



EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



TECNOLÓGICO
NACIONAL DE MÉXICO®

Instituto Tecnológico de Pabellón de Arteaga
Departamento de Ciencias Económico Administrativas

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

PRESENTA:
ALONDRA ANGÉLICA RAMOS DELGADO.

CARRERA:
INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL MIXTO.

***PROPUESTA DE MEJORA EN EL CONTROL DE ÁREA DE VENTAS Y
ALMACÉN DE REFACCIONES E IMPLEMENTACIÓN DE LA METODOLOGÍA
5'S EN LA UNIDAD DE NEGOCIOS.***

MAINDSETEEL AGRO.



ING. Juan José Ávila Macías
Nombre del asesor externo

Marta Cecilia Herrera Ambriz
Nombre del asesor Interno

CAPITULO 1 PRELIMINARES

1.1 Agradecimientos.

Es necesario agradecer y felicitar a mi familia que me apoyaron a lo largo del proceso de estudio de esta ingeniería, mi esposo, hijo, madre y hermanos que sin su apoyo o motivación no hubiera sido posible, al Tecnológico de Pabellón de Arteaga y a mis profesores por brindarme el conocimiento necesario para cumplir mis sueños y metas tanto como estudiante y persona.

Mis agradecimientos a la empresa Maindsteel Agro por permitirme ser residente en sus instalaciones y darme la oportunidad de empezar a desenvolverme como futura ingeniera.

A mi asesora Martha Cecilia Herrera Ambriz por el apoyo, paciencia y ayuda al momento de realizar el proyecto.

Y por supuesto a Dios por haberme dado la vida y las ganas de tener buen entendimiento, la sabiduría y paciencia para llevar a cabo este gran recorrido a lado de mis compañeros de carrera y todas las personas involucradas en este hermoso proceso.

1.2 Resumen.

El presente proyecto brinda la solución para el buen manejo de información de proveedores, así como la identificación y acomodo de refacciones, todo esto para llegar al objetivo más importante la atención al cliente.

Dentro de esta solución es indispensable el conocimiento oportuno de todas las áreas por todos los trabajadores de la empresa Maindsteel Agro ya que la necesidad de adquisición de bienes y servicios es lo que ayudara a la empresa tener más rentabilidad.

Brindara a los trabajadores conocer la apariencia, precios y acomodo de cada una de las refacciones que se tienen en venta, así como conocer el proceso de compra y venta.

ÍNDICE

Contenido

1.1 Agradecimientos.	I
1.2 Resumen.	II
ÍNDICE	1
LISTA DE TABLAS	2
LISTA DE FIGURAS	2
2.1 Introducción.	1
2.2 Descripción de la empresa u organización y del puesto o área del trabajo del residente.	2
Organigrama:	3
Principales clientes de la empresa:	4
OBJETIVO GENERAL:	6
OBJETIVO ESPECIFICO:	6
3.1 Control de Área de Ventas.	7
3.1.1 Definición.	7
3.1.2 Función.	7
3.2 Almacén de Refacciones.	8
3.2.1 Definición	8
3.3 Metodología 5´s	8
3.3.2 Seiri (clasificación)	8
3.3.3. Seiton (orden)	8
3.3.4 Seiso (Limpieza)	9
3.3.5 Seiketsu (estandarización)	9
3.3.6 Shitsuke (Diciplina)	9
4.1 Reclutamiento de datos de proveedores.	10
4.2 Recolección de datos de refacciones y fotografías.	12
4.3 Clasificación, orden y limpieza de almacén.	15
4.3.2 Orden (seiton)	18

4.3.3. Limpieza (seiso).....	19
4.4 Estandarización y mantenimiento del almacén.	20
4.4.1 Estandarización (seiketsu).....	20
4.4.2 Mantenimiento (shitsuke)	21
4.5 Aprobación de nuevo acomodo y visualización del almacén.	22
Cronograma de actividades	23
5.2 Objetivos propuestos y resultados.....	24
CAPÍTULO 9: ANEXOS	35

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Proveedores, Fuente: Elaboración propia.	11
Tabla 2 Refacciones, Fuentes: Elaboración propia	14
Tabla 3: Cronograma de actividades.	23
Tabla 4: Base de datos de proveedores.	25
Tabla 5: Base de datos refacciones.	27

LISTA DE FIGURAS

IMAGEN 1: ORGANIGRAMA MAINDSTEEL AGRO; FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.....	3
IMAGEN 2: Etiquetas número de pieza, Fuente: Mainsteel Agro.	12
Imagen 4: Reparación de tractores	15
Imagen 5: Almacén sin un acomodo adecuado	16
Imagen 6: Acomodo de filtros antes de 5's	16
Imagen 3: Almacen antes de 5´S	¡Error! Marcador no definido.
Imagen 7: Clasificación de equipo innecesario.....	17
Imagen 8: Separación de material para reciclaje.....	17
Imagen 10: Apoyo de mecánicos en la clasificación.	17
Imagen 9: Separación de todo el material innecesario.....	17
Imagen 12: Acomodo filtros	18
Imagen 11: Acomodo refacciones.....	18
Imagen 14: Limpieza del espacio.....	19
Imagen 13; limpieza de herramientas	19

Imagen 16: Evidencia de limpieza.....	19
Imagen 15: limpieza general.	19
Imagen 18: Nueva forma de trabajo.....	20
Imagen 17: Charla con el personal relacionado al almacén de refacciones.....	20
Imagen 20: Generación de espacio.	21
Imagen 19: Constante limpieza.	21
Imagen 22: Separación constante de cosas innecesarias.	21
Imagen 21: Trabajo en equipo.....	21
Imagen 23: Aprobación de implementación de 5´s.....	22
.....	22
Imagen 24: Ejemplo 1 búsqueda de refacciones.....	28
Imagen 25: Ejemplo 2 búsqueda de refacciones.....	28
Imagen 26: Ejemplo 3 búsqueda de refacciones.....	29
Imagen 27: Ejemplo 4 búsqueda de refacciones.....	29
Imagen 29: Reacomodo de refacciones.....	30
Imagen 28: Nueva visualización donde se realiza la venta de refacciones.	30
Imagen 31: Nuevo acomodo	31
Imagen 30: Reacomodo de refacciones.....	31
Imagen 32: Visualización de refacciones tractores.....	31

CAPÍTULO 2: GENERALIDADES DEL PROYECTO.

2.1 Introducción.

La investigación que se desarrolló en el presente trabajo tiene la finalidad de mejorar el proceso adquisición, venta y acomodo de las refacciones de la empresa AGRO MAINDSTEEL.

Para poder ser una empresa exitosa es necesario una buena administración en todas sus áreas funcionales, priorizando la toma de decisiones en la compra, venta, almacenamiento y la atención al cliente.

En todo tipo de empresa el correcto control de ventas es una de las actividades más indispensables para el buen funcionamiento, así como temas financieros.

Con el paso del tiempo se van adquiriendo nuevas herramientas que ayudan a la empresa a obtener mejoras en el análisis de su control y así mismo obtener una toma de decisiones óptima para las necesidades de la unidad de negocios, comenzando desde una buena gestión de compras ya que es fundamental para llegar al resultado final de un buen negocio, ya que son todas aquellas actividades o tareas que nos permiten generar las relaciones estables proveedor-empresa, empresa- cliente al implicar todo el proceso de la obtención, la compra, entrega y atención al cliente creando así una buena cadena de suministros y llevar un proceso de ventas más agilizada.

Como la importancia de un buen reconocimiento y acomodo de los productos para llevar un almacenamiento optimo y así poder aprovechar el espacio y facilitar la búsqueda y aumentar la productividad y tener una buen y agilizada atención al cliente.

