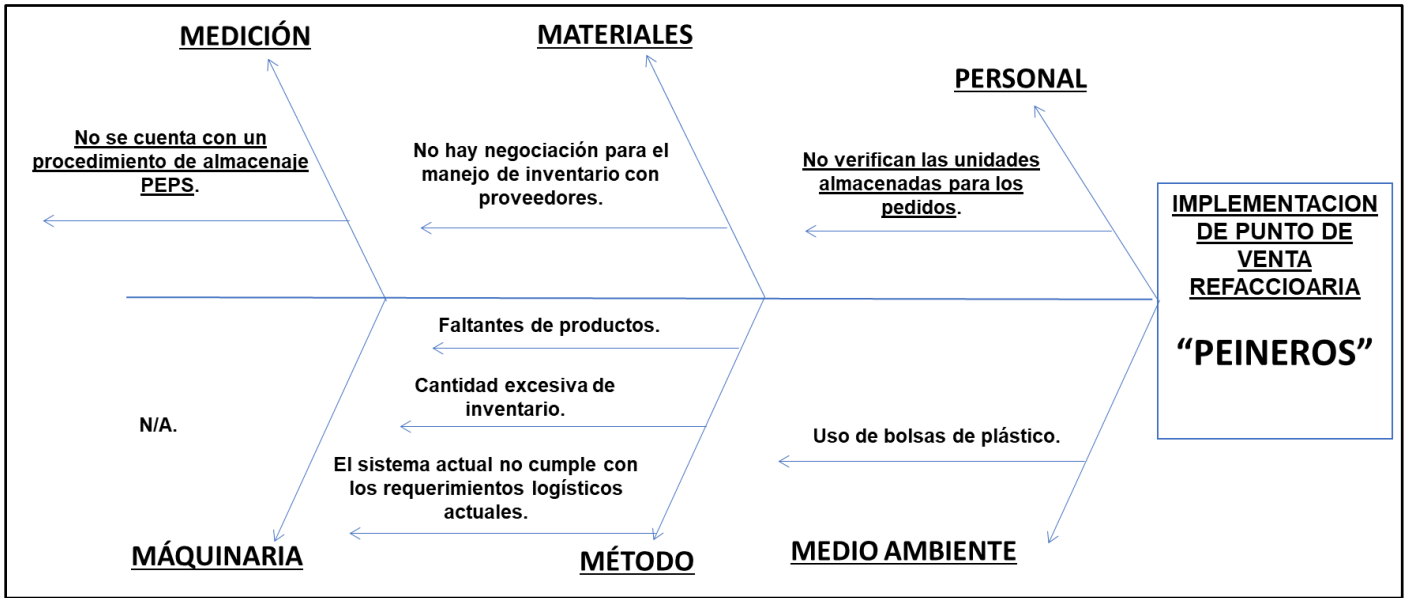


Fig. 5. Imagen de diagrama de Pareto. Elaboración propia

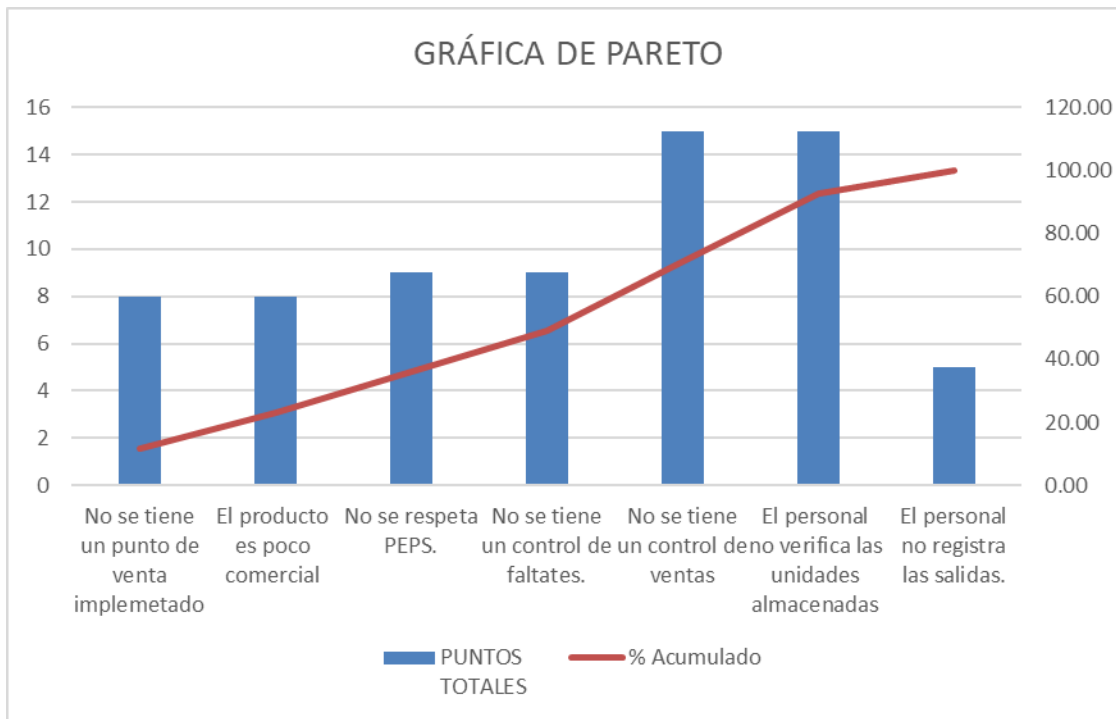




Fig. 6. Tabla de lista de inventario de productos.

MENU PRINCIPAL

CODIGO	PRODUCTO	PROVEEDOR	CANTIDAD EXISTENTE
ABRA-01-MATSUMA	ABRAZADERA	ITALIKA	4
ABRA-01-MOTONET	ABRAZADERA	REFACCIONES DANI	2
ACEITE-01-ITA	ACEITE	ITALIKA	10
AJU-CADFT150-ITA	AJUSTADOR	ITALIKA	2
AJU-CADCAR125-VG	TENSOR	REFACCIONES DANI	9
AJCAD-SUZ-125VG	AJUSTADO	REFACCIONES DANI	6
AMO-TRAF125-VG	AMORTIGUADOR	REFACCIONES DANI	3
ANIP-FT180-KIMT	ANILLOS	REFACCIONES DANI	2
ANIP-110-SAY	ANILLOS	REFACCIONES DANI	2
ANIP-FT150-SAY	ANILLOS	REFACCIONES DANI	1
ANI-PISFT125TD-SAY	ANILLOS PISTON	REFACCIONES DANI	2
ANI-PISFT1509-SAY	ANILLOS PARA PISTON	REFACCIONES DANI	2
ARVEL-FT125-ITA	ARAÑA	ITALIKA	1
ARBLEV-CGL125-KAI	ARBOL	REFACCIONES DANI	1
ARLEV-FT125-KAI	ARBOL	REFACCIONES DANI	1
ARNP-FT125-ITA	ARNES	ITALIKA	1
ARNP-XS125AZ-GHI	ARNES	REFACCIONES DANI	1
BAL-INFT125-ALE	BALANCIN	REFACCIONES DANI	1
BAL-INJGOCG125-SM	BALANCIN	REFACCIONES DANI	1
VAL-KITDS150-KIM	VALANCINES	REFACCIONES DANI	0

Fig. 7. Tabla de lista de integración de productos.

