

Título del documento			
Integradora II “Empresa Vikingos HYPJ S.R.L”			
Nombre del docente			
Diana Karen Servín Arreola			
Fecha de producción		Lugar	
Agosto 1 del 2022		Querétaro	
Programa educativo (Marque un solo programa con una X):			
P1. TSU en Administración Área Capital Humano - Intensivo	X	P.6. TSU en Logística Área Cadena de Suministros - Intensivo	
P2. TSU en Administración Área Capital Humano - Flexible		P.7 Licenciatura en Gestión del Capital Humano - Intensivo	
P3. TSU en Desarrollo de Negocios Área Servicio Posventa - Intensivo		P.8 Licenciatura en Innovación de Negocios y Mercadotecnia -Intensivo	
P4. TSU en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia - Intensivo		P.9 Licenciatura en Diseño y Gestión de Redes Logísticas - Intensivo	
P5. TSU en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia - Flexible			
Nombre de la asignatura		Unidad Temática	
Integradora		I y II	
Propósito			
Dar a conocer los aprendizajes obtenidos a lo largo de su carrera			
Referencia (en formato APA):			
Licencia Creative Commons:		Pegue aquí la licencia	
(Conoce más aquí: https://creativecommons.org/licenses/?lang=es)			



Universidad Tecnológica de Querétaro.

Nombre del Proyecto:

Proyecto Integradora II

Nombre la Organización:

Vikingos HYPJ S.R.L

Carrera:

TSU – Logística Área cadena de Suministro División Académica Administrativa

Presentan:

Hernández Díaz Josue Ramón

Hernández González Yesenia

Ortiz Rangel Rolando Misael

Pérez Amador Hannia

Rodríguez Arteaga Dulce Evangelina

Escuela:

Universidad Tecnológica de Querétaro

Materia:

Integradora II

Grupo:

LC21

Docente:

Diana Karen Servín Arreola

Índice

Introducción.....	6
1.- Datos de la empresa.....	7
1.1.- Ubicación y zona geográfica de influencia.....	7
1.2.- Descripción de actividades.....	7
1.3.- Misión.....	7
1.4.- Visión.....	7
2.- Diagrama estrategia actual de abastecimiento.....	9
3. Entorno Empresarial.....	10
3.1.- Variables y Macroeconómicas.....	10
3.2.- Industria / Sector.....	10
3.3.- Análisis de 5 fuerzas – Porter.....	11
4.1.- Modelo de cadena de valor - 4.1.1.- Actividades primarias - 4.1.2.- Actividades de apoyo.....	13
4.2.- Benchmarking.....	14
5.- Análisis Foda.....	15
5.1.- Estrategias y conclusiones con el modelo Foda.....	16
6.- Estrategia de propuesta.....	17
6.1.- Justificación de los criterios de elección.....	18
6.2.- Presupuesto resumido.....	21
6.3.- Estrategias de implementación (cronograma – recursos).....	22
6.3.- Recomendaciones para la implementación.....	23
7.- Matriz de indicadores.....	24
8.- Diagnóstico de Abastecimiento Acorde al Sistema Productivo.....	28
8.1.- Capacidad del proceso productivo y Takt time.....	28
8.2 Pronóstico de la Demanda en un Periodo Determinado.....	29
8.3.- Cubicaje de la mercancía en el contenedor (capacidad máxima).....	31
8.4.- Cubicaje del jabón en el empaque (capacidad máxima).....	32
9.- Matriz logística de indicadores de los procesos de abastecimiento.....	33
9.1.- Mapeo del flujo del proceso para el requerimiento de materiales.....	36
10.- Estrategias de Abastecimiento.....	37

10.1.- Programa de actividades de aprovisionamiento	39
10.2.- Estructura de red de proveeduría.....	42
10.2.1.- Estratégicos	42
10.2.2.- Tecnológicos.....	43
10.2.3.- Macroeconómicos.....	45
10.2.4.- Aranceles e incentivos fiscales.....	46
10.2.5.- Documentación legal para la transportación internacional de mercancías	48
10.2.6.- Tipo de cambio y riesgo en la demanda	55
10.2.7.- Infraestructura	58
10.2.8.- Competitivo	63
10.2.9.- Respuesta al cliente y presencia local	64
10.2.- Estrategias de suministro.....	65
10.3.- Flujograma de Fuentes de proveeduría	67
10.4.- Árbol de decisión.....	68
10.5.- Actividades de integración de proveedores en el proceso de abastecimiento	69
10.6.- Estrategias de compra de acuerdo con el modelo Kraljic.....	72
10.7.- Elementos de comunicación en la red de abastecimiento	75
10.8.- Análisis de valor de la cadena de abastecimiento	76
11.- Documentación de importación / exportación.....	78
11.1.- Pedimento aduanal.....	78
11.2.- Carta Porte	79
11.3.- Certificado de Origen.....	80
11.4.- Contrato de Compra – Venta Mercantil	81
11.5.- Factura.....	85
11.6.- Lista de Empaque	86
11.7.- Bill of Landing	87
11.8.- Carta de instrucciones al agente aduanal.....	89
11.9.- Carta de Instrucciones Terrestre	90
11.10.- Carta Encomienda	91
11.11.- Seguro	92

12.- Indicadores de desempeño.....	94
12.1.- Indicadores de compra y abastecimiento.....	94
12.2.- Indicadores de producción e inventarios.....	95
12.3.- Indicadores de almacenamiento y bodegaje	98
12.4.- Indicadores de transporte y distribución.....	100
12.5.- Indicadores de importación y exportación.....	101
12.6.- Aplicación del Six Sigma.....	110
12.7.- Propuesta de mejora	111
13.- Estrategias de distribución física	112
13.1- Naturaleza del Producto.....	112
13.2.- Ficha técnica del producto.....	112
13.3.- Tipo de envase, empaque y embalaje.....	113
13.4.- Estrategias de distribución física internacional	115
14.- Almacenamiento y manejo.....	116
14.1.- Recepción de productos	116
14.1.2.- Medios mecánicos utilizados para la carga y descarga en almacén.....	117
14.1.3.- Ejecución de un control de calidad inmediato.....	118
14.1.5.- Control e inventario de los productos almacenados	119
14.1.6.- Almacenamiento correcto de las mercancías	120
14.1.7.- La expedición de mercancías	120
14.1.8.- Carga de la mercancía.....	121
14.1.9.- Maniobras de carga y descarga	122
14.2.- Envase	123
14.3.- Empaque	124
14.4.- Embalaje.....	126
14.5.- Normativas	128
14.6.- Modelo a escala de empaque y contenedor a máxima capacidad	128
14.7.- Medidas y cantidades del producto:.....	131
14.8.- Matriz de selección de infraestructura	134
14.8.1.- Ruta Nacional.....	135
14.8.2.- Ruta Internacional.....	136

14.8.3.- Dirección de destino internacional	136
14.9.- Plataforma logística para el traslado de la carga	137
14.10.- Diseño de la red virtual	139
15.- Estrategias de transporte	141
15.1.- Reportes del rastreo y monitoreo de las unidades de transporte y sus cargas	142
15.2.- Validación de procedimientos de mercancía ante aduana y las maniobras realizadas	145
16.- Sistema de control.....	146
16.1.- Selección del perfil OEA	148
16.2.- Nivel de cumplimiento de los estándares del perfil OEA	149
16.3.- Propuesta de mejora en el sistema de distribución	151
17.- Calculo de los indicadores de rentabilidad VAN – TIR – EVA	152
17.1.- Análisis de interpretación del resultado de los indicadores de rentabilidad ...	153
18.- Conclusión General.....	154
19.- Bibliografía.....	156

Introducción

El presente trabajo se refiere a la creación de una nueva empresa la cual está realizada por nuestro equipo, respecto a un producto innovador el cual es un jabón ecológico que ayuda tanto al ser humano como al medio ambiente y procurando siempre tener el mejor servicio para el cliente el cual siempre tiene que ser la prioridad. El ya mencionado producto está principalmente asociado a mujeres jóvenes y que procuran cuidarse ya que ellas son más probables a que quieran comprar nuestro producto y con un mercado potencial, el cual es amplio en ese tipo de clientas, además mostraremos nuestros objetivos de la empresa tanto generales, específicos, financieros y del mercado incluyendo también en el presente trabajo las áreas funcionales de esta misma como lo son el director general, contador, director de ventas, director de producción, director de administración, etcétera.

Podremos notar gracias a una herramienta llamada cadena de valor que áreas se pueden determinar cómo primordiales para mejorar o analizar, además presentaremos todo lo relacionado con nuestro cálculo de ventas para así poder identificar si es bueno financiarlo y llevarlo a cabo en forma física o en que podríamos salir perdiendo y así poder identificarlo en tiempo para poder realizar esto se tuvo que realizar o definir cuáles serían nuestras nuestros plan de ventas y definiremos características de nuestro proceso logístico que realizaremos en nuestra empresa incluiremos además nuestro papeleo cómo lo es nuestra cotización, orden de compra, evaluación del proveedor, confirmación de pedido, contrato de compraventa mercantil y podremos saber todo sobre nuestra empresa y poder definir desde ahorita varios aspectos del producto y de la empresa.

1.- Datos de la empresa

1.1.- Ubicación y zona geográfica de influencia

La empresa Vikingos HYPJ S.R.L se encuentra en el Estado de Querétaro, con dirección Av. Cordillera de los Andes 2156, Interior "75", Colonia Loma VIII, C.P. 76201, Querétaro, Querétaro; la ubicación antes mencionada se encuentra en un punto estratégico pues es dentro de la capital del estado y tiene cercanía con el centro de Querétaro.

1.2.- Descripción de actividades

La empresa Vikingo HYPJ S.R.L se considera dentro del sector industrial ya que las industrias son las encargadas de transformar las materias primas en productos destinados a ser utilizados por otras industrias o incluso al consumo de los ciudadanos. Todos ellos incluyen mucha mano de obra, así como máquinas para ayudar en el proceso.

1.3.- Misión

Somos una empresa enfocada en refrescar tu piel, para que tenga un brillo natural y perfecto, con nuestros diferentes tipos de jabones 100% naturales, para todo tipo de público.

1.4.- Visión

Visión 3 años

Para el año 2024 la empresa Vikingos HYPJ S.R.L busca tener grandes ventas a nivel nacional, ser líderes internacionales en el mercado de productos de higiene y cuidado de la piel y que la marca sea de las más importantes y reconocidas.

Visión 5 años

Para el año 2026 la empresa Vikingos HYPJ S.R.L busca tener cientos de sucursales a nivel internacional, siendo el número uno en el mercado, ofreciendo

un servicio de calidad y complaciendo a nuestros clientes para que tengan una mayor satisfacción.

1.5.- Objetivos estratégicos

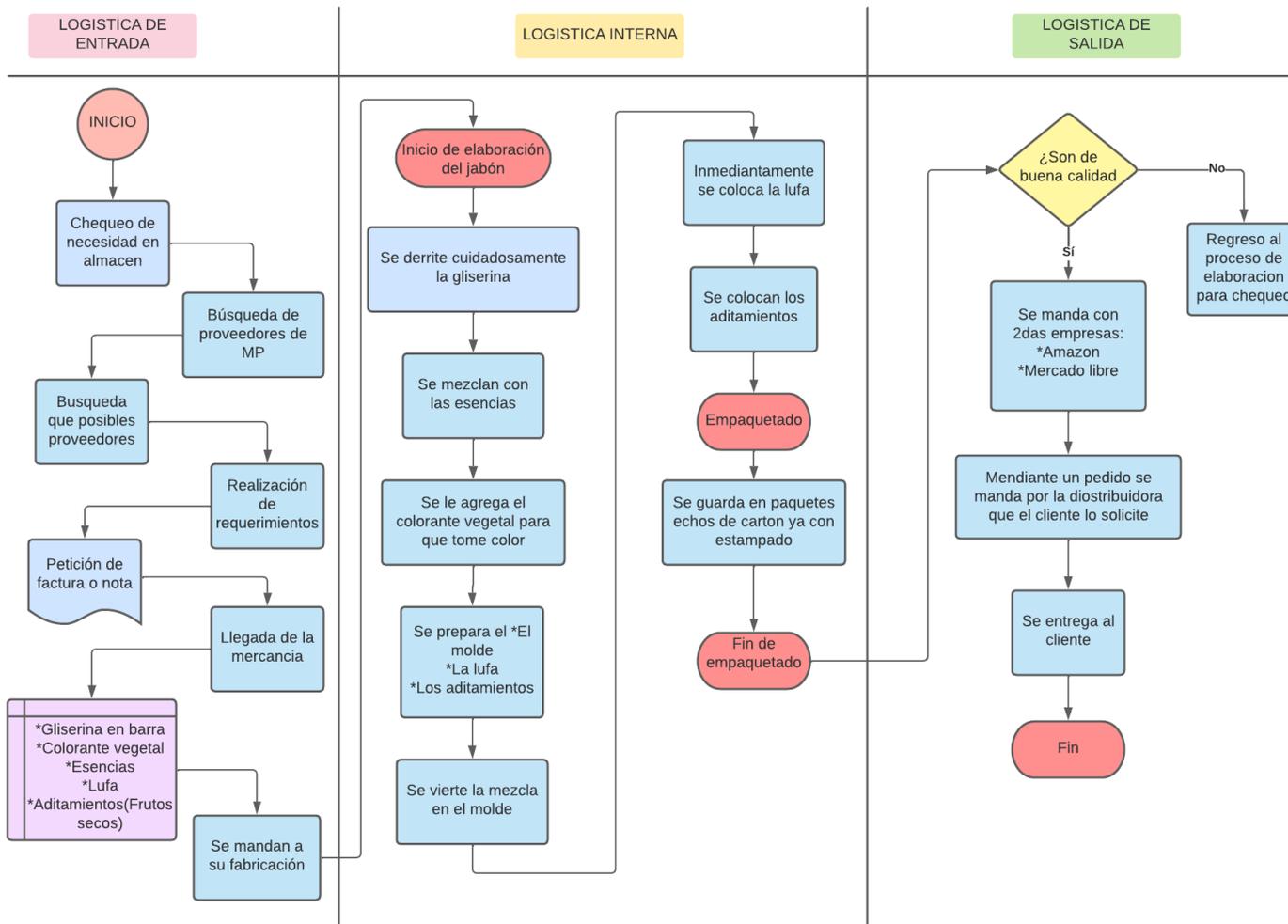
- Proporcionar un producto de calidad en cual los clientes puedan confiar ya que este producto tendrá como principal y única fuente de elaboración productos de origen natural.
- Diseñar estrategias para introducirse en el mercado de jabones naturales.
- Realizar estudios de mercados financieros para la producción de jabones naturales.
- Evaluación económica, social y ambiental de la propuesta para la producción y comercialización de jabones naturales.
- Vender un producto de buena calidad e incrementar gradualmente la participación en el mercado.

1.6.- Valores

Los valores actúan como una brújula que guía las acciones y describe el comportamiento en el mundo.

- Liderazgo: La valentía de moldear un futuro mejor.
- Colaboración: El apalancamiento en el genio colectivo.
- Integridad: Ser real.
- Responsabilidad: Si ha de ser, depende de mí.
- Pasión: Comprometidos en corazón y mente.
- Diversidad: Tan inclusivos como nuestras marcas.
- Calidad: Lo que hacemos, lo hacemos bien.

2.- Diagrama estrategia actual de abastecimiento



3. Entorno Empresarial

3.1.- Variables y Macroeconómicas

Pandemia por Covid-19:

La pandemia de Covid-19 ha generado un impacto de enormes dimensiones, a gran velocidad y de alcance global. Nadie en realidad estaba preparado para un fenómeno de estas dimensiones. Una cuarta parte de las empresas cayeron un 50%, en promedio las ventas se redujeron un 27%. Cerca del 65% de las empresas de jabón ajustó su nómina salarial reduciendo los horarios o los sueldos.

Debido a estos ajustes el 11% de empresas de jabón despidió personal, por otro lado, el 10% quebró.

Desempleo:

Vikingos HYPJ S.R.L, principal productora de jabón en Querétaro aumento en el precio de las materias primas aumentaría el costo de ventas y podría tener un efecto negativo sobre el negocio, condición financiera, resultados de operaciones y proyecciones.

3.2.- Industria / Sector

- Sector:

La empresa abarca los sectores secundario y terciario ya que comprende aquellas actividades artesanales e industriales y por el hecho de que son fabricantes y distribuidores del producto, de tal manera que se busca tener un gran alcance y que el producto sea reconocido de manera nacional, de tal manera que son independientes y auto eficientes y buscan el crecimiento total.

- Industrial:

La empresa tiene como giro empresarial el sector industrial y manufacturera ya que se dedica a la producción de jabones y al mismo tiempo se encarga de acercar un bien de consumo al cliente. La empresa se encuentra en el comercio minorista ya que cómo están comenzando es pequeña la empresa y no se puede como mayoristas, ya que no manejan grandes cantidades.

3.3.- Análisis de 5 fuerzas – Porter



- Competidores dentro del mercado:

La competencia en la industria de jabones puede ser clasificada como un duopolio con Vikingos y Bioalei. La cuota de mercado de otros competidores, no es demasiado alta para alentar ninguna guerra de precios. Vikingos HYPJ obtiene ventaja competitiva dentro del rango de precios ya que es una de las empresas que todavía maneja un precio accesible.

- La amenaza de productos sustitutos:

Un gran número de productos sustitutos están disponibles en el mercado, tales como jabones líquidos, jabones de barra, etc. Las otras empresas también se

diferencian por marcas conocidas a nivel mundial, por el valor de marca y la disponibilidad de los productos.

- El poder de negociación de los proveedores:

La mayoría de los ingredientes necesarios para los jabones son productos básicos como colorante, aromatizantes, jabón a base de glicerina, luffa, frutos secos, envases, etc. Así que los insumos de este producto no tienen ningún poder de negociación sobre la fijación de precios por este motivo los proveedores de esta industria son relativamente débiles.

- El poder de negociación de los clientes:

Los compradores en esta industria tienen poder de negociación, ya que la fuente principal de los ingresos y cuota de mercado en industria de jabones, por que como primer ingreso para que la empresa tenga ganancias son los clientes ya que se tiene que cumplir la satisfacción del cliente lo es todo para que compre el producto.

- Amenaza de nuevos competidores:

Hay muchos factores que hacen que sea difícil entrar en la industria de jabones. Algunos de los factores importantes son la imagen de la marca y el mercado potencial, que primeramente la imagen debe de ser muy llamativa para poder atraer clientes, de igual manera el mercado potencial en estos momentos es débil ya que en el mercado hay mucha competencia, ya que la elaboración de los jabones no es muy laboriosa como para causar complicaciones

4.- Análisis Interno

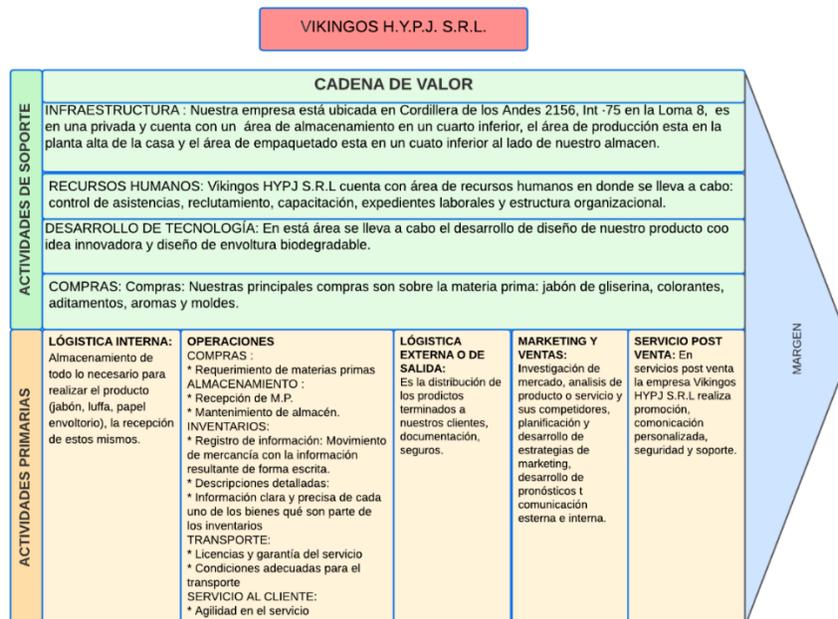
4.1.- Modelo de cadena de valor - 4.1.1.- Actividades primarias -

4.1.2.- Actividades de apoyo

Con el propósito de lograr identificar las actividades generadoras de valor en la empresa y fortalecerlas es necesario para (Vikingos HYPJ S.R.L.) determinar resultados de sus actividades primarias, es decir aquellas que conforman la elaboración y distribución efectiva del producto, así como las relacionadas con su venta y asistencia postventa.

De igual manera es esencial conocer las actividades que se ejecutan con el propósito de lograr una mejor realización de las actividades primarias es decir determinar cuáles son las actividades de apoyo de la organización.

Actividades Primarias: Son aquellas actividades necesarias para lograr la generación de valor en los procesos desarrollados dentro del marco de la logística, operaciones, logística externa, mercado potencial y servicio postventa.



4.2.- Benchmarking

Benchmarking es un análisis estratégico profundo de las mejores prácticas llevadas a cabo por empresas del mismo segmento. Benchmarking viene de la palabra de origen inglés "benchmark", que significa "referencia", y es una herramienta de gestión esencial para el perfeccionamiento de procesos, productos y servicios.

Benchmarking en comparación con Bioalei	
Vikingos HYPJ	Bioalei
Vikingos HYPJ es una empresa que no solo se dedica a la venta en establecimientos, sino que también se dedica a la venta en aplicaciones como Facebook y página oficial libre para expandir su mercado y ventas.	Bioalei es una empresa que no implementaba este tipo de venta y para que su mercado fuera más grande que el de Vikingos HYPJ implemento la promoción en algunos de sus productos.
El producto va dirigido a mujeres jóvenes con un rango de edad de los 25 a 45 años. Como mercado meta se considera a la población de 25 a 35 años de edad. Ya que tras un estudio se visualizó que las mujeres entre este rango de edad son quienes compran más este tipo de productos ya que les interesa cuidar su piel.	Bioalei tiene un rango de edad libre ya que cualquier persona puede comprar sus jabones, de esta manera tendrán un rango de ventas mayor.
Vikingos tiene como objetivo general diseñar un plan de negocios para la producción y distribución de jabones	Bioalei ofrece un servicio integral y barato a sus clientes con precios justos, productos innovadores y de calidad, ideales para personas que

naturales como alternativa para el cuidado de la piel y el medio ambiente.	desean un estilo de vida natural y amigable con el medio ambiente.
--	--

5.- Análisis Foda

Mercado

Tipo de mercado: Mercado de consumo, ya que es un producto dirigido al uso personal, por lo tanto, van a pertenecer a un mercado de consumo, el cual está dirigido a las mujeres de 25 a 45 años, que adquieren el producto para cuidar su piel.

El producto cómo se ha estado viendo a lo largo del trayecto es un jabón artesanal y ecológico que viene incluido con estropajo.

Su competencia directa son jabones de la marca Bioalei, ya que se encuentra establecida en Querétaro y que está enfocado al mismo mercado, pero dirigido hacia todo el público, otras competencias que no tienen el mismo enfoque pero que aun así son competencia son los jabones convencionales.

Principales competidores:

- Dove
- Zest
- Palmolive Naturals
- Escudo
- Lirio

Estas son las marcas que se venden de manera internacional y son los principales competidores en el mercado.

El canal de distribución será directo, ya que ellos mismos serán los encargados directamente de hacer llegar la mercancía a sus clientes.

Foda

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Producto artesanal. ▪ Nuevo producto que es innovador frente a la competencia. ▪ Aroma más agradable y natural que a los existen. ▪ Conciencia ecológica. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mercado en crecimiento de ventas. ▪ Alianzas estratégicas. ▪ Programas de gobierno. ▪ Inversionistas.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mercado en crecimiento de ventas. ▪ Alianzas estratégicas. ▪ Programas de gobierno. ▪ Inversionistas. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Precio elevado de materia prima. ▪ Situación política. ▪ Nuevos competidores.

5.1.- Estrategias y conclusiones con el modelo Foda

Vikingos HYPJ es una empresa 100% mexicana en desarrollo, que ofrece productos artesanales. Cuenta con el apoyo de inversionistas y no afectan la producción de jabones, por lo que se ha decidido dar a conocer estrategias que podrían implementar en la empresa para trabajar y eliminar las debilidades de Vikingos HYPJ S.R.L.

- Implementar la publicidad de la marca Vikingos HYPJ S.R.L para adquirir el apoyo económico de nuevos inversionistas que los ayudará a tener un mayor crecimiento en la producción y distribución de sus jabones con luffa.

- Crear alianzas estratégicas con marcas conocida del cuidado de la piel, para que la marca se haga más conocida y aumenten sus ventas y vean que el producto es 100% natural.
- Aceptar el apoyo de los inversionistas para poder poner en marcha el proyecto de nueva creación y la fabricación del producto innovador.

6.- Estrategia de propuesta

VMI - Modelo de administración del inventario:

Vendor Managed Inventory es un modelo logístico que busca optimizar el manejo de inventarios, alistamiento y preparación de pedidos, a través de la administración de la cadena de abastecimiento más eficiente por parte del proveedor, partiendo del conocimiento de inventarios y el flujo en general de las ventas o producción de los clientes. Es un modelo cooperativo entre cliente y proveedor que comparten información crucial para la administración, manejo y reposición de inventarios.

“WMS “- Ejecución de la herramienta tecnológica WMS:

Un sistema de gestión de almacenes (WMS) es una solución de software que ofrece visibilidad de todo el inventario de una empresa y gestiona las operaciones de logística de la cadena de suministro, desde el centro de distribución hasta la estantería de la tienda. El WMS hace que todas las tareas sean más ágiles y eficientes, generando importantes métricas para el control, la evaluación del rendimiento y la planificación de acciones futuras.

