



PROYECTO DE TITULACIÓN

*[OPTIMIZACION DE PROCESOS DE INVENTARIO,
ENFOQUE EN MEJORAR Y OPTIMIZAR LOS PROCESOS
DE GESTION DE INVENTARIO EN LA TIENDA]*

PARA OBTENER EL TÍTULO DE

INGENIERA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

PRESENTA:

LIZBETH ORTIZ LOPEZ

ASESOR:

FELIPE ESPINOZA AGUILAR

NOVIEMBRE



CAPÍTULO 1: PRELIMINARES

2. AGRADECIMIENTOS

Queridos amigos, familiares y mentores,

Hoy, con gran emoción y gratitud en mi corazón, quiero tomar un momento para expresar mi más sincero agradecimiento a cada uno de ustedes. Hoy marco el final de una etapa significativa en mi vida: la conclusión de mis residencias profesionales.

El camino hasta aquí ha sido desafiante, pero también lleno de aprendizaje y crecimiento personal y profesional. No habría sido posible sin el apoyo inquebrantable de todos ustedes. A lo largo de mi carrera, cada uno de ustedes ha desempeñado un papel crucial, ya sea brindándome aliento en los momentos difíciles, compartiendo su sabiduría y experiencia, o simplemente estando presentes para celebrar mis logros.

A mis padres y familiares, su amor incondicional y apoyo constante han sido mi roca durante este viaje. A mis amigos, gracias por estar a mi lado, animándome y haciéndome reír cuando más lo necesitaba. A mis profesores y mentores, su orientación y consejos han sido invaluable, guiándome con sabiduría a lo largo de mi camino profesional.

A cada colega y compañero de equipo con los que he tenido el privilegio de trabajar, gracias por compartir sus conocimientos y colaborar conmigo en proyectos desafiantes. Juntos, hemos enfrentado obstáculos, celebrado triunfos y creados recuerdos inolvidables. Al mirar hacia atrás en este capítulo de mi vida, me siento increíblemente agradecido por el apoyo que he recibido. Cada experiencia, cada desafío, ha contribuido a mi crecimiento y desarrollo como profesional.

Aunque este capítulo llegue a su fin, sé que el viaje no ha terminado. Con el corazón lleno de gratitud y la mente llena de sueños, espero con ansias los nuevos desafíos y oportunidades que el futuro tiene reservado.

Una vez más, gracias a Ubaldo Miramontes por ser parte de mi desafío. Que con su apoyo se logró ser parte de su empresa Blun Skateshop que ha sido un regalo invaluable por asesorarme y dejarme una enseñanza más.

Con cariño y agradecimiento Lizbeth Ortiz Lopez.

3. RESUMEN

Este proyecto consiste en analizar, diseñar e implementar estrategias para gestionar de manera eficaz la optimización de inventarios de la empresa, con el objetivo de minimizar costos mientras se satisfacen los niveles de demanda, esto implica una serie de pasos y técnicas.

Como se mencionaba anteriormente este consiste en analizar referente a la implementación de una auditoria de inventario que represente el momento en que el auditor y yo utilicemos un procedimiento analítico, para revisar los métodos de inventario de la empresa y confirmar que coincidamos con los registros reales de los productos.

Como también se implementarán registros precisos de todos los productos en stock, que se tratara de la diferencia entre lo que está registrado en un sistema de inventario y lo que se tiene disponible en la tienda o ubicación del almacenamiento.

Estableceremos puntos de reorden, para poner en marcha el proceso de abastecimiento del almacén creando una red entre stock actual, la cantidad solicitada y el total de stock disponible cuando los pedidos se reciban.

Se hará una implementación de etiquetas y códigos de barras que es una forma de rastrear los productos mediante el uso de códigos de barras impresos en etiquetas para ser escaneados rápidamente con un lector, este sistema nos permitirá tener visibilidad en tiempo real de ubicación y cantidad de cada artículo en la tienda.

Por ello introduciremos un sistema de etiquetas y códigos de barras con el fin de pág. 3 automatizar la recopilación de información y optimizar procesos.

Se manejará un seguimiento de existencia y control de inventario que nos permita realizar una gestión exitosa de las existencias de un almacén, esto nos servirá para solucionar problemas propios del mal manejo de inventario, porque se supervisara el movimiento en físico.

4. INDICE

<u>CAPÍTULO 1: PRELIMINARES.....</u>	<u>4</u>
<u>1. Portada.....</u>	<u>4</u>
<u>2. Agradecimientos.....</u>	<u>4</u>
<u>3. Resumen.....</u>	<u>5</u>
<u>4. Índice.....</u>	<u>5</u>
<u>Lista de Tablas.....</u>	<u>5</u>
<u>Lista de Figuras.....</u>	<u>6</u>
<u>CAPÍTULO 2: GENERALIDADES DEL PROYECTO.....</u>	<u>7</u>
<u>5.- Introducción.....</u>	<u>7</u>
<u>6. Descripción de la empresa u organización y del puesto o área del trabajo del residente.....</u>	<u>8</u>
<u>7. Problemas a resolver, priorizándolos.....</u>	<u>9</u>
<u>8. Justificación.....</u>	<u>10</u>
<u>9. Objetivos (General y Específicos)</u>	<u>11</u>
<u>CAPÍTULO 3: MARCO TEÓRICO.....</u>	<u>12</u>
<u>10. Marco Teórico (fundamentos teóricos).....</u>	<u>12</u>
<u>CAPÍTULO 4: DESARROLLO.....</u>	<u>13</u>
<u>11. Procedimiento y descripción de las actividades realizadas.....</u>	<u>13</u>
<u>Cronograma de actividades.....</u>	<u>13</u>
<u>Medición de tiempos en la línea de producción.....</u>	<u>13</u>
<u>Elaboración de la propuesta de cambio de lay out.....</u>	<u>13</u>
<u>Medición de tiempos en la línea de prueba.....</u>	<u>13</u>
<u>Adecuación de todas las líneas de producción de la división según el nuevo lay out.....</u>	<u>13</u>
<u>Medición de tiempos y comparación contra la línea de prueba.....</u>	<u>14</u>
<u>Redacción de informes sobre la optimización para entregar a la gerencia.....</u>	<u>14</u>
<u>CAPÍTULO 5: RESULTADOS.....</u>	<u>15</u>
<u>12. Resultados.....</u>	<u>15</u>
<u>CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES.....</u>	<u>18</u>
<u>13. Conclusiones del Proyecto.....</u>	<u>18</u>
<u>CAPÍTULO 7: COMPETENCIAS DESARROLLADAS.....</u>	<u>18</u>

<u>14. Competencias desarrolladas y/o aplicadas.....</u>	<u>18</u>
<u>CAPÍTULO 8: FUENTES DE INFORMACIÓN.....</u>	<u>20</u>
<u>15. Fuentes de información.....</u>	<u>20</u>
<u>CAPÍTULO 9: ANEXOS.....</u>	<u>22</u>
<u>17. Anexos.....</u>	<u>22</u>

IMÁGENES

<u>Imagen 1. Prendas y productos de la tienda</u>	<u>6</u>
<u>Imagen 2: Organigrama</u>	<u>8</u>
<u>Imagen 3 Cruce de Matriz DAFO-Estrategias.....</u>	<u>10</u>
<u>Imagen 4. Diagrama de flujo en control de inventarios.....</u>	<u>35</u>
<u>Imagen 5. Reporte de inventario.....</u>	<u>36</u>
<u>Imagen 6. Inventario plasmado que nos mostraba sobre las existencias.....</u>	<u>37</u>
<u>Imagen 7. Aquí se muestra productos que se vende más que otros.....</u>	<u>38</u>
<u>Imagen 8. Cronograma de Actividades</u>	<u>40</u>
<u>Imagen 9. Etiqueta echa para los productos</u>	<u>41</u>
<u>Imagen 10. Colocado de etiquetas a los productos</u>	<u>42</u>
<u>Imagen 11.Tabla de plasmado de inventario físico y seguimiento de existencias de material</u>	<u>43</u>
<u>Imagen12. Como antes se tenía acomodado el área de almacenamiento</u>	<u>44</u>
<u>Imagen 13. Acomodo de pantalones por talla y color</u>	<u>45</u>
<u>Imagen 14. Donde mostramos como se acomodaron los productos, por tipo y tamaño</u>	<u>46</u>
<u>Imagen 15. Anexos.....</u>	<u>53</u>

CAPÍTULO 2: GENERALIDADES DEL PROYECTO

5. Introducción.

Los inventarios son fundamentales en las empresas por varias razones, y se pretende hacer y lograr lo siguiente con su correcta gestión de inventarios, que es lograr un equilibrio entre satisfacer la demanda del mercado de manera eficiente manteniendo los costos lo más bajos posible, y maximizar la rentabilidad y la competitividad de la empresa.

En el control de existencias lo cual es mantener un registro adecuado de los inventarios que permitirá saber que productos se tienen disponibles, en que cantidad y en que ubicación, la planificación financiera y los inventarios representan una inversión significativa para la empresa que sería una gestión eficiente que ayude a optimizar el flujo de caja, como también ayudan a la mejora al servicio al cliente al disponer del producto cuando el cliente lo solicita que mejore significativamente la satisfacción del cliente y fomenta la lealtad hacia la marca o empresa.

Ayuda a la reducción de costos y aumento de la eficiencia porque una gestión de inventarios eficaz nos ayudara a minimizar los costos asociados con el almacenamiento excesivo, la obsolescencia de productos y las pérdidas por deterioro o vencimiento.

La toma de decisiones es basada en datos de la información precisa de inventario que permite a los gestores tomar decisiones informadas sobre las compras, marketing y estrategias de venta, como en la competitividad de la empresa o de las empresas que gestionan eficientemente el inventario que puedan responder rápidamente a las demandas del mercado y a los cambios en las preferencias de los consumidores, lo cual es una ventaja competitiva e importante.