INTEGRACIÓN DE PRODUCTOS		
CODIGO	PRODUCTO	CANTIDAD EXISTENTE
BAT-10B5LB-ITA	BATERIA MF-FA 10B5L-B ITALIKA	1
BAT-112N743A-ITA	BATERIAMF-FA 112N74-3A ITALIKA	1
BAT-112NQB5-ITA	BATERIA MF-FA 112NQ-B5 ITALIKA	1
BAT-ICB5LB-MF	BATERIA MF-FA ICB5L-ITALIKA	1
BAT-ICB6LB-ITA	BATERIA MF-FA IYTX7A-B5 ITALIKA	1
BAT-IYTX7AB5-ITA	BATERIA MF-FA IYTX7L-B5 ITALIKA	1
BAT-YB2.5LC-YUAS	BATERIA MF-FA IYX9-B5 ITALIKA	1
BAT-YB2.5LC-YUAS	BATERIAS ESPECIALES POVERSPORTS2 YB	1
CAM-3.0014-SOLA	CAMARA 3.00-14 SOLARIS	2
CAM-3.2510-SOLA	CAMARA 3.25/3.50-10 SOLARIS	3
CAM-2.7518-ITA	CAMARA 2.75/3.00-18 ITALIKA	5
CAM-2.7517-GHI	CAMARA 2.75/3.00-17 TR4 GHIRA	2
CAM-3.0018-MONT	ACAMARA 3.00-18 TR4 MONTANA	2
CAM-130R16-ITA	CAMARA 130/90-R16 ITALIKA	2
CAM-2.50R17-ITA	CAMARA 2.50/2.75-R17 ITALIKA	1
CAM-130R13-ITA	CAMARA 130/60-R13 ITALIKA	3
CAM-90R19-ITA	CAMARA 90/90-R19 ITALIKA	3
CAM-80R21-ITA	CAMARA 80/100-R21 ITALIKA	0
CAM-4.1018-	CAMARA 4.10-18TR4	4
CAM-3.5010-REG	CAMARA 3.50-10 REGENT	2
CAM-2.7517-GHI	CAMARA 2.75/3.00-17 TR4 GHIRA	2
CAM-130R17-ITA	CAMARA 130/70-R17 ITALIKA	4
CAM-3.00R17-ITA	CAMARA 3.00-R17 ITALIKA	1
CAM-I12N9BS-ITA	CAMARA I12N9-BS ITALIKA	1

Fig. 8. Tabla de Lista productos integrada

ENTRANDAS

FECHA	CODIGO	PRODUCTO	CANTIDAD
27/10/2021	HUE-RT180-ITA	HUESO DE CADENA RT180 ITALIKA	1
01/11/2021	ESP-DERIZQ110-NAH	ESPEJOS DER/IZQ ARGENTA 110 NAHEL	5
01/11/2021	CHI-FRETRA125-MAT	CHICOTE FRENO TRASERO FT/125 MAT SUMA	2
01/11/2021	CONJ-FARHEA-ITA	CONJUNTO DE FARO HEADLIGHT UNIT ITALIKA	1
01/11/2021	CAL-COST110-VG	CALAVERA PARA MOTOCICLETA COMPONENT STOP AT110 VG	1
01/11/2021	JGO-ZAP04-ITA	JGO DE ZAPATA TRASERO FT125 ITALIKA	2
01/11/2021	DIR-NELED12V-MAT	DIRECCIONALES NEGRO LED BLANCO 12V MAT SUMA	2
01/11/2021	CAM-130R17-ITA	CAMARA 130/70-R17 ITALIKA	2
01/11/2021	CAM-3.00R17-ITA	CAMARA 3.00-R17 ITALIKA	1
01/11/2021	VAL-ADMESCS125-KAI	VALVULA ADMISION Y ESCAPE CS-125 KAIZEN	2
01/11/2021	KIT-CILCOMCS125-KAI	KIT CILINDRO COMPLETO CS-125 KAIZEN	1
01/11/2021	DIR-LEDAMAR12V-EVO	DIRRECCIONALES LED AMARILLA 12V EVOLUTION	1
01/11/2021	BAL-FT125-KAI	BALANCINES FT125 KAIZEN	1
01/11/2021	ARBLEV-CGL125-KAI	ARBOL DE LEVAS CGL125 KAIZEN	1
01/11/2021	FOC-LEDROJO18W-MAT	FOCO LED ROJO 18W MAT SUMA	4
01/11/2021	CDI-VARMOT-MAT	CDI IGNICION ANGULO VARIABLE MOTONET MAT SUMA	2
01/11/2021	BAL-INJGOCG125-SM	BALANCIN INFERIOR JGO C/EJE CG125 SM	1
01/11/2021	VAR-IMB125-SM	VARILLA IMPULSORA BALANCIN FT125-150 SM	1
01/11/2021	PAL-FREIZQDS125-NAH	PALANCA PARA FRENO IZQ DS125 C/BASE NAHEL	1