6.1.- Justificación de los criterios de elección

Estrategia	Justificación	Imagen relacionada
<p>Modelo de administración del inventario:</p> <p>La elección de este modelo es para tener una mejor optimización con la administración del inventario, ya que el proveedor es quien realiza el reabastecimiento al cliente, con base a la información del stock y consumos de mercadería que aquel registra, con el objetivo de reducir la incertidumbre que surge cuando el proveedor es ciego a la condición de inventario del cliente, en pocas palabras se puede decir que el</p>	<p>El hecho de ser una empresa pequeña hace muy difícil las actividades que demanda el ser una empresa en crecimiento, por lo tanto sucede que fallan en ciertas áreas cruciales, una de ellas es la administración de inventario y por ello puede causar grandes costos por administrarlo de mala manera, de esta situación surge la propuesta de ya dejarle esta responsabilidad al proveedor y así se reducen costos y tiempo del personal además</p>	<p>El diagrama ilustra el proceso de colaboración y planificación entre un comprador y un proveedor. En la fase de 'Colaboración', se establecen los 'Objetivos y restricciones' tanto para el 'Comprador' como para el 'Proveedor' (que incluye 'Objetivos, restricciones, inteligencia de mercado'). Esto conduce a la 'Planificación', donde se definen 'Técnicas de abastecimiento entre el software de VMI'. Durante la 'Ejecución', se genera 'Información diaria desde el comprador' y 'Información diaria desde el proveedor', que se utilizan para la 'Ejecución del reabastecimiento diario'. Finalmente, en la fase de 'Evaluación', se realiza la 'Medición del desempeño' y el 'Diagnóstico del sistema de planificación', cuyos resultados se retroalimentan en el ciclo de colaboración y planificación.</p>

<p>administrador del inventario de nuestra empresa será el proveedor, ya que nuestra producción será en grandes cantidades para reducir gastos. El proveedor en la empresa es importante, ya que sobre él puede recaer todo el peso de la planificación y gestión de materias primas, componentes, materiales y demás insumos necesarios para la producción de los jabones, todo esto para una mayor satisfacción para nuestros clientes.</p>	<p>con ello se verifica que se tendrá un control de inventario y eficiencia al respecto.</p>	
---	--	--

<p>Ejecución de la herramienta tecnológica WMS: Se aplicará esta herramienta tecnológica (WMS) para una mejor gestión de almacenes ya que este software ofrece una mejor visibilidad de todo el inventario de la empresa y gestiona las operaciones de la cadena de suministro, desde el centro de distribución hasta la estantería de la tienda. WMS llevará toda la información relevante de nuestros productos como la fecha de fabricación, el vencimiento, proveedor, ubicación, medidas</p>	<p>Se puede determinar que el inventario del almacén e inventarios son dos actividades muy difíciles para una empresa desarrollada desde cero, por lo mismo muchas veces estas resultan muchas fallas en la cadena de suministro y en las actividades. Lo que se busca es el implementar un software WMS para que centralice las actividades de almacén e inventario, asimismo, en la agilización de la carga y descarga de mercancía,</p>	 <p>El diagrama muestra un círculo central con el texto 'WMS'. Alrededor de este círculo están cinco íconos conectados por líneas discontinuas: 'INDÚSTRIA' (fábrica), 'OPERADOR LOGÍSTICO' (camión), 'E-COMMERCE' (computadora con carrito), 'VAREJO' (carrito de compras) y 'DISTRIBUIDOR' (casa).</p>
---	--	--

de los paquetes y demás información útil e importante sobre sus productos	logrando una gran mejora para la empresa.	
---	---	--

6.2.- Presupuesto resumido

Para llevar a cabo las estrategias antes planteadas es necesario realizar un análisis de las variables que se ven involucradas en dichas planeaciones, como son gastos variables (luz, papelería), sueldos y capacitaciones.

A continuación, se muestra el presupuesto resumido del capital que la empresa tendría que invertir para implementar algunas de estas estrategias. Con las estrategias de propuesta para la empresa es importante buscar los datos más relevantes sobre cada sistema ya que para ellos tiene que ser una herramienta de ayuda, que nos facilite el trabajo.

Presupuesto de implementación software WMS	
Licencia Software (Anual)	\$25,000.00
Sueldo Técnico Software	\$10,000.00
Capacitación Personal	\$5,000.00
Papelería	\$2,000.00
Luz	\$1,500.00
Gran Total	\$41,500.00

Ahorros en costos de gestión de inventarios:

Comparando con situación actual	Sin VMI	Con VMI
Costo de mantener del proveedor	12,09%	12,09%
Costo de pedir del proveedor	-13,76%	-13,76%
Costo de mantener del cliente	57,72%	85,40%
Costo de pedir del cliente	-136,51%	-12,86%
Costo total de la cadena	3,08%	7,53%

6.3.- Estrategias de implementación (cronograma – recursos)

CRONOGRAMA IMPLEMENTACIÓN DE SOFTWARE ERP		SEMANAS								RECURSOS HUMANOS	RECURSOS MATERIALES/ TECNOLÓGICOS	
FASES	ACTIVIDADES	1	2	3	4	5	6	7	8			
Selección del software para Vikingos	Autorización por parte del departamento de finanzas, compras y Dirección General para continuar con el proyecto.										- Personal de compras, finanzas.	<ul style="list-style-type: none"> - Presupuesto - Carta Autorización - Informes sobre la implementación.
	Captación de los softwares.										- Personal del área de gestión de nuevos proyectos.	<ul style="list-style-type: none"> - Base de datos. - Máquinas de oficina.
	Periodo de pruebas y aplicación de Demos.										- Personal del área de gestión de nuevos proyectos.	<ul style="list-style-type: none"> - Computadora - Bitácora - Mapeo de procesos
	Decisión final para implementar el sistema de ERP.										<ul style="list-style-type: none"> - Personal del área de gestión de nuevos proyectos. - Encargado del área de Compras. 	<ul style="list-style-type: none"> - Base de datos. - Computadora - Software ERP
Instalación del programa y adaptación del software.	Búsqueda y contratación de un técnico para programación del software.										- Encargado de Recursos Humanos.	<ul style="list-style-type: none"> - Base de datos - Difusión de la información (Redes Sociales)

	Traspaso de información de nuestro anterior método									<ul style="list-style-type: none"> - Técnico y/o encargado del área de TIC's 	<ul style="list-style-type: none"> - Base de datos - Ordenador / Computadora. - Software ERP
Presentación del sistema a personal y capacitación del personal.	Capacitación teórica.									<ul style="list-style-type: none"> - Personal de almacén. - Encargado de Recursos Humanos - Técnico de software - Encargado área de gestión de nuevos proyectos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Espacio para sala de reuniones. - Material de papelería. - Equipo de cómputo.
	Capacitación práctica									<ul style="list-style-type: none"> - Personal de almacén. - Encargado de Recursos Humanos - Técnico de 	<ul style="list-style-type: none"> - Espacio para sala de reuniones. - Material de papelería. - Equipo de cómputo.

6.3.- Recomendaciones para la implementación

- Analizar las necesidades que tenemos y así buscar el software indicado.
- Contar con un proveedor de software que cumpla con su necesidad.
- Al momento de pasar la información al software ser muy cuidadosos.
- Definir los responsables para la supervisión y gestión del nuevo software.
- Capacitar al personal que lo utilizara constantemente.

7.- Matriz de indicadores

Matriz de Indicadores					
Indicador	Objetivo General	Objetivo Específico	Definición	Periodicidad	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> Entregas perfectas o certificadas 	<p>La siguiente norma tiene por objeto controlar la cantidad de pedidos que se entregan sin problemas.</p>	<p>Conocer la eficiencia de los despachos efectuados por la empresa teniendo en cuenta las características de completos, a tiempo, con documentación perfecta y sin daños en la mercancía.</p>	<p>Definición Cantidad de órdenes que se atienden perfectamente por una compañía y se considera que una orden es atendida de forma perfecta cuando cumple.</p>	<p>El responsable por el cálculo del indicador es el jefe del centro de distribución.</p>	$Valor = \frac{\text{pedidos entregados perfectos}}{\text{total de pedidos entregados}}$

<ul style="list-style-type: none"> Entregas a tiempo fecha – hora 	<p>La siguiente norma tiene por objeto controlar la cantidad de pedidos que son entregados a tiempo a los clientes.</p>	<p>Controlar el nivel de cumplimiento de las entregas de los pedidos.</p>	<p>Este indicador mide el nivel de cumplimiento de la compañía para realizar la entrega de los pedidos en la fecha o periodo de tiempo pactado con el cliente.</p>	<p>Este indicador se calcula cada mes.</p>	$\text{Valor} = \frac{\text{Pedidos entregados a tiempo}}{\text{Total pedidos entregados}}$
<ul style="list-style-type: none"> Mercancía completa 	<p>La siguiente norma tiene por objeto</p>	<p>Controlar la eficacia de los despachos efectuados por</p>	<p>Consiste en conocer el nivel de efectividad de los despachos</p>	<p>Este indicador se calcula cada mes.</p>	$\text{Valor} = \frac{\text{Nro.de pedidos entregados comp}}{\text{Total Pedidos}}$

	controlar la cantidad de pedidos que son entregados completos a los clientes.	el centro de distribución.	de mercancías a los clientes en cuanto a los pedidos enviados en un período determinado.		
<ul style="list-style-type: none"> • Mercancía en perfectas condiciones 	La siguiente norma tiene por objeto controlar la cantidad de pedidos que se entregan sin problemas.	Tiene por objeto controlar la cantidad de pedidos que se entregan sin problemas.	Controlar la cantidad de pedidos que se entregan sin problemas.	El responsable por el cálculo del indicador es el jefe del centro de distribución.	$\text{Valor} = \frac{\text{pedidos entregados perfectos}}{\text{total de pedidos entregados}}$

<ul style="list-style-type: none"> • Documentación de transacción 	<p>La siguiente norma tiene por objeto controlar la exactitud de la información contenida en las facturas generadas a los clientes.</p>	<p>Controlar la exactitud de las facturas enviadas a los clientes.</p>	<p>Número y porcentaje de facturas con error por cliente y agregación de los mismos.</p>	<p>Este indicador se calcula cada mes.</p>	$\text{Valor} = \frac{\text{facturas generada sin errores}}{\text{Total facturas}}$
--	---	--	--	--	---

8.- Diagnóstico de Abastecimiento Acorde al Sistema Productivo

Variables y Restricciones del sistema

En el sistema Pull adapta la producción a la demanda efectiva, lo que significa que el producto se fabrica únicamente cuando se genera una compra, es decir, una vez que la compañía recibe la solicitud por parte del cliente, al que se le da una fecha de entrega determinada.

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de inventario determinados y reducidos. • Se invierten recursos solo en las actividades de valor o que sea necesarias. • Fomenta la integración de los procesos, cada operación comparte información con actividades relacionadas. • La calidad debe de ser elevada, por lo que cada proceso recibe retroalimentación inmediata de su desempeño. • Se desarrolla una estrecha relación con el cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tiempos de entrega relativamente cortos con poca holgura para demoras. • Poca capacidad de respuesta frente a fluctuaciones inesperadas de demanda. • Cada mínimo error de producción ocasionara clientes sumamente insatisfechos, debido a que cada tarea es prioritaria. • Requiere de una estrecha relación con proveedores confiables, ya que, si estos fallan, el sistema productivo se detiene.

8.1.- Capacidad del proceso productivo y Takt time

El Takt time ayuda a conocer la capacidad de producción de la maquinaria. En este caso se consideró únicamente una máquina para la empresa Vikingos

HYPJ. El Takt Time muestra que su producción del jabón es de 33 piezas por hora.

Producto	Jabón de Limón	Días	5
Pedido	4550	Turnos	1
Pronóstico	1000	Descanso por turno	1
Inventario	1000	Horas a trabajar	7
Cap. Max.	1400	1 Máquina	

Jabón de limón	
Hrs por día	7
Min por día	420
Seg por día	25200
Seg por semana	126000
Seg por mes	504000
TAK TIME	111
Pz por hora	33
Pz por día	228
PZ por semana	1138
Pz por mes	4550
CAP	81

8.2 Pronóstico de la Demanda en un Periodo Determinado

La empresa Vikingos HYPJ suministrará 54,600 de jabones artesanales durante un año a Madrid España, la mercancía será trasladada en un contenedor de 20 pies.



MPS:

MPS				
Jabón de Limón	1	2	3	4
Inv. final	1000	90	90	90
Pedidos	1138	1138	1138	1138
Prnósticos	250	250	250	250
Inv. final	90	90	90	90
MPS	228	1138	1138	1138

MPR:

MPR	
JABÓN DE LIMÓN	
GLISERINA	1
Inventario Inicial	500
Tiempo de entrega	1 semana
Cantidad max de entrega	1100
Cantidad mínima de entrega	250
COLORANTE	1
Inventario Inicial	500
Tiempo de entrega	1 semana
Cantidad max de entrega	1100
Cantidad mínima de entrega	250
AROMA	1
Inventario Inicial	500
Tiempo de entrega	1 semana
Cantidad max de entrega	1100
Cantidad mínima de entrega	250
LUFFA	1
Inventario Inicial	500
Tiempo de entrega	1 semana
Cantidad max de entrega	1100
Cantidad mínima de entrega	250
ADITAMENTO S	1
Inventario Inicial	500
Tiempo de entrega	1 semana
Cantidad max de entrega	1100
Cantidad mínima de entrega	250

JABÓN DE LIMÓN	Semana	Semana	Semana	Semana
	1	2	3	4
GLISERINA	228	1138	1138	1138
NECESIDAD	273	235	198	160
DISPONIBLE		1100	1100	1100
RECEPCIÓN	1100	1100	1100	
EMISIÓN				

COLORANTE	1	2	3	4
NECESIDAD	228	1138	1138	1138
DISPONIBLE	273	235	198	160
RECEPCIÓN		1100	1100	1100
EMISIÓN	1100	1100	1100	

AROMA	1	2	3	4
NECESIDAD	228	1138	1138	1138
DISPONIBLE	273	235	198	160
RECEPCIÓN		1100	1100	1100
EMISIÓN	1100	1100	1100	

LUFFA	1	2	3	4
NECESIDAD	228	1138	1138	1138
DISPONIBLE	273	235	198	160
RECEPCIÓN		1100	1100	1100
EMISIÓN	1100	1100	1100	

ADITAMENTO S	1	2	3	4
NECESIDAD	228	1138	1138	1138
DISPONIBLE	273	235	198	160
RECEPCIÓN		1100	1100	1100
EMISIÓN	1100	1100	1100	

8.3.- Cubicaje de la mercancía en el contenedor (capacidad máxima)

Matriz del método exacto				
Paso 1		MEDIDAS DE LA CAJA (cm)		
MEDIDAS CONTENEDOR		LARGO	ANCHO	ALTO
LARGO (cm)	600	30	21	15
Cajas a lo largo	Paso 2	20	28	40
Espacio ocupado (cm)	Paso 3	600	588	600
Espacio perdido (cm)	Paso 4	0	12	0
ANCHO (cm)				
ANCHO (cm)	244			
Cajas a lo ancho	Paso 2	8	11	16
Espacio ocupado (cm)	Paso 3	240	231	240
Espacio perdido (cm)	Paso 4	4	13	4
ALTO (cm)				
ALTO (cm)	260			
Cajas a lo alto	Paso 2	8	12	17
Espacio ocupado (cm)	Paso 3	240	252	255
Espacio perdido (cm)	Paso 4	20	8	5
paso 6				
combinacion 1	3584			
combinacion 2	3840			
combinacion 3	3740			

8.4.- Cubicaje del jabón en el empaque (capacidad máxima)

Matriz del método exacto				
Paso 1		MEDIDAS DEL PRODUCTO		
MEDIDAS CAJA		LARGO	ANCHO	ALTO
LARGO (cm)	30	7	7	7
Cajas a lo largo	Paso 2	4	4	4
Espacio ocupado (cm)	Paso 3	28	28	28
Espacio perdido (cm)	Paso 4	2	2	2
ANCHO (cm)	21			
Cajas a lo ancho	Paso 2	3	3	3
Espacio ocupado (cm)	Paso 3	21	21	21
Espacio perdido (cm)	Paso 4	0	0	0
ALTO (cm)	15			
Cajas a lo alto	Paso 2	2	2	2
Espacio ocupado (cm)	Paso 3	14	14	14
Espacio perdido (cm)	Paso 4	1	1	1
paso 6				
combinacion	24			
combinacion	24			
combinacion	24			

Justificación:

La empresa Vikingos HYPJ llevo a cabo el desarrollo de la matriz de cubicaje exacto para saber cuál es la capacidad máxima del contenedor de 20 pies y de igual manera en el empaque, como se puede observar el contenedor tiene una capacidad de entre 3,584 a 3,840 cajas dentro del contenedor, mientras que el empaque tiene una capacidad máxima de 24 jabones.

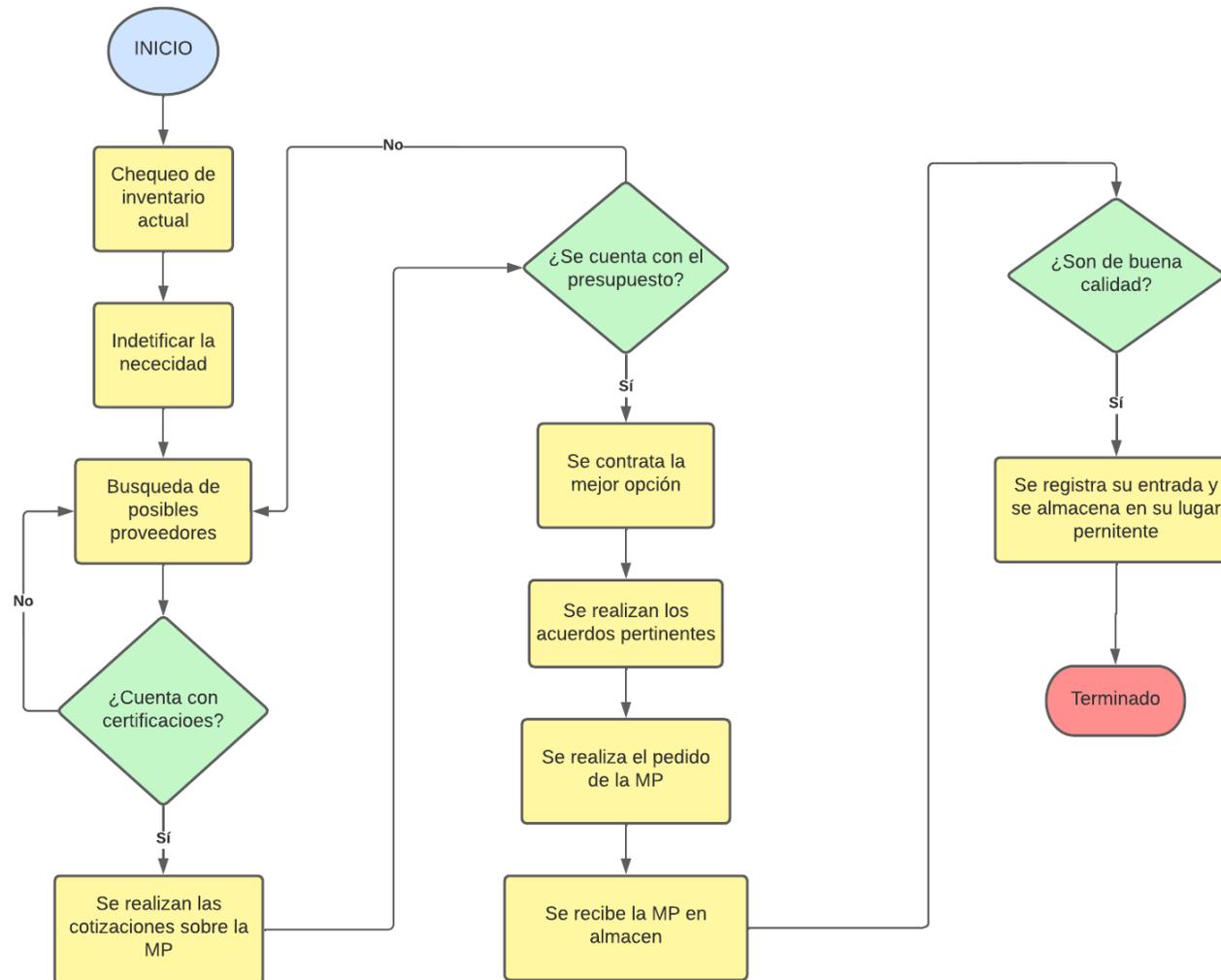
9.- Matriz logística de indicadores de los procesos de abastecimiento

Indicador	Fórmula	Características
Rotación de Inventario de Producto terminado	$\frac{\text{Costo de los productos vendidos (material, mano de obra)}}{\text{Stock medio de producto terminado}}$	Su función es identificar la rotación de los productos terminados evitando sobre inventario, logrando que los productos que se realicen no se queden en el almacén.
Rotación de inventario de materia prima	$\frac{\text{Costo de los productos vendidos (material, mano de obra)}}{\text{Stock medio de materia prima}}$	Permite que todas las materias primas sean utilizadas y no se causen mermas o pérdidas.
Costo medio de orden de compra	$\frac{\text{Costo total del aprovisionamiento}}{\text{Numero de órdenes de compras}}$	Se utiliza para conocer el costo medio de las órdenes de Compra.

Plazo de aprovisionamiento	(Fecha de recepción de pedido)– (fecha de emisión de pedido)	Permite conocer el plazo en el cual se realizará la recepción de algún pedido.
Transporte		
Costo de transporte medio unitario	$\frac{\text{Costo total de transporte}}{\text{Número de unidades producidas (viajes realizados)}}$	Se calcula la cantidad promedio que se está gastando por cada transporte.
Porcentaje del costo del transporte sobre las ventas	$\frac{\text{Costo total de transporte}}{\text{Total, de ventas}} * 100$	Se utiliza para lograr conocer el costo del transporte sobre las ventas que la empresa ha tenido.
Costo por kilometro	$\frac{\text{Costo total de transporte}}{\text{Kilómetros totales recorridos}}$	Permite conocer el costo por kilómetro de la unidad en uso.
Envíos no planificados (urgentes)	$\frac{\text{Cantidad de envíos urgentes}}{\text{Cantidad de envíos totales}} * 100$	Envíos que se realizan con carácter de urgente.
Indicadores de distribución		
Productividad de entradas al almacén sobre el costo de la mano de obra	$\frac{\text{Número de unidades recibidas en almacén}}{\text{Costo de mano de obra de almacén}}$	Brinda conocimiento sobre las entradas al almacén con respecto a la M.O. que se realiza.
Productividad de salidas al almacén	$\frac{\text{Número de unidades salidas en almacén}}{\text{Costo de mano de obra de almacén}}$	Funciona para identificar las unidades que salieron del

sobre el costo de la mano de obra	Costo de mano de obra de almacén	almacén con respecto a la M.O. que se trabajó.
Porcentaje de utilización del espacio en centro de distribución	$\frac{\text{Espacio utilizado}}{\text{Espacio disponible en el CEDI}} * 100$	Permite calcular el porcentaje que se está utilizando en el CEDIS.
Relación porcentual entre los costos de operación del CEDI y las ventas	$\frac{\text{Costos de operación del CEDI}}{\text{Ingreso * venta}} * 100$	Relación adecuada entre el CEDIS y las ventas que se están generando.
Gestión de pedidos		
Tiempo del ciclo del pedido	Media del valor del tiempo transcurrido desde que el cliente emite el pedido hasta que lo recibe	Cálculo del tiempo desde que el cliente emite su pedido hasta que llega a su destino.
Cumplimiento de Pagos	$\frac{\text{Numero de pedidos recibidos en el plazo previsto}}{\text{Número total de pedidos recibidos}} * 100$	Verifica el cumplimiento de pagos que se tienen con respecto a los pedidos realizados.

9.1.- Mapeo del flujo del proceso para el requerimiento de materiales



10.- Estrategias de Abastecimiento

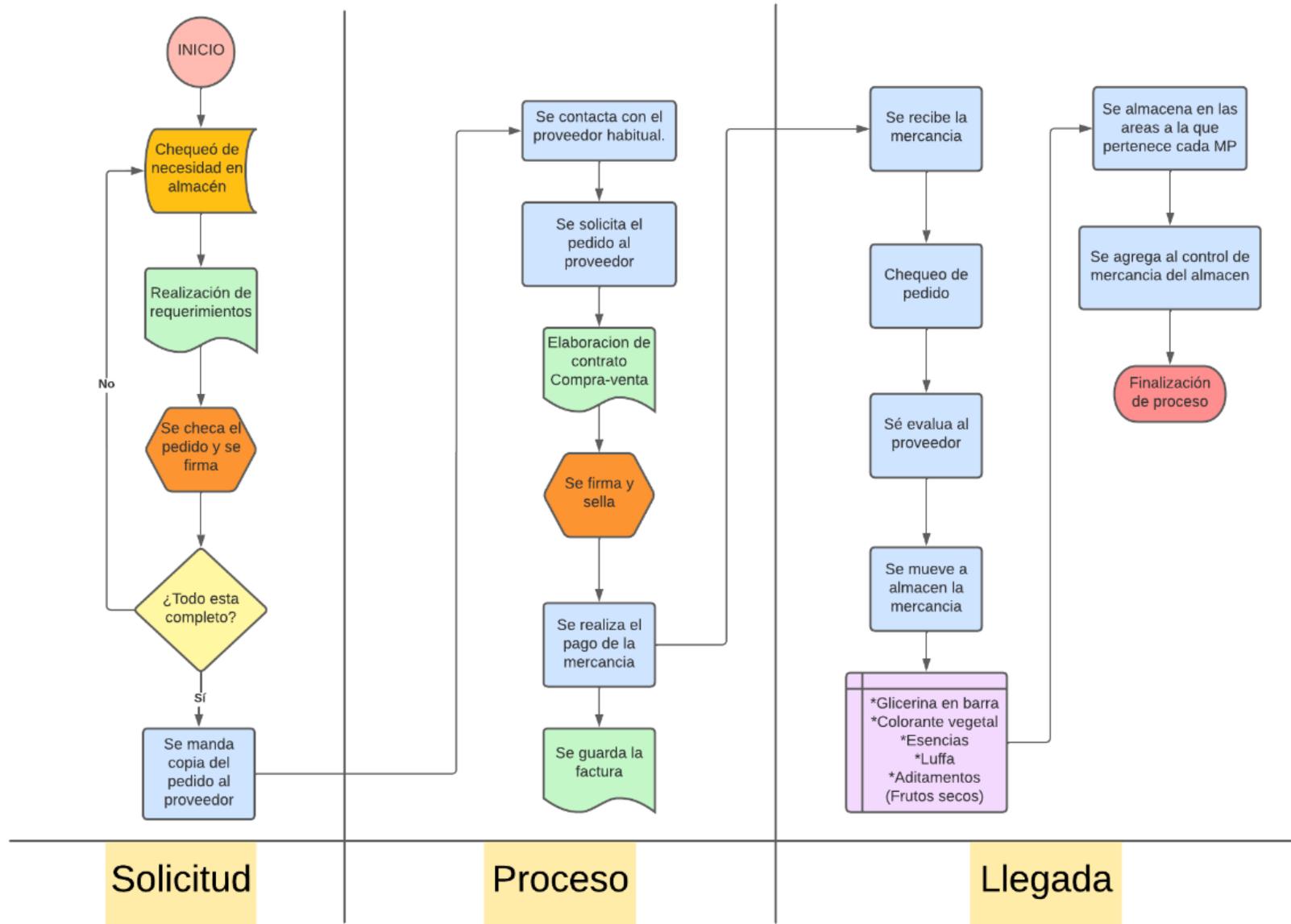
Programa de Actividades de Aprovisionamiento

El significado de plan de aprovisionamiento consiste en comprar los materiales necesarios para la actividad de la empresa (producción y/o venta) y almacenarlos mientras se inicia cada proceso de producción o comercialización.