2.2 Descripción de la empresa u organización y del puesto o área del trabajo del residente.

Maindsteel es una empresa mexicana creada en el 2006 por Cuitláhuac Pérez siendo esta su primera empresa con más de 15 años de trayectoria y experiencia convirtiéndose en una de las empresas líder en la manufactura y comercialización de productos metálicos de la más alta calidad, tras el éxito de esta empresa, comenzó a indagar en los distintos mercados dando como resultado 4 nuevas empresas “Maindsteel Comercio”, “Maindsteel Automotive” “Maindsteel Technology” y “Maindsteel Agro”, siendo esta última empresa en la que se enfoca el proyecto.

Ubicada en la Carretera Panamericana #107, Frac. Paseos de Aguascalientes, Jesús Maria, Ags.

La función principal de la empresa Mainsteel Agro es la venta y servicios de tractores de la marca McCormick 25, 50, 60, 75,90, 105, 110,120 HP de tracción sencilla y 4x4, con cabina o sin cabina, también tiene a venta de productos metálicos para diferentes puntos de la agricultura y ganaderías, como rastras, sembradoras, cultivadoras, aspersoras, segadoras, molinos, subsuelos remolques agrícolas y ganaderos. Así mismo la venta refacciones de los ya mencionados tractores e implementos de distintas marcas, cuenta con servicio de taller para la reparación de tractores y su mantenimiento correspondiente.

Este proyecto va dirigido al Departamento de refacciones y servicios. Realizándose esta mejora para una correcta administración de los procesos de compra, ventas y almacén con la finalidad de mejorar el desempeño de la empresa, donde la residente ocupará el puesto de encargado de área de refacciones y almacén.

La empresa no cuenta con misión, visión, ni objetivos.

Organigrama:

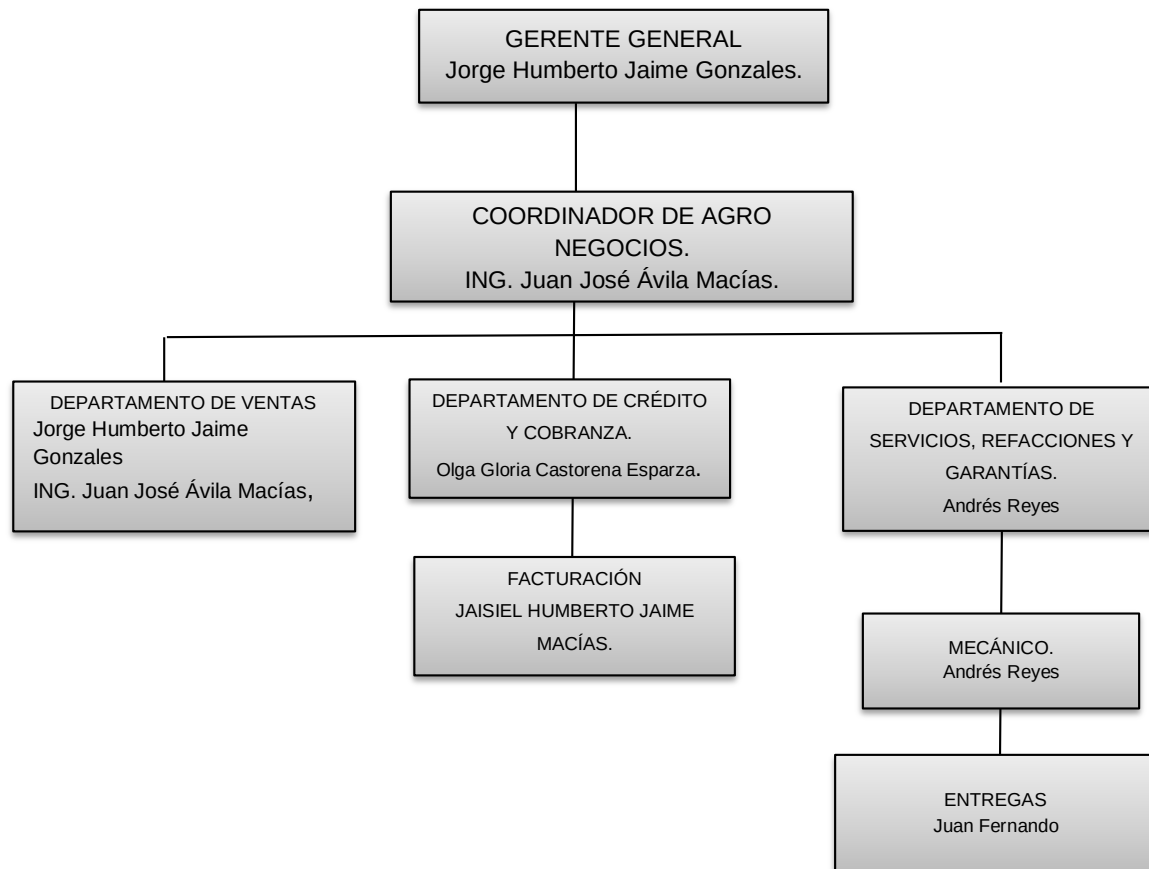


IMAGEN 1: ORGANIGRAMA MAINSTEEL AGRO; FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

Principales clientes de la empresa:

Los principales clientes de Mainsteel Agro , son agricultores y ganaderos del estado de Aguascaliente, tanto como de sus alrededores que buscan los mejores tractores e implementos agrícolas y ganaderos de la región.

2.3 Problemas a resolver, priorizándolos.

Actualmente, no se cuenta con un adecuado proceso de compra y venta de refacciones, debido que no existe un catálogo de proveedores que permita la agilización del proceso de compra. Al implementar un catálogo de proveedores, el personal que esté en el departamento de compras logrará agilizar el proceso y detectar de manera más sencilla la mejor opción, considerando los aspectos, costo y calidad.

Se tiene una constante rotación de personal, es por esto que no se realiza el proceso de forma adecuada o cuando se cambia de personal no hay una información respecto a este proceso haciendo la atención al cliente más lento.

No se cuenta con una base de datos donde que permita buscar refacciones o revisar existencias y precios, es por esto que el personal no identifica de manera rápida y sencilla los códigos, nombres y apariencia de las refacciones.

El almacenamiento no es adecuado, no permite que la búsqueda y reconocimiento de las refacciones sea la adecuada y el espacio y uso del lugar no es el adecuado ya que, en el área de almacén, constantemente se realizan los servicios de tractores en el centro del almacén

2.4 Justificación

Es muy importante la solución de los problemas que se plantean ya que en toda empresa es indispensable un buen manejo de las compras, ventas y organización de almacén de lo que esta reeditando a la empresa, con el paso del tiempo los clientes de las distintas ramas de los negocios lo que piden es agilidad en la adquisición de su producto o servicio, para seguir siendo un cliente frecuente y leal a la empresa, igual de importante el óptimo acomodo de las refacciones para que la empresa pueda ofrecer un servicio de ventas agilizado para que a corto plazo se observe que poner en práctica esta solución traerá beneficios en el tiempo de espera a los clientes y ahorros al momento de elegir el proveedor correcto para la adquisición de refacciones.

El residente va adquirir las habilidades de búsqueda agilizada de piezas, tanto el rápido proceso de estrategias de venta y el acomodo correcto de las refacciones requeridas por el cliente y facilitar este proceso.

2.5 Objetivos (General y Específicos)

OBJETIVO GENERAL:

Mejorar en el control de Área de Ventas y Almacén Refacciones e Implementación de la Metodología 5´S en la Unidad de Negocios.