01/11/2021	CAD-M2X390L-MAT	CADENA MOTO 2X3-90L MAT SUMA	1
------------	-----------------	------------------------------	---

FECHA	CODIGO	PRODUCTO	CANTIDAD
27/10/2021	HUE-RT180-ITA	HUESO DE CADENA RT180 ITALIKA	1
01/11/2021	ESP-DERIZQ110-NAH	ESPEJOS DER/IZQ ARGENTA 110 NAHEL	5
01/11/2021	CHI-FRETRA125-MAT	CHICOTE FRENO TRASERO FT/125 MAT SUMA	2
01/11/2021	CONJ-FARHEA-ITA	CONJUNTO DE FARO HEADLIGHT UNIT ITALIKA	1
01/11/2021	CAL-COST110-VG	CALAVERA PARA MOTOCICLETA COMPONENT STOP AT110 VG	1
01/11/2021	JGO-ZAP04-ITA	JGO DE ZAPATA TRASERO FT125 ITALIKA	2
01/11/2021	DIR-NELED12V-MAT	DIRECCIONALES NEGRO LED BLANCO 12V MAT SUMA	2
01/11/2021	CAM-130R17-ITA	CAMARA 130/70-R17 ITALIKA	2
01/11/2021	CAM-3.00R17-ITA	CAMARA 3.00-R17 ITALIKA	1
01/11/2021	VAL-ADMESCS125-KAI	VALVULA ADMISION Y ESCAPE CS-125 KAIZEN	2
01/11/2021	KIT-CILCOMCS125-KAI	KIT CILINDRO COMPLETO CS-125 KAIZEN	1
01/11/2021	DIR-LEDAMAR12V-EVO	DIRRECCIONALES LED AMARILLA 12V EVOLUTION	1
01/11/2021	BAL-FT125-KAI	BALANCINES FT125 KAIZEN	1
01/11/2021	ARBLEV-CGL125-KAI	ARBOL DE LEVAS CGL125 KAIZEN	1
01/11/2021	FOC-LEDROJO18W-MAT	FOCO LED ROJO 18W MAT SUMA	4
01/11/2021	CDI-VARMOT-MAT	CDI IGNICION ANGULO VARIABLE MOTONET MAT SUMA	2
01/11/2021	BAL-INJGO CG125-SM	BALANCIN INFERIOR JGO C/EJE CG125 SM	1
01/11/2021	VAR-IMB125-SM	VARILLA IMPULSORA BALANCIN FT125-150 SM	1
01/11/2021	PAL-FREIZQDS125-NAH	PALANCA PARA FRENO IZQ DS125 C/BASE NAHEL	1
01/11/2021	CAD-M2X390L-MAT	CADENA MOTO 2X3-90L MAT SUMA	1

Fig. 9. Tabla de lista de productos y códigos.

Fig. 10. Tabla de salidas de productos.