El objetivo global de la función de aprovisionamiento es suministrar al departamento de producción los materiales necesarios (materias primas, recambios, envases...) para la fabricación y al departamento de ventas los productos que ha de comercializar, además de organizar las diferentes existencias que se generan en este proceso.

Para ello se requiere de las mejores herramientas o personal para poder realizar un buen plan de aprovisionamiento para ello se puede contar con algunas medidas como:

- Siempre tener presente el tener toda la documentación relevante como el contrato de compra-venta, tratar de siempre detallar las operaciones o cantidades deseadas.
- Siempre checar toda mercancía recibida para notar si llegara a faltar mercancía o que la misma este dañada.
- No dejar mercancía detenida en área de descarga, inmediatamente almacenarla en su lugar destino.



10.1.- Programa de actividades de aprovisionamiento

PROGRAMA DE ACTIVIDADES DE APROVISIONAMIENTO				
DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES				
Número de Act.	Actividad	Características	Responsable	Documento
1.	Identificar necesidad	Se detecta la necesidad de adquirir materia prima en una o en las diferentes áreas de producción, la cual va a satisfacer la demanda previamente pronosticada	Almacenista Producción Gerente de Compras	
2.	Elaboración requisición de compra	El encargado del área solicitante realiza la requisición de compra, especificando el insumo que se necesita con justificación.	Encargado del área solicitante Gerente de Compra	Requisición de compra
3.	Evaluación requisición	Esta misma requisición es evaluada por el encargado de compras, el cual la firmará y autorizará en caso de aceptar y comprobar los datos establecidos.	Encargado de compras	
4.	Elaboración orden de compra	Con el proveedor ya establecido se levanta la orden de compra con los	Encargado de compras	Orden de compra

		respectivos datos del pedido a solicitar.		
5.	Solicitar pedido al proveedor	Se levanta la solicitud de la mercancía al proveedor, consolidando así la compra de la misma.	Encargado de compras.	
6.	Establecimiento de acuerdos y cláusulas	Se firma el Contrato de Compra-Venta, se establecen los tiempos y cantidades estimadas.	Encargado de compras	Contrato de Compra – Venta
7.	Se recibe pedido por parte del proveedor	En los tiempos estimados se recibe el pedido por parte del proveedor.	Encargado de compras	
8.	Pago y facturación	Se otorga la cantidad acordada (remuneración) entre VIKINGOS y el proveedor, esto por la venta de la materia prima recibida. Se solicita la factura de la misma.	Encargado de compras	Factura Comprobante SPEI
9.	Evaluación final del proveedor	Al concluir la entrega de la mercancía se remunera y se evalúa el desempeño del proveedor, tomando en cuenta los criterios de la evaluación acordados en los Principios Guía para Proveedores.	Encargado de supervisión e investigación de proveedores (Compras)	Hoja (formato) de Evaluación

10.	Recepción de la mercancía	Se da recepción al pedido y a los pedidos que van ingresando a la empresa, esto por parte de los encargados y para continuar su distribución interna.	Supervisión de compras y adquisiciones.	
11.	Traslado almacén de materia prima	Una vez que la mercancía pasó las respectivas pruebas de calidad, esta es trasladada al almacén de materia prima.	Encargado y personal de almacén	
12.	Distribución a las diferentes áreas	La mercancía es trasladada a las áreas solicitantes de acuerdo a la necesidad y al ritmo de producción de las mismas.	Encargados de almacén y producción. Personal de almacén y producción	
13.	Entrada a inventario de la empresa	Con la entrada de la mercancía a almacén, está también se ingresa al control de inventario, el cual está gestionado conjuntamente con el software de gestión de almacén (WMS).	Encargado y personal de almacén e inventarios.	Formato Entrada a almacén (Digital)

10.2.- Estructura de red de proveeduría

10.2.1.- Estratégicos

Abastecimiento estratégico



El abastecimiento estratégico es un proceso que crea eficiencias a lo largo de todas las categorías de gastos, minimiza los riesgos de suministro con una selección mejorada de proveedores y ofrece visibilidad de los precios y las proyecciones.

Vikingos HYPJ implementa 4 pasos en el abastecimiento estratégico, el abastecimiento

estratégico es un proceso de compra que conecta la recolección de datos, el análisis de gastos, la investigación de mercado, la negociación y la contratación. Culmina antes de llegar a la compra real y el pago de bienes y servicios. El abastecimiento estratégico se puede personalizar para satisfacer las necesidades específicas de un cliente, pero su principal objetivo es aprovechar un sistema único e integrado para mejorar la rentabilidad, entre las mejores prácticas de abastecimiento estratégico se incluyen: digitalización de documentos, participación en una red de negocio digital y automatización de flujos de trabajo. El proceso puede desglosarse en 4 etapas:

1.-Recolección de datos y análisis de gastos:

El análisis de gastos concentra los datos de los proveedores en una fuente, lo que les permite a las organizaciones saber exactamente qué se gasta y en dónde; además, ofrece la oportunidad de optimizar a los proveedores.

2.-Descubrimiento de proveedores y RFx:

El abastecimiento se convierte en una ventaja estratégica cuando las organizaciones pueden acceder a los datos de proveedores a través de una red

de negocio digital, lo que les permite pedir solicitudes de propuesta (RFP) para que los proveedores compitan por su negocio.

3.-Negociaciones y contratación:

Las herramientas automatizadas pueden acelerar los flujos de trabajo, simplificar el proceso de firma digital y crear un repositorio electrónico de contratos donde las organizaciones pueden configurar alertas de renovación.

4.-Implementación y optimización:

Cuando se digitaliza y automatiza el abastecimiento, las organizaciones pueden moverse con mayor velocidad, incorporar ciclos de feedback para una optimización continua y evaluar constantemente a los proveedores para asegurarse de que obtengan los mejores acuerdos de abastecimiento posibles.

El abastecimiento estratégico digitalizado simplifica las compras:

La gestión manual del abastecimiento con hojas de cálculo puede abrir brechas en el proceso, lo que conduce a un alto riesgo de error y a una visibilidad reducida.

La digitalización a través de una única plataforma minimiza el riesgo, genera ahorros en los costos, optimiza los procesos y ofrece a todas las partes interesadas la visibilidad necesaria para garantizar que los proveedores cumplan con las expectativas de calidad, cumplimiento y costo.

10.2.2.- Tecnológicos



Implementación de software ERP

¿Qué es el software ERP?: La denominación ERP proviene de las siglas en inglés de Enterprise Resource Planning, es decir, sistema de planificación de recursos empresariales.

El software ERP es una pieza fundamental en la empresa, ya que conecta muchas tareas cotidianas como: gestión de inventario, pedidos, cadena de suministro, finanzas, recursos humanos, compras y atención al cliente.

¿Para qué sirve un software ERP en la empresa?

El uso de un sistema ERP ayudará a:

- Optimizar los procesos de la empresa. En todas las empresas se desarrollan procesos, como, por ejemplo, la elaboración de facturas, que se pueden automatizar y hacer de forma más rápida y sin errores.
- Favorecer el acceso a la información. Cuando la información es accesible para los distintos departamentos que intervienen en los procesos empresariales, se eliminan errores y tareas duplicadas.
- Tomar decisiones de forma más rápida. El acceso a la información veraz sobre tu empresa te permitirá tomar decisiones basadas en datos reales.
- Tener un mayor control. En el caso de que se cometa un error, el sistema ERP, gracias a la trazabilidad, permitirá detectarlo y corregirlo de forma rápida y sencilla.
- Aumentar la seguridad. La información sobre la empresa y sus actividades estará protegida y, además, el programa ERP generará copias de seguridad de forma automática.
- Mejorar la atención al cliente. Los datos que se obtendrán de cada cliente permitirán dar un mejor servicio y conocer sus necesidades en cada momento.
- Reducción de los costes empresariales. Un programa ERP reduce errores y elimina duplicidades, por lo que también se reducen los costes de las organizaciones.
- Aumento de la rentabilidad. Todas las ventajas que hemos detallado anteriormente tienen una ventaja final u objetivo: el aumento de la rentabilidad en la empresa.

Fases de implementación de un sistema ERP. En general, implementar un sistema ERP puede tener las siguientes fases:

➤ Planificación:

En esta etapa se analizan las necesidades técnicas y de recursos humanos que tiene la empresa que va a instalar el software ERP. Además, se establece el equipo de trabajo que va a participar en la definición de esas necesidades.

➤ Análisis del negocio:

Se debe entender bien cómo funciona el negocio en el que se van a implementar las soluciones ERP, de manera que se comprenda cómo se desarrollan los procesos de la empresa y qué mejoras se esperan con ellas.

➤ Configuración:

Llega el momento de adaptar el software ERP a las necesidades de la empresa. Se deberán realizar pruebas y comprobar cómo se integra este con otros sistemas de la empresa.

➤ Puesta en marcha y control:

Es el momento en que se comienza a utilizar el software ERP por parte de la empresa. Se realizarán controles periódicos para corregir errores o introducir adaptaciones.

10.2.3.- Macroeconómicos



Las PYMES son el principal soporte de la economía de México, Vikingos HYPJ se considera como Pymes, específicamente como microempresa.

➤ Según cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) las Pymes suman 99.8% de todas las empresas mexicanas.

- Las PYMES al ser el principal soporte de la economía de México ofrecen a los trabajadores mexicanos alrededor de 72% de las vacantes que existen en el país.
- Esto quiere decir que hacen una contribución del 52% del Producto Interno Bruto (PIB).
- A pesar de que las PYMES suelen durar poco tiempo. Generalmente todas inician con mucho entusiasmo, al hacer la creación de su empresa y dentro de sus propósitos siempre está presente: Tener éxito.
- Muchas veces las PYMES (especialmente las más pequeñas) no alcanzan una edad de madurez o consolidación, lo que las orilla a desaparecer en poco tiempo.
- Se estima que el tiempo de vida de una PYME mexicana puede rondar entre los 6.9 a los 9.7 años.
- El sector manufacturero, la calidad de vida corresponde a casi 10 años.
- Medición mensual de la tasa de inflación para determinarle precio del bien o servicio.

10.2.4.- Aranceles e incentivos fiscales

Conocimiento de documentación necesaria de exportación

Carta Porte:

Es el documento jurídico que sirve de contrato entre el transportista y el usuario, el cual a su vez sirve como instrumento comprobatorio de la recepción de mercaderías, entrega de mercancías, su legal posesión y traslado, que el transportista de los bienes está obligado a emitir.

Por lo general contiene:

- Los bienes o mercancías
- Ubicaciones de origen
- Puntos intermedios y destinos

10.2.5.- Documentación legal para la transportación internacional de mercancías

Carta Porte por carretera (CMR):

Es utilizado por los transportistas y operadores logísticos en el que se establecen las responsabilidades y obligaciones de las partes en un contrato de transporte internacional de mercancías por carretera. Habitualmente, es el conductor del camión el que completa el formulario, pero el expedidor, es decir, el exportador es responsable de la exactitud de la información y deberá firmar el documento cuando se recogen las mercancías. El destinatario también firmará el documento de entrega, que es esencial para que la compañía de transportes confirme la entrega de la mercancía y justifique el pago de sus servicios.

El formulario muestra un encabezado con el número '2' y el título 'DOCUMENTO DE CONTROL'. Incluye una sección para 'RECEBIDO O ENTREGADO' con un sello circular. El cuerpo del formulario está dividido en varias secciones numeradas (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10) que corresponden a los campos de datos del contrato de transporte, como el nombre del expedidor, el destinatario, el conductor, el vehículo, la mercancía transportada y las condiciones de transporte. Al final del formulario, hay una sección para las firmas y sellos de las partes involucradas.

Conocimiento de embarque B/L (Bill of Lading):

Es emitido por el agente o la compañía de transportes que realiza el transporte marítimo y firmado por el capitán del buque, evidencia la recepción de la mercancía a bordo, las condiciones en las que se realiza el transporte y el compromiso de entregar las mercancías en el puerto de destino establecido por el titular legal del conocimiento de embarque. Por tanto, el Conocimiento de Embarque constituye el recibo de la mercancía y el contrato de transporte de las

mercancías. Hay diferentes tipos de Conocimientos de Embarque, así como normativas que regulan su uso. Como se trata de uno de los documentos de transporte internacional negociable, puede transferirse a un tercero mientras las mercancías estén transportándose.

B/L N.º: 1040		SHIPPER		
		TITANIC S.A. C/ SAN JOSE RONALES, 18 46100 GIVELNUNT, (VALENCIA) SPAIN		
		CONSIGNEE (U) THE CHIEF OF JORDAN NATIONAL BANK		
NOTIFY PARTY MOHAMMED ABU AND ZYAD AL MOUTRAGER AND PARTNERS FOR TRADE AND INVESTMENT CO., ZC P.O. BOX 66308 LASH JERUSALEM JORDAN				
CARRIER: ATLANTICA S.p.A. DI NAVIGAZIONE				
PLACE OF ACCEPTANCE: ATLANTICA S.p.A. DI NAVIGAZIONE	PORT OF LADING: VALENCIA SPAIN	VESSEL: EMMA MAERSK	VOYAGE: 48	
PORT OF DISCHARGE: AMSCOD PORT	PLACE OF DELIVERY: AMSCOD PORT	FINAL DESTINATION: AMSCOD		
Mark and numbers	Packages	Description of Goods	Weight Actual	Measurement
6843 138 638 B 37546825 CLEAN ON BOARD		1000 CONTAINERS FULL OF SHIPPER LOAD STOW AND COUNT HOUSE/HELIX 228 CONTAINERS FULL OF BSN COFFIN, 28.547 YARDS 078 45000	8 1800 833	
		1000 CONTAINERS FULL OF SHIPPER LOAD STOW AND COUNT HOUSE/HELIX 228 CONTAINERS FULL OF BSN COFFIN, 28.547 YARDS 078 45000	7 2000 833	
		1000 CONTAINERS FULL OF SHIPPER LOAD STOW AND COUNT HOUSE/HELIX 228 CONTAINERS FULL OF BSN COFFIN, 28.547 YARDS 078 45000	8 1800 833	

Conocimiento de embarque multimodal FBL:

El FBL es un documento de transporte internacional que cubre dos o más modos de transporte, como por ejemplo el transporte por carretera y por mar. También se utiliza como contrato de transporte y comprobante de que las mercancías se han recibido. Cuando se emite la orden, el Conocimiento de Embarque Multimodal FBL constituye título de propiedad de la mercancía y, por tanto, puede ser negociado.



regulaciones no arancelarias, entre otros datos más. Este documento suele emitirlo la aduana a la que se envía.

En México, el pedimento aduanal es un documento fiscal que sirve para demostrar el pago de todas las contribuciones ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT) por la entrada/salida de las mercancías de comercio exterior hacia o desde el territorio nacional mexicano.

El formulario de Pedimento Aduanal de México es un documento complejo que se divide en varias secciones:

- REF. CARTÓN:** Información de identificación.
- PEDIMENTO:** Datos generales de la mercancía, incluyendo el tipo de mercancía, el país de origen, el valor FOB, el peso y el volumen.
- CLASIFICACIÓN:** Clasificación de la mercancía según el Sistema Armonizado (SA).
- TARIFAS A PAGAR:** Tabla que detalla los impuestos y derechos aplicables, como el IVA, el IEDT y el IPE.
- DATOS DEL PROVEEDOR:** Información del proveedor y del importador.
- DECLARACIONES:** Declaraciones de origen y de procedencia.
- PARTIDAS:** Tabla de partidas que describe detalladamente cada ítem de la mercancía.
- OTROS DATOS:** Información adicional que puede ser requerida por la aduana.

Certificado sanitario:

Certificado fitosanitario internacional

Si estás interesado en exportar mercancías de origen vegetal a otros países, es necesario consultar los requisitos que establece el país de destino, una vez que se cumplan dichos requisitos deberás solicitar el Certificado Fitosanitario Internacional (CFI).

El Certificado Fitosanitario Internacional es un documento que solicitan los países importadores para comprobar que los productos que ingresen representan un riesgo fitosanitario aceptable, de acuerdo con lo establecido en su regulación nacional y cumplimiento de requisitos fitosanitarios. De no presentarse este certificado, no se permite el ingreso de mercancías reguladas fitosanitariamente.

Requisitos:

- Pago de derechos

- Identificación Oficial
- Resultados de pruebas de laboratorio
- Dictamen de Verificación o inspección
- Escritos Libres
- Certificado de origen

FORMATO BÁSICO DE IDENTIFICACIÓN DE HOJA DE VIDA DE TRÁMITE Y SERVICIO

Entidad: Municipio de San José
Departamento: Dirección Local de Salud

1. Definición	Trámite	X	Servicio
2. Nombre	Certificado sanitario para establecimientos.		
3. Descripción	Certificación del cumplimiento de la instalación sanitaria por parte de un establecimiento.		
4. ¿A qué se está dirigiendo?	a. Si se trata de un establecimiento que requiere autorización que requieren un trámite especial de inspección, vigilancia y control a los efectos de regular el sistema y el ambiente con el fin de prevenir riesgos en la Salud Pública. b. Si se trata de un establecimiento que requiere un trámite especial de inspección, vigilancia y control a los efectos de regular el sistema y el ambiente con el fin de prevenir riesgos en la Salud Pública.		
5. ¿Quién se puede realizar?	El personal de la Dirección Local de Salud, con un nivel mínimo de 10 años, más la función 041920 - cod. 003, 037 y 073.		
6. ¿Qué documentos se necesitan para realizarlo?	No Requisitos K Parcialmente Totalmente		
7. ¿Cuándo se puede realizar?	De lunes a jueves de 7:00 am a 12:00 pm y de 2:00 pm a 5:00 pm. Viernes de 7:00 am a 12:00 pm y de 2:00 pm a 5:00 pm.		
8. Requisitos exigidos al ciudadano para la realización del trámite	1. Tener nacionalidad colombiana o extranjera. 2. Acreditar el domicilio de una actividad comercial en la prestación del trámite. 3. Realizar el trámite en persona. 4. Tener certificado de inscripción.		
9. Documentos exigidos al ciudadano para la realización del trámite	1. Documento de identificación. 2. Matrícula de industria y comercio. 3. Documento de inscripción a actividad. 4. Certificado de existencia y representación legal del propietario, con registro en nombre y número 300 días. 5. Certificado de existencia y representación legal del propietario, con registro en nombre y número 300 días. 6. Planos del establecimiento industrial o similar, a control de requisitos de construcción, con sello de la Dirección Local de Salud, de acuerdo con el artículo 100 del Decreto 1073 de 2015. 7. Licencia de funcionamiento de funcionamiento adscrito a la Dirección Local de Salud, si esta aplica en materia de actividad.		
10. Pagar que debe pagar el ciudadano para la realización del trámite	1. Para recibir el nuevo documento de cumplimiento de requisitos, también se debe presentar el recibo de pago correspondiente a la expedición del certificado, el cual se otorga en los locales del Sector de Bogotá, Cda. de Abasco, No.		

Contrato compra venta:

La compraventa es un contrato consensual, bilateral, oneroso y típico mediante el cual un sujeto se obliga a transferir la propiedad sobre un bien a favor de otro sujeto a cambio de que este último le pague un precio en dinero. Es decir, es un contrato cuya causa es la transmisión del derecho de propiedad.

CONTRATO DE COMPRA VENTA DE AUTO

Este contrato se celebra en virtud de la conformidad de las partes en el presente contrato de compraventa de un vehículo.

MARCA: _____ MODELO: _____ MOTOR: _____
 TIPO: _____ SERIE: _____ PLACA: _____
 COLOR: _____ PUERTAS: _____
 NOMBRE DEL VENDEDOR: _____
 DIRECCIÓN: _____
 NOMBRE DEL COMPRADOR: _____
 DIRECCIÓN: _____
 NOMBRE DEL TESTIGO: _____
 DIRECCIÓN: _____

POR MEDIO DEL PRESENTE DOCUMENTO SE CONFIRMA QUE ENTRE PERSONAS VARIAS SE
 CUMPLEN LAS CONDICIONES DEL CONTRATO DE COMPRA VENTA DE UN VEHICULO.

CADA UNA DE LAS PARTES AL CONTRATO DE COMPRA VENTA DE UN VEHICULO DEBE CUMPLIR LAS CONDICIONES DEL CONTRATO DE COMPRA VENTA DE UN VEHICULO.

EL VENDEDOR: _____ EL COMPRADOR: _____ EL TESTIGO: _____
 EL VENDEDOR: _____ EL COMPRADOR: _____ EL TESTIGO: _____

MEDIANTE DE IDENTIFICACION No. _____
 SIN GARANTIA POR SER UN VEHICULO USADO.

10.2.6.- Tipo de cambio y riesgo en la demanda

Se denomina tipo de cambio a la relación entre el valor de dos monedas. Este indicador es el principal dato para procesos de conversión de una divisa a otra y es fundamental para la economía mundial. La mayoría de los clientes se ven afectados por este valor de una manera u otra, ya que todos los países intercambian bienes y servicios con otras naciones que usan monedas distintas, tanto los propios gobiernos como sus empresas y sus ciudadanos.

¿Qué tipos de cambio existen?

El valor del tipo de cambio se divide en dos modos de cálculo fundamentales que dependen de si el sistema de fijación del tipo de cambio lo marcan los gobiernos o el libre mercado: tipo de cambio fijo y tipo de cambio variable, respectivamente.

Tipo de cambio fijo:

Este sistema es el que suele usarse en los países menos desarrollados o con economías volátiles y su objetivo es estabilizar el valor de su moneda de manera predecible. Como regla general, se fija el valor de la divisa propia del país al de otra moneda más grande de referencia y varía en la proporción que lo haga la moneda a la que está ligada. Aunque este tipo de cambio cuenta con la ventaja de ser bastante estable, depende de la arbitrariedad de los gobiernos. Un caso de este tipo de cambio es el del córdoba nicaragüense.

Tipo de cambio variable:

Es el tipo de cambio más usado en el mundo y su valor se basa en la oferta y la demanda del mercado, que hace que se autorregule el valor de dos monedas dependiendo de la fortaleza de las economías que emiten esas monedas. Un ejemplo de tipo de cambio variable dado por el mercado es el del euro, cuyo valor no viene fijado de forma explícita por ningún gran organismo, sino que lo decide el mercado.

Cómo se expresa el tipo de cambio

El tipo de cambio suele expresarse de dos formas distintas dependiendo de si la divisa de referencia es la nacional o la extranjera. En base a eso, existen dos formas de expresarlo: mediante el tipo de cambio directo o el tipo de cambio indirecto.

Tipo de cambio directo:

Es la forma más usada en Europa. Se indica la cantidad de divisa nacional necesaria para adquirir una unidad de divisa extranjera. Por ejemplo, en el caso de países donde la moneda nacional es el euro: $1 \text{ USD} = 0,81 \text{ EUR}$. También se puede expresar como $\text{USD/EUR } 0,81$.

Tipo de cambio indirecto:

Si en el sistema directo la divisa base de referencia es la extranjera, en el caso del cambio indirecto, este sistema refleja la cantidad de divisa extranjera que se recibe por cada unidad de la divisa base nacional. Es decir, la divisa base sería el euro y se expresaría así: $1 \text{ EUR} = 1,23 \text{ USD}$, o $\text{EUR/USD } 1,23$.



Enviar dinero a España desde México usando tarjeta débito. Con HSBC puede enviar dinero en línea a España usando su tarjeta de débito. Pero antes de realizar un pago, asegúrese de comprender todas las tarifas de procesamiento vigentes.

Usar una transferencia electrónica para enviar dinero desde México a España

Las transferencias bancarias y electrónicas son las formas más comunes de enviar dinero a España, ya que son seguras, confiables y convenientes. Sin embargo, a menudo vienen con los tiempos de entrega más lentos en caso de que la velocidad sea un factor importante para usted. Puede usar Moneycorp para enviar dinero mediante una transferencia bancaria o electrónica a una tarifa excelente siempre que esté satisfecho con que la transferencia demore entre 1 y 2 días.

Cuando envía dinero a España desde México mediante transferencia a cuenta bancaria, está pagando las tarifas de salida, las tarifas fijas, el margen de ganancia del tipo de cambio de moneda y, a veces, una tarifa de transferencia entrante adicional.

Por otro lado, normalmente solo paga una tarifa de remitente y un pequeño margen de ganancia cuando utiliza servicios de transferencia de dinero en línea como Moneycorp and HSBC.

Consideraciones para una transferencia de moneda MXN – EUR

Antes de enviar dinero a España desde México, debe considerar lo siguiente:

El monto que desea transferir:

Es probable que cuanto más dinero envíe a España más valor obtendrá y más EUR recibirá el destinatario. Esto se debe a que cualquier tarifa fija cobrada termina como un porcentaje más pequeño del monto de su transferencia, y también a que muchos proveedores le permiten negociar un mejor margen de tipo de cambio si envía grandes cantidades.

El margen de tipo de cambio MXN – EUR:

Los proveedores de transferencia de dinero cobran un pequeño porcentaje además de los tipos de cambio del mercado medio. El tipo de cambio medio

actual es 0.047434 y el margen de tipo de cambio más bajo lo ofrece Moneycorp a 3% por encima del tipo de cambio medio.

Tarifas y cargos ocultos:

Antes de enviar dinero a España, asegúrese de que el proveedor que está utilizando no cobre tarifas ocultas.