OBJETIVO ESPECIFICO:

- Implementar un catálogo de proveedores que permita buscar la mejor opción de adquisición de refacciones.
- Lograr un correcto suministro de material en el área de mantenimiento poniendo en práctica una buena gestión de repuestos o refacciones.
- Implementar documentos que describan los procesos de compras.
- Elaborar una base de datos de las refacciones para verificar existencias de la mercancía o stocks máximos mínimos, así como los precios.
- Mejorar la organización del almacén con los recursos de la empresa para facilitar la búsqueda e identificación de cada producto, así como la identificación del espacio adecuado en el almacén, mediante la implementación de las 5´S.

CAPÍTULO 3: MARCO TEÓRICO

3.1 Control de Área de Ventas.

3.1.1 Definición.

El departamento de ventas es el encargado de comercialización y de las relaciones de la empresa con sus clientes, además de ser el área encargada de la economía de su empresa ya que ayuda que esta crezca y extienda sus mercados hacia nuevos horizontes, además de ser los encargados de vender los productos necesitan de una buena estrategia o planeación de actividades y así poder llevar al éxito al negocio cumpliendo con los objetivos comerciales establecidos. Latam, S. (2023). Departamento de Ventas:

3.1.2 Función.

Una de las principales funciones de dicho departamento es la venta, pero también se realizan actividades de planeación y control para alcanzar el mejor manejo y funcionamiento del área y de la empresa.

El crear y establecer objetivos que vayan dirigidos hacia el éxito y crecimiento de la empresa y así poder guiar al equipo de trabajo por un buen camino.

Otra función del departamento de ventas es el estudio de mercado, esto permitirá saber lo que el cliente está buscando para satisfacer sus necesidades, cuánto va a ser necesario vender.

La relación con el cliente es lo más importante para el departamento de ventas ya que se trata de dejar una buena impresión para poder crear es sentimiento de fidelidad hacia la empresa por la buena atención y empatía hacia el cliente.

Oyarzún, G. (2022).

3.2 Almacén de Refacciones.

3.2.1 Definición

El almacén es muy importante dentro de cualquier empresa ya que ahí se puede saber el stock de productos que logren cumplir con la demanda e igual de importante al tiempo de la atención del cliente para que esta sea más ágil.

Cualquiera de los distintos tipos de almacén de refacciones debe de contar con los repuestos necesarios para cumplir con la demanda del cliente y del área de mantenimiento. Faena, L. (2021, March 9). Tipos de almacenaje y sus usos en el mercado. *Trafimar*.

3.3 Metodología 5's

3.3.1 Definición.

Fue creada por la cultura japonesa en la empresa TOYOTA, es un método de orden y limpieza para tener una organización adecuada. Consta de 5 principios para facilitar el trabajo, y así poder hacer buen uso de las áreas de trabajo, las cuales son:

Seiri.

Seiton.

Seiso.

Seiketsu.

Shitsuke.

3.3.2 Seiri (clasificación)

Se refiere a la utilización y clasificación correcta de todo material, ayuda a saber que si es necesario tener y que no.

3.3.3. Seiton (orden)

Es la ubicación donde todo debe de encontrarse, para poder identificar áreas o materiales de forma más sencilla.

3.3.4 Seiso (Limpieza)

La eliminación de la suciedad para que todo se encuentre en perfecto estado y hacer responsable a cada involucrado de la empresa el cuidado e higiene del espacio de trabajos que les correspondan.

3.3.5 Seiketsu (estandarización)

Trata de que estas acciones se hagan hábitos y normalizar estas actividades para la buena operación de las empresas.

3.3.6 Shitsuke (Disciplina)

Que se trabaje de acuerdo a lo establecido esto va dirigido más al personal, y los 4 factores anteriores se lleven a cabo esto ayudara a que el personal mejore y la dinámica del trabajo sobresalga de la empresa.

Prisma. (2023, August 8).

CAPÍTULO 4: DESARROLLO

PROCEDIMIENTOS Y DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS.

En el siguiente capítulo se mostrará las descripciones de cada procedimiento que se realizó, para llegar a la mejora propuesta en las que se eliminarán los problemas ya presentados en el proyecto.

4.1 Reclutamiento de datos de proveedores.

Se realizó encuesta para saber información de cuáles y cuantos son los proveedores que actual mente trabajan con Maindsteel Agro. Ya que actualmente solo el Gerente y el encargado de agro negocios era quienes tenían acceso a la información ya que la tenían los datos anotados directamente en sus teléfonos celulares.

Conforme se fue requiriendo la información al estar en el puesto mencionado de refacciones se fue haciendo una lista que permitiera la recolección e ir ubicando a cada uno de los proveedores y comenzar a realizarles pedidos, con la finalidad de realizar la base de datos de los proveedores que faciliten a nuevos ocupantes del puesto a reconocer cada uno de los colaboradores de Maindsteel Agro. A continuación, se muestra la información que se recolecto:

PROVEEDORES	CONTACTO	TELEFONO
REMOLQUES WIEBE	SEÑOR ADRIAN	(492) 1246769
TRACTO SOL "JHON DERE"	ROBERTO MLDONADO	(465)96702992 O (449)1525430
TRACTO SOL "JHON DERE"	PEDRO SANTOS MAS ATENCION.	(449)1280127
TBC LLANTAS	LEO	(449)4489090
REFACCIONES MICHEL	MICHEL	(449)5392478
SONALIKA FRESNILLO	OCTAVIO	(493)1178770
SONALIKA FRESNILLO	LEO	(493)1718445
SEMBRADORAS ZETA	MATHA	(331)2564743
MAINSTEEL	MANY	(449)1112834
ZANON	JUAN NEGRETE	(352)1441413
SWIMEX	GUILLERMO	(449)7695601
KELLY	FERNANDO	(392)9306360
REFACCIONARIA	ROLANDO LOPEZ	(496)9614888
STILL	PEDRO	(449)1911900
SUPER STAR	CARLOS CASTILLO	(614)2219670
TASA	EMPRESA	(449)9143865
MASSEY	EMPRESA	(449)9139812
FENIX	MARIO TOBIAS	(449)3522848
JACTO	KARLA	(449)2856335
JACTO	EMPRESA	(449)4411007
JACTO	RAMSES	(449)1119824
RUSELL	EMPRESA	(449)914 99 91
MAQUINARIA DE LA HONDA	ABEL	(625)1154542
TERRAMAC	GERADO	81 15775066
ASISTENCIA TECNICA	ASISTENCIA TECNICA	8119901928
OML LLANTAS	MAYELA	(449)3296901
LUBIMPA LUBRICANTES	RICARDO	(449)1442192
MCCORMICK	JOSE LUIS FERRA LOPEZ.	(477)3240419

Tabla 1: Proveedores, Fuente: Elaboración propia.

Al realizarse esta encuesta se pudo observar con la poca información que se tenían de los proveedores no era la necesaria o correcta ya que los resultados de la unidad de negocios y el servicio al cliente no eran suficientes.

La relación del personal con los proveedores es muy importante ya que son parte de la toma de decisiones dentro de la empresa ya que el proveedor es el sustento del negocio ya que por ellos se hace la adquisición

4.2 Recolección de datos de refacciones y fotografías.

La falla de maquinaria son muy comunes y es necesario tener remplazos para que tengan un buen funcionamiento, es por esto que en todas las refacciones es necesario saber el número de pieza para facilitar tanto al proveedor y al vendedor la identificación de dicha refacción ya que una máquina cuenta con una infinidad de piezas diferentes, es por esto la necesidad de crear y conocer un código de identificación, por lo general son códigos alfanuméricos creados por el fabricante, con la finalidad de diferenciar la pieza dentro de todas las demás piezas que conforman la máquina, ayudando a la identificación exacta en cualquier máquina.