6. Descripción de la empresa u organización y del puesto o área del trabajo del presidente.

Blunt Skateshop es una empresa con cultura empresarial fundada hace 10 años en el municipio de Pabellón de Arteaga la cual se basa en la innovación, el respeto y la responsabilidad social, lo que ha atraído a las personas de Pabellón de Arteaga y de otras comunidades, por ese motivo también se destaca por su compromiso con la transparencia y la ética en todas sus funciones, ganándose la confianza de sus clientes y comunidades.

Con una fuente precisa en línea y en físico, que ha logrado capturar intereses en sus consumidores, ya que se distingue por su compromiso desde la selección de productos y con la amplia variedad de prendas.



Imagen 1 prendas y productos de la tienda

MISSION:

Nuestra misión es ofrecer a nuestros clientes una experiencia de compra excepcional al proporcionar una cuidadosa selección de ropa, calzado y accesorios de alta calidad para hombres. Nos comprometemos a brindar estilo, comodidad y versatilidad en cada artículo que ofrecemos, permitiendo a nuestros clientes expresar su individualidad y confianza a través de nuestras colecciones.

VISION:

Seguir siendo la opción preferida para quienes buscan calidad y estilo de ropa, calzado y accesorios masculinos. Nos esforzamos por ofrecer no solo productos excepcionales, sino también una experiencia de compra única, donde la atención personalizada y el servicio al cliente son fundamentales. Como líderes en tendencias de moda masculina, anticipamos las necesidades de nuestros clientes y les proporcionamos opciones que reflejan su estilo de vida y personalidad.

VALORES:

Pasión por estilo:

En nuestro negocio, la pasión por la moda masculina impulsa cada decisión. Desde la selección de productos hasta el servicio al cliente, estamos dedicados a ofrecer estilo auténtico y calidad.

Integridad Inquebrantable:

Nos comprometemos a mantener altos estándares éticos en todas nuestras operaciones. La integridad es clave, construyendo la confianza de nuestros clientes y estableciéndolos como una opción confiable en el mundo de la moda.

Experiencia Acogedora:

Fomentamos un ambiente inclusivo y acogedor, no solo ofrecemos una variedad de estilos, sino que también creamos un espacio donde cada cliente se sienta bienvenido y cómodo.

6. Organigrama

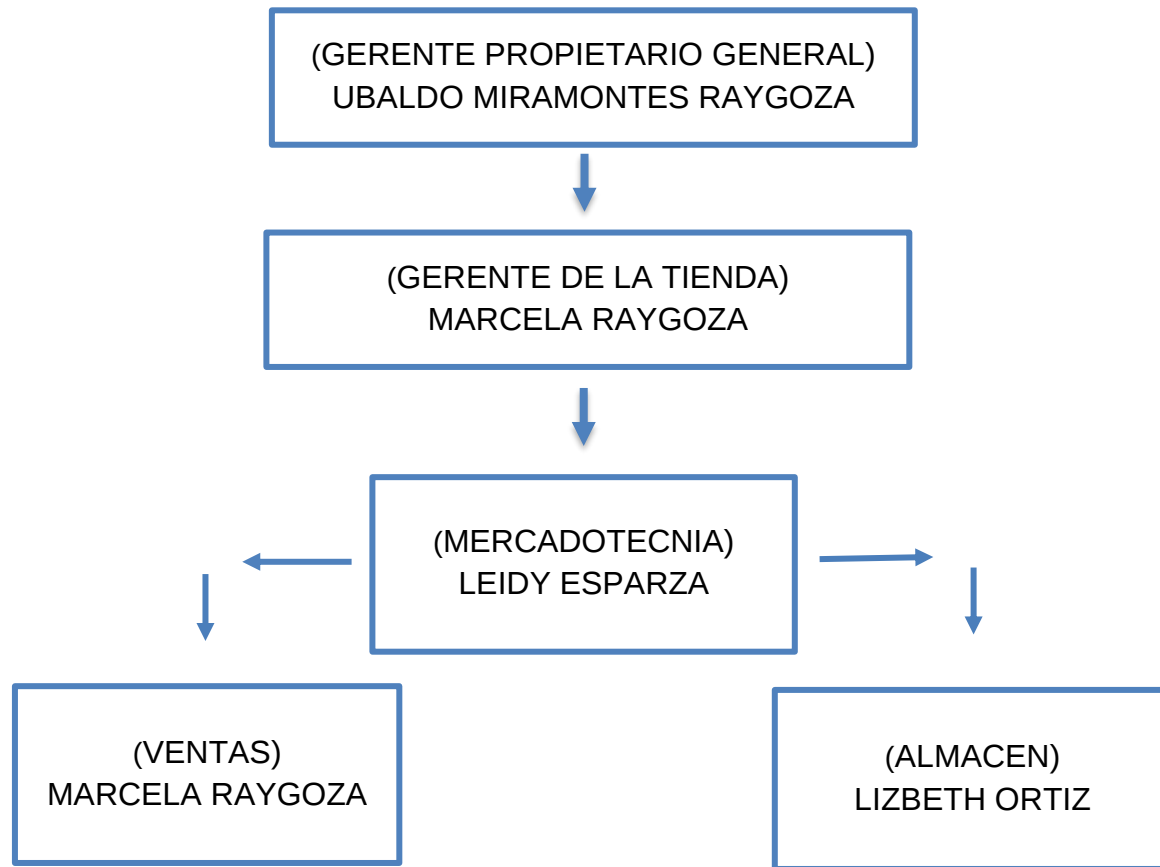


Imagen 2: Organigrama

PUESTO Y AREA DEL ESTUDENTE

Yo me encuentro en área de almacén en optimización de inventarios, en esta área yo me encargo de realizar las siguientes actividades:

- Realizar inventarios físicos.
- Ordenar los productos.
- Hacer etiquetas con códigos de barras.
- Pegar etiquetas.
- Seguimiento de existencias de material.
- Registro de todo el producto que se tiene.

7. Problemas a resolver priorizándolos.

Para este proyecto es importante encontrar un equilibrio perfecto entre minimizar los costos asociados con el mantenimiento de inventarios y satisfacer la demanda del cliente sin interrupciones, para que esto implique resolver una serie de problemas complejos, algunos de los cuales se detallan a continuación.

1: Falta de inventario:

Una cantidad insuficiente de inventario puede resultar en pérdida de ventas y clientes insatisfechos.

2: Obsolescencia de inventario

Tener productos que ya no son demandados o que se han vuelto obsoletos mientras estén almacenados.

3: Inexactitudes del inventario

Una discrepancia entre inventario físico y los registros pueden llevar a decisiones erróneas.

4: Exceso de inventario

El exceso de inventario genera altos costos de almacenamiento y puede conducir a la obsolescencia de los productos.

Es importante priorizar estos problemas ya que nos ayudara a indicar y resolver los problemas minimizando exceso de inventario y maximizando calidad de productos

Imagen 3 Cruce de Matriz DAFO-Estrategias

Fortalezas

- Cuenta con trabajo en equipo.
- Buen ambiente laboral.
- Cuenta con estrategias de Marketing.
- Tiene ubicación privilegiada.
- Buena calidad del producto.
- Atención al cliente excepcional.

Debilidades

- Inventario limitado.
- Dependencia de tendencia en moda.
- Gestión ineficiente de inventario.

Oportunidades

- Expansión del comercio.
- Personalización y exclusividad.
- Nuevos canales de marketing.

Amenazas

- Crisis globales.
- Obsolescencia de inventario.
- Deterioro y daños.
- Robo y pérdida de inventarios.

Área analizada donde se aplica el FODA

Factores Internos

Factores Externos

Fortalezas

1. Precio competitivo.
2. Trabajo en equipo.
3. Buen ambiente laboral.
4. Calidad en productos.
5. Servicio y ventas al público en general.
6. Variedad de productos.

Debilidades

1. Poco inventario.
2. Inexactitudes de inventario.
3. Discrepancia entre inventario físico.
4. Cantidades insuficientes de inventarios.
5. Tener productos que ya no son demandados.

Oportunidades

1. Crecimiento laboral.
2. Nuevos proveedores.
3. Marketing renovado.
4. Tecnología Software.
5. Buen punto de venta.
6. Buenos precios.
7. Moda de temporada.
8. Nuevos clientes.

Estrategia (FO)

(3O-6F) Con estas técnicas se aprovecha al máximo la nueva tecnología para saber que productos están en tendencia y buscar nuevos proveedores y así estar actualizados

Estrategias (DO)

(4O-4D) con el uso de las herramientas Software nos ayuda mucho con el etiquetado, diseño y para tener un buen conteo y orden de inventario. De esa manera no tendremos stock de sobrantes o de insuficiencias.

Amenazas

1. Varias competencias en el campo.
2. Pandemias.
3. Cambios de precios.
4. Incumplimiento en proveedores.

Estrategia (FA)

(2F-2A) Se cuenta con buen ambiente laboral, lo que refuerza mas el trabajo en equipo, como también se vivió la pandemia y aun así el equipo persistió, esto ayudo mucho a los empleados y clientes.

Estrategias (DA)

(2D-4A) Con los nuevos programas de software tendremos un inventario justo y necesario con esto podremos saber si el proveedor esta cumpliendo con las cantidades correctas en tiempo y forma.

Estrategias

Las estrategias que se obtuvieron después del cruce que se elaboró fueron las siguientes:

- Política de Ética y valores.
- Programas de Software.
- Marketing.
- Tecnologías avanzadas.

De acuerdo con estos resultados, trabajaremos por optar en tendencia en cuanto a la tecnología, softwares y marketing puesto que estas herramientas son fundamentales para saber de tendencias y así facilitar las ventas, como con los softwares que nos ayudaran a mantener un equilibrio con los inventarios y no estar en desabasto ni con exceso de stock, así mismo nosotros trabajamos con esas herramientas las cuales nos ayudaron muchísimo y nos facilitó las tareas para cada área.