10.2.7.- Infraestructura

Logística

Proceso Logístico de la empresa Vikingos HYPJ

Etapas del proceso logístico

1. Compras:

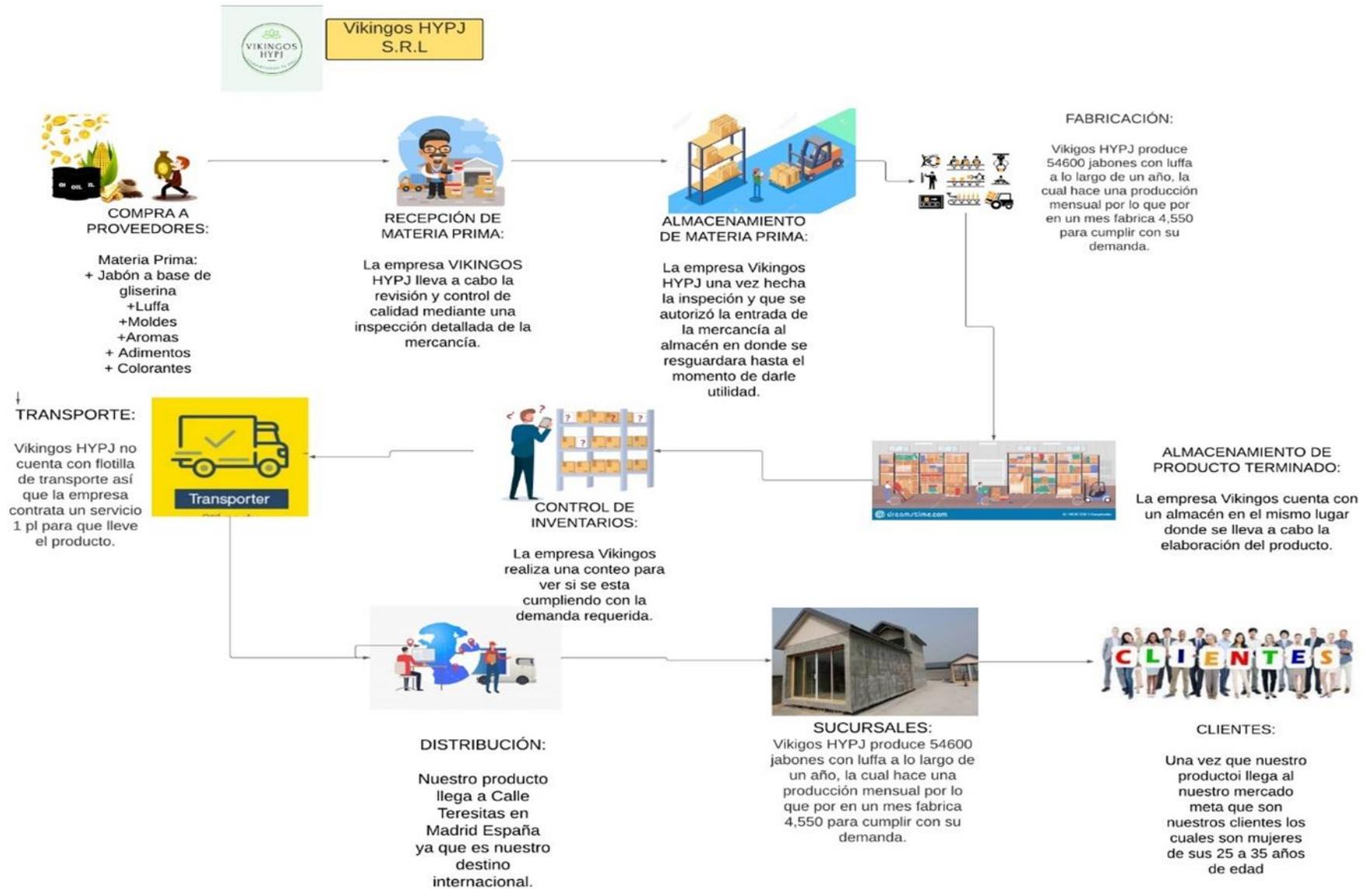
Determinación de materias primas para la elaboración del producto.

- Planificación.
- Evaluación de proveedores.
- Revisión de tiempo de entrega y precio.
- Calcular el tiempo de fabricación del producto para luego ser entregado al cliente.

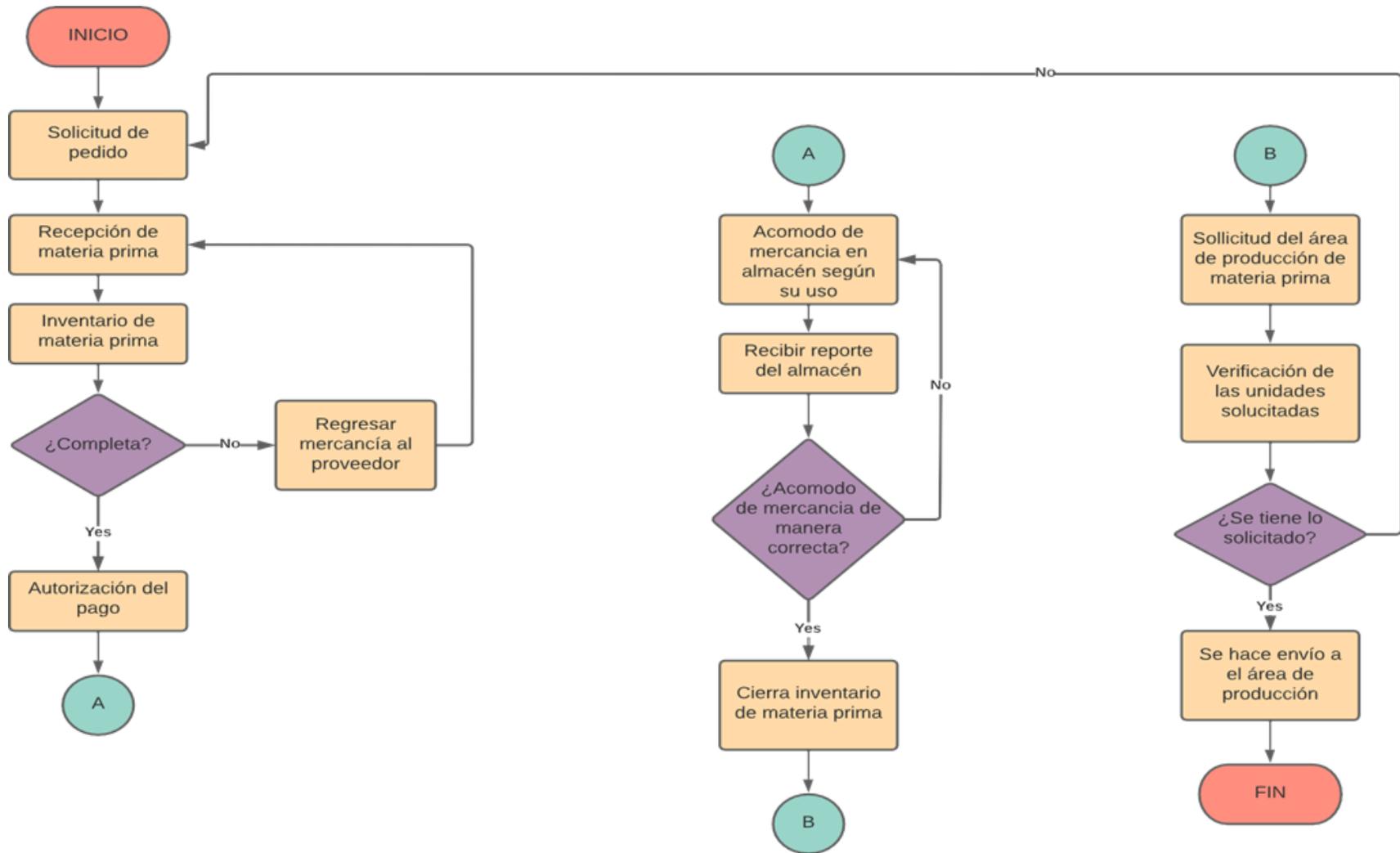
2. Almacenamiento:

- Recepción de materiales.

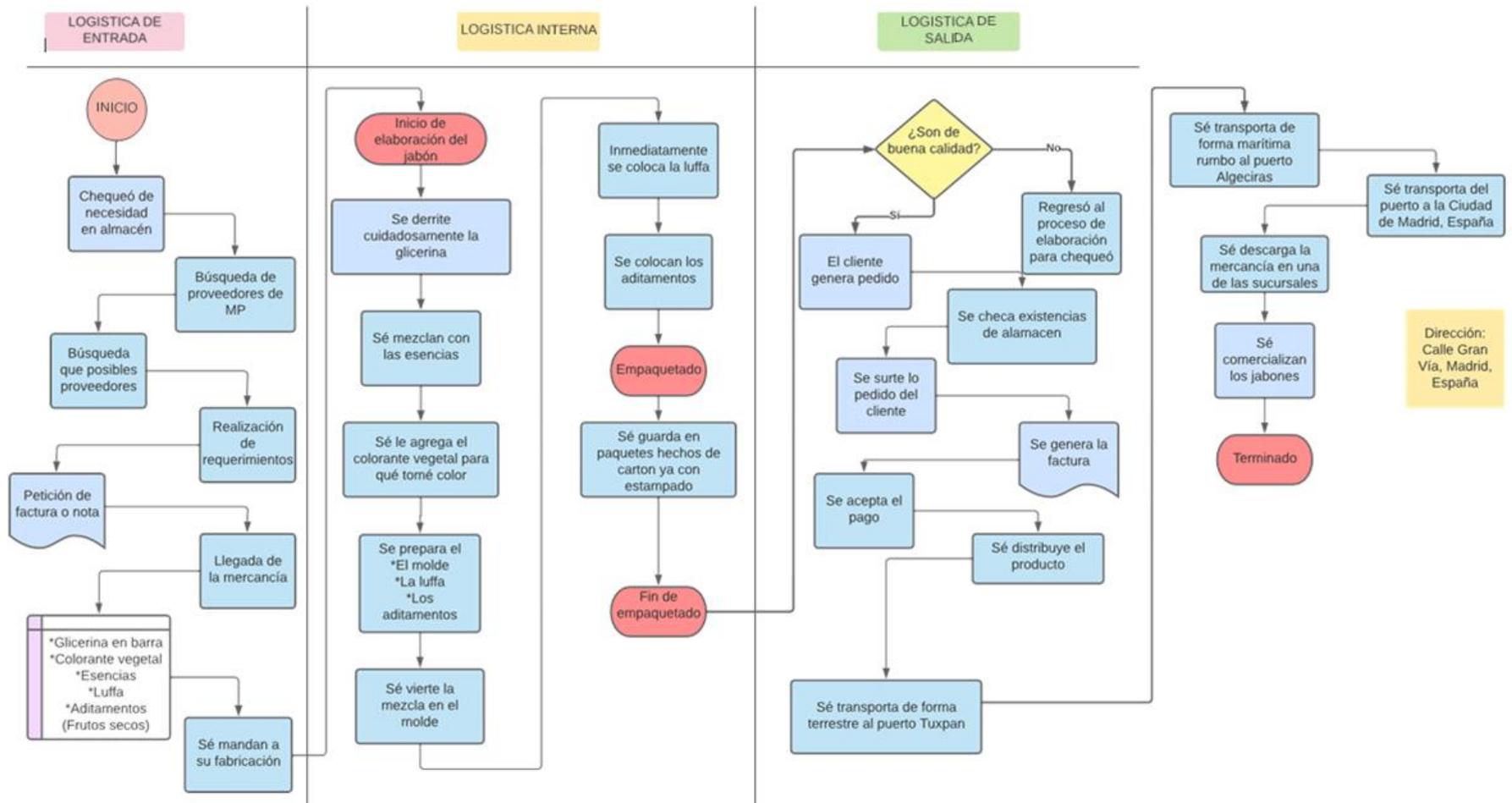
- Registro de entradas y salidas del almacén.
 - Mantenimiento de los materiales y el almacén.
 - Despacho de materiales.
 - Coordinación del almacén con los departamentos de contabilidad.
3. Inventarios:
- Registran información: Inspecciona las entradas y salidas de mercancías en la empresa y recaba la información resultante de forma escrita.
 - Incluyen descripciones detalladas: Describe de forma clara y precisa a cada uno de los bienes que forman parte de los inventarios.
 - Se valoran empleando unidades monetarias: Su valor económico es determinado en sólo una unidad de medida.
4. Transporte:
- Licencias y garantías del servicio.
 - Cumplimiento estricto de los tiempos de entrega.
 - Precio adaptado a la calidad del servicio.
 - Adecuadas condiciones para el transporte.
5. Servicio al cliente:
- Mostrar empatía.
 - Agilidad en el servicio.
 - Experiencia personalizada.
 - Servicio humanizado.
 - Anticipar problemas y convertirlos en oportunidades.



Almacén



Distribución



10.2.8.- Competitivo

- Calidad de mi bien o servicio
- Costo beneficio
- Innovación constante

Descripción de la idea: El equipo busca llevar a cabo la elaboración de jabones con luffa de diferentes aromas, los cuales no contengan sustancias químicas, ya que los jabones serán elaborados con hierbas de olor, frutas o incluso algunas verduras y todo esto sería sin ninguna sustancia extraña.

Idea innovadora: La idea innovadora sería la parte en la que se integra la luffa, con el líquido para hacer el jabón corporal, de esta forma se tendría el jabón con estropajo o esponja para tallar el cuerpo al mismo tiempo, de igual manera la luffa es biodegradable, y acabando el uso del producto se tiene la facilidad de utilizarla como abono, de esta forma es buena con el medio ambiente y ayuda a no contaminarlo también sería agradable con la piel humana.

Desarrollo sustentable

Elaboración de jabones: Para la elaboración de los jabones el equipo buscaría información, sobre que frutas, hierbas o vegetales que se podrían utilizar para llevar a cabo la elaboración de los jabones, claro teniendo en cuenta que todo sea natural y que no sea peligroso cuando entre en contacto con la piel.

Envoltura: Para seguir con nuestra idea de no contaminar la envoltura sería usar papel Kraft, ayuda a la sostenibilidad del medioambiente, es biodegradable e ideal para envolver regalos y realizar trabajos manuales, entre otras aplicaciones, y el papel podría ser decorado o personalizado con pintura vegetal, y se ataría con un cordón de yute ya que es una fibra vegetal extraída del tallo y de la corteza de algunas plantas.

10.2.9.- Respuesta al cliente y presencia local

La importancia de atención a clientes en Vikingo HYPJ.

Cuando los clientes buscan atención al cliente, eso significa que confían en la empresa y creen que podrás ayudarlos en cualquier situación rápidamente. Por eso, la excelencia en atención al cliente es estar preparado para contestarles de la mejor manera posible. Cada vez más, ellos esperan que tu empresa resuelva sus problemas rápidamente y que ofrezcas una opción de autogestión fácil, intuitiva y disponible las 24 horas del día en todos los dispositivos.

Si no atiendes a los deseos y expectativas de los clientes, lo más probable es que ellos desistan de los productos y servicios de la empresa y encuentren otra que ofrezca una relación más cercana, inteligente y humana, tal como la atención que están buscando. Además, en el mundo de la información y de la conectividad, mantener a tus clientes actuales felices con el trabajo que ofreces es un punto clave para conquistar a los nuevos.

Puntos Importantes en Vikingos HYPJ.

- Interactuar con los clientes pensando en crear una buena relación.
- Prever y anticipar las necesidades de los clientes para sorprenderlos positivamente con la mejor solución.
- Simplificar y hacer que los canales de contacto sean más accesibles, aumentando la confianza y la fidelidad de los clientes.
- Conocer mejor al target de tu negocio y entender su comportamiento para elaborar la mejor estrategia de acuerdo al recorrido del consumidor.
- Personalizar la relación y el abordaje según cada cliente y situación.
- Crear una ventaja competitiva y diferenciarse de la competencia.

10.2.- Estrategias de suministro

En la empresa Vikingos HYPJ, debido al nivel de demanda, maneja una estrategia de suministro basada al sistema Pull, ya que es una empresa pequeña y este modelo se adapta al ritmo y demanda de esta.

Un sistema Pull es una técnica Lean para reducir el desperdicio de cualquier proceso de producción. La aplicación de un sistema Pull te permite comenzar un nuevo trabajo solo cuando hay una demanda de los clientes. Esto te brinda la oportunidad de reducir y optimizar los costos de almacenamiento, como la empresa es pequeña, se basa la producción de jabones, al pedido de un cliente, con las especificaciones que ordene.

¿Cómo Gestiona Vikingos HYPJ un Sistema Pull?

Hoy en día, el concepto de sistema Pull se encuentra ampliamente en varias industrias. Los profesionales lo utilizan no solo en la manufactura, sino que también en el desarrollo de software, atención al cliente y otros. En el contexto de la gestión del flujo de trabajo, un sistema Pull permite a los trabajadores jalar su próxima tarea solo si tienen la capacidad de comenzar a trabajar en ella. Esto puede ayudarte a priorizar mejor las tareas y evitar que los equipos se sobrecarguen. Al hacerlo, tu equipo puede enfocarse en ejecutar, justo a tiempo, el trabajo más importante. Para mayores niveles de productividad y eficiencia en el flujo de trabajo a través del uso de un sistema Pull, debemos:

Aplicar señales Pull:

En primer lugar, debemos establecer señales Pull. La mejor forma de hacerlo es creando un flujo de trabajo visual, donde toda la información valiosa pueda ser registrada y rastreada. Este primer paso nos ayudará a tener una visión general de tu proceso de trabajo y captar todas las señales importantes.

Controlar el sistema:

Después de crear un sistema Pull visual, debemos saber cómo controlarlo. Una de las formas más comunes de gestionar efectivamente tu sistema Pull es limitando el trabajo en proceso (WIP por sus siglas en inglés). Esta es una de las prácticas principales del método Kanban, el cual es un sistema Pull ampliamente utilizado.

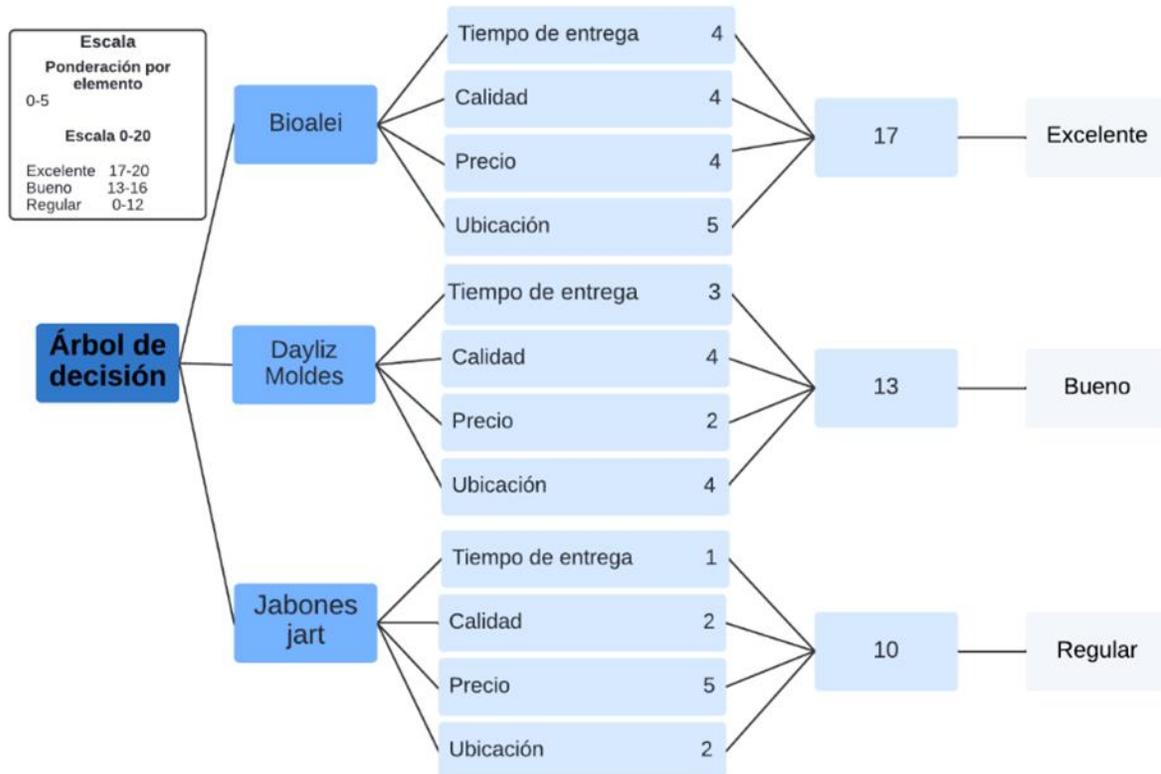
Características del sistema Pull

- El objetivo de un sistema Pull es no hacer nada hasta que haya demanda.
- Los productos terminados no se fabrican sin un pedido específico del cliente.
- Es equivalente a una orden de trabajo. Las estaciones aguas arriba no comienzan a producir piezas hasta que reciban una señal. De esta manera, las señales Kanban controlan el movimiento de las materias primas y de los productos en proceso, a través de las estaciones de trabajo posteriores.
- La fabricación con el sistema Pull funciona mejor cuando la demanda es alta y constante para una variedad relativamente pequeña de productos.
- Un sistema Pull permite a los trabajadores realizar su próxima tarea solo si tienen la señal para comenzar a trabajar en ella.
- Ayuda a priorizar mejor las tareas y prevenir que se sobrecarguen los equipos de trabajo. Al hacerlo así, el equipo puede permanecer enfocado en ejecutar justo a tiempo el trabajo más importante.

10.3.- Flujograma de Fuentes de proveeduría



10.4.- Árbol de decisión



Justificación Bioalei: Es la mejor debido que el tiempo de entrega es muy accesible en caso de requerir materia prima de urgencia y así evitar una ruptura de stock, además cuenta con una calidad muy buena, la ubicación es en el mismo estado esto agiliza el tiempo de entrega, y tiene un precio muy atractivo, lo cual la hace la mejor opción de las tres.

Justificación Dayliz Moldes: Esta empresa podría considerarse como segunda opción, debido a que mantiene una calidad superior a la del promedio, y la ubicación colinda con el estado de Querétaro, lo cual nos permite que nos entreguen la materia prima a un tiempo accesible, y con estos aspectos compensa el precio, y además es una muy buena segunda opción en caso de alguna falla o problemática con nuestro proveedor principal.

Justificación Jabones Jart: Esta empresa, aunque tenga el mejor precio que nuestras opciones anteriores, realizando un análisis, la distancia la cual existe del punto A al punto B es demasiada, esto alarga el tiempo de espera una vez emitido el pedido, y sumado a esto la calidad es de las más bajas y poco competentes del mercado, la cual la elegimos de último recurso.

10.5.- Actividades de integración de proveedores en el proceso de abastecimiento

- Selección cuidadosa:

Elegir al proveedor correcto es quizás el paso más importante durante una integración, sobra decir que de ello depende en buena medida el resultado final de la producción, por lo que se deben aplicar filtros rigurosos de calificación para contar con candidatos que garanticen la calidad resultada de la integración. Algunos elementos para considerar para elegir son:

- Capacidad de respuesta:

¿Cuánto tiempo le toma al candidato comunicarse después de un reporte o una queja? ¿Cuáles son sus tiempos y su capacidad de entrega dada X demanda? ¿Cuál es su capacidad financiera real para afrontar una emergencia y responder con rapidez y calidad?

- Especialización:

¿El proveedor tiene una amplia gama de productos o es altamente especializado? Dependiendo las necesidades de la compañía será la respuesta indicada para este rubro.

- Historial de cumplimiento:

¿Cuántos recalls ha sufrido el proveedor? ¿Tiene amonestaciones en su historial? Si es necesario, puedes realizar tu propia auditoría para conseguir datos más concretos y a profundidad

En este paso ayuda saber qué porcentaje de la producción total representa la manufactura del proveedor, como un factor adicional para cálculo de riesgos y exigencia.

- Apoyo interno de la empresa:

Una selección adecuada de proveedor ayudará en el segundo paso crítico para llevar a cabo la integración: la aprobación y respaldo de clientes internos. Dependiendo del tipo de empresa y las relaciones que existan dentro de ella, es común que una integración reciba una respuesta indiferente o incluso de antagonismo por parte de colaboradores proteccionistas de su trabajo.

Una manera de anticiparse y resolver este tipo de conflictos es planear la integración de manera cuidadosa y paulatina. Las estrategias de colaboración entre el personal del proveedor y el propio deben prever una responsabilidad compartida y contar con el liderazgo apropiado para reducir posibilidades de roces o un clima desfavorable entre los equipos de trabajo. De igual manera, los sistemas de recompensa y sanción también aplicarán para ambos personales.

Una sugerencia para este punto es formar un equipo mixto y separarlo de las operaciones diarias para incrementar las posibilidades de éxito y disminuir el impacto en el resto de las operaciones de la compañía.

- Involucramiento:

El proveedor que resulte seleccionado debe contar con un sistema de soporte al cliente de primera calidad. Más allá de responder llamadas a tiempo y resolver los problemas rápidamente, es un llamado a acompañar a las compañías durante todo el proceso de producción.

Lejos de completar pedidos a tiempo, se trata de una capacidad de adaptación, sugerencia y mejora sobre los obstáculos que surjan en cualquier etapa del

camino, ya sea diseño, implementación, corrección de especificaciones o creatividad en situaciones de crisis.

Contar con un proveedor dispuesto a sumergirse en los procesos de sus clientes es un aliado valioso que puede aportar más allá de soluciones y un flujo de trabajo eficiente, bien puede ser la puerta a más negocios y a un crecimiento en conjunto.

- Compatibilidad estratégica:

Las relaciones personales son un gran modelo para seguir en las relaciones de negocios a cualquier escala. Si ambas partes no ven hacia un mismo punto, o no caminan en una misma dirección, el resultado no puede ser bueno. Una integración entre proveedor y cliente sigue la misma lógica y es fundamental que las estrategias de ambos sean compatibles.

Aún si algunos puntos no concuerdan al cien por ciento, la base de toda integración debe ser una visión común de los objetivos a lograr. Los métodos de uno deben complementar al otro y viceversa, de manera que la relación no sólo reporte beneficios económicos a ambos, sino que también logre que se desarrollen mutuamente como compañías.

Justificación:

Integrar proveedores es una tarea larga y llena de detalles por cuidar, pero una vez lograda reporta enormes beneficios a todos los involucrados. No hay que perder de vista que una gran relación laboral se construye a través de compromisos y acuerdos fijados en metas y resultados palpables.

Para más información sobre el tema recomendamos una lectura publicada por The National Academies Press que contiene un estudio más a detalle de métricas y otros aspectos a considerar durante el proceso de integración.

10.6- Estrategias de compra de acuerdo con el modelo Kraljic

La Matriz de Kraljic es una herramienta utilizada en la gestión de Compras que permite clasificar los materiales y/o servicios a comprar en función del riesgo que entrañan para la empresa y su incidencia en los resultados. Tiene su origen en el artículo "Purchasing must become Supply Management" escrito por Kraljic en 1983 y publicado en Harvard Business Review.

La clasificación de los materiales permitirá definir una estrategia de compra en función de la posición que ocupe cada material en la matriz.

Cómo se construye la Matriz de Kraljic en Vikingos HYPJ S.R.L.

En el eje horizontal el riesgo de suministro creciente de cada material: Si un material tiene muchos proveedores estará en la zona izquierda (poco riesgo ya que hay muchos proveedores que nos lo pueden suministrar), si tiene pocos proveedores se situará hacia la derecha (el punto exacto dependerá de cada organización y su gestión del riesgo). El extremo derecho será los materiales que sólo tienen un proveedor (máximo riesgo). En el eje vertical la incidencia en los resultados de la empresa.