A continuación, se muestra la manera en que vienen etiquetados los datos en cada refacción, vendidas aquí en Maindsteel Agro.

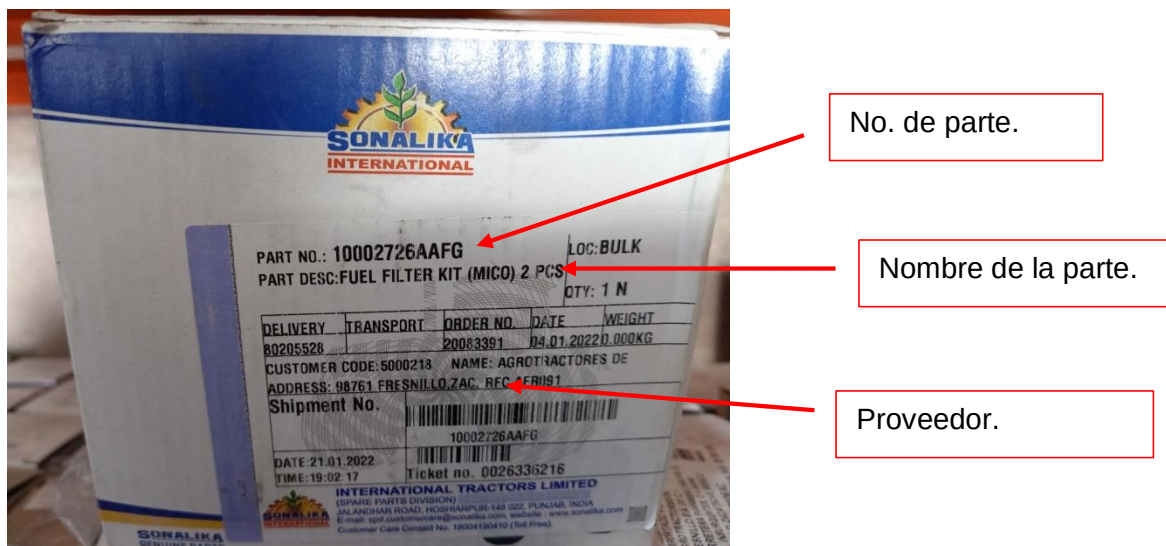


IMAGEN 2: Etiquetas número de pieza, Fuente: Mainsteel Agro.

En el etiquetado muestra el número de parte que es otorgado por el fabricante, este código es muy importante en el área de refacciones ya que sin él la identificación y búsqueda es muy difícil, es por esto que se implementa esta mejora para la facilitación de lo ya mencionado.

Se definió cuáles son las refacciones más solicitadas en la agencia y su precio y fotografía para así predominar cuales son las refacciones que se pusieron en la base de datos, por lo general las demás refacciones son pedida al proveedor y ellos se encargan de enviarlas.

REFACCIONES	PRECIO
REJA 7312	\$270
REJA 7314	\$391
REJA 7316	\$531
REJA 9106	\$287
REJA 9108	\$347
REJA 9110	\$423
REJA 9112	\$500
REJA 9115	\$598
TERCER PUNTO FORD	\$1,437
TIRON PARA REMOLQUE	\$1,690
GATO PARA REMOLQUE	\$1,690
ASIENTO UNIVERSAL	\$2,340
ACEITE MOTRO 15W-40 SONALIKA	\$1,844
ACEITE HIDRAULICO SONALIKA	\$1,677
FILTRO ACEITE MOTOR 50,60,75,90 HP SONALIKA	\$205
FILTROS DIESEL SONALIKA	\$292
FILTRO HIDRAULICO 75,90,110 HP	\$685
FILTRO HIDRAULICO 50,60 HP	\$649
CEDASO PARA TANQUE DIESEL SONALIKA 75,90 HP	\$140
FILTRO DE AIRE PRIMARIO 90 HP	\$528
FILTRO DE AIRE SECUNDARIO 90HP	\$448
FILTRO DE AIRE PRIMARIO 50,60 HP	\$497
FILTRO DE AIRE SECUNDARIO 50,60HP	\$403
ALTERNADO SONALIKA	\$5,160

FILTRO COLADRO 160 MICRAS 50,60,75,90 HP SONALIKA	\$433
FILTRO DIESEL SONALIKA 110HP	\$740
FARO DE TRABAJO SONALIKA	\$274
FILTRO DIESEL SONALIKA GT 20,26 HP	\$190
UNIDAD DELANTERA SONALIKA CLASICO	\$490
INTERRUPTOR ENCENDIDO SONALIKA	\$481
TAPON PARA TANQUE SONALIKA 60 HP	\$459
TAPON PARA TANQUE SONALIKA 90 HP	\$628
SWITCH ENCENDIDO SONALIKA CON CABLE	\$419
SWITCH ENCENDIDO SONALIKA CON TERMINAL	\$482
TAPON PARA RADIADOR	\$135
INTERRUPTOR NEUTRAL 90 HP	\$431
FUMIGADORA 15 LITROS 501350	\$1,286
FUMIGADORA 20 LITROS 525200	\$1,640
CISTERNA DE 3000 L PLAST-K	17,300
BOMBA POWERAC 2" (50MM)	4,700
MOTOSIERRA STIHL	\$6,330
DESBROSADORA	9,095
LLANTA 15-5-38	\$9,000
DISCO LISO O DENTADO 24" X 1/4	\$1,700
DISCO DE ARADO DENTADO 28"	\$2,250
BATERIA	\$2,300
ACEITE DE DIESEL MOTOR ECONOMICO	\$1,298.75
ACEITE HIDRAULICO ECONOMICO	\$1,160
REJA DOS PUNTAS SUBSUELO	\$1,500

Tabla 2 Refacciones, Fuentes: Elaboración propia

Gracias a esta obtención de información de las relaciones más vendidas y tras estas relaciones nos enfocaremos en la base de datos ya que son las piezas que se encuentran físicamente en la empresa.

4.3 Clasificación, orden y limpieza de almacén.

Tras la recolección de datos y fotografías se comenzó con la primera etapa de la implementación de las 5's en este caso la clasificación orden y limpieza del almacén de refacciones.

Al observar el almacén se percibido que no se tenía ningún tipo de control dentro del almacén de las piezas que tenían bajo stock.

Recolectando información se llegó a saber que solo se acomodaba y limpiaba muy pocas veces y no tenían una estandarización o un plan de trabajo para que el almacén estuviera en buenas condiciones hablando del acomodo ya que el tener tantas cosas que no pertenecías a ese lugar y que actualmente se realizan reparaciones de tractores en el medio del almacén, entorpeciendo la búsqueda y la atención del cliente.

Se presenta el cómo se encontró el alancen de refacciones:



IMAGEN 3: Almacén antes de 5'S



Imagen 4: Reparación de tractores



Imagen 5: Almacén sin un acomodo adecuado



Imagen 6: Acomodo de filtros antes de 5's

En la imagen 3, 4, 5 y 6 se puede ver como se encontró el almacén de refacciones antes de que se implementará la mejora propuesta, no se contaba con la limpieza y orden necesaria de un almacén y no permitía fácil acceso a las refacciones.

4.3.1 Clasificación (seiri)

Se revisó y se consideró con la ayuda de los mecánicos los materiales que eran innecesarios siendo separados y eliminados, tras esta decisión se generó un mejor espacio de almacenamiento y se optimizó el espacio para la búsqueda de refacciones.

El propósito principal es que los trabajadores solo dispongan de lo necesario para poder llevar a cabo su trabajo, acomodando las refacciones por criterio de urgencia, ya que lo más necesario o lo más usado debe de estar lo más aproximado al personal para una mejor experiencia de atención hacia el cliente.