Selección de la muestra

En la tienda Blunt Skateshop se cuenta con un total de 5 trabajadores los cuales son divididos en diferentes áreas como lo son, Gerente, Subgerente, mercadotecnia, ventas y almacén. Con el gran equipo que tenemos y el buen ambiente laboral equilibramos las tareas y usamos las herramientas comentadas anterior mente para un gran desarrollo.

Instrumento para recaudación de datos

Los instrumentos para la recaudación de datos fue una junta entre los trabajadores la cual nos ayudo porque comentamos dudas y se dieron ideas, esto se utilizó con el fin de todos participar y que desarrollemos nuestras habilidades aplicadas en la investigación conforme cada área,

Este nos fue un instrumento útil y eficaz para resolución de dudas, problemas y nuevos diseños de ideas.

Características

- Es un procedimiento de equipo.
- Consiste en el dialogo permitiendo preguntas, ideas y dudas.
- Es una gran ventaja ya que como esquipo sabemos sobre el tema.
- Presenta la ventaja de reunir información adecuada y precisa.
- Las personas se pueden expresar libremente.
- Presenta la desventaja que no se digan todos los temas por no querer algún conflicto o costo extra.

Por esta razón la junta fue nuestro instrumento seleccionado para encontrar soluciones, estrategias y saber como se encontraba y se encuentra la tienda.

8. Justificación.

El proyecto destaca que es de suma importancia dar solución a los problemas y necesidades de la empresa y de la sociedad, en la cual veremos un impacto sobre la eficiencia operativa al mantener niveles de stock adecuados, se reducirán los costos asociados en almacenamiento y se evitara pérdidas por obsolescencia, además la optimización garantiza una cadena de suministro ágil, minimizando escasez y maximizando la disponibilidad de productos, reducirán los tiempos de espera y que pueden tener una mayor disponibilidad de productos lo que mejorara la satisfacción del cliente y de la empresa,

IMPLEMENTAREMOS PARA LA TIENDA BLUN SKATESHOP FORMAS DE TRABAJO ENFOCADOS EN LOS IMPACTOS, SOCIAL, PROFESIONAL Y PERSONAL.

IMPACTO SOCIAL:

Sostenibilidad y Ética en la Gestión de Inventarios

Se considera sobre cómo la gestión de inventarios afecta el medio ambiente y la sociedad, y la importancia de prácticas éticas y sostenibles. Por eso se nos practicaron los debates y proyectos sobre la implementación de prácticas de inventario responsables, incluyendo el reciclaje, reutilización, y reducción de residuos.

Esta empresa es un desarrollo de ética ya que se tiene conciencia con el ser humano, respeto, sororidad y libertad, en este ámbito empresarial se invierte el respeto por los derechos humanos porque estamos conectados con la sociedad ya que la empresa es libre de quienes puedan consumir estos materiales no dañinos

IMPACTO PROFESIONAL:

Mi desarrollo profesional fueron las habilidades para poder implementar etiquetas y códigos de barras mediante un software que me ayudaron a diseñar el código de barras correspondiente a las prendas y productos, como también las letras, color, figuras que fueron parte de mi crecimiento, tuve la capacidad de influir positivamente en los compañeros de trabajo a través de liderazgo, motivación y desarrollo de talento. Otra habilidad fue la innovación y creatividad en nuevas ideas como el acomodo de productos y material, y soluciones sobre cómo organizar y tener limpio para tener un mejor inventario.

IMPACTO PERSONAL:

Tuve resiliencia, adaptabilidad y la capacidad de afrontar desafíos y cambios con una actitud positiva y constructiva, tuve la dicha de compartir mis conocimientos y experiencias en lo que podía ayudar. Me mentalice en lo emocional de influir positivamente en el bienestar de los demás y mío. Todo esto es crucial para nuestro desarrollo en relaciones, personales y profesionales para crear un entorno de apoyo y crecimiento mutuo.

9. Objetivos (general y específicos)

OBJETIVO GENERAL

Implementar competencias y desarrollar habilidades para mejorar la eficiencia en la gestión de inventarios, y asegurar la disponibilidad constante de productos para satisfacer la demanda del cliente. Así también podremos desarrollar conocimientos que nos ayuden y favorezcan en nuestro desarrollo personal y desenvolvernos mejor en el área de la empresa.

OBJETIVO ESPECIFICO

Revisar que control lleva la empresa con sus almacenes e inventarios y dar seguimiento al desarrollo de Optimización.

A continuación, vuelvo a mostrar que seguimiento le daremos a la empresa para mejorar la Optimización de Inventarios.

1.- Realizar inventarios físicos.

Hacer los inventarios físicos de una manera organizada y eficiente, con las herramientas tecnológicas que nos ayuden a capturar los datos y en automático nos arrojen los datos que necesitamos, tener constantes capacitaciones para entender mejor los roles y procesos específicos del área e inventario, así como también preparar nuestras áreas con un mejor acomodo y limpieza para un mejor almacenamiento y facilitar el conteo.

2.- Ordenar los productos.

Hacer una agrupación de productos dependiendo el área que les toque o complementarios en áreas específicas para facilitar la localización y el reabastecimiento, mantener un orden eficaz por ya sea color, talla, tamaño, tipo de producto, en diferentes estanterías según les corresponda y mejor se acomoden.

3.- Hacer etiquetas con códigos de barras.

Mejorar la eficiencia y la precisión en la gestión de inventarios con el diseño de etiquetas incluir información esencial como el nombre del producto, fecha, precio, color, talla, y su código de barras que con la ayuda de una impresora especial de etiquetas y un software será posible, como así asegurarse que el código de barras quede en un lugar visible para poder detectarlo mejor y sea eficaz.

4.- Pegar etiquetas.

Comprar etiquetas que nos den mejor durabilidad y que sean resistentes, tener etiquetas de tamaños que nos convengan para diferente producto que se nos presente y pueda ser legible, como también un etiquetado limpio y preciso proyecta una imagen profesional y de muy buenos cuidados.

5.- Seguimiento de existencias de material.

Con el etiquetado y código de barras será claro para identificar fácilmente los materiales y sus ubicaciones, que este mismo ayudará al registro en recepciones y nos verificará o registrará cada salida del producto para ventas.

6.- Registro de todo el producto que se tiene.

Definir campos de información, numero de SKU para cada producto, nombre del producto descripción clara, visible y completa del producto, clasificar el producto por tipo, color, uso, talla etc., también se puede colocar el nombre del proveedor o fabricante, precio de venta, fecha en el que el producto fue recibido en el inventario, código de barras identificador escaneable para facilitar el seguimiento. Implementar estas prácticas permitirá mantener el registro detallado y preciso de todos los productos en el inventario, facilitando la gestión eficiente y reduciendo el riesgo de errores y desabastecimiento.

CAPÍTULO 3: MARCO TEÓRICO

10.0 Marco Teórico.

10.1 ANTECEDENTES DE LA ADMINISTRACION

Los antecedentes de la administración se remontan a épocas muy antiguas, donde la necesidad de organizar esfuerzos colectivos era esencial para alcanzar objetivos comunes. A lo largo de la historia, diversas civilizaciones y períodos han contribuido al desarrollo de la administración como disciplina. Aquí se presenta un breve recorrido histórico destacando algunos de los momentos y figuras más significativas:

Antigüedad

Civilizaciones Antiguas (Egipto, Mesopotamia, China, Grecia, Roma): Estas civilizaciones implementaron prácticas administrativas en la construcción de grandes obras, la organización militar, y la administración gubernamental. Por ejemplo, los egipcios desarrollaron sistemas organizativos para la construcción de las pirámides, mientras que los romanos destacaron en la administración de sus vastos territorios y recursos.

Edad Media

Feudalismo: Durante este período, la administración se centró en la gestión de las tierras y la organización de la producción agrícola. Los señores feudales administraban sus dominios con un enfoque en la autosuficiencia.

Revolución Industrial (Siglo XVIII-XIX)

Cambio de Artesanía a Fabricación Masiva: Este período marcó un antes y un después en la administración debido a la introducción de la maquinaria, lo que llevó a la necesidad de gestionar la producción en masa, la mano de obra y los recursos de manera eficiente.

Siglo XX: Desarrollo de Teorías Administrativas

Frederick W. Taylor (1856-1915): Padre de la administración científica, Taylor introdujo el estudio de tiempos y movimientos para mejorar la eficiencia laboral.

Henry Fayol (1841-1925): Desarrolló la teoría clásica de la administración, proponiendo cinco funciones administrativas (planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar) y catorce principios de administración.

Max Weber (1864-1920): Aportó la teoría de la burocracia, enfatizando la importancia de una estructura organizativa jerárquica y basada en reglas.

Elton Mayo (1880-1949): Sus experimentos en la Hawthorne Works marcaron el inicio de la escuela de las relaciones humanas, destacando el impacto de los factores sociales y psicológicos en la productividad.

Desarrollos Posteriores

Teoría de Sistemas, Teoría de la Contingencia, Enfoque de Calidad Total, y Lean Manufacturing: Estos enfoques y teorías han evolucionado desde mediados del siglo XX hasta la actualidad, enfocándose en la eficiencia, la adaptabilidad, la calidad, y la eliminación de desperdicios en los procesos administrativos y productivos.

Era Digital y Globalización

Tecnologías de Información y Comunicación (TIC): La revolución digital ha transformado la administración con herramientas como la planificación de recursos empresariales (ERP), la inteligencia de negocios (BI), y el análisis de datos. La globalización ha requerido un enfoque más integrador y flexible de la administración, adaptándose a diferentes culturas, mercados y tecnologías.