Se divide el área del gráfico en cuatro cuadrantes, la cual quedará de la siguiente manera:



Justificación:

- Palancas:

Son importantes en los resultados de la empresa, y en este apartado disponemos de más posibilidades de proveedores. La estrategia por seguir consiste en minimizar costes ya que su influencia en los resultados es importante, esto a la vez nos permite tener proveedores alternativos, ya que para nuestras materias primas; Colorantes naturales y Frutos secos. Contamos con una variedad de proveedores un poco más extensa que los demás elementos de nuestras materias primas, por lo tanto, consideramos estas materias en el apartado de palancas.

- Estratégicos:

Muy peligrosos, el impacto en resultados es alto y el riesgo de suministro también. Hay que garantizar el suministro haciendo todo lo que sea necesario, asociarse con el proveedor, garantizar suministro asociación con proveedor relación a largo plazo, ya que no tenemos muchos proveedores debemos tener cuidado con la ruptura de stock, ya que nos puede suceder un desabasto y se traduce a pérdidas tanto clientes, como utilidades, por esta razón colocamos en este apartado los que contamos con muy pocos proveedores.

- Rutinarios:

Son los de menor importancia, no inciden apenas en los resultados y el riesgo es bajo, la estrategia a seguir es reducir referencias, simplificar los procesos administrativos, y operativos, las cuales seleccionamos nuestros materiales que son importantes, pero no implican peligro si llega a faltar un día.

- Cuello de botella:

No inciden de manera importante en los resultados, pero sí hay un riesgo en el suministro. La estrategia consiste en garantizar ese suministro, buscar

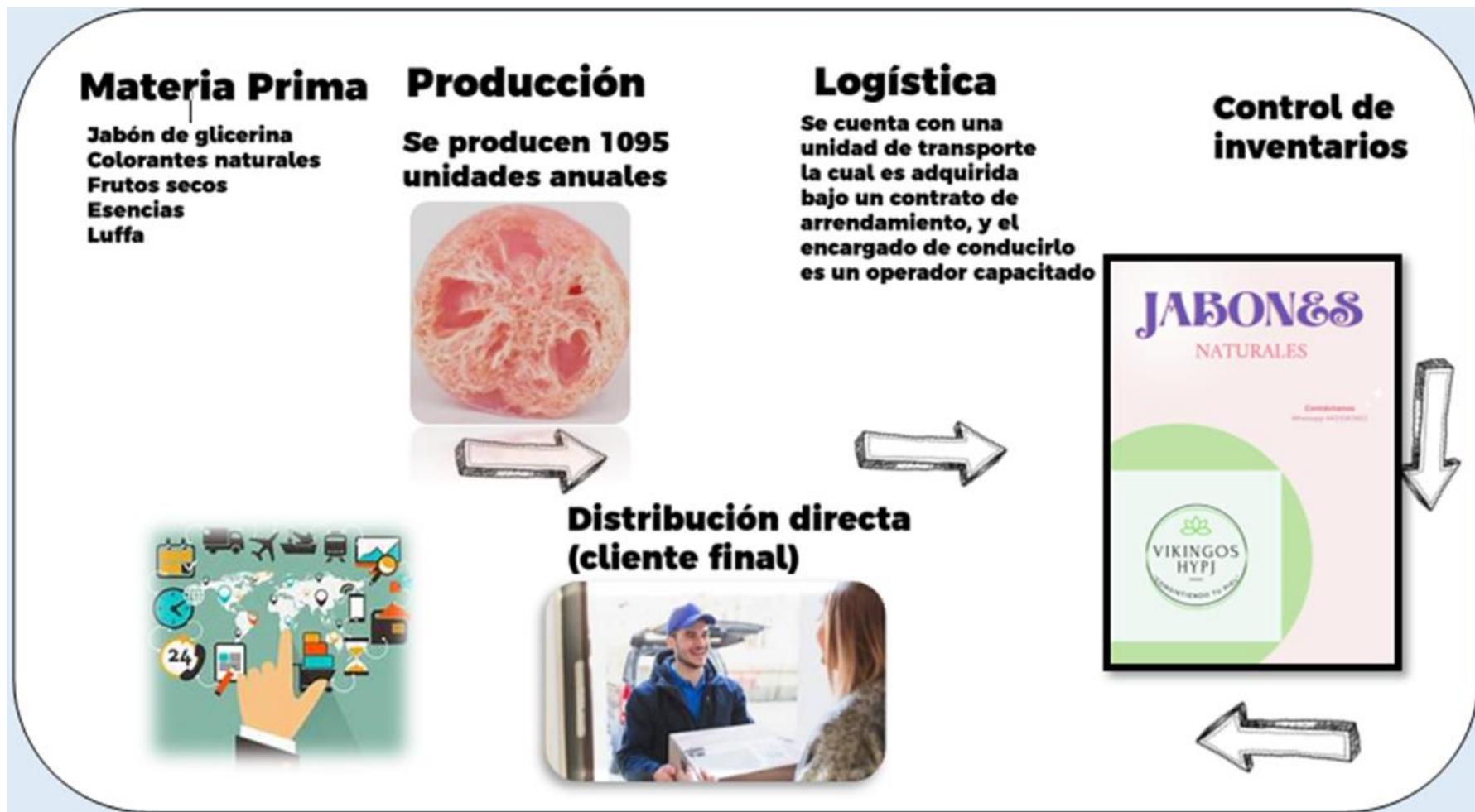
alternativas, elaborar un plan de contingencia ante su posible falta, en estos materiales se puede incluso aceptar un mayor coste ya que su incidencia en los resultados va a ser pequeña, se busca garantizar el suministro, se realiza un plan de contingencia, y se buscan alternativas.

- Los riesgos:

El Riesgo en el suministro de un material se puede definir como la posibilidad de que dicho material no pueda ser aprovisionado. En numerosas ocasiones este riesgo se cuantifica por experiencia y conocimiento del mercado y se le dan dos valores: o hay riesgo de suministro o no lo hay, o el material está en la parte derecha de la tabla o en la izquierda. Estas apreciaciones suelen ser acertadas ya que parten de un enorme conocimiento del mercado. Son todo/nada, no hay estados intermedios dada la dificultad para cuantificar una variable así.

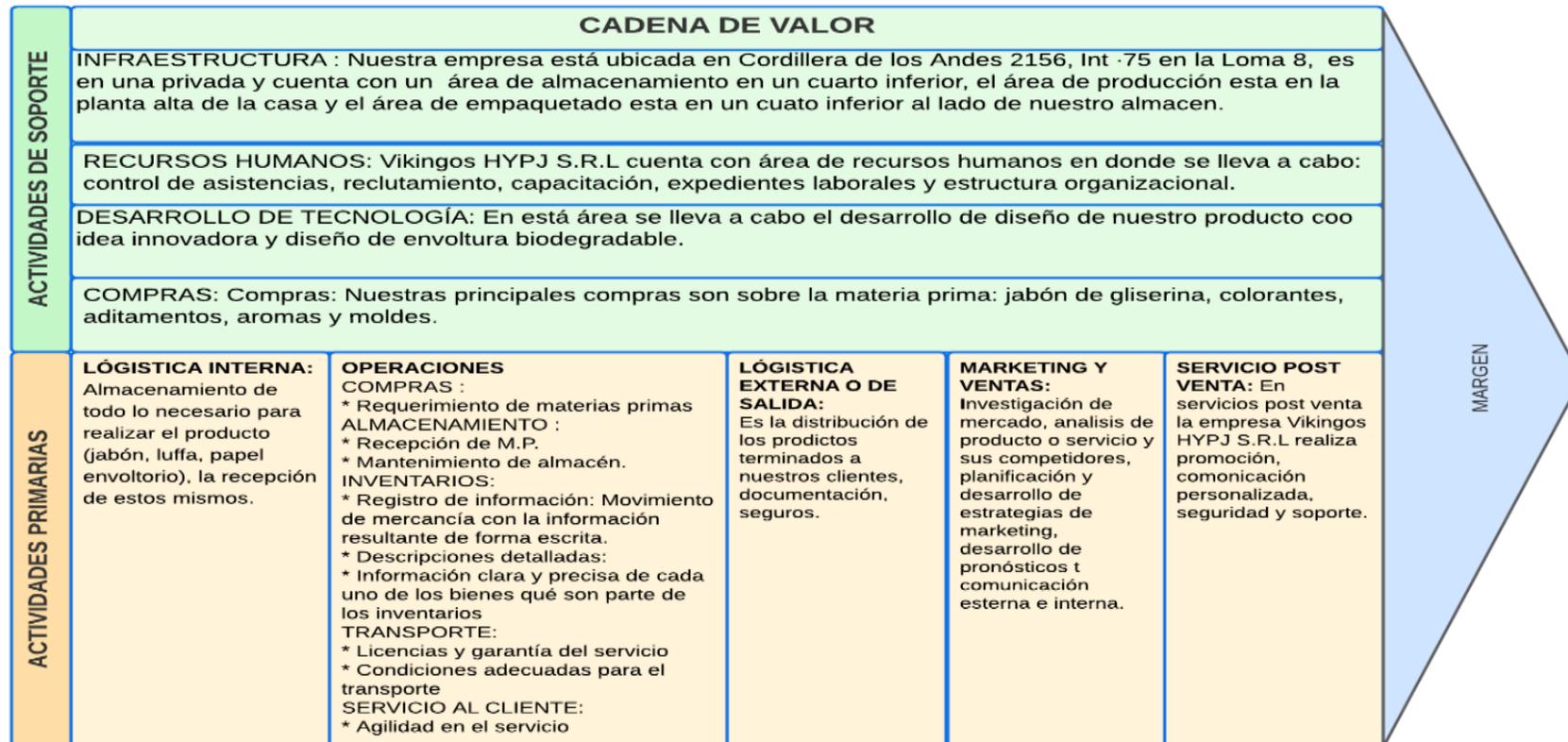
La Matriz de Kraljic es una excelente herramienta para la clasificación de materiales con el objeto de definir una estrategia de Compras adecuada según tipos, grupos, etc.

10.7.- Elementos de comunicación en la red de abastecimiento



10.8.- Análisis de valor de la cadena de abastecimiento

VIKINGOS H.Y.P.J. S.R.L.



La empresa Vikingos HYPJ está ubicada en Cordillera de los Andes 2156 Int 75 en una residencia privada, en el área de recursos humanos la empresa lleva a cabo todas las actividades especializadas para esa área, el desarrollo de tecnologías llevo a cabo los diseños tanto del producto como de la envoltura para que estas dos ideas principales sean innovadoras.

Mientras que en las actividades primarias se lleva a cabo las actividades de logística interna, operaciones, logística externa o de salida, maketing y ventas y post venta.

11.- Documentación de importación / exportación

11.1.- Pedimento aduanal

PEDIMENTO						Página 1 de N	
NUM. PEDIMENTO: 224314762000001 T. OPER EXP CVE. PEDIMENTO: A1 REGIMEN:EXD						CERTIFICACIONES	
DESTINO: C. Teresita González Quevedo, 28020 TIPO CAMBIO: 20.05 PESO BRUTO: 8,190 Ton 430 ADUANA E/S:							
MEDIOS DE TRANSPORTE 1 ENTRADA/SALIDA: ARRIBO: SALIDA: 1 7 7			VALOR DOLARES: \$ 136,159.60 VALOR ADUANA: \$ 138,705.35 PRECIO PAGADO/VALOR \$ COMERCIAL: \$ 2,730,000.00				
DATOS DEL IMPORTADOR /EXPORTADOR							
RFC: HPVI051225SW2		NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL: VIKINGOS HYPJ S.R.L.					
CURP:							
DOMICILIO: Cordillera de los Andes 2156, In #75, Loma VIII							
VAL. SEGUROS	SEGUROS	FLETES	EMBALAJES	OTROS INCREMENTABLES			
\$	\$27,300	\$27,909	\$0.00	\$0.00			
ACUSE ELECTRONICO DE VALIDACION:				CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO: 430			
HIUBAP8ZX							
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS: 54,600							
FECHAS			TASAS A NIVEL PEDIMENTO				
Entrada: 16/01/23			DTA CONTRIB.	CVE. T. TASA	TASA		
Salida: 05/02/23			PVR	3	\$379		
CUADRO DE LIQUIDACION							
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	TOTALES	
DTA		\$ 379	PVR		\$ 240	EFFECTIVO	
				OTROS			
				TOTAL		\$ 619	

11.2.- Carta Porte

		CARTA PORTE				CARTA PORTE TRASLADO	
		No. TP 001					
LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN: SANTIAGO DE QUERÉTARO, QUERÉTARO, MÉXICO 16 DE ENERO DEL 2023							
ORIGEN: MÉXICO				DESTINO: MADRID, ESPAÑA			
REMITENTE: VIKINGOS HYPJ S.R.L.				DESTINATARIO: VIKINGOS HYPJ SUCURSAL ESPAÑA			
DOMICILIO: CORDILLERA DE LOS ANDES 2156, IN #75, LOMA VIII				DOMICILIO: C TERESITA GONZÁLES QUEVEDO, 28020 MADRID, ESPAÑA			
COLONIA: LA LOMA				COLONIA: C. TERESITA GONZÁLEZ QUEVEDO			
RFC CUENTE: HPVI051225SW2							
SE REGOGERÁ EN: VERACRUZ, VERACRUZ MÉXICO				SE ENTREGARÁ EN: MADRID, ESPAÑA			
FRACCIÓN NUM:		CLASE:		CUOTA TONELATA \$: 8,190		VALOR DECLARADO: \$2,730,000	
BULTOS		QUE EL REMITENTE DICE CONTIENEN	PESO	VOLUMEN		CONCEPTO	IMPORTE
NUM	CLASE			MTS	PESO ESTIMADO		
1		JABÓN CON LUFFA AROMA LIMÓN	150 GR	18,055,859.27		SEGURO	
						O. LINEAS	
						RECOLECCIÓN	
						ENTREGA A DOMICILIO	
						MANIOBRAS	
						FLETE	
NUMERO PEDIMENTO Y FECHA: 001 05/02/23			ADUANA: 430			IVA	
REEMBARCO:			REEMBARCARSE CON:			SUB TOTAL	
OBSERVACIONES: EVITAR QUE LA MERCANCÍA SUFRA AÑGUN DAÑO			CAMIÓN PLACAS NUM: 426-EE-9			RET. IVA	
			OPERADOR: JOSUÉ RAMÓN HERNÁNDEZ DÍAZ			TOTAL	
RECIBI DE CONFORMIDAD		IMPORTE CON LETRA: DOS MILLONES SETECIENTOS TREINTA					
 05/02/2023							
FECHA Y FIRMA DEL DESTINATARIO							

11.3.- Certificado de Origen

APENDICE			
CERTIFICADO DE ORIGEN			
1.- País Exportador: México		2.- País Importador: España	
3.- N/o 250799	4.- NABANDINA 34.01.19.99	5.- Denominación de las mercancías: Perecedera. Jabón de luffa con aroma limón	
6.- DECLARACIÓN DE ORIGEN Declaramos que las mercancías indicadas en el presente formulario correspondientes a la factura comercial No. 000001 Cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) 48-3564 de conformidad con el siguiente desglose:			
3.- N/o (1)		7.- NORMAS (3) NOM -050-SCFI-1994.	
8.- Fecha:		9.- Razón social del exportador o productor: S.R.L	
Día	Mes	Año	10.-Firma y sello del exportador o productor
16	01	23	 
11.-Observaciones:			
12. CERTIFICADO DE ORIGEN Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de: Santiago de Querétaro, México los Dieciséis días del mes de enero del Año 2023			
		 Dulce Evangelina Rodríguez Arteaga Nombre, firma y sello Entidad Certificada	
 SECRETARIA DE ECONOMIA			
Notas : (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente Certificado. En caso de ser insuficiente, (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de Alcance Regional o de Alcance Parcial, indicando el número de estó. (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden. - El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.			

11.4.- Contrato de Compra – Venta Mercantil

Contrato de compraventa, que celebran, por una parte, la empresa VIKINGOS HYJP, representada legalmente por el señor JOSUÉ RAMÓN HERNÁNDEZ DÍAZ, a quien en lo sucesivo se le denominará "El Vendedor", y por la otra la empresa BIOALEI, representada legalmente por el señor ROLANDO MISAEL ORTÍZ RANGEL, a quien en lo sucesivo se le denominará "El Comprador", al tenor de las declaraciones y cláusulas siguientes:

D E C L A R A C I O N E S I.-

"El Vendedor" declara:

- a. Estar constituido conforme a las leyes del país mediante escritura pública número 00001, de fecha 10/01/23, inscrita en el Registro Público del Comercio en el folio mercantil número 0003, otorgada ante la fe del licenciado JOSUÉ RAMÓN HERNÁNDEZ DÍAZ, titular de la Notaría Pública número de
- b. Su representante legal, señora YESSENIA HERÁNDEZ GONZÁLEZ, acredita su personalidad mediante testimonio notarial número 005, otorgado ante la fe del Licenciado JOSUÉ RAMÓN HERNÁNDEZ DÍAZ, titular de la notaría pública número 00067 de la misma que no le ha sido modificada, revocada ni limitada en forma alguna.
- c. Que cuenta con la clave del Registro Federal de Contribuyentes.
- d. Tener su domicilio en Pról. Corregidora Sur 176-Local 3, zona dos extendida, La Estrella, 76030 Santiago de Querétaro, Qro.
- e. Que es legítimo propietario de los bienes objeto del presente contrato tal y como lo acredita con la factura N° 0007 expedida por ROLANDO MISAEL ORTÍZ RANGEL, S.A. de fecha 10/01/23.
- f. Que es su voluntad celebrar el presente contrato y obligarse en los términos del mismo.

II.- "El Comprador" declara:

- a. Estar constituido conforme a las leyes del país mediante escritura pública número 0345, de fecha 10/01/23, inscrita en el Registro Público del Comercio en el folio mercantil número 007, otorgada ante la fe del Licenciado JOSUÉ RAMÓN HERNÁNDEZ DÍAZ, titular de la Notaría Pública número 18734 de 5.

- b. El representante legal de "El Comprador", La Señora HANNIA PÉREZ AMADOR, acredita su personalidad mediante testimonio notarial número O384, ante la fe del Licenciado JOSUÉ RAMÓN HERNÁNDEZ DÍAZ, titular de la notaría pública número 18734 de 5.
- c. Que, dentro del objeto social, entre otros se encuentra el siguiente: la adquisición por cualquier título legal o el arrendamiento de los bienes muebles o inmuebles necesarios o convenientes para el desarrollo de los objetos sociales.
- d. Que cuenta con la clave del Registro Federal de Contribuyentes 5 .
- e. Tener su domicilio en CORDILLERA DE LOS ANDES 2156, IN #75, LOMA VIII.
- f. Que conoce el estado que guardan los bienes objeto de este contrato.
- g. Su voluntad celebrar el presente contrato y obligarse en los términos del mismo.

CLÁUSULAS

PRIMERA. - "El Vendedor" se obliga a transmitir la propiedad de GLISERINA, a "El Comprador", quien a su vez se obliga a cubrir el precio de los mismos conforme a la cláusula siguiente.

SEGUNDA. - Los contratantes convienen que el precio de la compraventa será de \$ 20,600 (pesos M/N), cantidad que cubrirá "El Comprador" dentro de los días siguientes a la entrega de los bienes.

TERCERA. -La única forma aceptada en este contrato por la que se tendrán por entregados los bienes objeto del mismo será "real", por lo que hasta en tanto ésta no se produzca, "El Vendedor" será responsable del cuidado y manejo de los bienes que en este se menciona.

CUARTA. -"El Vendedor" entregará los bienes objeto de este contrato en un plazo de días, contados a partir del requerimiento por escrito por El Comprador, corriendo a cargo de "El Vendedor" los gastos de entrega.

QUINTA. - "El Comprador" queda facultado para devolver dichas mercancías y por ende rescindir el contrato, cuando las mismas se entreguen en un plazo mayor al señalado.

SEXTA. - "El Comprador" tendrá conforme al artículo 383 del Código de Comercio, un plazo de cinco días para reclamar las faltas de cantidad o calidad de las mercancías objeto del contrato, contados a partir de que se hubiese

realizado la entrega "real"; transcurrido dicho plazo perderá el derecho a cualquier reclamación.

SÉPTIMA. - A efecto de que "El Comprador" pueda reclamar de "El Vendedor" los vicios ocultos de los bienes objeto del contrato, deberá notificárselo a los 30 días siguientes a su recepción, so pena de perder su derecho. En el caso de que la mercancía presente vicios ocultos, se procederá a voluntad de las partes a elegir entre la restitución de los bienes, si la naturaleza de los mismos la permite o la rescisión del presente contrato, donde el enajenante se obligue a restituir su dinero y el adquirente a devolver la mercancía. El monto de indemnización que pagará "El Vendedor" por los vicios ocultos de la cosa, no podrá ser inferior al 20% del precio pactado para la operación.

OCTAVA. -La mora de "El Comprador" para cubrir el precio pactado en el plazo convenido, generará un interés mensual a favor de "El Vendedor", equivalente a puntos adicionales sobre el C.P.P. publicado mensualmente por el Banco de México, aplicado sobre el saldo insoluto de la operación, a partir de la fecha de incumplimiento.

NOVENA. -"El Vendedor" se obliga con base en el artículo 384 del Código de Comercio, a responder de la evicción y saneamiento, liberando de toda responsabilidad y gastos a "El Comprador".

DÉCIMA. - En el caso de que algunas de las partes incumplieran el contrato en alguna de sus cláusulas, indemnizará a la otra por los daños y perjuicios causados, determinados estos conforme a derecho. En su caso, la parte afectada podrá demandar la rescisión del contrato o bien su cumplimiento forzoso.

DÉCIMA PRIMERA. - Las partes contratantes se obligan a pagar cada una por su cuenta, los impuestos que les correspondan en razón de la presente operación.

DÉCIMA SEGUNDA. - Ambas partes convienen que, en caso de interpretación o controversia suscitada del presente contrato, se someterán a la jurisdicción de los tribunales competentes e independientemente de la que pudiere corresponderles por razón de su domicilio presente o futuro.

En dicho acto intervienen como testigos los señores DULCE EVANGELINA RODRÍGUEZ ARTEAGA, y HANNIA PÉREZ AMADOR, con domicilio en LEONA VICARIO #5 COL. CENTRO y en AMADO NERVO #25 COL. LOS MOLINOS, respectivamente.

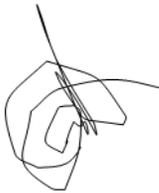
Leído el presente contrato, y conformes con su contenido, valor y fuerza legal, lo firman quienes en el intervinieron, en la ciudad de QUERÉTARO a los 35 días del mes de ENERO de 2023.



“El Comprador”



“El Vendedor”



Testigo

11.5.- Factura

FACTURA		
FECHA 05/02/22	N.º DE FACTURA 0001	SU EMPRESA CORDILLERA DE LOS ANDES 2156, IN #75, LOMA VIII
FACTURAR A <i>C. Teresita González Quevedo, 28020 Madrid, España</i>		

VENDEDOR	Trabajo	Condiciones de pago	Fecha de vencimiento
VIKINGOS HYPJ	PROYECTO LOGÍSTICO	35 días	05/02/23

Cantidad	Descripción	Precio por unidad	Total de línea
----------	-------------	-------------------	----------------

54,600	JABÓN DE LUFFA CON AROMA LIMÓN	\$50	\$2,730,000.0073
			\$ 0.00
		SUB TOTAL	\$2,730,000
		IVA	\$436,800.00
		TOTAL	\$3,166,800

11.6.- Lista de Empaque

VIKINGOS HYPJ													
LA EMPRESA QUE EXPORTARÁ SERÁ VIKINGOS HYPJ				SE ENVIARÁ A NUESTRO ESTABLECIMIENTO QUE SE ENCUENTRA EN C. TERESITA GONZÁLEZ QUEVEDO, 28020, MADRID, ESPAÑA.				FACTURA ORIGINAL A NOMBRE DE: Dulce Evangelina Rodríguez Arteaga			CONSIGNATARIO INTERMEDIO: -----		
No. de Factura Original:0001 No. de Orden: 0001 Fecha de envío: 16/01/22 Moneda: Euros Envío:				Número total de paquetes: 54,600 Peso Bruto Total (lb): 18,061,039.27 Peso Bruto Total (kg): 9,192,350 Peso Neto Total (lb): 18,055,859.27 Peso Neto Total (kg): 8,190,00 Pies cúbicos totales: ----- Metros cúbicos totales: -----				Transporte: Marítimo			Condiciones de Venta y Términos de Pago: TRANSFERENCIA		
Número de producto	Descripción de producto	Cantidad	Tipo de embalaje	Dimensiones						Peso Bruto		Peso Neto	
				Largo (in)	Ancho (in)	Alto (in)	Largo (cm)	Ancho (cm)	Alto (cm)	Lb	Kg	Lb	Kg
1	Jabón con luffa con aroma limón	54,600	Unitarizado	5.90551	8.26772	11.811	5.90551	8.26772	11.811	18,061,039.27	9,192,350	18,055,859.27	8,190,000
País de origen: Santiago de Querétaro, México													
Notas:													
Firma:  Gerente de ventas de exportación: Dulce Rodríguez Arteaga				Fecha: <u>05/02/2023</u>									

11.7.- Bill of Landing

Date: 05/02/23		BILL OF LADING			Page <u>1</u>			
SHIP FROM				Bill of Lading Number: <u>764219</u> BAR CODE SPACE				
Name: VIKINGOS HYPJ Address: COEDILLERA DE LOS NADES 2156 INT 75. LOMA 8 City/State/Zip: Santiago de Querétaro, Querétaro, México. SID#: _____ FOB: <input type="checkbox"/>								
SHIP TO				CARRIER NAME: <u>Kenworth 1997</u>				
Name: Josue Ramon Hernández Díaz Location #: <u>4782</u> Address: Calle Teresita González, Quevedo. 28020. City/State/Zip: Madrid, España CID#: _____ FOB: <input type="checkbox"/>				Trailer number: 382 Seal number(s): K739342				
THIRD PARTY FREIGHT CHARGES BILL TO:				SCAC: 321				
Name: _____ Address: _____ City/State/Zip: _____				Pro number: 34232				
SPECIAL INSTRUCTIONS:				BAR CODE SPACE				
				Freight Charge Terms: (freight charges are prepaid unless marked otherwise) Prepaid <u>Si</u> Collect <u>Si</u> 3 rd Party				
				<input type="checkbox"/> Master Bill of Lading with attached underlying Bills of Lading (check box)				
CUSTOMER ORDER INFORMATION								
CUSTOMER ORDER NUMBER		# PKGS	WEIGHT	PALLET/SUP (CIRCLE ONE)		ADDITIONAL SHIPPER INFO		
3274891		2131	18055859.27 LB.	<input checked="" type="checkbox"/> Y	<input type="checkbox"/> N	No aplica		
				<input type="checkbox"/> Y	<input type="checkbox"/> N			
				<input type="checkbox"/> Y	<input type="checkbox"/> N			
				<input type="checkbox"/> Y	<input type="checkbox"/> N			
				<input type="checkbox"/> Y	<input type="checkbox"/> N			
GRAND TOTAL		2131	18055859.27 LB.					
CARRIER INFORMATION								
HANDLING UNIT		PACKAGE		WEIGHT	H.M. (X)	COMMODITY DESCRIPTION	LTL ONLY	
QTY	TYPE	QTY	TYPE					NMFC #
0	Cero	1	Uno	18055859.27 LB.	X		2411	1
RECEIVING STAMP SPACE								
GRAND TOTAL							2411	
Where the rate is dependent on value, shippers are required to state specifically in writing the agreed or declared value of the property as follows: *The agreed or declared value of the property is specifically stated by the shipper to be not exceeding <u>50</u> per <u>54,600</u> .					COD Amount: \$ <u>0</u> Fee Terms: Collect: <input type="checkbox"/> Prepaid: <input type="checkbox"/> Customer check acceptable: <input type="checkbox"/>			
NOTE Liability Limitation for loss or damage in this shipment may be applicable. See 49 U.S.C. § 14706(c)(1)(A) and (B).							The carrier shall not make delivery of this shipment without payment of freight and all other lawful charges.	
SHIPPER SIGNATURE / DATE <small>This is to certify that the above named materials are properly classified, described, packaged, marked and labeled, and are in proper condition for transportation according to the applicable regulations of the U.S. DOT.</small>					Trailer Loaded: <input type="checkbox"/> By Shipper <input checked="" type="checkbox"/> By Driver		Freight Counted: <input type="checkbox"/> By Shipper <input type="checkbox"/> By Driver/pallets said to contain <input checked="" type="checkbox"/> By Driver/Pieces	
					CARRIER SIGNATURE / PICKUP DATE <small>Carrier acknowledges receipt of packages and required placards. Carrier certifies emergency response information was made available and/or carrier has the U.S. DOT emergency response placard or equivalent documentation in the vehicle. Property described above is received in good order, except as noted.</small>			

11.8.- Carta de instrucciones al agente aduanal

CARTA DE INSTRUCCIONES

México, a 13 de noviembre de 2019

Agente Aduanal: Denisse Aguilar
castro
Presente.