A continuación, se muestra el proceso que se llevó a cabo con los mecánicos para la separación de dichas cosas innecesarias:



Imagen 7: Clasificación de equipo innecesario.



Imagen 8: Separación de material para reciclaje.



Imagen 9: Separación de todo el material innecesario.



Imagen 10: Apoyo de mecánicos en la clasificación.

En las imágenes anteriores se observa el apoyo recibido de los colaboradores del almacén de refacciones, como se hizo la clasificación de material necesario y el que solo estaba generando espacio.

4.3.2 Orden (seiton)

Se dispuso a acomodar la refacción facilitando la ubicación y el reponer de las refacciones, ubicando cada refacción, herramientas o accesorio en su lugar determinado y fijo y se marcó con etiquetas para facilitar su detección.

A continuación se muestra el proceso que se llevó a cabo para el orden de refacciones con la ayuda de los mecánicos y el proceso de etiquetado, donde se muestra el proceso que surgió para el correcto orden y etiquetado de las refacciones.

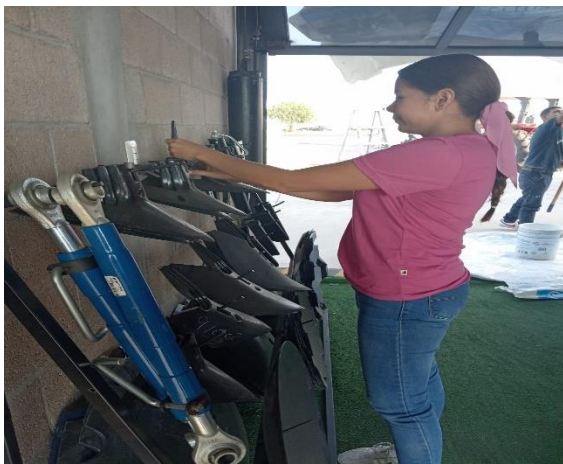


Imagen 11: Acomodo refacciones.



Imagen 12: Acomodo filtros

4.3.3. Limpieza (seiso)

Se eliminó la suciedad que día con día se va acumulando, ya que el almacén está rodeado de área de tierra y permanece abierta la cortina todo el día.

Actualmente se usa como taller mecánico se implementó que quien diera el servicio al tractor dentro del almacén, limpiara manchas de aceite, grasa o cualquier cosa que haya derramado el tractor en el proceso para mantener el área limpia.

A continuación, se muestra el área de refacciones en el proceso de limpieza:



Imagen 13; limpieza de herramientas

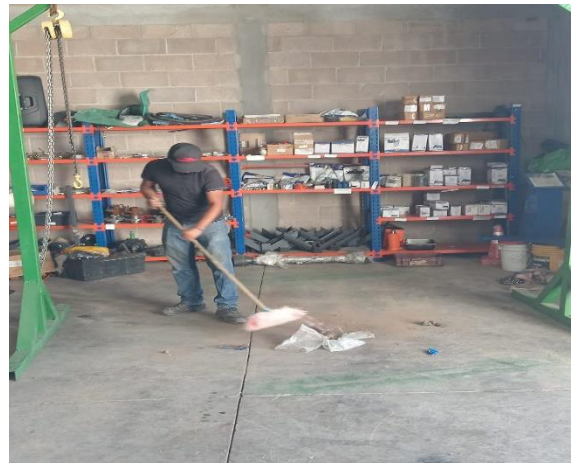


Imagen 14: Limpieza del espacio.



Imagen 15: limpieza general.



Imagen 16: Evidencia de limpieza.

Se generó un espacio mas limpio, en las imágenes se observa como fue el procedimiento de limpieza de la área.

4.4 Estandarización y mantenimiento del almacén.

4.4.1 Estandarización (seiketsu)

Se realizó una charla para que el personal del área de refacciones estuviera al tanto de lo que se tenía que hacer para que fluyera de mejor manera el área donde están involucrados y saber si las anteriores “S” se están aplicando de manera correcta y está trayendo beneficios a la empresa.

A continuación, se muestra fotografías de la reunión con los involucrados al almacén:



Imagen 17: Charla con el personal relacionado al almacén de refacciones



Imagen 18: Nueva forma de trabajo.

Se muestra el acuerdo que se tuvo con el personal, del manejo, acomodo y limpieza del área en común, se pretendió y acordó dejar todo en su lugar, realizar limpieza constante y repetitivamente para no regresar al punto donde se comenzó con el implementó de las 5'S.

4.4.2 Mantenimiento (shitsuke)

Es necesario que todo el ciclo de las 5 “S” sea repetido continuamente para crear disciplina en los trabajadores y así poder tener un puesto de trabajo ordenado, es por tiempo indefinido ya que esto nos ayuda a que aumente las ventas de refacciones y la satisfacción de los propios trabajadores.

Se anexan fotos de los trabajadores realizando las 5” S” constante mente:



Imagen 19: Constante limpieza.

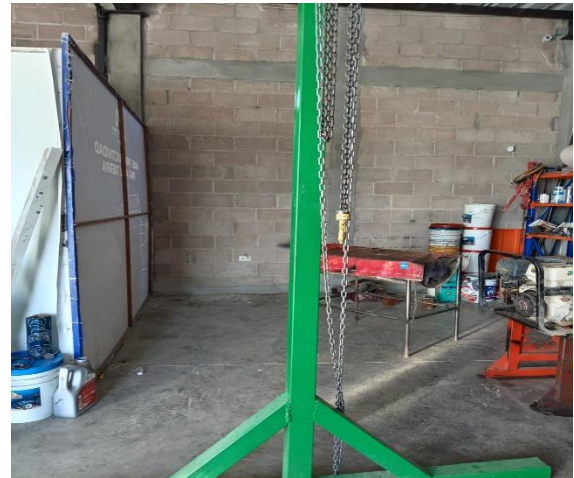


Imagen 20: Generación de espacio.

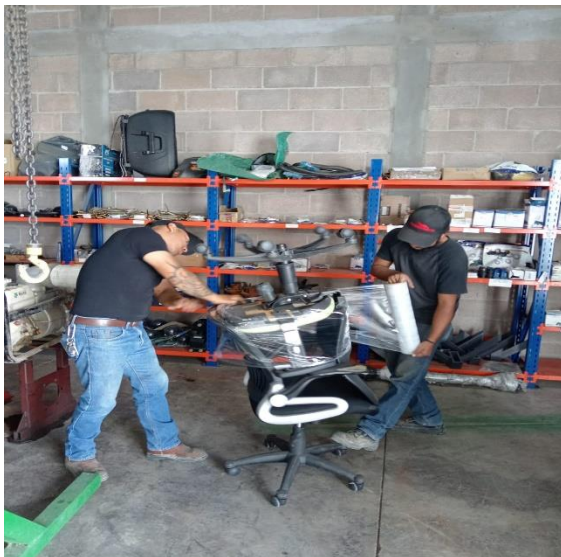


Imagen 21: Trabajo en equipo.



Imagen 22: Separación constante de cosas innecesarias.

Se muestra el seguimiento que se dio semana con semana para que el almacén de refacciones funcionara de mejor manera y redujéramos la atención al cliente.

4.5 Aprobación de nuevo acomodo y visualización del almacén.

Se pidió la aprobación del gerente general Jorge Humberto Jaime para el nuevo reacomode de las relaciones, se le menciona que sería mediante la metodología de las 5'S que esta implementación permitiría tener ordenado y limpia esta área y que este procedimiento se realizará de forma constante para mantener el área adecuada con la finalidad de que la atención al cliente y el buen manejo de la empresa siga creciendo día con día.