SALIDAS

FECHA	CODIGO	PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO DE VENTA	PRECIO DE COMPR
01/11/2021	HUE-RT180-ITA	HUESO DE CADENA RT 180 ITALIKA	1	\$ 180.00	\$ 100.00
01/11/2021	BAT-IYTX7AB5-ITA	BATERIA MF-FA IYTX7A-BS ITALIKA	1	\$ 690.00	\$ 530.00
01/11/2021	JGO-PROTMAN-UNISM	JUEGO PROTECTOR DE MANIJAS UNIVERSAL	1	\$ 280.00	\$ 250.00
01/11/2021	EST-FT110-VG	ESTATOR FT 125-150 ITALIKA 8 BOBINAS BACINI	1	\$ 280.00	\$ 190.00
01/11/2021	FOC-FARH4AZUL-SM	FOCO FARO DEL H4 HD P43T AZUL	1	\$ 150.00	\$ 90.00
02/11/2021	BUJ-GDR8EA-ITA	BUJIA GDR8EA ITALIKA	1	\$ 38.00	\$ 27.00
02/11/2021	ACEITE-01-ITA	ACEITE ITALIKA	1	\$ 25.00	\$ 35.00
02/11/2021	BUJ-CR7HSA-NGK	BUJIA GCR7HSA	1	\$ 25.00	\$ 35.00
02/11/2021	TUER-YUGOFT125-SM	TUERCA NEX 1"1/8 YUGO ITALIKA ST-70/FT 125-15	1	\$ 50.00	\$ 15.00
06/11/2021	ACEITE-01-ITA	ACEITE ITALIKA	1	\$ 110.00	\$ 90.00
06/11/2021	BAT-I12N9BS-ITA	BATERIA I12N9-BS ITALIKA	1	\$ 700.00	\$ 600.00
06/11/2021	BALL-MOTN-SM	BALLONETA PARA MOTONETA SUELTAS SM	1	\$ 50.00	\$ 25.00
09/11/2021	TUER-YUGOFT125-SM	TUERCA NEX 1"1/8 YUGO ITALIKA ST-70/FT 125-15	1	\$ 50.00	\$ 15.00
09/11/2021	CAD-DISDS150-WIN	CADENA DE DISTRIBUCION 2X390L DS150 WINDSO	2	\$ 160.00	\$ 90.00

Fig. 11. Imagen lista de registro de artículos.



Fig. 12. Tabla de productos y proveedor.

PRODUCTO	PROVEEDOR
ABRAZADERA	ITALIKA
ABRAZADERA	REFACCIONES DANI
ACEITE	ITALIKA
AJUSTADOR	ITALIKA
TENSOR	REFACCIONES DANI
AJUSTADO	REFACCIONES DANI
AMORTIGUADOR	REFACCIONES DANI
ANILLOS	REFACCIONES DANI
ANILLOS	REFACCIONES DANI
ANILLOS	REFACCIONES DANI
ANILLOS PISTON	REFACCIONES DANI
ANILLOS PARA PISTON	REFACCIONES DANI
ARAÑA	ITALIKA
ARBOL	REFACCIONES DANI
ARBOL	REFACCIONES DANI

ARNES	ITALIKA
ARNES	REFACCIONES DANI
BALANCIN	REFACCIONES DANI
BALANCIN	REFACCIONES DANI
VALANCINES	REFACCIONES DANI
BALANCINES	REFACCIONES DANI
BALATA	REFACCIONES DANI
BALATA	ITALIKA
BALATA	REFACCIONES DANI
BALATA	REFACCIONES DANI
BALATA	REFACCIONES DANI
BALATA	REFACCIONES DANI
BALATA DISCO	REFACCIONES DANI
BALATA	REFACCIONES DANI
BALATA	REFACCIONES DANI
BALATA	REFACCIONES DANI