Aidee Pereyra Alamilla representante legal de la Empresa FULLKEY S.A. DE C.V., que bajo protesta de decir verdad manifiesto que la personalidad con que me ostento no me ha sido revocada o modificada en forma alguna, empresa con Registro Federal de Contribuyentes 3, manifiesto que el domicilio fiscal de mi representada es el ubicado en Independencia 700 Esq. Zaragoza Col. Centro, mismo domicilio que señalo para oír y recibir todo tipo de notificaciones, de conformidad con los artículos 36, 41, 59 fracción III y 162 fracción VII inciso G todos de la Ley Aduanera, encomendamos a Usted en su carácter de Agente Aduanal, con número de patente de Agente Aduanal 2435363, llevar a cabo el despacho aduanero ante la Aduana de méxico, de las mercancías de mi propiedad amparadas con la factura número 01, expedida por mi representada. Aidee Pereyra Alamilla

La mercancía en comento será transportada por: (ESPECIFICAR EL DOCUMENTO QUE AMPARA EL TRANSPORTE MARÍTIMO, AÉREO O TERRESTRE) terrestre.

Se declara bajo protesta de decir verdad, que la mercancía si(x) no () requiere Permiso Previo de Exportación, toda vez que el uso que dará el destinatario final si (x) no () se ajusta a lo dispuesto por el Acuerdo por el que se sujeta al requisito de permiso previo por parte de la Secretaría de Economía la exportación de armas convencionales, sus partes y componentes, bienes de uso dual, software y tecnologías susceptibles de desvío para la fabricación y proliferación de armas convencionales y de destrucción masiva, publicado en el DOF el 16 de junio de 2011.

Por último solicito a Usted que la mercancía propiedad de mi representada y señalada con anterioridad sea destinada, en términos del artículo 90 de la Ley Aduanera al Régimen de:

Exportación	Definitivo
	Temporal

El Representante
Legal: Aidee Pereyra
Alamilla Poder
Notarial: 2435363
RFC 5252HDFGLO98

11.9.- Carta de Instrucciones Terrestre

DOCUMENTO DE CONTROL DE LOS ENVÍOS DE TRANSPORTE PÚBLICO DE MERCANCÍAS

DOCUMENTO DE CONTROL: Orden FOM/2861/2012 de 13 de diciembre (BOE 5 de enero de 2013), que deroga la orden FOM 238/2003

CARTA DE PORTE NACIONAL

<p>1 <input type="checkbox"/> Remitente (nombre, CIF, domicilio, país) <input type="checkbox"/> Cargador Contractual (nombre, domicilio y CIF o DNI)</p>	<p>Operador de transporte (nombre, CIF, domicilio, país)</p>																																	
<p>2 Consignatario (nombre, CIF, domicilio, país)</p>	<p>16 Porteador (nombre, CIF, domicilio, país)</p>																																	
<p>3 Lugar de entrega de la mercancía (lugar, país)</p>	<p>Vehículo</p>																																	
<p>4 Lugar y fecha de carga de la mercancía (lugar, país, fecha)</p>	<p>17 Porteadores sucesivos (nombre, CIF, domicilio, país)</p>																																	
<p>5 Documentos anexos</p>	<p>18 Reservas y observaciones del porteador LAS PARTES INTERVINIENTES EN ESTE CONTRATO CON RENUNCIA A SU PROPIO FUERO, SE SOMETEN EXPRESAMENTE A LA JUNTA ARBITRAL DEL TRANSPORTE DE ESTA PROVINCIA CUALQUIERA QUE SEA LA CUANTÍA DE LA CONTROVERSIAS.</p>																																	
<p>6 Marcas y números</p>	<p>7 Número de bultos</p>	<p>8 Clase de embalaje</p>	<p>9 Naturaleza de la mercancía</p>	<p>10 N°. Estadístico</p>	<p>11 Peso bruto Kgs.</p>	<p>12 Volumen m³</p>																												
<p>13 Instrucciones del remitente</p>	<p>13 Estipulaciones particulares LAS PARTES INTERVINIENTES EN ESTE CONTRATO SE SOMETEN EXPRESAMENTE A LA JUNTA ARBITRAL DEL TRANSPORTE DE ESTA PROVINCIA, INCLUSO EN CONTROVERSIAS QUE EXCEDAN DE 3.000 EUROS.</p>																																	
<p>14 Forma de pago <input type="checkbox"/> Porte pagado <input type="checkbox"/> Porte debido</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 15%;">20 A pagar por:</th> <th style="width: 25%;">Remitente</th> <th style="width: 25%;">Moneda</th> <th style="width: 35%;">Consignatario</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Precio del transporte</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Descuentos</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Líquido/Balanco</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Suplementos:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gastos accesorios</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>TOTAL:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>						20 A pagar por:	Remitente	Moneda	Consignatario	Precio del transporte				Descuentos				Líquido/Balanco				Suplementos:				Gastos accesorios				TOTAL:			
20 A pagar por:	Remitente	Moneda	Consignatario																															
Precio del transporte																																		
Descuentos																																		
Líquido/Balanco																																		
Suplementos:																																		
Gastos accesorios																																		
TOTAL:																																		
<p>21 Formalizado en</p>	<p>15 Reembolso</p>																																	
<p>22</p>	<p>23</p>	<p>24 Recibo de la mercancía</p> <p>Lugar a 20</p>																																
Firma y sello del remitente	Firma y sello del transportista	Firma y sello del consignatario																																

A rellenar bajo la responsabilidad del remitente - 1 - 15
ambos inclusive y - 19-21-22
Los recuadros en líneas gruesas deben ser rellenados por el porteador

Nº
C/D
En caso de mercancías peligrosas, indicar, además de la certificación reglamentaria en la última línea del cuadro, la clase, la cifra y en su caso la letra.

11.10.- Carta Encomienda

CARTA DE ENCOMIENDA

C. Administrador de la Aduana
Del puerto de Veracruz, Ver.
Presente

Apoderado legal de la Empresa _____ que bajo protesta de decir verdad manifiesto que la personalidad con que me ostento no me ha sido revocada o modificada en forma alguna, empresa con Registro Federal de Contribuyentes _____, manifiesto que el domicilio fiscal de mi representante es el ubicado en

Mismo domicilio que señalo para oír y recibir todo tipo de notificaciones, de conformidad con los artículos 36, 41, 59 fracción VII inciso G todos de la Ley Aduanera, encomiendo al Agente Aduanal RODOLFO VALENCIA PRIETO, con número de patente 3395, llevar a cabo el despacho aduanero ante la Aduana de VERACRUZ, VER., de las mercancías de mi propiedad amparadas con la(s) factura(s) y demás documentos que nos envía nuestro proveedor.

Declaro que todas nuestras mercancías están valoradas de conformidad con el método de valoración de transacción de las mercancías.

Lo anterior de conformidad con el cuarto párrafo del artículo 64 de la Ley Aduanero calculados con las disposiciones del Título Tercero, Capítulo III Sección Primera de la Ley Aduanera y contenidas en su Reglamento, y demás disposiciones aplicables que se emitan al respecto y determinados por mi representada.

La carta de encomienda es válida para los despachos de las mercancías, con una vigencia de 6 meses del 1 JULIO de 2011 al 31. de DICIEMBRE. del 2011, para nuestros embarques de importación que se realicen por la Aduana Marítima De La Ciudad De Veracruz Y/ O Puerto De Veracruz, Ver.

Los datos asentados se declaran bajo protesta de decir verdad:

ATENTAMENTE:

REPRESENTANTE LEGAL
RFC:

11.11.- Seguro

"Solicitud de póliza / endoso Transporte de Carga"



Seguro Nuevo	<input checked="" type="checkbox"/>
Renovación	<input type="checkbox"/>
Endoso	<input type="checkbox"/>
Número de Póliza:	0000

Favor de responder todas las preguntas del presente cuestionario. En caso de no ser suficiente las líneas o el espacio proporcionado, favor de anexar hoja indicando pregunta y respuesta.
Favor de seleccionar las coberturas e indicar las sumas aseguradas requeridas. Para resultados es muy importante contar con la información completa, ya que esta será la base para analizar su riesgo y poder ser posibilitado de presentar una propuesta de aseguramiento de acuerdo a sus necesidades.
Como parte de la estrategia orientada al cliente, en MAPFRE nos complazco informarle que estamos avanzando en formato digital (pdf) la emisión de la póliza a través, por lo que aproximadamente proporcionar el contrato electrónico del cuestionario y así agilizamos el seguro correspondiente.

Fecha de Solicitud		
DD	MM	AA

Datos fiscales del Cliente			
Nombre/Razón Social del interesado:	E.R.L.		
RFC:	0998123456789	CURP / Folio mercantil:	Fecha de nacimiento / constitución:
PIEA:		Nacionalidad:	MEXICANA
Página internet:	www.mapfre.com	C correo electrónico:	
Nombre del Representante Legal:	JOSÉ HERNÁNDEZ GARCÍA	Teléfono:	Ext:
Calle:	COLONIA DE LOS VALDES	No. exterior:	No. interior:
Colonia:	LOMA	Municipio / Delegación:	CUERNAVACA
		Estado:	CUERNAVACA

Datos generales de la póliza			
Clave de Agente:	0001	Nombre:	JOSÉ HERNÁNDEZ GARCÍA
Agencia anual:		Moneda:	Dólares (X) Contado
Medio de pago:	Tarjeta de débito	Número de tarjeta / cuenta (Últimos 4 dígitos):	0000

Domicilio del riesgo (al este es igual al fiscal, no es necesario llenar esta sección)			
Calle:		No. exterior:	No. interior:
Colonia:		Municipio / Delegación:	Estado:

Características del riesgo			
Tipo de póliza:	Específica por viaje	Tipo de bienes:	Nuevo
Giro del Asegurado o Razón Social:			
Descripción de la mercancía que se transporta:			
Realiza embarques desde puntos fronterizos (continuación de viaje):	SI		
Descripción del empaque y/o embalaje de las mercancías:			
Territorialidad:	Favor de seleccionar el tipo de embarques a realizar y origen - destino		
Embarques nacionales:	Estado:		Lugar de origen:
	Estado:		Lugar destino:
Embarques de importación:	País de origen:		Lugar de origen:
	País destino:		Lugar destino:
Embarques de exportación:	País de origen:	SANTIAGO DE CUERNAVACA, MÉXICO	Lugar de origen:
	País destino:	MADRID, ESPAÑA	Lugar destino:
Indica el medio del transporte que será utilizado y menciona el valor máximo que acumula en un solo embarque:			
Medio de conducción:	Marítimo	Límite máximo por embarque:	Nombre del buque:
	Aéreo		Antigüedad en años del buque:
	Ferrocarril		Bandera de la embarcación:
	Terrestre		Clasificación:
			Camión del servicio público:
			Vehículo propiedad del Asegurado:

Coberturas, sumas aseguradas y condiciones de aseguramiento																																																													
<table border="1"> <tr> <th>Coberturas</th> <th>Suma Asegurada</th> </tr> <tr> <td>Riesgos Ordinarios de Tránsito (Cobertura básica)</td> <td>\$</td> </tr> <tr> <th colspan="2">Coberturas Adicionales</th> </tr> <tr> <td>Robo de bulto por entero</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Robo parcial (parte de un bulto)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Mojadura y oxidación</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Rotura o rajadura</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Contaminación</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Manchas</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Dentones y/o mermas</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Echazón o bandedura</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Barrido del capitán</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Maniobras de carga y descarga</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Daños en el sistema de refrigeración</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Huelgas y alborotos sociales</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Guerra</td> <td></td> </tr> </table>	Coberturas	Suma Asegurada	Riesgos Ordinarios de Tránsito (Cobertura básica)	\$	Coberturas Adicionales		Robo de bulto por entero		Robo parcial (parte de un bulto)		Mojadura y oxidación		Rotura o rajadura		Contaminación		Manchas		Dentones y/o mermas		Echazón o bandedura		Barrido del capitán		Maniobras de carga y descarga		Daños en el sistema de refrigeración		Huelgas y alborotos sociales		Guerra		<table border="1"> <tr> <th colspan="2">Embarques amparados</th> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td>Compras de importación</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td>Compras nacionales</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td>Ventas de exportación</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td>Ventas nacionales</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td>Traslados entre filiales</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td>Devoluciones</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td>Maquilas</td> </tr> <tr> <th colspan="2">Valor del Seguro</th> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td>Costo de adquisición</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td>Costo de producción</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td>Valor declarado en caso de ser transportada</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Estimado Anual (acumulado en monto del valor de los embarques en un año)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Aplica para pólizas anuales: \$</td> </tr> </table>	Embarques amparados		<input type="checkbox"/>	Compras de importación	<input type="checkbox"/>	Compras nacionales	<input type="checkbox"/>	Ventas de exportación	<input type="checkbox"/>	Ventas nacionales	<input type="checkbox"/>	Traslados entre filiales	<input type="checkbox"/>	Devoluciones	<input type="checkbox"/>	Maquilas	Valor del Seguro		<input type="checkbox"/>	Costo de adquisición	<input type="checkbox"/>	Costo de producción	<input type="checkbox"/>	Valor declarado en caso de ser transportada	Estimado Anual (acumulado en monto del valor de los embarques en un año)		Aplica para pólizas anuales: \$	
Coberturas	Suma Asegurada																																																												
Riesgos Ordinarios de Tránsito (Cobertura básica)	\$																																																												
Coberturas Adicionales																																																													
Robo de bulto por entero																																																													
Robo parcial (parte de un bulto)																																																													
Mojadura y oxidación																																																													
Rotura o rajadura																																																													
Contaminación																																																													
Manchas																																																													
Dentones y/o mermas																																																													
Echazón o bandedura																																																													
Barrido del capitán																																																													
Maniobras de carga y descarga																																																													
Daños en el sistema de refrigeración																																																													
Huelgas y alborotos sociales																																																													
Guerra																																																													
Embarques amparados																																																													
<input type="checkbox"/>	Compras de importación																																																												
<input type="checkbox"/>	Compras nacionales																																																												
<input type="checkbox"/>	Ventas de exportación																																																												
<input type="checkbox"/>	Ventas nacionales																																																												
<input type="checkbox"/>	Traslados entre filiales																																																												
<input type="checkbox"/>	Devoluciones																																																												
<input type="checkbox"/>	Maquilas																																																												
Valor del Seguro																																																													
<input type="checkbox"/>	Costo de adquisición																																																												
<input type="checkbox"/>	Costo de producción																																																												
<input type="checkbox"/>	Valor declarado en caso de ser transportada																																																												
Estimado Anual (acumulado en monto del valor de los embarques en un año)																																																													
Aplica para pólizas anuales: \$																																																													

Extensión de vigencia			
Bodega a bodega			
Estada en recinto fiscal	30 días	60 días	
Desempeque difuso	7 días	15 días	30 días
Otras coberturas (especificar):			

Medidas de seguridad				
Custodiado por personal especializado:	<input type="checkbox"/>	Armado:	<input type="checkbox"/>	No. de custodios:
Vehículo sin logo visible de la empresa:	<input type="checkbox"/>	En vehículo por separado:	<input type="checkbox"/>	
Vehículo con localizador satelital y monitoreo activo GPS instalado en:	<input type="checkbox"/>	Tracto camión:	<input type="checkbox"/>	Mercancía:

Antecedentes de siniestralidad				
Cobertura afectada	Fecha del siniestro	Causa y lugar de ocurrencia del siniestro	Bien Afectado	Monto Pagado

Observaciones

Información relevante para la contratación del seguro:

Acrónimos: *RFC: Registro Federal de Contribuyentes / *FEA: Firma Electrónica Avanzada / *T: Tarjeta / *CURP: Clave Única de Registro de Población / Tel.: Teléfono / Ext.: Extensión/ m2: metros cuadrados / No.: número / GPS: Sistema de Posicionamiento Global

El solicitante y/o el contratante declara que todo lo expuesto en la presente está completo y concuerda con la verdad según su leal saber y entender; por lo tanto, todos los hechos importantes para la apreciación del riesgo, han sido mencionados tal y como los conoce al momento de llenar esta solicitud, misma que constituirá la base y formará parte del contrato del seguro. Cualquier omisión o inexacta declaración no podrá ser interpretada a favor del solicitante, contratante o asegurado.

Este documento sólo constituye una solicitud de seguro y, por tanto, no representa garantía alguna de que la misma será aceptada por la Institución de Seguros, ni de que, en caso de aceptarse, la aceptación concuerde totalmente con los términos de la solicitud.

Es necesario cumplir con las obligaciones legales que se desprende del Artículo 492 de la Ley de Instituciones de Seguros y Fianzas, por lo que será requisito indispensable complementar su orden de trabajo con la información correspondiente.

El solicitante y/o el contratante manifiestan que les fue explicado por su Agente de seguros, el contenido de las Condiciones Generales del Contrato de Seguro, principalmente en lo referente a Coberturas, Prima, Rehabilitación, Vigencia, Salvamentos, Exclusiones, Renovación Automática, Cláusulas Generales y/o particulares las cuales conoce, entiende y acepta al realizar esta solicitud en los términos del Artículo 7 de la Ley Sobre el Contrato de Seguro.

Autorizo a MAPFRE México, S.A. ha entregarme la documentación contractual relativa a la contratación del presente seguro al correo electrónico ya indicado.

En caso de no autorizar, favor indicar el medio de entrega:

Las abreviaturas y conceptos técnicos utilizados en este y otros documentos que integran la documentación contractual del presente producto, podrán ser consultados en las condiciones generales del producto o en el sitio web www.mapfre.com.mx.

En caso de concretar el seguro solicitado a través de la emisión de la póliza respectiva, salvo pacto expreso en contrario, usted gozará de un plazo de gracia de 30 días naturales para liquidar el total de la prima adeudada o cada una de sus fracciones convenientes. Los efectos del contrato cesarán automáticamente a las doce horas (medio día) del último día del periodo de gracia, si no se hubiese cubierto dicho monto.

MAPFRE pone a su disposición la Unidad de Atención Especializada (UNE), donde le atenderán de lunes a jueves de 8:00 horas a 17:00 horas y viernes de 8:00 horas a 14:00 horas, con número de teléfono 5230 7090 o (01 800) 717 1819 y domicilio en Avenida Revolución 507, Colonia San Pedro de los Pinos, delegación Benito Juárez, Ciudad de México, Código Postal 03800, con correo electrónico UNE@mapfre.com.mx.

Datos de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF). Se pone a su disposición en su domicilio ubicado en Avenida Insurgentes Sur #762, Colonia del Valle, Ciudad de México, Código Postal 03100, con número de teléfono (55) 5340 9999 y (01 800) 999 80 80, correo electrónico asesoria@condusef.gob.mx, página de internet <http://www.condusef.gob.mx/> o en cualquiera de sus delegaciones estatales.

MAPFRE MÉXICO, S.A., ubicada en Avenida Revolución #507, Colonia San Pedro de los Pinos, Delegación Benito Juárez, C.P. 03800, Ciudad de México, le informa que sus datos personales se tratarán para los fines relacionados con el Seguro contratado, y en su caso para ofrecerle productos financieros similares. Consulte este Aviso de Privacidad de forma íntegra a través de www.mapfre.com.mx.

En cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 202 de la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas, la documentación contractual y la nota técnica que integran este producto de seguro, quedaron registradas ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, a partir del día 16 de Julio de 2002, con el número DVA-S-351/2002 / CONDUSEF-002275-01.

Dulce Rodríguez
Nombre y firma del Interesado o Representante Legal

Hannia Pérez
Nombre, clave y firma del Agente

12.- Indicadores de desempeño

Indicadores de Producción e Inventarios		
Indicador	Objetivo General	Fórmula
12.1.- Indicadores de compra y abastecimiento		
Certificación de Proveedores	La siguiente norma tiene como objeto, conocer y controlar la cantidad de los proveedores.	$\text{Valor} = \frac{\text{Proveedores_certificados}}{\text{Total_proveedores}}$
Calidad de los Pedidos Generados	La siguiente norma tiene como objeto describir las características para el cálculo, manejo, control, e interpretación del indicador Calidad de los Pedidos Generados.	$\text{Valor} = \frac{\text{Pedidos generados sin problemas}}{\text{Total pedidos generados}} * 100$

<p>Volumen de Compra</p>	<p>La siguiente norma tiene como objeto controlar el crecimiento en las compras, controla la evolución del volumen de compra en relación con el volumen de venta.</p>	$Valor = \frac{Valor\ de\ compra}{Total\ de\ las\ ventas}$
<p>Entregas Perfectas Recibidas</p>	<p>La siguiente norma tiene por objeto controlar la calidad de los productos/materiales recibidos, junto con la puntualidad de las entregas de los proveedores de mercancía.</p>	$Valor = \frac{Pedidos\ rechazados}{Total\ ordenes\ de\ compra\ recibidas} * 100$
<p>12.2.- Indicadores de producción e inventarios</p>		
<p>Capacidad de Producción Utilizada</p>	<p>La siguiente norma tiene por objeto controlar la capacidad utilizada, para</p>	$VALOR = \frac{CAPACIDAD\ UTILIZADA}{CAPACIDAD\ MAXIMA\ DEL\ RECURSO}$

	lograr una mejor utilización de las instalaciones de la compañía.	
Rendimiento de la Máquina	La siguiente norma tiene por objeto controlar los cuellos de botella conociendo la capacidad utilizada de cada máquina con respecto a su utilización máxima posible.	$VALOR = \frac{\text{NUMERO DE UNIDADES PRODUCIDAS}}{\text{CAPACIDAD MAXIMA DEL RECURSO}} * 100$
Rotación de Mercancía	La siguiente norma tiene por objeto controlar las salidas por referencias y cantidades del centro de distribución.	$Valor = \frac{\text{Ventas acumuladas}}{\text{Inventario promedio}} = \text{Número de veces.}$
Duración del Inventario	La siguiente norma tiene por objeto controlar la duración de los productos	$Valor = \frac{\text{Inventario Final}}{\text{Ventas promedio}} * 30 \text{ días}$

	en el centro de distribución.	
Vejez del Inventario	La siguiente norma tiene por objeto controlar la cantidad de mercancía con mucho tiempo dentro del inventario con el fin de evitar obsoletos.	$Valor = \frac{Unidades\ de\ añadas + obsoletas + vencidas}{Unidades\ di\ sponible\ se\ nel\ inventario}$
Valor Económico del Inventario	La siguiente norma tiene por objeto controlar el valor de la mercancía que se encuentra almacenada con respecto a las mercancías que está saliendo por ventas.	
Exactitud de Inventarios	La siguiente norma tiene por objeto controlar la confiabilidad de la	$Valor = \frac{Valor\ diferencia\ (\$)}{Valor\ total\ inventario} * 100$

		mercancía que se encuentra almacenada.	
12.3.- Indicadores de almacenamiento y bodegaje			
Costo de Unidad Almacenada		La siguiente norma tiene por objeto controlar el valor unitario del costo por almacenamiento propio o contratado.	$\text{Valor} = \frac{\text{Costo del Almacenamiento}}{\text{Número de Unidades almacenadas}}$
Costo Despachada	Unidad	La siguiente norma tiene por objeto calcular los costos unitarios de la bodega respecto al total de despachos efectuados.	$\text{Valor} = \frac{\text{Costo Operación bodega}}{\text{Total unidades despachadas}}$
Unidades Separadas o Despachadas por Empleados		La siguiente norma tiene por objeto controlar la carga laboral dentro del centro de distribución.	$\text{Valor} = \frac{\text{Total unidades separadas / despachadas}}{\text{Total trabajadores en separación}}$

<p>Costo Metro Cuadrado</p>	<p>La siguiente norma tiene por objeto cuantificar el costo almacenamiento respecto a los costos de operación interna.</p>	$VALOR = \frac{COSTO\ TOTAL\ OPERATIVO\ BODEGA}{TOTAL\ AREA\ DE\ ALMACENAMIENTO} * total$
<p>Costo de despachos por Empleado</p>	<p>La siguiente norma tiene por objeto controlar los costos en que se incurre en el despacho de mercancías por cada empleado que interviene en dicha labor.</p>	$Valor = \frac{Costototal\ operativob\ o\ deg\ a}{Numerodeem\ pleadosdel\ abo\ deg\ a}$
<p>Nivel de Cumplimiento de Despacho</p>	<p>La siguiente norma tiene por objeto controlar la eficacia de los despachos efectuados por el centro de distribución.</p>	$VALOR = \frac{NUMERO\ DE\ DESPACHOS\ CUMPLIDOS\ A\ TIEMPO}{NRO\ TOTAL\ DESPACHOS\ REQUERIDOS}$

12.4.- Indicadores de transporte y distribución

Caso de Transporte vs Venta	La siguiente norma tiene por objeto controlar el costo del transporte respecto a las ventas de la empresa.	$Valor = \frac{\text{COSTO DEL TRANSPORTE}}{\text{VALOR VENTAS TOTALES}} * 100$
Costo Operativo por Conductor	La siguiente norma tiene por objeto controlar el costo en que se incurre dentro de la operación de transporte por conductor dentro de la empresa.	$Valor = \frac{\text{Costo total transporte}}{\text{Numero de conductores}}$
Comparativo Costo de Transporte	La siguiente norma tiene por objeto controlar los gastos propios de unidades transportadas con los que ofrece el mercado de terceros.	$Valor = \frac{\text{COSTO TRANSPORTE PROPIO X UNIDAD}}{\text{COSTO DE CONTRATAR TRANSP. X UNID.}}$

12.5.- Indicadores de importación y exportación

Costo de Unidad
Importada/Exportada

La siguiente norma tiene por objeto controlar los precios según los costos generados por la importación o exportación de las unidades importadas o exportadas.

$$VALOR = \frac{\text{COSTO DE LA MERCANCIA IMPORTADA/EXPORTADA}}{\text{TOTAL UNIDADES IMPORTADAS/EXPORTADAS}}$$

Indicadores de producción e inventario y almacenamiento

Este indicador controla la capacidad efectiva para las instalaciones.