Se realizó una carta de aprobación donde el gerente general firmó de aprobación, a continuación, se muestra la carta realizada y autorizada:



Imagen 23: Aprobación de implementación de 5's

Cronograma de actividades

No.	Actividades	Status	Agosto				Septiembre				Octubre				noviembre				Diciembre			
			S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
1	Recolección de datos de catálogo cronológico	Plan																				
		Real																				
2	Recolección de datos e imágenes para creación de base de datos.	Plan																				
		Real																				
3	Clasificación, orden y limpieza de almacén.	Plan																				
		Real																				
4	Estandarización y mantenimiento de almacén.	Plan																				
		Real																				
5	Aprobación de nuevo acomodo y visualización del almacén.	Plan																				
		Real																				

Tabla 3: Cronograma de actividades.

CAPÍTULO 5: RESULTADOS

5.1 RESULTADOS OBTENIDOS.

De acuerdo a las actividades ya antes realizadas, quedo claro y autorizado la nueva propuesta de catálogo de proveedores, catálogo de refacciones e implementación de las 5's en almacén, para que se usen al momento de realizar el inventario de la empresa. Los resultados obtenidos son muy provechosos y positivos para la empresa Maidsteel Agro ya que cumple con todo lo propuesto en la nueva mejora.

Dicha mejora beneficia a la empresa de tal manera que ayuda al abastecimiento correcto, atención al cliente y el buen manejo de refacciones dentro de ella y sobre todo la toma de decisiones eficazmente.

5.2 Objetivos propuestos y resultados.

OBJETIVO PROPUESTO	RESULTADO OBTENIDO
Implementar un catálogo de proveedores que permita buscar la mejor opción de adquisición de refacciones.	Obtención de un catálogo de proveedores donde se muestra la información actualizada ayudando a la automatización de todas las tareas y el proceso de compra e inventario de la empresa.

A continuación, se muestra el resultado de el catalogó de proveedores, en él se encuentra la información necesaria para el encargo de refacciones y correcta adquisición de las piezas o refacciones necesarias:

A	B	C	D	E	F	G	H
BASE DE DATOS DE PROVEEDORES							
RASON SOCIAL	RFC	ACTIVIDAD	DIRECCION	CIUDAD	TELEFON	CORREO	PROVEEDOR RP
MAQUINARIA AGRICOLA DE AGUASCALIENTES S.A DE C.V	AAG050201JUA	VENTA DE IMPLEMENTOS	BLVD. A ZACATECAS 835B TROJES DE ALONZO CP. 20116	AGUASCALIENTES	4431113171		PRO001
AGROTRACTORES DE FRESNILLO S.A DE C.V	AFR091208525	VENTA DE TRACTORES SONA	KM 55 PANAMERICANA. INSURGENTES, CP. 39090.	ZACATECAS	493 932 3500.	agrotractoresdefresnillo@gmail.com	PRO002
CARGADORAS DEL BAJIO S.A DE C.	B120921UX2	VENTA DE IMPLEMENTOS	Benigno Chávez #506. Col. La Escalera, C.P. 20922.	AGUASCALIENTES	449 426 4487	cargadoras2020@outlook.com	PRO003
EQUIPOS ALEMANES STIHL		VENTA DE MAQUINAS DE MOT	Av. Universidad 504-4 Col. Union Ganadera.	AGUASCALIENTES	449 153 1009 4494730844	equiposalemanes@hotmail.com	PRO004
EQUIPOS PARA LA AGRICULTURA	LORT-850704-FS	VENTA DE IMPLEMENTOS	BLVD. SIGLO XXI. FRAC, PINTORES MEXICANOS	AGUASCALIENTES	Y	ventas@equiposfenix.com	PRO005
HEINRICH PENNER FRIESSEN	PEFH8208005JX0	VENTA DE IMPLEMENTOS	CAMPO 4.5 CASA, CENTRO 98340, LA HONDA	ZACATECAS	6711027786	norte_hp@hotmail.com	PRO006
IMPLEMENTOS AGRICOLAS BOLDT	BOGJ8110037C4	VENTA DE IMPLEMENTOS	98340 CAMPO QUINCE, 98340 Campo Quince, Zac.	ZACATECAS	433 983 4286	ventas@boldt.com.mx	PRO007
INDUSTRIAS CABRERA	ICA861114K87	VENTA DE IMPLEMENTOS Y REFACCIONES	CARRETERA INTERNACIONAL A NOGALES 8500	JALISCO.	4499 185 277	customercare@kellyservices.com	PRO008
CARLA RODRIGUEZ VACA	ROVK970401G95	RECTIFICADORA	AV. SIGLO XXI 218 CUMBRES II 20179	AGUASCALIENTES			PRO009
EQUIPOS LA BRECHA		VENTA DE MAQUINARIA			4431783037 Y 4431581709	contacto.labrecha@gmail.com	PRO010
MANUFACTURAS INDUSTRIALES CE	MIC0602091S1	VENTA DE IMPLEMENTOS	MUNICIPIO CALVILLO 103 COL. PIVA 20358	AGUASCALIENTES	Y	www.maindsteel.com	PRO011
MCCORMICK TRACTORES DE MEXICO	MTM0305141D9	VENTA DE TRACTORES	AVENIDA LAUREL 202 PARQUE INDUSTRIAL Y DE NEGOCIOS	SILAO	449 914 1000		PRO012
CODELBA	GAGO690509021	VENTA DE MAQUINARIA Y REFACCIONES	Av. de Los Insurgentes 2030, Ignacio Allende	IRAPUATO, GUANAJ	462 215 3582	comercializadoradelbajio@hotmail.com	PRO013
OPERADORA DE MERCADO DE LLANTAS	OML020131KY4	VENTA DE LLANTAS	ESTADOS UNIDOS MEXICANOS	AGUASCALIENTES	449 555 0300.		PRO014
PLASTI-K	M3201168Y5	VENTA DE PLASTICOS	Aguascalientes 28 106 J. GOMEZ PORTUGAL	AGUASCALIENTES	449 904 9207	contacto@plasti-k.com	PRO015
TBC DE MEXICO	TME9408297B1	VENTA DE LLANTAS	Av Mahatma Gandhi 102-B, Martínez Domínguez, 20280	AGUASCALIENTES	449 916 2912		PRO016
IMPLEMENTOS MICHEL		VENTA DE IMPLEMENTOS Y REFACCIONES		AGUASCALIENTES			PRO017
GRUPO REMOLQUES DEL NORTE S.A DE C.V	GRN030226P48	VENTA DE REMOLQUES	KM 7 CARRETERA A CUAUH ALVARO OBREGON SN	CHIHUAHUA	6255877200		PRO018
SEMBRADORAS ZETA S.A DE C.V	SZE090810HL1	VENTA DE SEMBRADORAS	LOPEZ DE LEGASPI NO. 777 ZONA INDUSTRIAL	GUADALAJARA, JAL	3336450121		PRO019
PLASTICOS RUSSELL S.A DE C.V	PRU851127GF9	VENTA DE REFACCIONES	Av. de la Convención de 1914 Nte. 2007, Buenos Aires, 20020	AGUASCALIENTES	449 914 9991		PRO020
SWISSMEX-RAPID, S.A DE C.V		VENTA DE IMPLEMENTOS	C. Swissmex 500, Las Ceibas, 47440 Lagos de Moreno,	JALISCO	474 741 2200	gdiaz_agr@swissmex.com.mx	PRO021
SEMBRADORAS DEL BAJIO S.A DE C.V		VENTA DE SEMBRADORAS	Carr Estatal Libre, Carr. Manuel Doblado - León Km 3-#547, 36470 Cdad. Manuel	GUANAJUATO	432 744 0472		PRO022
FRANZ PETER OLFERT	PEOF8012041E9	VENTA DE IMPLEMENTOS	CAMPO 10, CUAUHTEMOC CP. 31613	CHIHUAHUA	16255 784 030		PRO023
TERRAMAK		VENTA DE IMPLEMENTOS	C. Burgos 1001, Las Villas, 66428 San Nicolás de los Garza,	NUEVO LEON	818376 5200	ventas@terramak.com.mx	PRO024

Tabla 4: Base de datos de proveedores.