A lo largo de la historia, la administración ha evolucionado de prácticas simples a teorías y metodologías complejas, adaptándose constantemente a los cambios en el entorno económico, tecnológico y social. Este desarrollo continúa en la actualidad, enfrentando nuevos desafíos como la sostenibilidad, la innovación disruptiva y la gestión del cambio.

Eh comprobado que la administración ha evolucionado a lo largo de la historia, desde las antiguas civilizaciones hasta las teorías modernas, se han ido mejorando los principios de la gestión administrativa que participa efectivamente en los liderazgos y ayuda a enfrentar desafíos.

(<https://www.euroinnova.mx/blog/antecedentes-de-la-administracion>, s.f.)

10.2 ADMINISTRACION EN LA ACTUALIDAD

La administración en la actualidad se caracteriza por su adaptabilidad, diversidad y la integración de tecnologías avanzadas, reflejando cambios en el entorno empresarial global, las expectativas de los trabajadores y los retos del mercado. A continuación, se detallan algunos de los aspectos más destacados de la administración contemporánea:

ENFOQUE EN LA TECNOLOGÍA

Digitalización y Automatización: Las empresas implementan sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP), inteligencia artificial (IA), y automatización de procesos robóticos (RPA) para optimizar operaciones, reducir costos y mejorar la eficiencia.

Big Data y Análisis de Datos: La capacidad de recopilar y analizar grandes volúmenes de datos permite a las organizaciones tomar decisiones basadas en evidencias, prever tendencias de mercado y personalizar ofertas para los clientes.

GLOBALIZACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN

La administración actual debe considerar estrategias globales, adaptándose a diferentes culturas, regulaciones y dinámicas de mercado. Esto incluye la gestión de equipos distribuidos geográficamente y la operación en múltiples zonas horarias.

INNOVACIÓN Y AGILIDAD

Las empresas adoptan metodologías ágiles y enfoques lean para acelerar el desarrollo de productos, mejorar la colaboración y adaptarse rápidamente a los cambios del mercado. La innovación continua es clave para mantener la competitividad y responder a las necesidades cambiantes de los consumidores.

DESARROLLO DEL TALENTO Y LIDERAZGO

La administración moderna pone un énfasis renovado en el desarrollo del talento, la formación continua y el liderazgo inspirador. Reconociendo que el capital humano es un recurso clave, se invierte en capacitación, mentoría y oportunidades de crecimiento para los empleados.

NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO

La economía digital ha dado lugar a nuevos modelos de negocio, como las plataformas de economía compartida, servicios de suscripción y negocios basados en blockchain. Estos modelos desafían las prácticas administrativas tradicionales y requieren enfoques innovadores para la gestión.

Veo que esta enfrenta desafíos dinámicos desde la gestión de la tecnología, para tener una agilidad en la innovación y capacidad para enfrentar los retos y lograr un rendimiento organizacional.

(MarcadorDePosición1)

(<https://datascope.io/es/blog/claves-de-la-administracion-moderna/>, s.f.)

10.3 PROCESO ADMINISTRATIVO

El proceso administrativo es un marco conceptual que describe las actividades fundamentales que los administradores llevan a cabo para alcanzar los objetivos de su organización. Este proceso se divide generalmente en cuatro fases principales: planificación, organización, dirección (o liderazgo) y control. Cada una de estas fases implica una serie de tareas y responsabilidades específicas que, en conjunto, permiten la gestión eficaz y eficiente de los recursos y operaciones de una organización.

1. Planificación

La planificación es la fase donde se definen los objetivos de la organización y se elaboran estrategias para alcanzarlos.

2. Organización

Una vez que se han establecido los planes, la fase de organización implica estructurar y coordinar cómo se utilizarán los recursos y cómo se organizarán las tareas.

3. Dirección (Liderazgo)

La dirección se refiere al conjunto de acciones enfocadas en motivar, liderar y gestionar equipos para ejecutar los planes establecidos.

4. Control

La última fase del proceso administrativo es el control, que implica monitorear el rendimiento y hacer ajustes según sea necesario para asegurar que los objetivos de la organización se alcancen de manera eficiente.

Como podemos ver los procesos administrativos son fundamentales para un buen funcionamiento de una organización, como desde la planificación, organización hasta la dirección y control, estas etapas contribuyen los logros de los objetivos y mejorar la eficiencia que nos fortalece las capacidades de nuestras adaptaciones en un entorno en constante cambio.

(<https://concepto.de/proceso-administrativo/>, s.f.)

10.4 ANALISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

El análisis de la oferta y la demanda de optimización de inventarios es fundamental para empresas y organizaciones que buscan equilibrar eficazmente sus niveles de inventario con las necesidades de sus clientes, minimizando al mismo tiempo los costos asociados al almacenamiento y mantenimiento de dicho inventario. Este análisis implica evaluar tanto factores internos como externos que influyen en la capacidad de la organización para satisfacer la demanda del mercado con una oferta adecuada de productos o servicios.

A continuación, se detalla cómo se puede llevar a cabo este análisis:

Análisis de la Demanda

Previsión de la Demanda:

Utilizar datos históricos de ventas, tendencias del mercado, y cualquier otro factor relevante (como temporadas, promociones, y eventos especiales) para predecir la demanda futura de productos o servicios. Las técnicas de previsión pueden variar desde métodos cualitativos hasta cuantitativos avanzados, como el análisis de series temporales o la inteligencia artificial.

Segmentación de la Demanda:

Identificar diferentes segmentos de mercado o categorías de productos para comprender mejor las variaciones en la demanda. Esto puede ayudar a ajustar las estrategias de inventario para diferentes líneas de productos o mercados geográficos.

Análisis de Sensibilidad:

Evaluar cómo diversos factores externos e internos podrían afectar la demanda, incluyendo cambios económicos, la entrada de competidores en el mercado, o cambios en las preferencias de los consumidores.

Análisis de la Oferta

Capacidad de Producción y Suministro:

Evaluar la capacidad de la empresa para adquirir los productos necesarios para satisfacer la demanda. Esto incluye revisar la capacidad de los proveedores, los tiempos de producción y entrega, y la fiabilidad de las cadenas de suministro.

Gestión de Relaciones con Proveedores:

Analizar cómo las relaciones con los proveedores pueden afectar la capacidad de mantener niveles óptimos de inventario. Las alianzas estratégicas o acuerdos de nivel de servicio pueden mejorar la estabilidad del suministro.

Flexibilidad y Adaptabilidad:

Determinar la capacidad de la organización para adaptarse a cambios inesperados en la oferta y la demanda. Esto puede incluir la capacidad para escalar la producción rápidamente, encontrar fuentes alternativas de suministro, o ajustar los niveles de inventario en respuesta a la información de mercado actualizada.

Equilibrio entre Oferta y Demanda

El objetivo del análisis de la oferta y la demanda en la optimización de inventarios es encontrar un equilibrio que permita a la organización satisfacer la demanda del cliente de manera eficiente sin incurrir en excesivos costos de inventario.

Al realizar un análisis cuidadoso de la oferta y la demanda en el contexto de la optimización de inventarios, las empresas pueden mejorar significativamente su eficiencia operativa, su capacidad de respuesta al mercado y su rentabilidad.

Esta nos ofrece un análisis que nos proporciona información valiosa ya que comprende un equilibrio de un mercado, lo que nos identifica las tendencias, nos percata de cambios del mercado, lo que nos permite adaptarnos en un entorno con la sociedad y empresas.

(<https://hopelchen.tecnm.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r118078.PDF>, s.f.)

(<https://sendpulse.com/latam/support/glossary/demand-analysis>, s.f.)

10.5 APLICACIÓN DE INVENTARIO

La aplicación de inventario en la optimización de procesos implica el uso de estrategias y herramientas para gestionar de manera eficiente el inventario, con el objetivo de mejorar la operatividad general de una empresa. Este enfoque se centra en equilibrar la demanda de productos con el suministro disponible, minimizando al mismo tiempo los costos y maximizando la satisfacción del cliente. La optimización de procesos de inventario puede incluir varias tácticas y tecnologías, algunas de las cuales se detallan a continuación:

1. Automatización de la Gestión de Inventario

Incorporar sistemas automatizados para el seguimiento y la gestión del inventario ayuda a reducir los errores humanos, mejora la precisión de los datos y facilita la toma de decisiones en tiempo real.

2. Implementación de la Tecnología Códigos de Barras

El uso de tecnologías de identificación, como códigos de barras, permite un seguimiento eficiente de los productos a lo largo de la cadena de suministro. Esto mejora la visibilidad del inventario, lo que es crucial para su optimización.

3. Previsión de Demanda y Planificación de la Cadena de Suministro

La aplicación de herramientas analíticas avanzadas y software de previsión ayuda a anticipar la demanda futura, permitiendo a las empresas ajustar sus niveles de inventario de manera proactiva. Esto puede incluir el análisis de tendencias de venta, datos históricos y factores externos que afectan la demanda.

4. Estrategias de Inventario

Esto requiere una comunicación eficiente con los proveedores y una planificación precisa, pero puede resultar en una reducción significativa de los costos de almacenamiento y una mayor eficiencia.

6. Optimización Continua

La optimización de procesos de inventario es un esfuerzo continuo que implica la evaluación regular del desempeño, la adaptación a cambios en la demanda y el mercado, y la mejora constante de las prácticas de gestión de inventario

Esto nos hace saber que es esencial para optimizar un sistema de inventario y gestionar las existencias y minimizando costos, además creo que nos ayuda a facilitar la toma de decisiones e impulsar el rendimiento y competitividad del mercado.

(<https://www.ibm.com/docs/es/maximo-eam-saas?topic=module-inventory-application>, s.f.)

(<https://blog.nubox.com/empresas/4-estrategias-para-mejorar-el-control-de-inventarios>, s.f.)