Fórmula: Capacidad utilizada/capacidad máxima del recurso.

La empresa Vikingos HYPJ S.R.L resulta en este indicador del 93% al final del año.

INDICADORES DE PRODUCCIÓN E INVENTARIOS			
MES	CAPACIDAD UTILIZADA	CAPACIDAD MAX.DEL RECURSO	VALOR DEL INDICADOR
ENERO	9625.00	10000.00	96%
FEBRERO	9818.00	10000.00	98%
MARZO	9426.00	10000.00	94%
ABRIL	8286.00	10000.00	83%
MAYO	9874.00	10000.00	99%
JUNIO	8313.00	10000.00	83%
JULIO	8558.00	10000.00	86%
AGOSTO	9845.00	10000.00	98%
SEPTIEMBRE	9930.00	10000.00	99%
OCTUBRE	9117.00	10000.00	91%
NOVIEMBRE	9288.00	10000.00	93%
DICIEMBRE	9488.00	10000.00	95%
TOTAL	111568.00	120000.00	93%



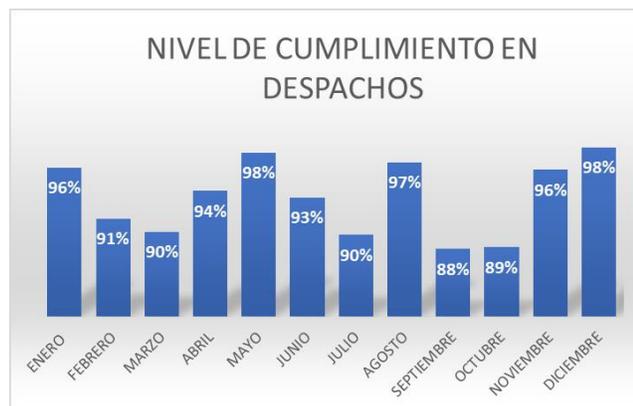
Nivel de cumplimiento en despachos

Este indicador tiene como objetivo el controlar la eficiencia de los despachos que son efectuados por el centro de distribución.

Fórmula: Número de despachos cumplidos a tiempo / número total de despachos requeridos.

La empresa Vikingos HYPJ cuentan con un nivel de cumplimiento en sus despachos de 93%.

NIVEL DE CUMPLIMIENTO EN DESPACHOS			
MES	DESPACHOS CUMPLIDOS A TIEMPO	DESPACHOS REQUERIDOS	VALOR DEL INDICADOR
ENERO	4372.00	4550.00	96%
FEBRERO	4153.00	4550.00	91%
MARZO	4095.00	4550.00	90%
ABRIL	4273.00	4550.00	94%
MAYO	4437.00	4550.00	98%
JUNIO	4243.00	4550.00	93%
JULIO	4083.00	4550.00	90%
AGOSTO	4395.00	4550.00	97%
SEPTIEMBRE	4022.00	4550.00	88%
OCTUBRE	4030.00	4550.00	89%
NOVIEMBRE	4364.00	4550.00	96%
DICIEMBRE	4460.00	4550.00	98%
TOTAL	50927.00	54600.00	93%



Entregas Perfectas

Este indicador tiene como objeto el medir la efectividad de la cadena de suministro o de una unidad de manufactura.

Fórmula: $\text{Pedidos entregados perfectos} / \text{total de pedidos entregados}$.

El indicador que la empresa Vikingos HYPJ está contando con entregas perfectas de un 91%.

ENTREGAS PERFECTAS			
MES	PEDIDOS ENTREGADOS PERFECTO	TOTAL DE PEDIDOS ENTREGADOS	VALOR DEL INDICADOR
ENERO	4151.00	4550.00	91%
FEBRERO	4122.00	4550.00	91%
MARZO	4471.00	4550.00	98%
ABRIL	4160.00	4550.00	91%
MAYO	4022.00	4550.00	88%
JUNIO	4093.00	4550.00	90%
JULIO	4212.00	4550.00	93%
AGOSTO	4325.00	4550.00	95%
SEPTIEMBRE	4152.00	4550.00	91%
OCTUBRE	4014.00	4550.00	88%
NOVIEMBRE	4145.00	4550.00	91%
DICIEMBRE	4084.00	4550.00	90%
TOTAL	49951.00	54600.00	91%



Duración del inventario

Este indicador tiene un objetivo el cual es el controlar los días de inventario que está disponible de la mercancía que esta almacenada en el Cedis.

Fórmula: $\text{Inventario final} / \text{venta de promedio} * 30 \text{ días}$.

La empresa Vikingos HYPJ tiene una duración de inventarios de 30 días aproximadamente.

DURACIÓN DEL INVENTARIO			
MES	VENTAS PROMEDIO	INVENTARIO FINAL	VALOR DEL INDICADOR
ENERO	4550.00	4600.00	30
FEBRERO	4550.00	4600.00	30
MARZO	4550.00	4600.00	30
ABRIL	4550.00	4600.00	30
MAYO	4550.00	4600.00	30
JUNIO	4550.00	4600.00	30
JULIO	4550.00	4600.00	30
AGOSTO	4550.00	4600.00	30
SEPTIEMBRE	4550.00	4600.00	30
OCTUBRE	4550.00	4600.00	30
NOVIEMBRE	4550.00	4600.00	30
DICIEMBRE	4550.00	4600.00	30
TOTAL	54600.00	55200.00	



Rotación de la mercancía

Este indicador tiene como objetivo controlar la productividad de una máquina de manufactura con respecto a la capacidad máxima de utilización posible.

Fórmula: Ventas acumuladas / inventario promedio = número de veces.

La empresa Vikingos HYPJ tiene un 9 de promedió de rotación de mercancía.

ROTACIÓN DE LA MERCANCÍA			
MES	VENTAS ACOMULADAS	INVENTARIO PROMEDIO	VALOR DEL INDICADOR
ENERO	\$ 227,500.00	\$ 371,800.00	1
FEBRERO	\$ 227,500.00	\$ 266,500.00	1
MARZO	\$ 227,500.00	\$ 254,300.00	1
ABRIL	\$ 227,500.00	\$ 313,600.00	1
MAYO	\$ 227,500.00	\$ 366,150.00	1
JUNIO	\$ 227,500.00	\$ 348,450.00	1
JULIO	\$ 227,500.00	\$ 324,350.00	1
AGOSTO	\$ 227,500.00	\$ 296,050.00	1
SEPTIEMBRE	\$ 227,500.00	\$ 327,800.00	1
OCTUBRE	\$ 227,500.00	\$ 265,750.00	1
NOVIEMBRE	\$ 227,500.00	\$ 347,750.00	1
DICIEMBRE	\$ 227,500.00	\$ 260,350.00	1
TOTAL	2730000	3742850	9



Vejez del inventario

Este indicador controla el nivel de las mercancías no disponibles para el despacho por absorencias, mal estados entre otros.

Fórmula: Unidades dañadas + obsoletas + vencidas / unidades disponibles en el inventario.

La empresa Vikingos HYPJ tiene un promedio anual de 3%.

VEJEZ DEL INVENTARIO					
MES	UNIDADES DAÑADAS	UNIDADES OBSOLETAS	UNIDADES VENCIDAS	UNIDADES DISPONIBLES EN EL INV.	VALOR DEL INDICADOR
ENERO	56	78	89	5000	4%
FEBRERO	8	51	25	5000	2%
MARZO	35	77	18	5000	3%
ABRIL	63	3	14	5000	2%
MAYO	38	56	57	5000	3%
JUNIO	45	85	14	5000	3%
JULIO	27	75	4	5000	2%
AGOSTO	40	31	86	5000	3%
SEPTIEMBRE	30	1	91	5000	2%
OCTUBRE	9	48	82	5000	3%
NOVIEMBRE	86	13	13	5000	2%
DICIEMBRE	65	57	28	5000	3%
TOTAL	502	575	521	60000	3%



Indicadores de exportación

Es la proporción de las exportaciones vencidas en cada país extranjero en las exportaciones totales del país de origen.

Fórmula: $\text{Costo total de mercancía exportada} / \text{total de unidades exportación}$.

La empresa Vikingos HYPJ tiene un valor de 50 esto significa que la empresa exportó todas las unidades pronosticadas a un precio justo.

INDICADOR DE EXPORTACIÓN			
MES	COSTO MERCANCÍA EXPORTADA	TOTAL DE UNIDADES DE EXPORTACIÓN	VALOR DEL INDICADOR
ENERO	\$ 227,500.00	\$ 4,550.00	50
FEBRERO	\$ 227,500.00	\$ 4,550.00	50
MARZO	\$ 227,500.00	\$ 4,550.00	50
ABRIL	\$ 227,500.00	\$ 4,550.00	50
MAYO	\$ 227,500.00	\$ 4,550.00	50
JUNIO	\$ 227,500.00	\$ 4,550.00	50
JULIO	\$ 227,500.00	\$ 4,550.00	50
AGOSTO	\$ 227,500.00	\$ 4,550.00	50
SEPTIEMBRE	\$ 227,500.00	\$ 4,550.00	50
OCTUBRE	\$ 227,500.00	\$ 4,550.00	50
NOVIEMBRE	\$ 227,500.00	\$ 4,550.00	50
DICIEMBRE	\$ 227,500.00	\$ 4,550.00	50
TOTAL	\$ 2,730,000.00	\$ 54,600.00	\$ 600.00



Costo de unidad almacenada

Consiste en relacionar el costo del almacenamiento y el número de unidades almacenadas en los periodos determinados.

Fórmula: $\text{Costo de almacenamiento} / \text{No. De unidades almacenadas}$.

La empresa Vikingos HYPJ tiene un valor anual de 9 eso quiere decir que el almacenamiento de la empresa es muy bueno y factible.

COSTO UNIDAD ALMACENADA			
MES	COSTO DE ALMACENAMIENTO	No. UNIDADES ALMACENADAS	VALOR DEL INDICADOR
ENERO	\$ 51,217.00	4550	11
FEBRERO	\$ 32,069.00	4550	7
MARZO	\$ 22,442.00	4550	5
ABRIL	\$ 14,085.00	4550	3
MAYO	\$ 28,772.00	4550	6
JUNIO	\$ 75,104.00	4550	17
JULIO	\$ 64,085.00	4550	14
AGOSTO	\$ 61,759.00	4550	14
SEPTIEMBRE	\$ 33,538.00	4550	7
OCTUBRE	\$ 46,597.00	4550	10
NOVIEMBRE	\$ 14,209.00	4550	3
DICIEMBRE	\$ 46,104.00	4550	10
TOTAL	\$ 489,981.00	\$ 54,600.00	9.0



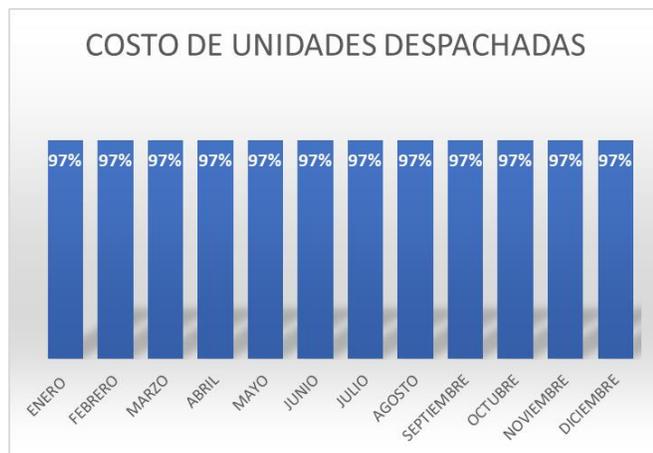
Costo de unidades despachadas

Es el porcentaje del manejo de las unidades sobre los gastos operativos del centro de distribución. Controla los costos unitarios por manejo de las unidades de carga en la bodega.

Fórmula: $\text{Costo operativo total} / \text{Total de unidades despachadas}$.

La empresa Vikingos HYPJ tiene un valor de 97% lo que indica que es muy factible el costo que están teniendo por las unidades despachadas.

COSTO DE UNIDADES DESPACHADAS			
MES	COSTO TOTAL OPERATIVO	TOTAL DE UNIDADES DESPACHADAS	VALOR DEL INDICADOR
ENERO	\$ 4,400.00	4550	97%
FEBRERO	\$ 4,400.00	4550	97%
MARZO	\$ 4,400.00	4550	97%
ABRIL	\$ 4,400.00	4550	97%
MAYO	\$ 4,400.00	4550	97%
JUNIO	\$ 4,400.00	4550	97%
JULIO	\$ 4,400.00	4550	97%
AGOSTO	\$ 4,400.00	4550	97%
SEPTIEMBRE	\$ 4,400.00	4550	97%
OCTUBRE	\$ 4,400.00	4550	97%
NOVIEMBRE	\$ 4,400.00	4550	97%
DECIEMBRE	\$ 4,400.00	4550	97%
TOTAL	\$ 52,800.00	\$ 54,600.00	97%



12.6.- Aplicación del Six Sigma

Six Sigma es una técnica o metodología de gestión y organización empresarial aplicable a empresas de cualquier ámbito. Su objetivo es reducir los fallos o defectos de los productos a un nivel prácticamente nulo.

Reducir el número de controles de calidad

Definir procesos: Verifique cómo se encuentran los procesos actuales de producción en su negocio, observe todos los aspectos de fabricación, revise sus herramientas y compruebe cómo van sus empleados.

Competencias: Una medida de control de calidad superior es contratar trabajadores competentes con los conocimientos, habilidades, experiencia y calificaciones para llevar a cabo varios aspectos del proceso de producción. Para los trabajadores que aún no cuentan con suficiente experiencia, puede proporcionar formación industrial, mediante capacitaciones, que contribuyan al mejoramiento de sus habilidades.

Crear procesos repetibles: Documentar los procesos proporciona una comprensión básica de lo que haces y cómo lo haces. Cuando has hecho algo con absoluto éxito y deseas continuar haciéndolo de esa manera, la documentación de procesos es un factor clave para conseguir resultados consistentes.

Plan para la mejora continua: Para obtener una mejora continua en la calidad de sus empleados, su equipo de fabricación, sus procesos y sus productos es necesario seguir un sistema que se adhiera a la planificación, monitoreo, evaluación y medición de resultados.

Tener un plan de mantenimiento preventivo: El mantenimiento preventivo de su equipo de fabricación es fundamental para evitar el tiempo de inactividad por daños y los grandes costos de tener que comprar nuevos equipos. Mediante la implementación de ajustes de rutina y el reemplazo de componentes

desgastados, verifique que su equipo funcione con el mayor grado posible de eficiencia, asegurando un ahorro de dinero a largo plazo.

Limpieza de máquinas: En un entorno de producción, las materias primas que se convierten en productos dejan residuos en la maquinaria, de esta manera, es indispensable que a diario utiliza una manguera de aire para limpiar este residuo. Esto mejora el funcionamiento de las máquinas y permite una duración prolongada. Cada mes lleve a cabo una limpieza mejor limpieza.

Utilice el Mantenimiento Productivo Total (TPM): Un Mantenimiento Productivo Total, significa que debe contar con un operador de máquina capacitado para llevar a cabo frecuentemente mantenimiento del equipo y quien identifique problemas potenciales, para evitar fallos o daños.

12.7.- Propuesta de mejora

Justificación de la propuesta:

La empresa Vikingos HYPJ S.R.L es una empresa que se dedica a la elaboración de jabones, sus productos están diseñados para que sean amigables con la piel y al mismo tiempo con el medio ambiente, las materias primas para la elaboración de este producto son: glicerina a base de jabón, colorantes, aromas, moldes, adimentos y luffa.

De una luffa salen 10 fragmentos para elaborar 10 jabones, de igual manera de una barra de glicerina que pesa 1 kg nos salen 10 jabones, con este pronóstico hacemos el cálculo de que en nuestra materia prima no se tienen desperdicios durante el proceso de elaboración.

Así que con esto podemos saber que en la cadena de suministro de la empresa Vikingos HYPJ S.R.L no se cuenta con ningún tipo de desperdicio ya que los cálculos se hicieron basados a al final de la producción efectivamente no se tuvieron desperdicios, esto para que nuestra empresa no tuviera que contemplar la parte de los desperdicios.

13.- Estrategias de distribución física

13.1- Naturaleza del Producto

Producto	Tipo	Naturaleza
<p>Jabón</p> 	<p>Unitarizada: Agrupación de embalajes en una carga compacta de mayor tamaño, para ser manejada como una sola unidad, reduciendo superficie de almacenamiento, facilitando las operaciones de manipulación de mercancías y favoreciendo las labores logísticas</p>	<p>Perecedera: Durante la distribución la conservación cobra la mayor importancia. Tiene periodos de tiempo de vida útil. Frágil: Por su composición tiene un riesgo de estropearse.</p>

13.2.- Ficha técnica del producto

Producto:	Jabón
	Programa: Higiene Personal
	Ficha técnica de producto de limpieza corporal y facial
	Fecha
FICHA TECNICA	
PRODUCTO/NOMBRE	Jabón con luffa
Descripción	Producto con combinación de glicerina natural, esencias, aromas naturales, colorantes naturales.
Usos/Aplicación	Este producto es innovador, puedes utilizar el jabón, pero incluye lo que es la luffa, el cual puedes exfoliar tu cara, puedes utilizarlo en el cuerpo
Características	La luffa es una planta que proviene de la familia Cucurbitaceae. Es de origen tropical originaria del sureste asiático. La planta es de tipo enredadera, aunque la parte que se utiliza para hacer las esponjas es el fruto, muy parecido al calabacín
Modo de empleo	El producto debe ser utilizado con agua, o en la zona a exfoliar debe estar húmeda para el óptimo uso y máximo beneficio del producto.
Características Físicoquímicas	son líquido incoloro, inodoro, higroscópico y de sabor dulce. Las propiedades físicas del glicerol, como punto de ebullición elevado (290 °C), punto de fusión bajo (18 °C), viscosidad, densidad, etc. pueden ser explicadas por su extendido enlace intermolecular de hidrógeno.
Vida útil	El producto debe tener una vida útil de máximo 6 meses a partir de su fecha de recepción
Recomendaciones de uso	Recomendamos a nuestros clientes que antes de usar nuestros jabones artesanales los conserven en un lugar fresco, seco, que no esté expuesto ni a la luz solar ni a cambios bruscos de temperatura. Estas son las condiciones idóneas para que los jabones naturales pierdan el menor número posible de propiedades.

13.3.- Tipo de envase, empaque y embalaje

Producto:



El diseño de nuestro producto tendría las medidas de 7 cm de largo, 7 cm de alto y 7 cm de ancho.

Alto:	7 cm
Ancho:	7 cm
Largo:	7 cm

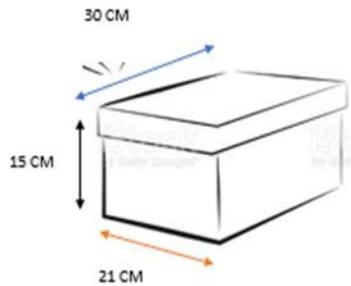
Envase:

El producto está diseñado para que la envoltura sea biodegradable ya que el concepto principal del jabón es que sea agradable con la piel y que, al mismo ambiente, y el concepto principal de la envoltura es utilizar papel Kraft ya que ese papel es biodegradable y después de un tiempo la envoltura se descompone de forma rápida y sin dejar desechos tóxicos.



Empaque:

Empaquetando en una caja de 30 cm de largo, 15 de alto y 21 cm de ancho el cual ya contaría con nuestra protección de la tarte interna de la caja.



Embalaje:

La unitarización de la carga consiste en ordenar y agrupar mercancía con el fin de:

- Conservar la integridad de los productos durante todas las fases que ese producto va superando en el almacén.
- Facilitar y agilizar los traslados de mercancía. Obviamente, no es lo mismo que un operario mueva una caja tras otra de forma individual que si traslada muchas de ellas a la vez.

Para que la unitarización sea correcta y cumpla estos dos objetivos, la empresa debe decidir de antemano qué unidad de carga utilizará para cada una de sus referencias y qué pautas se seguirán a la hora de agrupar la mercancía.



13.4.- Estrategias de distribución física internacional

Las estrategias de distribución internacional son aquellos procedimientos, métodos y técnicas que refieren a la forma de hacer la distribución de un producto determinado. Es decir, abarca todo el proceso que existe entre la creación, por parte del fabricante, hasta llegar a quien será el consumidor final (el cliente).

Canal corto: aquí aparece un pequeño actor secundario, denominado el minorista. En este punto, el productor se los manda al minorista y, de este, va hacia el consumidor como tal.

La empresa Vikingos HYPJ llevara a cabo las siguientes estrategias cuando se lleven a cabo distribuciones físicas de manera internacional, las estrategias serán de manera directa ya que la empresa Vikingos HYPJ sigue tratando como tal con los clientes.

La empresa Vikingos HYPJ ubica los productos únicamente en los lugares de venta asignados por la empresa, ya que son puntos seleccionados estratégicamente para que nuestros clientes puedan observar el producto.

La distribución selectiva es una estrategia que consiste en aterrizar específicos puntos de ventas o distribución donde se comercialice nuestro producto. Es decir, enfocar a determinadas zonas geográficas nuestro producto, lo que potenciará su venta aún más que solo exhibirlo aleatoriamente.

- Óptimos puntos de venta: Todo el enfoque y empeño serán dirigidos a los únicos puntos. Y de esta forma la distribución selectiva abarca en gran medida a los clientes potenciales, es decir, será una exposición que generará retorno de inversión.
- Mejor rendimiento: La utilidad que reflejan el producto en una estrategia de distribución será mayor gracias a la lealtad de los clientes, ya que se

dirigen los esfuerzos a menores puntos de venta y se pueden atender con gran rapidez y propiedad.

- Dirige esfuerzos: Abarcar muchos canales no asegura la proyección de buenas ventas y la distribución selectiva es una estrategia que nos permite centrar cada uno de los esfuerzos realizados. Además, abre la oportunidad de tener un control total en nuestras estrategias de venta y atención al cliente.

14.- Almacenamiento y manejo

14.1.- Recepción de productos

Para llevar a cabo una correcta recepción de todos los productos es necesario realizar una serie de trabajos previos para determinar las necesidades de los medios mecánicos, humanos e informáticos que se requieren.

El primer paso comienza con el análisis exhaustivo de los productos que se reciben en el centro. Dicho análisis debe tener en cuenta las dimensiones y el peso de las unidades de carga, la consistencia del embalaje o embalajes, la frecuencia de llegada de cada material y la cantidad de mercancía recibida en cada envío.

Peso y dimensiones de los productos que se han de recibir

1. El análisis de estos dos factores condiciona las necesidades que se deben cubrir en relación a las mercancías que son recibidas, al tipo de máquinas y a las capacidades de carga de estas, que no necesariamente serán las mismas que las que se emplearán posteriormente para el almacenamiento propiamente dicho. Se ha de procurar que las máquinas utilizadas en la zona de almacenamiento sean válidas para la recepción y, a ser posible, también para el despacho.

2. El almacén central está preparado para recibir, preparar y alojar cualquier tipo de mercancía y, por lo tanto, deberá estar provisto de uno o varios muelles, máquinas de manutención para la descarga de los camiones, una zona de recepción y, cuando sea necesario, otra de preparación.

La empresa Vikingos HYPJ tiene en cuenta estos factores, cuenta con la maquinaria adecuada para la carga y descarga.



14.1.2.- Medios mecánicos utilizados para la carga y descarga en almacén

Las máquinas o medios mecánicos que la empresa utiliza para facilitar la carga y descarga de la mercancía son los patines hidráulicos, los apiladores y los montacargas, elevadores contrapesados, solo ocupamos los anteriormente mencionados, ya que en la empresa ya está controlado las dimensiones y pesos de la carga, y la carga siempre se mantendrá igual, materia prima para jabones de luffa, y el producto.



14.1.3.- Ejecución de un control de calidad inmediato

El control de calidad que se realiza en un almacén central se debe limitar a la comprobación de que el contenido del envase en el que se recibe el producto se corresponde con el continente.

Para facilitar esta operación, las unidades de carga deben ir acompañadas de un albarán en el que se detallan las características del producto que se ha recibido, su nombre comercial si este existiese y la cantidad de unidades contenidas en cada envase o embalaje

Con este albarán, el personal que reciba la mercancía debe hacer un muestreo selectivo, abriendo algún envase y comprobando su contenido. Este examen se realiza para certificar tanto la cantidad como la calidad del envío.

Un segundo aspecto del que debe ocuparse el control de calidad es el de la comprobación de que el envase es lo suficientemente resistente como para soportar el tiempo y las condiciones previstas de almacenamiento. En este punto es cuando se procede, si así se requiere, a la modificación del embalaje para adaptarlo a las características del almacén, ya que se maneja materia prima que es perecedera y también que requiere mantenerse en un ambiente libre de humedad, entonces se verifica.

14.1.5.- Control e inventario de los productos almacenados

Inmediatamente después del control de calidad se procede a un recuento de los productos y una vez efectuado este (nunca antes) se introducen los datos en el ordenador central.

El departamento de recepción debe contar con uno o varios terminales, de tal manera que en el caso de que se detecte alguna discrepancia entre la mercancía y el albarán que la acompaña, se proceda a efectuar inmediatamente una reclamación al centro de fabricación o al proveedor correspondiente.