OBJETIVO PROPUESTO	RESULTADO OBTENIDO
Elaborar una base de datos de las refacciones para verificar existencias de la mercancía o stocks máximos mínimos, así como los precios.	Obtención de un catálogo de refacciones donde se muestre la información necesaria para la correcta atención al cliente.

Se muestra a continuación la base de datos que se creó de las refacciones donde se le asigno un código de búsqueda, nombre del producto, existencias y ubicación, con la finalidad de poder crear el buscador de refacciones para la optimización del proceso de venta y tener una mejor atención al cliente al instante.

A	B	C	D	E
REFACCIONES				
CODIGO	PRODUCTO	COSTO UNITARIO	EXISTENCIAS	UBICACIÓN
REF0001	REJA 7312	\$270	3	RAC DE PUNTAS
REF0002	REJA 7314	\$391	2	RAC DE PUNTAS
REF0003	REJA 7316	\$531	2	RAC DE PUNTAS
REF0004	REJA 9106	\$287	2	RAC DE PUNTAS
REF0005	REJA 9108	\$347	2	RAC DE PUNTAS
REF0006	REJA 9110	\$423	3	RAC DE PUNTAS
REF0007	REJA 9112	\$500	4	RAC DE PUNTAS
REF0008	REJA 9115	\$598	1	RAC DE PUNTAS
REF0009	TERCER PUNTO FORD	\$1,437	1	RAC DE PUNTAS
REF0010	TIRON PARA REMOLQUE	\$1,690	1	RAC DE PUNTAS
REF0011	GATO PARA REMOLQUE	\$1,690	1	RAC DE PUNTAS
REF0012	ASIENTO UNIVERSAL	\$2,340	1	PISO
REF0013	ACEITE MOTRO 15W-40 SONALIKA	\$1,844	2	ESTANTE 1
REF0014	ACEITE HIDRAULICO SONALIKA	\$1,677	1	ESTANTE 1
REF0015	FILTRO ACEITE MOTOR 50,60,75,90 HP	\$205	5	ESTANTE 1
REF0016	FILTROS DIESEL SONALIKA	\$292	3	ESTANTE 1
REF0017	FILTRO HIDRAULICO 75,90,110 HP	\$685	5	ESTANTE 1
REF0018	FILTRO HIDRAULICO 50,60 HP	\$649	7	ESTANTE 1
REF0019	FILTRO DE AIRE PRIMARIO 90 HP	\$528	3	ESTANTE 1
REF0020	FILTRO DE AIRE SECUNDARIO 90HP	\$448	5	ESTANTE 1
REF0021	FILTRO DE AIRE PRIMARIO 50,60 HP	\$497	2	ESTANTE 1

A	B	C	D	E
REF0022	FILTRO DE AIRE SECUNDARIO 50,60HP	\$403	9	ESTANTE 1
REF0023	ALTERNADO SONALIKA	\$5,160	1	ESTANTE 1
REF0024	FILTRO COLADRO 160 MICRAS 50,60,75,	\$433	5	ESTANTE 1
REF0025	FILTRO DIESEL SONALIKA 110HP	\$740	1	ESTANTE 1
REF0026	FARO DE TRABAJO SONALIKA	\$274	1	ESTANTE 1
REF0027	FILTRO DIESEL SONALIKA GT 20,26 HP	\$190	6	ESTANTE 1
REF0028	UNIDAD DELANTERA SONALIKA CLASICO	\$490	1	ESTANTE 1
REF0029	INTERRUPTOR ENCENDIDO SONALIKA	\$481	2	ESTANTE 1
REF0030	TAPON PARA TANQUE SONALIKA 60 HP	\$459	3	ESTANTE 1
REF0031	TAPON PARA TANQUE SONALIKA 90 HP	\$628	3	ESTANTE 1
REF0032	SWITCH ENCENDIDO SONALIKA CON CA	\$419	2	ESTANTE 1
REF0033	SWITCH ENCENDIDO SONALIKA CON TE	\$482	1	ESTANTE 1
REF0034	TAPON PARA RADIADOR	\$135	6	ESTANTE 1
REF0035	INTERRUPTOR NEUTRAL 90 HP	\$431	1	ESTANTE 1
REF0036	FUMIGADORA 15 LITROS 501350	\$1,286	1	PISO
REF0037	FUMIGADORA 20 LITROS 525200	\$1,640	1	PISO
REF0038	BOMBA POWERAC 2" (50MM)	4,700	1	PISO
REF0039	MOTOSIERRA STIHL	\$6,330	1	PISO
REF0040	DESBROSADORA	9,095	1	PISO
REF0041	LLANTA 15-5-38	\$9,000	2	RAC DE LLANTAS
REF0042	DISCO LISO O DENTADO 24" X 1/4	\$1,700	4	RAC DE PUNTAS
REF0043	DISCO DE ARADO DENTADO 28"	\$2,250	10	RAC DE PUNTAS
REF0044	BATERIA	\$2,300	2	PISO
REF0045	ACEITE DE DIESEL MOTOR ECONOMICO	\$1,298.75	0	PISO
REF0046	ACEITE HIDRAULICO ECONOMICO	\$1,160	0	PISO
REF0047	REJA DOS PUNTAS SUBSUELO	\$1,500	16	RAC DE PUNTAS

Tabla 5: Base de datos refacciones.

Ya creada la base de datos, se creo un buscador donde nos permite poniendo el código asignado, buscar cada una de las refacciones en existencia arrojándonos código, nombre del producto, costo, cantidad en existencias ubicación e imagen para su reconocimiento como se muestra en la siguiente imagen algunos ejemplos de refacciones:

B	C	D	E	F	G	H	I	J
BUSCADOR DE PRODUCTOS								
CODIGO		REF0001						
PRODUCTO		REJA 7312						
COSTO UNITARIO		\$ 270.00						
EXISTENCIA		3						
UBICACIÓN		RAC DE PUNTAS						

Imagen 24: Ejemplo 1 búsqueda de refacciones.

B	C	D	E	F	G	H	I	J
BUSCADOR DE PRODUCTOS								
CODIGO		REF0004						
PRODUCTO		REJA 9106						
COSTO UNITARIO		\$ 287.00						
EXISTENCIA		2						
UBICACIÓN		RAC DE PUNTAS						

Imagen 25: Ejemplo 2 búsqueda de refacciones.

B	C	D	E	F	G	H	I	J
BUSCADOR DE PRODUCTOS								
CODIGO	REF0009							
PRODUCTO	TERCER PUNTO FORD							
COSTO UNITARRIO	\$	1,437.00						
EXISTENCIA	1							
UBICACIÓN	RAC DE PUNTAS							
								

Imagen 26: Ejemplo 3 búsqueda de refacciones.

B	C	D	E	F	G	H	I	J
BUSCADOR DE PRODUCTOS								
CODIGO	REF0012							
PRODUCTO	ASIENTO UNIVERSAL							
COSTO UNITARRIO	\$	2,340.00						
EXISTENCIA	1							
UBICACIÓN	PISO							
								

Imagen 27: Ejemplo 4 búsqueda de refacciones.

OBJETIVO PROPUESTO	RESULTADO OBTENIDO
Mejorar la organización del almacén con los recursos de la empresa para facilitar la búsqueda e identificación de cada producto, así como la identificación del espacio adecuado en el almacén, mediante la implementación de las 5´S.	Correcta implementación de las 5´S en el almacén de refacciones.