(<https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2017/08/Inventarios-manejo-y-control.pdf>, <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2017/08/Inventarios-manejo-y-control.pdf>)

10.6 CLASIFICACION DE INVENTARIOS PEPS Y WEPS

La clasificación de inventarios utilizando los métodos WEPS (Últimas Entradas, Primeras Salidas) y PEPS (Primeras Entradas, Primeras Salidas)

Se refiere a dos enfoques distintos para valorar y gestionar el inventario en una empresa. Estos métodos son fundamentales en la contabilidad y gestión de inventarios, ya que afectan la evaluación de costos, el flujo de productos y la rentabilidad. A continuación, se detalla cada uno de estos métodos:

Aplicación: PEPS es particularmente útil en industrias donde los productos tienen fechas de caducidad o cuando la obsolescencia es una preocupación, como alimentos, medicamentos y tecnología.

WEPS (Últimas Entradas, Primeras Salidas)

Definición: En contraste con PEPS, el método WEPS asume que los últimos productos en ser almacenados son los primeros en salir. Esto significa que los costos de los artículos más recientemente adquiridos o producidos se asignan a los costos de los bienes vendidos.

Aplicación: WEPS puede ser preferible en entornos donde los precios de los productos permanecen relativamente estables o disminuyen. Sin embargo, su aplicación está limitada en algunas jurisdicciones, como en la contabilidad bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Gestión de Inventarios: La elección del método puede influir en la gestión de inventarios, afectando cómo se controlan los stocks y se planifican las compras.

Elegir entre PEPS y UEPS (o WEPS) depende de varios factores, incluyendo las regulaciones contables aplicables, la naturaleza de los productos y las estrategias fiscales y de gestión de inventario de la empresa.

Cada método tiene sus ventajas y desventajas que deben ser cuidadosamente consideradas en el contexto de las operaciones y objetivos específicos de la empresa.

Esto tiene varias implicaciones significativas en las evaluaciones y gestiones de los inventarios, PEPS suele reflejarse con mejores costos actuales mientras que UEPS puede afectar positivamente los márgenes durante periodos en aumento de precios.

(<https://www.leafio.ai/es/blog/valuacion-de-inventario/>, s.f.)

10.7 ALMECEN GENERAL

Un almacén general de optimización de inventarios se centra en mejorar la eficiencia y eficacia de las operaciones de almacenamiento y manejo de mercancías, reduciendo costos y aumentando la satisfacción del cliente.

La optimización del inventario en un almacén implica una serie de estrategias y técnicas diseñadas para gestionar de manera óptima los recursos, el espacio, y el tiempo, asegurando que los productos correctos estén disponibles en el momento y lugar adecuados.

Aquí algunos principios y prácticas clave para lograrlo:

1. Clasificación y Organización del Inventario

Organizar el inventario según su rotación y demanda mejora la eficiencia en la recogida y reposición de productos. Estrategias como la clasificación, donde los productos son categorizados basados en su importancia o volumen de ventas, ayudan a priorizar la disposición y el acceso en el almacén.

2. Técnicas de Pronóstico de Demanda

Aplicar técnicas de pronóstico para prever la demanda futura de productos permite ajustar los niveles de inventario de manera proactiva, reduciendo tanto el exceso de inventario como el riesgo de desabastecimiento.

3. Estrategias de Reabastecimiento

Implementar estrategias de reabastecimiento eficaces, como el punto de pedido o sistemas de revisión periódica, asegura que el inventario se mantenga en niveles óptimos, balanceando los costos de mantenimiento y los riesgos de escasez.

4. Minimización de Errores de Inventario

La reducción de errores en la gestión de inventarios, mediante la implementación de tecnologías como códigos de barras, mejora la precisión del inventario y reduce las pérdidas o necesidades de ajustes.

5. Optimización del Espacio de Almacén

Maximizar el uso del espacio disponible mediante el diseño eficiente del almacén y soluciones de almacenamiento que se ajusten a la variedad y características del inventario, como estanterías ajustables o sistemas de almacenamiento vertical.

6. Flexibilidad y Escalabilidad

El diseño y la gestión del almacén deben ser lo suficientemente flexibles para adaptarse a cambios en la demanda, la introducción de nuevos productos, o cambios en las estrategias de negocio.

7. Análisis y Mejora Continua

La optimización de inventarios es un proceso continuo que requiere la revisión regular de datos y métricas de rendimiento, como el tiempo de ciclo de pedidos, la precisión del inventario, y los costos de almacenamiento, para identificar áreas de mejora y ajustar las estrategias según sea necesario.

Un almacén general desempeña un papel crucial en la cadena de suministro, lo cual nos facilita el almacenamiento eficiente y la distribución de productos para satisfacer las necesidades del mercado de manera más efectiva.

(<https://www.ibm.com/mx-es/topics/inventory-management>, s.f.)

(<https://www.beetrack.com/es/blog/funciones-del-departamento-de-almacen>, s.f.)

(<https://cegepperu.edu.pe/10-principios-de-la-gestion-de-almacenes>, s.f.)

10.8 MANEJO DE ALMACEN

El manejo de almacén y la optimización de procesos de inventario son esenciales para mejorar la eficiencia, reducir costos y mantener la satisfacción del cliente.

1. Sistema de Gestión de Almacén (WMS)

Implementa un Sistema de Gestión de Almacén (WMS, por sus siglas en inglés) para automatizar y optimizar las operaciones de almacén. Estos sistemas ayudan a mejorar la precisión del inventario, gestionar los pedidos más eficientemente y proporcionar información en tiempo real sobre el stock.

2. Técnicas de Pronóstico de Demanda

Utiliza técnicas de pronóstico de demanda para anticipar las necesidades de inventario futuras. Esto permite ajustar los niveles de stock de manera proactiva, reduciendo tanto el exceso de inventario.

3. Estrategias de Reposición de Inventario

Aplica estrategias de reposición como el punto de pedido y la cantidad económica de pedido para determinar cuándo y cuánto reabastecer. Estas estrategias ayudan a mantener un equilibrio entre los costos de mantenimiento de inventario y los costos de pedido.

4. Mejora Continua

Implementa principios de mejora continua para eliminar desperdicios y mejorar la eficiencia. Esto incluye la reducción de tiempos de espera, minimización de movimientos innecesarios y optimización del espacio de almacenamiento.

5. Tecnología Códigos de Barras

Utiliza tecnología de identificación por códigos de barras para rastrear productos a lo largo del almacén. Esto mejora la precisión del seguimiento del inventario y facilita la recopilación de datos.

6. Auditorías y Controles de Calidad

Realiza auditorías regulares del inventario y controles de calidad para asegurar la precisión de los datos de stock y mantener la integridad del producto. Esto ayuda a identificar problemas de forma proactiva y mantener la confianza del cliente.

7. Capacitación y Desarrollo del Personal

Invierte en la capacitación y el desarrollo del personal de almacén para mejorar la eficiencia y efectividad en la gestión del inventario. Un equipo bien entrenado puede reducir errores, mejorar la seguridad y aumentar la productividad.

El manejo de almacén es esencial porque tiene que garantizar la fluidez de la cadena de suministro, una organización interna implementa tecnologías modernas y buena capacitación para el personal y así tener una competitividad en un entorno social y empresarial.

(<https://blog.solistica.com/estrategias-para-administrar-efectivamente-un-almacen>, s.f.)

(<https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2017/08/Inventarios-manejo-y-control.pdf>, <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2017/08/Inventarios-manejo-y-control.pdf>)

10.9 PROCESO Y OPTIMIZACION DE RECURSOS

La optimización de recursos en la gestión de inventario implica maximizar la eficiencia de los procesos y recursos involucrados en el manejo del inventario, minimizando al mismo tiempo los costos y manteniendo un alto nivel de servicio al cliente.

A continuación, detallo algunos procesos clave y cómo optimizarlos:

1. Gestión de Compras

Implementa un análisis de demanda para prever necesidades futuras y evitar compras excesivas o insuficientes. Negocia con proveedores para mejorar los términos de compra, incluyendo precios, plazos de entrega, y calidad de los productos.

2. Recepción y Almacenamiento

Establece procedimientos estandarizados para la recepción de mercancías que aseguren la verificación rápida y precisa de los envíos.

3. Gestión de Pedidos

Automatiza la captura y procesamiento de pedidos para reducir errores y acelerar el ciclo de pedido a entrega.

4. Control de Inventarios

Aplica técnicas de revisión continua y periódica para mantener niveles óptimos de inventario. Utiliza sistemas de identificación como códigos de barras para un seguimiento preciso del inventario.

5. Planificación de la Demanda

Implementar herramientas de pronóstico de demanda para ajustar los niveles de stock basados en tendencias históricas, eventos estacionales y promociones.

Desarrollar un plan de respuesta rápida para ajustar los niveles de inventario ante cambios inesperados en la demanda.

Todos estos puntos van tomados de la mano con las mismas estrategias, lo cual en este punto es un enfoque estratégico no solo porque ayuda a mejorar la productividad interna, sino que también permite adaptarse a las organizaciones más rápidamente a los cambios del mercado.

(<https://www.sydle.com/es/blog/que-es-optimizacion-de-procesos-6126ac39b060f57604039a57>, s.f.)

(<https://www.prosci.com/es/blog/optimizacion-procesos-clave-conseguir-objetivos>, s.f.)

(<https://www.sydle.com/es/blog/que-es-optimizacion-de-procesos-6126ac39b060f57604039a57>, s.f.)

(<https://www.gestiopolis.com/concepto-de-optimizacion-de-recursos/>, s.f.)

(<https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2017/08/Inventarios-manejo-y-control.pdf>, <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2017/08/Inventarios-manejo-y-control.pdf>)

CAPÍTULO 4: DESARROLLO

11. Procedimientos y descripción de las actividades realizadas.

A lo largo de la carrera nos enseñaron que la optimización de inventarios es un tema central en la gestión de la cadena de suministro y logística, enseñado en programas académicos relacionados con la administración de empresas, ingeniería industrial, y logística. Los procedimientos y actividades aprendidos en la escuela sobre este tema suelen abarcar tanto los principios teóricos como las aplicaciones prácticas, equipando a nosotros los estudiantes con las herramientas necesarias para gestionar eficientemente los inventarios en un entorno empresarial.