Zona perimetral

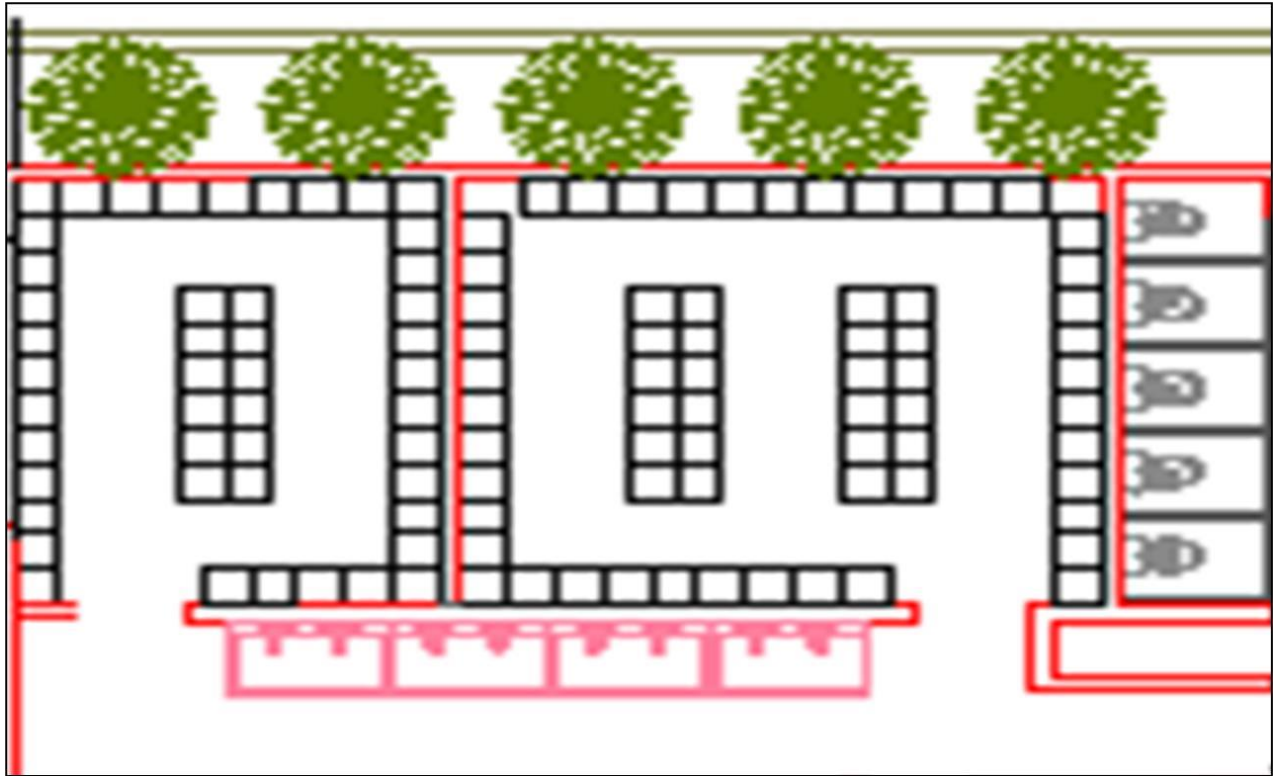
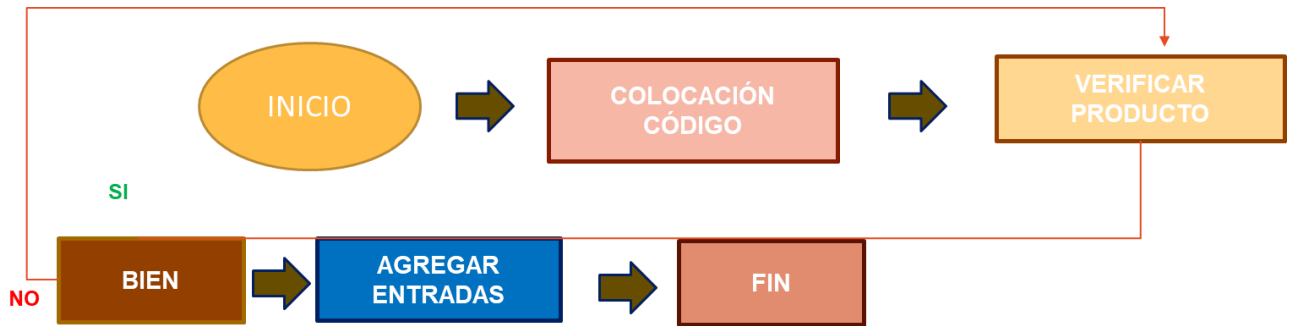