Se muestra el resultado de la aplicación de la 5´S, donde se logró cumplir el objetivo implementando la aplicación de clasificación, orden, limpieza, estandarización y mantenimiento, logrando la satisfacción de los colaboradores de la empresa, tanto de los clientes donde ellos ya pueden visualizar las refacciones en existencia.



Imagen 28: Nueva visualización donde se realiza la venta de refacciones.

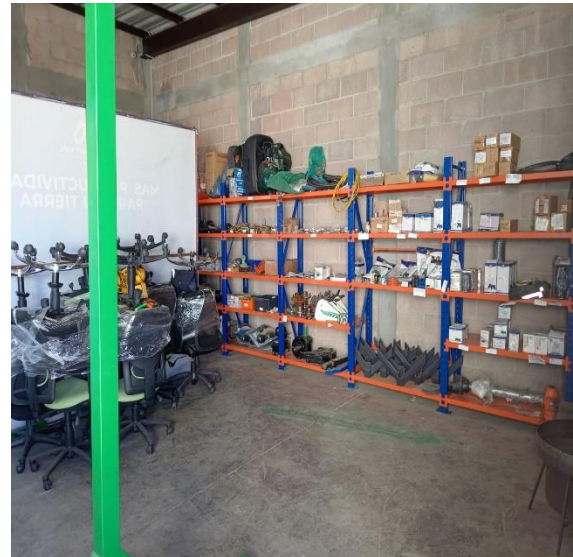


Imagen 29: Reacomodo de refacciones.



Imagen 30: Reacomodo de refacciones.

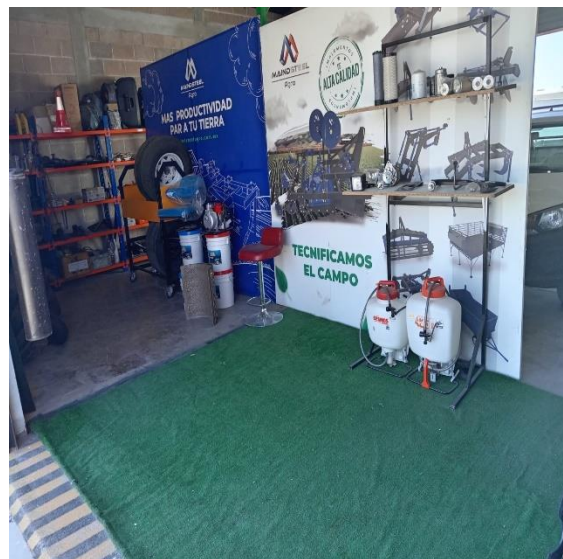


Imagen 31: Nuevo acomodo



Imagen 32: Visualización de refacciones tractores.

Gracias a esta propuesta de mejora se logro reducir el tiempo de compra y venta de refacciones en un 80% ya se optimizo el tiempo de detección de proveedores, existencias, costos y ubicaciones de las refacciones y atención más rápida y eficaz al cliente.

CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES.

Como conclusión, el tener bien identificados a los proveedores que colaboran en la empresa es de suma importancia ya que es lo primero y lo principal en la cadena de suministros y así ayuda a que la empresa tenga el abastecimiento correcto de sus productos y se tenga un buen proceso de venta que favorezca a la empresa tanto como al cliente.

La implementación del catálogo de proveedores, como el catálogo de búsqueda de refacciones es de suma importancia ya que ayuda a que los trabajadores estén al tanto de la información necesaria, y puedan hacer una búsqueda rápida de aspecto, precios y lugar donde se encuentran las refacciones, incluso si hay algún trabajador que no es de esa área, sin problema podría checar la información y realizar la venta, ya que cuando yo entre de residentes no había ninguna información que me mostrara el aspecto de las refacciones, ni el lugar donde se encontraban, con el tiempo que estuve de residente me involucre bastante con el proyecto, se hicieron cambios que aunque fueron pequeños, también fueron notorios para la empresa. Actualmente se esta en construcción el taller de tractores, en poco tiempo que este listo, ya no se usara el almacén como taller dejando más espacio y en un futuro ampliar y poner mas estantes para refacciones.

Gracias a la implementación de la metodología de las 5'S, el aspecto del almacén de refacción cambio, se tubo mejor manejo de acomodo, identificación, limpieza del área logrando uno de los objetivos principales de este proyecto, logrando satisfactoriamente que yo como residente identificara de manera mas eficaz a los proveedores, las refacciones, realizara ventas y sobre todo la atención al cliente más rápida y eficiente.

CAPÍTULO 7: COMPETENCIAS DESARROLLADAS

14. Competencias desarrolladas y/o aplicadas.

Estas prácticas profesionales me ayudaron a reafirmar los conocimientos que adquirí a lo largo de la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial, ayudando a demostrar y demostrarme las habilidades que tengo para implementar, analizar y diseñar estrategias para ayudar a una empresa a lograr sus objetivos.

1.- Analice la situación en la que se encontraba la empresa basándome en la información que se tenía en el momento, dándome cuenta que no se contaba con la información necesaria de los proveedores, logrando el correcto análisis de la información que se recabo para lograr la mejora que se propuso y se logró.

2.- Desarrolle la capacidad de planificar y organizar el catálogo de herramientas.

3.- Implemente metodologías de seguridad e higiene que ayudaron a la empresa a lograr mas espacios para refacciones y un lugar más fácil de transitar.

4.- Aprendí el trabajo en equipo para la resolución de problemas y mejor manejo y resultados esperados.

5.-Capacidad de comunicación con compañeros y clientes.

CAPÍTULO 8: FUENTES DE INFORMACIÓN

Proveedores:

Arenal Laza, C. (2022). Gestión de Proveedores. MF104. España: Editorial Tutor Formación.

Laseter T.M. (2004). Alianzas estratégicas con proveedores. Colombia: Editorial Norma.

Proceso de ventas:

Ongallo Chaclón, C. (2013). El proceso de venta; Editorial Diaz de Santos.

Metodología 5'S:

Manual de implementación del programa 5s. Jun Carlos Martines Coll.

CAPÍTULO 9: ANEXOS

SISTEMAS INTEGRALES PARA EL AGRO S.A. DE C.V.



Asunto: Carta Aceptación
Fecha: 25 de Agosto de 2023
Número: MG-DC-00024

DR. José Ernesto Olvera Gonzales,
DIRECTOR
P R E S E N T E

Por este conducto hago constar que **C. ALONDRA ANGELICA RAMOS DELGADO** de la carrera de **Ingeniera en Gestión Empresarial** con numero de control **A191050452** ha sido aceptada para realizar sus residencias profesionales durante el periodo de **AGOSTO – DICIEMBRE**, cubriendo un total de **500 horas**. Desarrollando su presentación en la área de **VENTAS Y REFACCIONES**, realizando el proyecto **"Propuesta de Mejora en el Control de Área de Ventas y Almacén de Refacciones Agrícolas e Implementación de Metodología de 5'S en la Unidad de Negocios basado en la metodología de las 5'S."**

Agradeciendo de antemano su atención, me despido quedando a sus órdenes para cualquier información adicional.

Quedando a sus órdenes a los siguientes datos de contacto:

Teléfono: 449 414 54 02

Correo: sistemasintegralesags@gmail.com

Sin más por el momento quedo atento a comentarios, enviando un cordial saludo.

ATENTAMENTE

MNA. Juan José Ávila Macías
Coordinador de Agronegocios
Sistemas Integrales Para El Agro S.A. de C.V.

C.c.p. Gerencia General
C.c.p. Expediente.