Enseguida les describo algunos de los procedimientos y actividades típicamente enfocados en la optimización de inventarios que se nos fueron enseñado en esta etapa de carrera por nuestros profesores y compañeros con sus opiniones sobre sus trabajos.

1. Fundamentos de la Gestión de Inventarios

Una pequeña introducción sobre los conceptos básicos de inventario, incluyendo tipos de inventario, funciones del inventario, y los costos asociados (costos de pedido, de mantenimiento, y costos por falta de stock). Nuestras actividades fueron lecturas, casos de estudio, y discusiones en clase sobre cómo los inventarios afectan a la rentabilidad y eficiencia operativa de una empresa.

En mi proyecto primero lo que hicimos fue asegurarnos que la empresa tuviera la cantidad adecuada de inventario y en el momento adecuado para satisfacer las necesidades de los clientes, al momento de realizar los inventarios nos dábamos cuenta de que tuviéramos los productos correctos y si no estaban en el lugar correspondiente los acomodábamos porque para un mejor inventario es necesarios tener un buen orden y acomodo y así tener una visibilidad del inventario y así nosotros saber que nos sobra, que nos hace falta y saber cuánto pedir.

6. Pronóstico de la Demanda

En este caso para la tienda Blunt Skateshop las técnicas y herramientas para pronosticar la demanda futura, esenciales para planificar los niveles de inventario como el uso de software estadístico y hojas de cálculo para aplicar métodos de pronóstico como promedios móviles, suavización exponencial, y regresión.

Aquí se hizo un pronóstico gracias a los inventarios realizados ya que al saber cuánto tenemos y cuanto se vendió pudimos identificar en cuanto tiempo se vendió más y que nos está sobrando, con el pronóstico nos damos cuenta que cantidad pedir en tiempo y forma y no quedarnos sin producto para los consumidores, por lo que consistía en estar desarrollando los inventarios en el sistema para saber nuestras proyecciones futuras de venta y así estábamos preparados para abastecer las necesidades del cliente.

Aquí mostramos el Diagrama de flujo que se lleva a cabo en la tienda BLUNT SKATESHOP

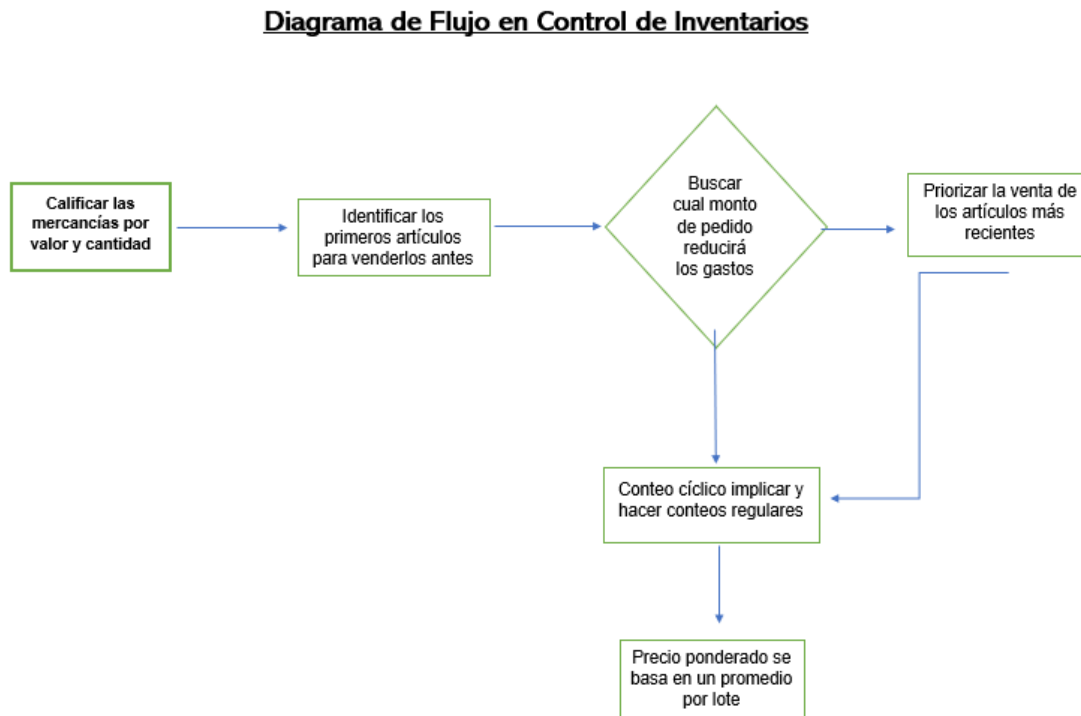


Imagen 4. Diagrama de flujo en control de inventarios

CONFIDENCIAL

INVENTARIO

Agregar

Ajustes

Productos bajos en Inventario

Reporte de Inventario

Reporte de Movimientos

Kardex de inventario

REPORTE DE INVENTARIO

Costo del inventario

\$2,127,338.00

Cantidad de productos en Inventario

8476

Departamento:

- Todos -

Código	Descripción del Producto	Costo	Precio Venta	Existencia	Inv. Mínimo	Inv. Máximo
AIRPODS	Airpods Economico	\$65.00	\$180.00	99	0	0
AIRPODSPRO	Airpods PRO	\$180.00	\$350.00	92	0	0
B0450	BOCINA BLUETOOTH	\$280.00	\$450.00	59	0	0
BALER0320	Baleros ANTI ABEC5 LATA	\$169.00	\$320.00	0	1	1000
BERMUDA	Bermuda ANTI	\$329.00	\$550.00	4	1	1000
B01200	Bocina Bluetooth	\$899.00	\$1,200.00	97	0	0
B0370	Bocina Bluetooth	\$215.00	\$370.00	92	0	0
B0850	Bocina Bluetooth	\$550.00	\$850.00	98	0	0
B0600	Bocina Bluetooth MP3	\$380.00	\$600.00	95	0	0
B02002	Bocina Carita De Doble Pila	\$110.00	\$220.00	0	0	0
B0220	Bocina Con Bluetooth	\$110.00	\$220.00	951	0	0
B0350	Bocina MP3 BT	\$250.00	\$350.00	968	0	0
B01900	Bocina MP4 BT Velika	\$1,300.00	\$1,900.00	10	0	0
B0250	Bocina Mp3 BT	\$165.00	\$250.00	988	0	0
B0750	Bocina Velika 10	\$550.00	\$750.00	95	0	0
B02200	Bocina Velika 15 MP3 BT	\$1,550.00	\$2,200.00	8	0	0
CHAMARRA	CHAMARRA DE MODA	\$250.00	\$490.00	986	0	0
CALCETA	Calcetas ANTI / CORE	\$69.00	\$140.00	111	1	1000
CAMISA	Camisa ANTI	\$349.00	\$599.00	95	1	1000
CARTERA	Cartera ANTI	\$149.00	\$220.00	94	1	1000
PRUEBA16	Chamarras Rossevelt	\$374.00	\$650.00	63	0	0
GORRA450	Gorra ANTI	\$299.00	\$450.00	1	1	1000
LLANTAS430	Llantas SKATE ANTI Premium	\$269.00	\$430.00	3	1	1000
MOCHILA	Mochila SKATE ANTI	\$399.00	\$599.00	1	1	1000

Imagen 5. Reporte de inventario

7. Estrategias de Reabastecimiento de Inventarios

En la ronda se debe tener estrategias para saber cuándo y cuánto reabastecer, incluyendo el reabastecimiento continuo y periódico con actividades en equipo con simulaciones y juegos de roles que implican la toma de decisiones de reabastecimiento en diferentes escenarios de demanda y restricciones de suministro.

Esto casi es el mismo proceso al ver nuestro inventario nos dábamos cuenta que nos hacía falta para así poder llenar nuestro inventario para evitar el abastecimiento, pero no de todo si no de los productos que estaban en cero o estar a punto de quedarse en cero.

CONFIDENCIAL

PRODUCTOS BAJOS EN INVENTARIO

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

Codigo	Descripción del Producto ▲	Precio Venta	Departamento	Existencia	Inv. Mínimo	Inv. Máximo
BALERO320	Baleros ANTI ABEC5 LATA	\$320.00	SKATE	0	1	1000
B02002	Bocina Carita De Doble Pila	\$220.00	BOCINAS	0	0	0
GORRA450	Gorra ANTI	\$450.00	ROPA	1	1	1000
MOCHILA	Mochila SKATE ANTI	\$599.00	ROPA	1	1	1000

Imagen 6. Inventario plasmado que nos mostraba sobre las existencias

4. Gestión Lean y Justo a Tiempo (JIT)

Los profes nos enseñaron que los principios y prácticas nos ayudan para la reducción de desperdicios en la gestión de inventarios, incluyendo el enfoque justo a tiempo para minimizar los inventarios y mejorar la respuesta al cliente. Nos tocó ver episodios de estudios de casos sobre la implementación de prácticas Lean y JIT en empresas reales, discutiendo los desafíos y beneficios entre los compañeros y profesor.

En el ámbito académico se estuvo aprendiendo los principios de la gestión la cual se buscó la optimización del inventario para poder identificar los desperdicios productos que no se venden y saber que, si requieren los clientes para canalizar a los proveedores y tener en cuenta que consumirlos y no desperdiciar tiempo para ambos y material, esto es continuar con la cantidad necesaria y productos necesarios.