Fig. 14. Imagen de mapeo de compras



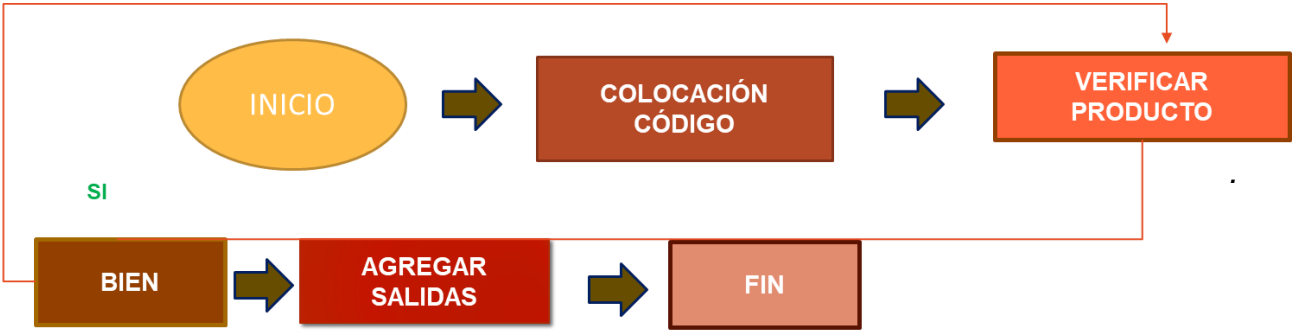


Fig. 15. Imagen de mapeo de salidas

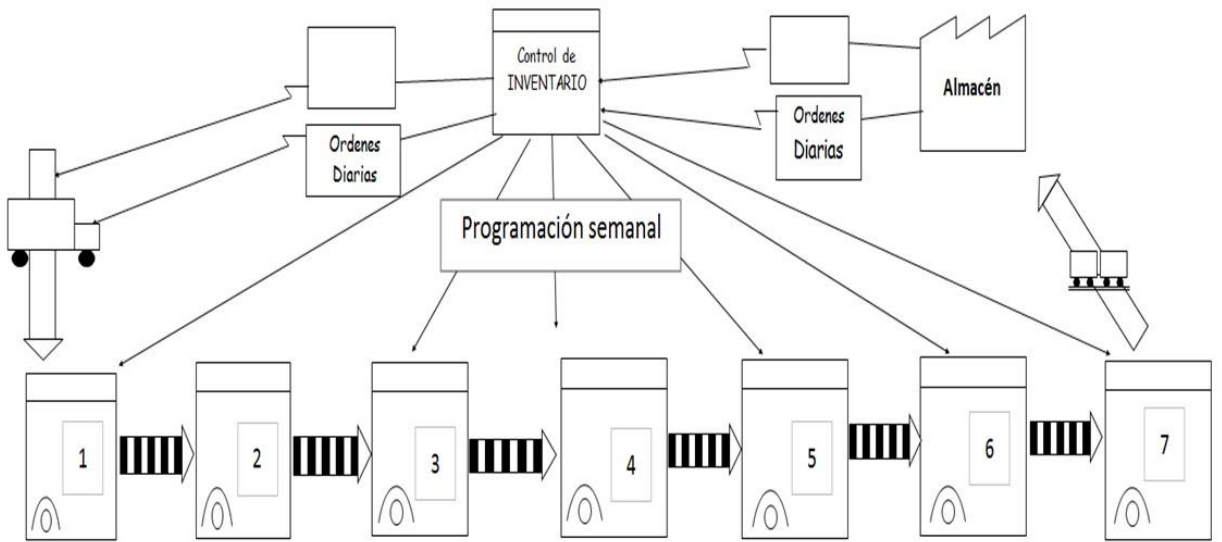
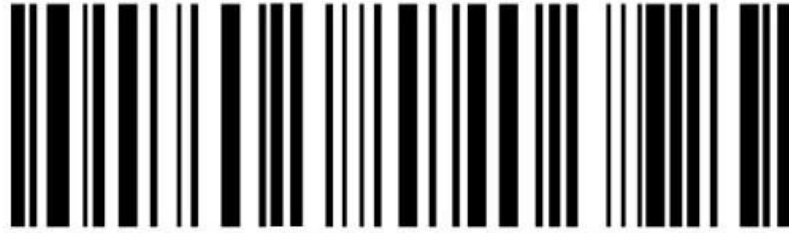


Fig. 16. Imagen de compras.



Catálogo de productos

Fig. 17. Imagen de código barras.