CONFIDENCIAL

REPORTE DE PRODUCTOS VENDIDOS

Mostrar ventas de Desde el Hasta el

De un periodo en particular... 01/04/2022 21/04/2024

Codigo	Descripción del Producto	Cantidad ▲	Precio Venta	Departamento
PLAYERA299	PLAYERA ANTI ESSENTIALS	4	\$287.50	ROPA
CAMISA	Camisa ANTI	4	\$599.00	ROPA
BO600	Bocina Bluetooth MP3	5	\$600.00	- Sin Departamen...
SUDS90	Sudadera ANTI	6	\$550.00	ROPA
SANDALIACORE	Sandalia Core	6	\$450.00	SKATE
AIRPODSPRO	Airpods PRO	7	\$350.00	BOCINAS
FL250	Playera Basica ANTI	7	\$240.00	ROPA
GORRA450	Gorra ANTI	7	\$450.00	ROPA
TEN650	Tenis CORE	7	\$650.00	SKATE
TABLA690	Tabla ANTI	7	\$690.00	SKATE
PENNY	Tabla Penny CORE	7	\$890.00	SKATE
CHAMARRA	CHAMARRA DE MODA	8	\$450.00	ROPA
CALCETA	Calcetas ANTI / CORE	9	\$140.00	ROPA
PLAYERA299	PLAYERA ANTI ESSENTIALS	10	\$299.00	ROPA
SUDS90	Sudadera ANTI	10	\$599.00	ROPA
BO250	Bocina Mp3 BT	11	\$250.00	BOCINAS
FL251	Playera basica CORE	12	\$250.00	ROPA
BO2002	Bocina Carita De Doble Pila	14	\$220.00	BOCINAS
PRUEBA16	Chamarra Rossevelt	14	\$550.00	ROPA
CARTERA	Cartera ANTI	15	\$220.00	ROPA
BERMUDA	Bermuda ANTI	15	\$550.00	ROPA
BO220	Bocina Con Bluetooth	19	\$180.00	BOCINAS
SUDINS	Sudadera Insane	19	\$480.00	ROPA
CHAMARRA	CHAMARRA DE MODA	19	\$490.00	ROPA
PANT550	Pantalon Jogger Anti	19	\$550.00	ROPA
PRUEBA16	Chamarra Rossevelt	20	\$650.00	ROPA
FL271	Playera CORE Essentials	21	\$270.00	ROPA
PANT380	Pantalon Jogger Revolver	21	\$380.00	ROPA
SUDS90	Sudadera ANTI	22	\$590.00	ROPA
BO220	Bocina Con Bluetooth	23	\$220.00	BOCINAS
BO350	Bocina MP3 BT	27	\$350.00	BOCINAS
BO450	BOCINA BLUETOOTH	33	\$450.00	BOCINAS
FL250	Playera Basica ANTI	42	\$250.00	ROPA
FL270	Playera ANTI Essentials	48	\$270.00	ROPA
PANT350	PANTALON DE MODA	201	\$350.00	ROPA

Imagen 7. Aquí se muestra productos que se vende más que otros

8. Análisis de Sensibilidad y Gestión de Riesgos

En la evaluación de impacto de diferentes variables es (como variaciones en la demanda, tiempos de entrega, y costos) en la gestión de inventarios.

Por es adaptaron por hacernos ejercicios sobre los análisis de sensibilidad utilizando software especializado para entender cómo la variabilidad afecta las decisiones de inventario y cómo mitigar los riesgos asociados.

Con un análisis de sensibilidad nos dimos cuenta de los riesgos que tenemos y como mejorar la gestión, checamos los precios y al subirle poquito de costo nos percatábamos de los que si estarían dispuestos a comprarlo, este fue como un ejercicio que nos ayudó a prever posibles cambios en las finanzas. Como un ejemplo cuando estábamos en pandemia varias cosas del mercado subieron y otras estaban escasas.

Estos procedimientos y actividades nos proporcionan a nosotros los estudiantes, trabajadores o responsables de área una base sólida en teoría de gestión de inventarios, sino que también desarrollan habilidades prácticas a través de la aplicación de estos conceptos en situaciones del mundo real, preparándolos para enfrentar los desafíos de la gestión de inventarios en sus futuras carreras.

11. Cronograma a implementar actividades en el proyecto.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES						
ACTIVIDADES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
1. Auditoria de Inventario	X					
2. Registro preciso de todos los productos en stock		X				
3. Establecer puntos de reorder			X			
4. Implementacion de etiquetas y codigos de barras.				X		
5. Introducir un sistema de etiquetas y codigos de barras					X	
6. Seguimiento de existencias y control de inventarios.						X

Imagen 8. Cronograma de Actividades

CAPÍTULO 5: RESULTADOS

12. Resultados

En este capítulo se presenta de manera breve los resultados obtenidos del proyecto lo cual fueron muy satisfactorios ya que, gracias a los programas, inventarios físicos y con sistemas inteligentes se pudo lograr.



Imagen 9. Etiqueta hecha para los productos

Como objetivo para el proyecto se habló de implementar un sistema para la elaboración de etiquetas y códigos de barras, se logró y como se puede observar en la imagen se pudo introducir el logotipo de la tienda esto para mejor ubicación, nombre del producto, precio y un código de barras, esto nos facilitara a identificar el producto de manera estandarizada, única y al momento de rastrearlo se registre en la base de datos.



Imagen 10. Colocado de etiquetas a los productos

Otro punto para objetivo del proyecto se habló de que todo tuviera etiquetas con su respectivo código de barras. Aquí se puede mostrar que se le pego la etiqueta elaborada en la etiqueta que tiene la prenda o producto, así nos dará un mejor rastreo tanto al cliente como al vendedor.

Aumentamos la eficiencia operativa que es fundamental para la exactitud del inventario, la satisfacción del cliente y la seguridad en el almacén, con estas etiquetas claras y precisas facilitaron la localización rápida de productos reduciendo el tiempo para el cliente.

Nos permitió un flujo de trabajo mas eficiente y organizado, evitando interrupciones y cuellos de botella, reducimos los errores en los inventarios, nos adaptamos a los cambios que nos permitió una reconfiguración rápida y sencilla para el almacén.

CONFIDENCIAL

REPORTE DE INVENTARIO

Costo del inventario Cantidad de productos en inventario
\$2,139,164.00 **8536**

Departamento:

Código	Descripción del Producto	Costo	Precio Venta	Existencia	Inv. Mínimo	Inv. Máximo
AIRPODS	Airpods Economico	\$65.00	\$180.00	99	0	0
AIRPODSPRO	Airpods PRO	\$180.00	\$350.00	92	0	0
BO450	BOCINA BLUETOOTH	\$280.00	\$450.00	61	0	0
BALERO320	Baleros ANTI ABEC5 LATA	\$169.00	\$320.00	0	1	1000
BERMUDA	Bermuda ANTI	\$329.00	\$550.00	4	1	1000
BO1200	Bocina Bluetooth	\$899.00	\$1,200.00	97	0	0
BO370	Bocina Bluetooth	\$215.00	\$370.00	92	0	0
BO850	Bocina Bluetooth	\$550.00	\$850.00	98	0	0
BO600	Bocina Bluetooth MP3	\$380.00	\$600.00	95	0	0
BO2002	Bocina Carita De Doble Pila	\$110.00	\$220.00	0	0	0
BO220	Bocina Con Bluetooth	\$110.00	\$220.00	957	0	0
BO350	Bocina MP3 BT	\$250.00	\$350.00	969	0	0
BO1900	Bocina MP4 BT Velika	\$1,300.00	\$1,900.00	10	0	0
BO250	Bocina Mp3 BT	\$165.00	\$250.00	989	0	0
BO750	Bocina Velika 10	\$550.00	\$750.00	95	0	0
BO2200	Bocina Velika 15 MP3 BT	\$1,550.00	\$2,200.00	8	0	0
CHAMARRA	CHAMARRA DE MODA	\$250.00	\$490.00	986	0	0
CALCETA	Calcetas ANTI / CORE	\$69.00	\$140.00	114	1	1000
CAMISA	Camisa ANTI	\$349.00	\$599.00	95	1	1000
CARTERA	Cartera ANTI	\$149.00	\$220.00	96	1	1000
PRUEBAL6	Chamarra Rossevelt	\$374.00	\$650.00	64	0	0
GORRA450	Gorra ANTI	\$299.00	\$450.00	2	1	1000
LLANTAS430	Llantas SKATE ANTI Premium	\$269.00	\$430.00	3	1	1000
MOCHILA	Mochila SKATE ANTI	\$399.00	\$599.00	2	1	1000

Imagen 11. Tabla de plasmado de inventario físico y seguimiento de existencias de material

Aquí se muestra la tabla donde se coloca el inventario como registro de todos los productos como lo habíamos comentado y se le dio seguimiento y notamos que así se nos facilita mucho mejor encontrar las existencias de los productos, ventas, demanda alta o baja, precio unitario, con su respectivo precio de venta, y nombre del material o producto.

Gestión Lean y Jit,

Gracias a esta estrategia minimizamos el inventario y aumentamos la eficiencia, se resolvieron los problemas fundamentales como el manejo en la gestión de distribución de las mercancías con esta técnica podemos reaccionar e forma rápida ante los cambios de la demanda.



Imagen 12. Como antes se tenía acomodado el área de almacenamiento

Con un mal acomodo podemos tener efectos adversos significativos en la eficiencia, en los costos, la productividad, la exactitud de inventarios y en la satisfacción en los clientes, es crucial diseñar y mantener un almacén bien organizado para evitar estos problemas y optimizar el rendimiento general.

Este mal acomodo nos puede limitar en la capacidad del almacén para manejar volúmenes crecientes de inventario, afectando la estabilidad del negocio.

Nos puede provocar movimientos repetitivos y posturas incómodas para los trabajadores, aumentando el riesgo de lesiones laborales.



Imagen 13. Acomodo de pantalones por talla y color

Aquí se muestra el gran potencial que obtuvimos en una mejora en la exactitud del en el inventario, aumentamos la satisfacción del cliente, con este diseño bien planificado pudimos acomodar el crecimiento futuro sin necesidad de remodelaciones significativas, reducimos las fatigas en el personal, menos errores en el inventario que nos fue una gran satisfacción, este reordenamiento nos permitió preparar más rápido las solicitudes de los clientes así como mejorando los tiempos de entrega para el cliente.

Al igual nos lleva al estrés y frustración asociado con la dificultad para encontrar los productos que nos pueden llevar a disminuir la moral y la motivación del personal.



Imagen 14. Donde mostramos como se acomodaron los productos, por tipo y tamaño

Con este reorden conoceremos más fácil los productos los cuales nos ayudara a saber rápidamente donde están ubicados los materiales, como en color, talla, producto, tamaño, categoría y se nos facilitara a la hora de hacer la auditoria de inventario por el buen acomodo, por lo que también sabemos no debe de haber fallas en el inventario.

Con estos puntos de reorden nos adaptaremos para saber las necesidades que tendremos en nuestro almacén y nos ayuden a optimizar nuestros niveles de inventario y evitar problemas de escasez o exceso de stock.

CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES

13. Conclusiones del proyecto.

En la tienda Blunt Skateshop se implementó herramientas como códigos de barras y etiquetado lo cual nos ayudó mucho lo utilizamos para rastrear la ubicación y el movimiento de los productos, como también para escanear al momento de la compra al igual se pudo identificar los componentes, piezas o productos y agilizar para una mejor ubicación para el inventario.

Establecimos puntos de reorden en el almacén para tener una mejor ubicación y acomodo esto nos ayudó a optimizar nuestra gestión de inventario esto nos garantizó que siempre tengamos suficiente stock disponible para satisfacer la demanda de los clientes. Estos puntos de reorden que se implementó nos ayudaron a evitar la falta de productos optimizando la satisfacción de la empresa y del cliente.

Como cabe de destacar se le dio seguimiento y un buen control de inventario que fueron fundamentales para gestión y ver si teníamos exceso de inventario y esto ayudo a minimizar las perdidas por productos obsoletos, ya que, al contar con la información actualizada sobre las existencias, se puede tomar decisiones informadas sobre compras, ventas, promociones o estrategias de precios. También como se menciona una auditoria esa nos ayudó a un control adecuado del inventario que nos ayudó a optimizar procesos internos, como la gestión de pedidos, recepción de mercancías y rotación de stock, lo que nos condujo una mayor eficiencia operativa.

Estos seguimientos nos ayudaron a dar seguimiento a las existencias y el control de inventario, que son nuestras herramientas clave para garantizar una gestión efectiva sobre los recursos de la empresa, y así brindar un mejor servicio al cliente.

CAPÍTULO 7: COMPETENCIAS DESARROLLADAS

14. Competencias desarrolladas y/o aplicadas.

A continuación, se presentan las competencias adquiridas, desarrolladas, y aplicadas para el proyecto.

1. Implemente códigos de barras la cual nos proporcionó una serie de beneficios significativos la cual que con un programa nos ayudó a colocar el código, precio, hora, nombre, logo y cualquier tipo de información que queramos plantear.
2. Aplique las etiquetas ya desarrolladas a las prendas y productos de la tienda.
3. Trabaje en equipo para poder realizar los inventarios físicos y en sistema.
4. Ayude con el acomodo del almacén por categoría, tamaño, talla y color.
5. Aplique los métodos de acomodo y como seccionar el acomodo en almacén.

CAPÍTULO 8: FUENTES DE INFORMACIÓN

15. Fuentes de informacion.

Referencias de internet

(<https://www.euroinnova.mx/blog/antecedentes-de-la-administracion>, s.f.)

(<https://datascope.io/es/blog/claves-de-la-administracion-moderna/>, s.f.)

(<https://concepto.de/proceso-administrativo/>, s.f.)

(<https://hopelchen.tecnm.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r118078.PDF>, s.f.)

(<https://www.ibm.com/docs/es/maximo-eam-saas?topic=module-inventory-application>, s.f.)

<https://blog.nubox.com/empresas/4-estrategias-para-mejorar-el-control-de-inventarios>, s.f.)

(<https://www.leafio.ai/es/blog/valuacion-de-inventario/>, s.f.)

(<https://www.ibm.com/mx-es/topics/inventory-management>, s.f.)

(<https://www.beetrack.com/es/blog/funciones-del-departamento-de-almacen>, s.f.)

(<https://cegepperu.edu.pe/10-principios-de-la-gestion-de-almacenes>, s.f.)

(<https://blog.solistica.com/estrategias-para-administrar-efectivamente-un-almacen>, s.f.)

(<https://www.sydle.com/es/blog/que-es-optimizacion-de-procesos-6126ac39b060f57604039a57>, s.f.)

(<https://www.prosci.com/es/blog/optimizacion-procesos-clave-conseguir-objetivos>, s.f.)

(<https://www.sydle.com/es/blog/que-es-optimizacion-de-procesos-6126ac39b060f57604039a57>, s.f.)

(<https://www.gestiopolis.com/concepto-de-optimizacion-de-recursos/>, s.f.)

Referencias de libros

(https://www.accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/manejo-de-inventario_1563983589.pdf)

(<https://www.ecoedediciones.com/wp-content/uploads/2017/08/Inventarios-manejo-y-control.pdf>)

(https://www.researchgate.net/publication/370538025_Optimizacion_de_inventarios_aplicando_Investigacion_de_Operaciones)

CAPÍTULO 9: ANEXOS

17. Anexo 1 constancia de situación fiscal para la empresa Blunt Skateshop.

CEDULA DE IDENTIFICACION FISCAL	
	
	MIRU901005HR7 Registro Federal de Contribuyentes
	UBALDO MIRAMONTES RAYGOZA Nombre, denominación o razón social
	IdCIF: 17020659838 VALIDA TU INFORMACIÓN FISCAL

CONSTANCIA DE SITUACIÓN FISCAL	
Lugar y Fecha de Emisión PABELLON DE ARTEAGA , AGUASCALIENTES A 12 DE AGOSTO DE 2021	
 MIRU901005HR7	

Datos de Identificación del Contribuyente:	
RFC:	MIRU901005HR7
CURP:	MIRU901005HASRYB09
Nombre (s):	UBALDO
Primer Apellido:	MIRAMONTES
Segundo Apellido:	RAYGOZA
Fecha inicio de operaciones:	14 DE OCTUBRE DE 2016
Estatus en el padrón:	ACTIVO
Fecha de último cambio de estado:	12 DE DICIEMBRE DE 2016
Nombre Comercial:	

Datos de Ubicación:	
Código Postal: 20676	Tipo de Vialidad:
Nombre de Vialidad: HEROICO COLEGIO MILITAR	Número Exterior: 44
Número Interior:	Nombre de la Colonia: 5 DE MAYO
Nombre de la Localidad: ADOLFO LOPEZ MATEOS	Nombre del Municipio o Demarcación Territorial: PABELLON DE ARTEAGA
Nombre de la Entidad Federativa: AGUASCALIENTES	Entre Calle:

Página [1] de [3]

Contacto
Av. Hidalgo 77, col. Guerrero, C.P. 06300, Ciudad de México.
Atención telefónica desde cualquier parte del país:
MarcaSAT 55 627 22 728 y para el exterior del país:
(+52) 55 627 22 728



Y Calle:	
----------	--

Actividades Económicas:				
Orden	Actividad Económica	Porcentaje	Fecha Inicio	Fecha Fin
1	Comercio al por menor de ropa nueva, de trajes regionales, disfraces, pieles finas, vestidos para novia, uniformes escolares, no confeccionados con cuero y piel	40	23/05/2018	
3	Comercio al por menor de teléfonos, de otros aparatos de comunicación, refacciones y accesorios	30	23/05/2018	
2	Comercio al por menor calzado, agujetas, tintas, plantillas, accesorios del calzado	30	23/05/2018	

Regímenes:			
Régimen			Fecha Inicio
Régimen de Incorporación Fiscal			23/05/2018

Obligaciones:			
Descripción de la Obligación	Descripción Vencimiento	Fecha Inicio	Fecha Fin
Pago definitivo bimestral de IVA.	A más tardar el último día del mes inmediato posterior al bimestre que corresponda la declaración.	23/05/2018	
Pago definitivo bimestral del RIF	A más tardar el último día del mes inmediato posterior al bimestre que corresponda la declaración.	23/05/2018	

Sus datos personales son incorporados y protegidos en los sistemas del SAT, de conformidad con los Lineamientos de Protección de Datos Personales y con diversas disposiciones fiscales y legales sobre confidencialidad y protección de datos, a fin de ejercer las facultades conferidas a la autoridad fiscal.

Si desea modificar o corregir sus datos personales, puede acudir a cualquier Módulo de Servicios Tributarios y/o a través de la dirección <http://sat.gob.mx>

"La corrupción tiene consecuencias ¡denúnciala! Si conoces algún posible acto de corrupción o delito presenta una queja o denuncia a través de: www.sat.gob.mx, denuncias@sat.gob.mx, desde México: 01 (55) 8852 2222, desde el extranjero: 1 844 28 73 803, SAT móvil o www.gob.mx/sfp".

Cadena Original Sello:
Sello Digital:

[[2021/08/12|MIRU901005HR7|CONSTANCIA DE SITUACIÓN FISCAL|
XAdbOno56WGN5ieCDtz8LjycpybNqS1OI9+0H9nRMVzLs33sleQ4bc0XcqzPaT3snr+0]0sQSFD+43VBUwuVxJ
OBfgtQO3zxhdgvO7Kna89BAHSJZCTKAwMtm5M5eozbAmuF0AiZkfsIF7MU1E6ofO8G1RkPWYq8/RFx+MBza
k=



Imagen 15. Anexos