Fig. 18. Imagen de partes de la moto

CÓDIGO	IMAGEN	PRODUCTO
CAPCH-MOTONTA-SM		CAPUCHONES PARA MOTONETA
<p>VÁLVULA PARA LLANTA DE COLORES S-M</p> <p>RED PARA TANQUE VERDE SM</p> <p>SWITCH DE LUCES PARA MOTONETA S/M</p>		<p>VAL-LLACOL-SM</p> <p>RED-TANQVER-SM</p> <p>SWIT-LUCESMNTA-SM</p>
EXT-AMORNEGRO-IRON		EXTENCION PARA AMORTIGUADOR NEGRO IRON

<p>CUB-ACIEMOTRA-WIN</p>		<p>EXTENCION PARA AMORTIGUADOR NEGRO IRON</p>
<p>BAL-6201ZZ-SAY</p>		<p>BALEROS 6201-ZZ SAYTO</p>
<p>ANIP-FT180-KIMT</p>		<p>ANILLOS KIMTEC PFT180 O-25</p>
<p>ACE-4T20W50-RAL</p>		<p>ACEITE 4 TIEMPOS 20W50 RALOY</p>

<p>BAFT-BS250-ITA</p>		<p>BALATA DE FRENO TRASERO BS250 ITALIKA</p>
<p>MAN-EMBIZQRC150-MAT</p>		<p>MANIJA EMBRAGUE IZQ P-ITALIKA RC 150 MAT SUMA</p>
<p>VALV-ADMESFT200-KAI</p>		<p>VÁLVULA DE ADMISIÓN Y ESCAPE FT-200 KAIZEN</p>
<p>PIP-CARFT125-SAY</p>		<p>PIPETA DE CARBURADOR FT125 SAYTO</p>

PIP-CARFT125-SAY		PIPETA DE CARBURADOR FT125 SAYTO
PAS-EMBFT125-MAT		PASTA EMBRAGUE FT125 MAT SUMA
BUJ-GCR7HSA-ITA		BUJIA GCR7HSA ITALIKA
RET-AMODM200-ITA		RETEN DE AMORTIGUADOR DM200 ITALIKA

RET-AT110-KIM		RETEN DE MOTOR ITALIKA AT 110 KIMTEC
---------------	---	---

BAL-250Z-SAY		BALATA 250Z SAYTO
--------------	---	-------------------

KIT-SPROAT110-ITA		KIT DE SPROCKET AT110 ITALIKA
-------------------	--	----------------------------------

PUÑ-JGOALPLA-MAT		PUÑOS JUEGO ALUMINIO PLATA MAT SUMA
------------------	---	--

<p>FOC-FARHSBLAN-MAT</p>		<p>FOCO FARO DEL HS BA20D BLANCO 12 MAT SUMA</p>
<p>FOC-G18512W-ITA</p>		<p>FOCO G-18.5 M/M 12W ITALIKA</p>
<p>GOM-CATSUSKS125-MAS</p>		<p>GOMA CATARINA SUSUKI GS125 DINAMO U4-VZ MASUDA</p>
<p>STI-VARIOS-SM</p>		<p>STICKER JGO VARIOS CHICOS</p>

Balance de gastos inicial.

Tabla comparativa de gastos de insumos de 2018,2019 y 2020.

Fig. 19. Imagen de tabla comparativa.

	Años	2018	2019	2020
MESES				
Enero		8,200	8,400	10,400
Febrero		8,100	8,300	10,200
Marzo		9,100	9,200	10,100
Abril		8,500	8,600	10,400
Mayo		8,500	8,600	10,400
Junio		8,400	8,500	10,300
Julio		8,400	8,300	10,000
Agosto		8,200	8,300	10,000
Septiembre		8,300	8,000	9,500
Octubre		8,300	8,400	7,800
Noviembre		8,300	8,600	7,900

Tabla con inventario implementado.

Fig. 20. Imagen de tabla refleja ganancia.

	Año	2021
MESES		
Junio		10,300
Julio		10,000
Agosto		10,000
Septiembre		9,500
Octubre		7,800
Noviembre		7,900

**Ahorro
\$3,100**