Una vez introducida la entrada de la carga en el ordenador, este debe informar de la ubicación precisa que asigna a cada unidad, conforme a la programación de almacenamiento

Durante el proceso de expedición de las mercancías se debe efectuar la operación inversa, informando al ordenador central de la baja o salida de las unidades correspondientes. Así, el software de gestión puede disponer del hueco vacío y asignarle una nueva carga.

Esta salida de mercancía debe realizarse en el momento en el que se lleve a cabo la operación ya que, aunque el ordenador genere un albarán, durante el tiempo que pasa entre la emisión de ese documento y el momento de recoger la carga de su ubicación la posición de esta debe figurar como ocupada.



14.1.6.- Almacenamiento correcto de las mercancías

En los almacenes disponemos de los medios mecánicos suficientes y necesarios para la realización de un alojamiento correcto de las mercancías. Si estas son recibidas sobre tarimas, deberá disponer de alguno de los medios o equipos de manutención para poder manejarlos con comodidad y seguridad, así como introducirlos en la zona de almacenamiento, estos medios mecánicos nos ayudan a la empresa para poder manejar la carga con mayor seguridad y reduce el tiempo en comparación de no contar con ellos.



14.1.7.- La expedición de mercancías

La expedición de mercancías supone el paso final que dan los productos en las instalaciones de almacenaje.

1. Planificación de las entregas que realizar

La expedición de mercancías no funciona de manera aislada del resto de operativas del almacén y, por ello, la planificación cumple un papel de suma importancia. Organizar las expediciones de mercancía diariamente supone:

- Conocer y confirmar los pedidos que serán preparados y enviados en el día.
- Ordenar el listado de pedidos que preparar.
- Asignar los pedidos a los transportistas e indicar las franjas horarias en las que tendrán que recoger la mercancía.
- Programar la ocupación de los muelles de carga.

- Prever el espacio necesario en la zona de almacenaje temporal junto a expediciones.

2.-Comprobación de la documentación y acondicionamiento

La expedición de mercancías representa el último contacto del producto con el almacén: es aquí cuando se realiza una verificación documental final. De esta manera la empresa vikingos evitan errores y se garantiza que el cliente recibe lo que ha pedido.

Para ello, hay que cotejar los diferentes documentos asociados (recepción del pedido, orden de Packing, albarán o nota de entrega, hoja de ruta, carta de porte...), se revisa que los productos demandados sean los que están en el pallet o paquete y se verifica toda esta información en el sistema de gestión de almacenes.

Además, se comprueba que el pesaje y la volumetría del pedido esté de acuerdo con los requerimientos de los transportistas; y luego se etiqueta. Por otro lado, las mercancías se terminan de embalar o empaquetar en cajas o pallets, incluyendo su precintado y enfardado.



14.1.8.- Carga de la mercancía

Con todo en orden, antes de proceder al traslado de los pedidos al camión correspondiente, hay una serie de pasos que ejecutar:

Se verifica que el remolque en espera es el correcto.

Se coloca la mercancía en el camión equilibrando las cargas. Además, el remolque debe estar anclado de forma segura a los muelles de carga. Para esta

labor se suelen utilizar equipos de mantenimiento, como transpaletas o carretillas elevadoras y debe realizarse con sumo cuidado.

Se le entrega al transportista la documentación para su firma. Se debe tener en cuenta en este punto que el proceso de carga y descarga entraña riesgos para los operarios, ya que pueden causar caídas o atrapamientos de personas o a accidentes relacionados con los medios de mantenimiento.

14.1.9.- Maniobras de carga y descarga

El manipuleo o manejo de la carga es la acción de mover la carga en los distintos lugares por donde ésta deberá pasar (fábrica, terminales, almacenes), así como cargarla y descargarla del o los vehículos que habrán de trasladarla a su destino.

Riesgos y Prevención de maniobras de carga y descarga en la empresa Vikingos HYPJ

Tomamos medidas preventivas tanto con la adecuada capacitación de nuestro personal, la utilización de los implementos de precaución necesarios como son el casco, guantes para evitar que la mercancía se resbale y zapatos especiales.



Manipulación manual: Transporte de la carga por parte de uno o varios empleados los cuales pueden colocar, elevar, empujar la mercancía para expendio y almacén.

La empresa toma en cuenta el peso y las dimensiones de la carga para no correr con riesgos en la ergonomía del lugar y el uso de patín hidráulico.



14.2.- Envase

El peor problema con el empaque en sí es que no se usa más de una vez. Las cajas de jabón solo tienen un propósito hasta el envío y el viaje de los jabones a la casa del cliente. Ha creado problemas inevitables para la tierra.

Es importante saber qué tipo de envase es ecológico y está de moda. Uno que está perfectamente inclinado con los objetivos, pero también uno que proporciona un beneficio adicional. Muchos materiales de empaque de jabón son de primera categoría en el tacto de la superficie y son los mejores para imprimir logotipos y etiquetas en ellos.

El envase es con papel Kraft

Es rentable, 100% biodegradable, no tóxico para el medio ambiente y tiene una protección de gran resistencia. Es la mejor y más popular opción que puede elegir. Elaborado con pulpa de madera, para realzar el color marrón a uno más claro, se blanquea. Pero principalmente en la preferencia del comprador. El blanqueo a menudo se realiza con soluciones químicamente seguras como el dióxido de cloro y el peróxido.

El principal beneficio es que puede agregar impresiones de cualquier tipo. Se pueden personalizar fácilmente con relieve, bajorrelieve y recortes en las ubicaciones deseadas de la caja. Para realzar el aroma del producto.

Vista superior de envase:



Vista inferior de envase:



14.3.- Empaque

¿Cómo se fabrica el cartón reciclado de nuestro empaque?

Una vez reciclado en el contenedor azul, el papel y el cartón se transportan hasta los centros de clasificación y tratado de la ciudad.

Los profesionales realizan una clasificación homogénea, es decir, aúnan los tipos de papel y las cajas de cartón más similares. De esta forma se obtendrá un material con la consistencia necesaria para fabricar un nuevo packaging de calidad (así como otros productos de papel).

Una vez que las cajas se han clasificado, se comprimen hasta formar bloques compactos de cartón (llamados “balas”) más fáciles de almacenar y manipular.

Posteriormente, estas balas se introducen en una máquina llamada pulper y, con la ayuda de agua, se trituran hasta obtener trocitos pequeños.

Estos trocitos se calientan y se amasan hasta formar una gran pasta de papel, que va a ser el ingrediente estrella que conformará nuestro nuevo cartón.

El siguiente paso es tratar la pasta con minerales para conseguir aclarar su color y que se vuelva más resistente al agua. En función del uso que vayamos a darle al papel o al cartón, se aplicarán unos aditivos u otros.

¿Es recomendable utilizar cajas de cartón corrugado reciclado para realizar envíos e-commerce?

La respuesta es Sí.

Al añadir estos aditivos, el cartón adquiere fuerza y se convierte en un material ideal para fabricar packaging y realizar envíos a largas distancias.

Ten en cuenta, además, que los fabricantes suelen añadir un pequeño porcentaje de fibra virgen a estos embalajes de cartón; lo que refuerza aún más su estructura.

Las cajas de cartón reciclado las decoran con el logo de Vikingos HYPJ impreso al agua, la opción ideal para mejorar la experiencia de unboxing de tus clientes.

Al usar Packing con contenido reciclado es sinónimo de alivio para el planeta. Con cada tonelada de cartón se ahorran 140 litros de petróleo, 50 000 mil litros de agua, se emiten 900 kilos menos de CO2 a la atmósfera y se evita la tala de 17 árboles.



14.4.- Embalaje

Film estirable biodegradable

Film estirable biodegradable tiene la capacidad de mantener las mismas cualidades físicas que el film estirable no biodegradable, pero con la diferencia que película se degrada un 90% más rápido que cualquier otro film convencional.

BIODEGRADABLE



¿Por qué comprar film estirable biodegradable?

Este film soluciona la problemática del ahorro de plástico y a su vez, su impacto medioambiental. Este film no es tan solo un material que se descompone, sino que también, es estirable, por lo que podemos aprovechar el material mucho más que en los que no lo son estirables.

BIODEGRADABLE



¿Por qué comprar bolsas plástico burbujas biodegradables?

Las bolsas de plástico burbuja bio son una alternativa ecológica, ya que están fabricadas con un material biodegradable, es decir, que con el tiempo se descomponen sin dejar residuos tóxicos para el medio ambiente.

Es un producto 100% reciclable. Es decir, si se recicla correctamente el sobre de plástico burbuja bio se podrán fabricar nuevos productos reciclados a partir de estos materiales.



14.5.- Normativas

NOM-141-SSA1/SCFI-2012.

NOM-050-SCFI-2004. Información comercial-etiquetado general de productos.

NORMA ISO 9001 2015. Es importante que sepas que esta norma se aplica al proceso creativo que atraviesa el diseño de los productos y los servicios para satisfacer a sus clientes.

NORMA UNE 66904. Para el desarrollo de nuevos productos, se deben cumplir las etapas de planificación y determinación de los objetivos del proyecto de diseño: es necesario hacer ensayos, mediciones, calificaciones y validaciones para el lanzamiento de la producción y su posterior comercialización.

NORMA BS 5750. Pertenece a las normas de calidad ISO 9001 y establece que se deben cumplir procedimientos de diseño para asegurar la calidad de los productos.

14.6.- Modelo a escala de empaque y contenedor a máxima capacidad

La empresa Vikingos HYPJ llevo a cabo la realización de dos matrices para hacer el cubillaje, ya que estas matrices son para conocer el cubillaje por método exacto, de esta manera se conocer cuál es la capacidad máxima que puede mandar en las cajas donde van los jabones y de igual manera la capacidad máxima que puede ir en nuestro contenedor.

Cubillaje de caja a utilizar:

Matriz del método exacto				
Paso 1		MEDIDAS DEL PRODUCTO		
MEDIDAS CAJA		LARGO	ANCHO	ALTO
LARGO (cm)	30	7	7	7
Cajas a lo largo	Paso 2	4	4	4
Espacio ocupado (cm)	Paso 3	28	28	28
Espacio perdido (cm)	Paso 4	2	2	2
ANCHO (cm)	21			
Cajas a lo ancho	Paso 2	3	3	3
Espacio ocupado (cm)	Paso 3	21	21	21
Espacio perdido (cm)	Paso 4	0	0	0
ALTO (cm)	15			
Cajas a lo alto	Paso 2	2	2	2
Espacio ocupado (cm)	Paso 3	14	14	14
Espacio perdido (cm)	Paso 4	1	1	1
paso 6				
combinacion		24		
combinacion		24		
combinacion		24		

Cubicaje de contenedor a utilizar:

		Matriz del método exacto		
Paso 1		MEDIDAS DE LA CAJA (cm)		
MEDIDAS CONTENEDOR		LARGO	ANCHO	ALTO
LARGO (cm)	600	30	21	15
Cajas a lo largo	Paso 2	20	28	40
Espacio ocupado (cm)	Paso 3	600	588	600
Espacio perdido (cm)	Paso 4	0	12	0
ANCHO (cm)	244			
Cajas a lo ancho	Paso 2	8	11	16
Espacio ocupado (cm)	Paso 3	240	231	240
Espacio perdido (cm)	Paso 4	4	13	4
ALTO (cm)	260			
Cajas a lo alto	Paso 2	8	12	17
Espacio ocupado (cm)	Paso 3	240	252	255
Espacio perdido (cm)	Paso 4	20	8	5
paso 6				
combinacion 1	3584			
combinacion 2	3840			
combinacion 3	3740			

14.7.- Medidas y cantidades del producto:

Medidas de envase:

ENVASE			
ALTURA	ANCHO (DIÁMETRO)	LARGO (DIÁMETRO)	PESO
7	7	7	100gr

CANTIDAD DE ENVASES
54,600 unidades

Medidas de empaque:

EMPAQUE			
ALTURA	ANCHO	LARGO	PESO
15	21	30	2400gr 2.4kg

CANTIDAD DE CAJAS
84 cajas por pallet

Pallet Europeo:

PALLET EUROPEO		
LARGO	ANCHO	ALTO
120CM	80CM	10CM

CANTIDAD
27.08=28 EMBALAJES 84 CAJAS POR EMBALAJE

Vista lateral de paletización y señalización aplicable:



Etiqueta con señalización correspondiente:

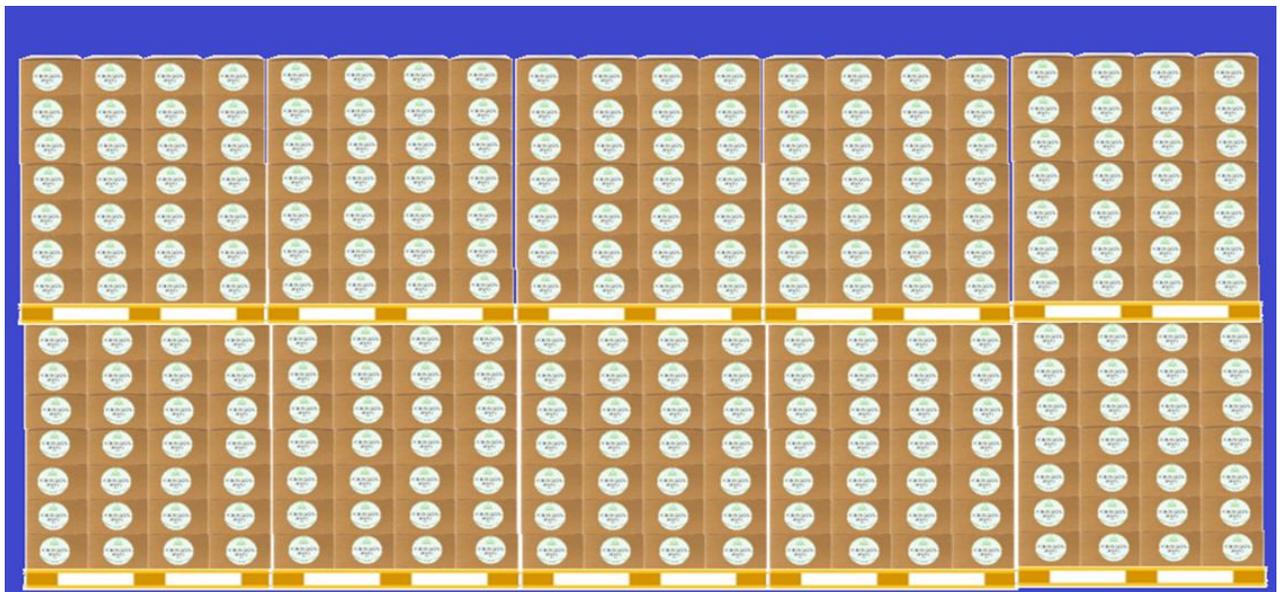


Medidas de contenedor:



CONTENEDOR		
LARGO	ANCHO	ALTO
600 cm	244 cm	260 cm

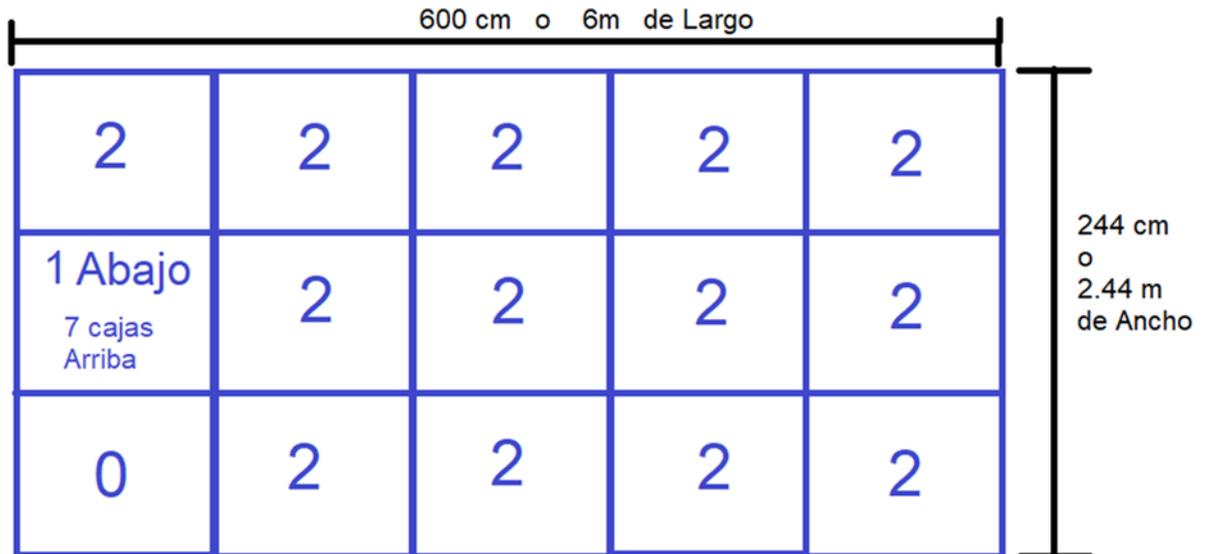
Acomodo dentro de contenedor parte 1:



Acomodo dentro del contenedor parte 2:

En esta imagen la empresa Vikingos HYPJ está representado que son dos pisos de paletización dentro del contenedor, por ende, en cada 2 representado en la imagen es un pallet encima de otro pallet y cómo se puede observar esta una parte que dice 1 abajo y 7 cajas arriba esto quiere decir que es un pallet completo

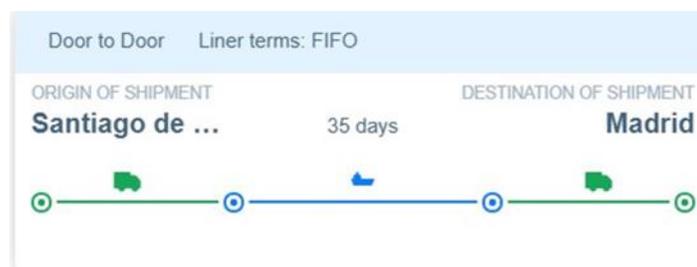
pero que el segundo pallet solo está llevando 7 cajas ya que no se ha completa la paletización porque ya se están mandando la mercancía completa.



NOTA: 27 pallets con carga completa 84 cajas y 1 pallet solo va con 7 cajas, por lo que están mandando tienen un total de 2275 cajas en total con capacidad de 24 jabones en cada caja con total de 54,600 unidades que es la cantidad a exportar.

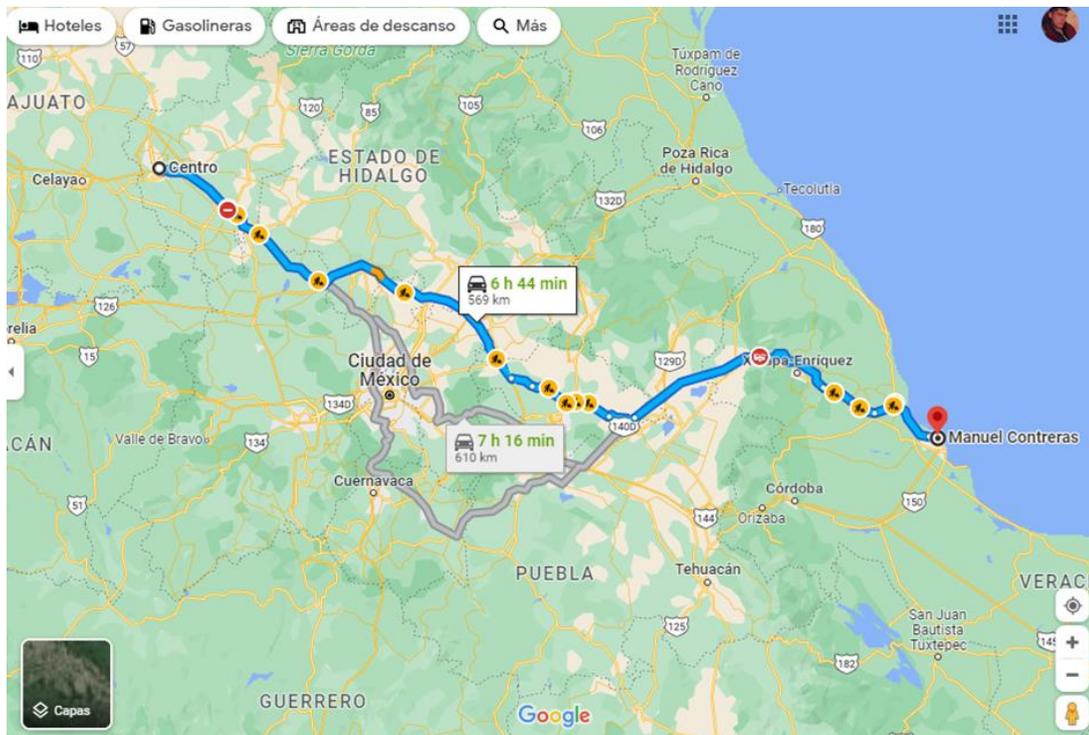
14.8.- Matriz de selección de infraestructura

PRODUCTO	PESO	MODALIDAD	RUTA	TIEMPO	ORIGEN	DESTINO	COSTO DEL ENVIÓ
JABÓN 001	100GR	TERRESTRE-MARÍTIMO	SANTIAGO DE QUERÉTARO A VERACRUZ-DEL PUERTO DE ESPAÑA A MADRID	37 DÍAS	QUERÉTARO	MADRID ESPAÑA	\$ 4,879.00

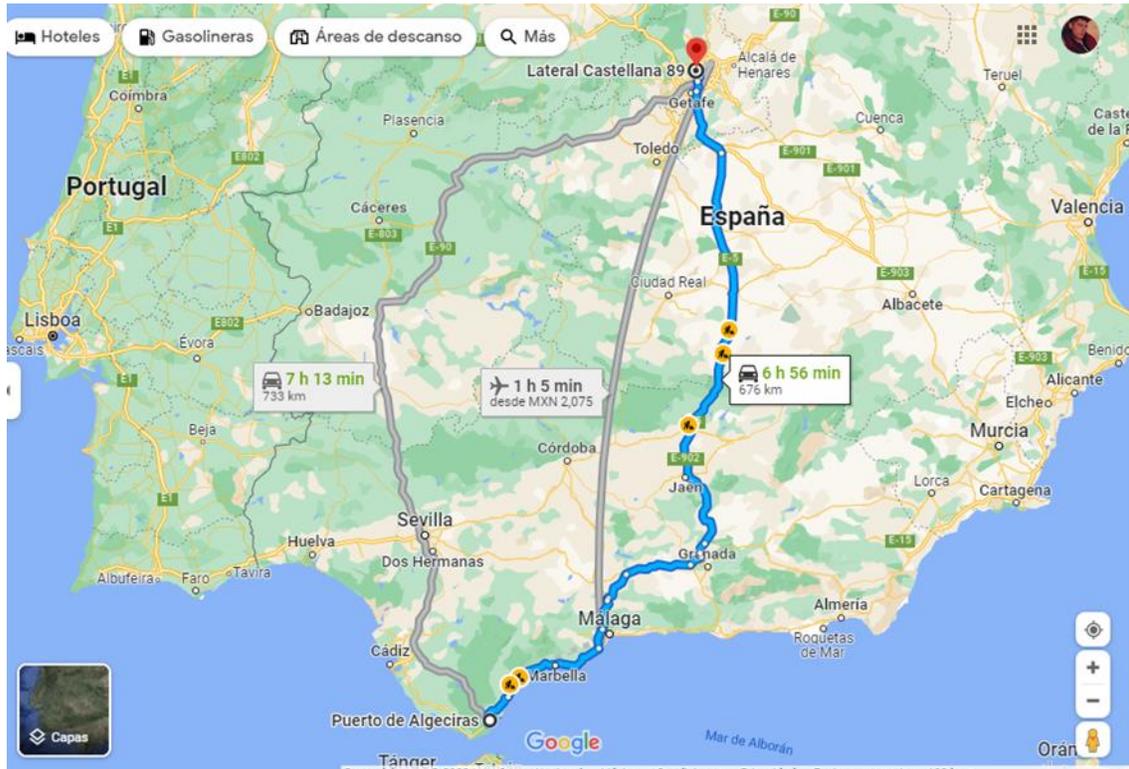


14.8.1.- Ruta Nacional

Nombre	Edo.	Carretera	Long.(km)	Tiempo(Hrs)	Caseta o puente	Camión 3 ejes
Querétaro - Palmillas	Qro	Zona Urbana	58.000	00:34		
Palmillas - Entronque Jilotepec	Mex	Mex 057D	60.000	00:33	Palmillas	186.0
Lib. N. Cd. México (Ent. Jilotepec - Ent. Aut. Méx-Pue)	Pue	Mex M40D	176.370	01:36	Querétaro/Texmelucan	720.0
Ent. Lib. N. Cd. México - Ent. Puebla	Pue	Mex 150D	30.000	00:16	San Martín	100.0
Entronque Puebla - Entronque Acatzingo	Pue	Mex 150D	42.270	00:23	Amozoc	146.0
Entronque Acatzingo - Cd. Mendoza	Ver	Mex 150D	92.950	00:58	Esperanza	299.0
Cd. Mendoza - Entronque La Luz	Ver	Mex 150D	30.675	00:16	Fortín	71.0
Entronque La Luz - Entronque Córdoba	Ver	Mex 150D	9.000	00:04		
Entronque Córdoba - Entronque La Tinaja	Ver	Mex 150D	45.000	00:24	Cuitláhuac	152.0
Entronque La Tinaja - Entronque Cabeza Olmeca	Ver	Mex 150D	53.000	00:28	Paso del Toro	172.0
Entronque Cabeza Olmeca - Veracruz	Ver	Zona Urbana	8.000	00:12		
Totales			605.270	05:49		1,846.0



14.8.2.- Ruta Internacional



Nombre	676km
Sevilla-Málaga	
Málaga-Granada	
Granada-Jaén	
Jaén-Ciudad real	
Ciudad real- Toledo	
Toledo-Madrid	

14.8.3.- Dirección de destino internacional

DIRECCIÓN DE DESTINO	UBICACIÓN
C. Teresita González Quevedo, 28020 Madrid, España	

14.9.- Plataforma logística para el traslado de la carga

Puertos secos	Centros Integrados de Mercancías (CIM)	Plataforma logística de apoyo en fronteras (PLF)	Plataforma logística de clústers. (PLC)	Plataforma logística de distribución (PLADIS)	Zonas de Actividades Logísticas (ZAL)
<p>Es una terminal intermodal de mercancías que suele estar dentro de una zona de referencia con buena comunicación para tener la posibilidad de llevar a cabo una conexión con los puertos más próximos a través del ferrocarril o transporte por carretera. Tienen al contenedor como</p>	<p>plataformas logísticas de una sola forma, la carretera, que prestan servicio al ambiente de un área empresarial y de consumo. No se puede acceder ni a puertos ni ferrocarriles. Tiene que centrarse para su conexión en que su ubicación depende de</p>	<p>Estas instalaciones cuentan con servicios logísticos adecuados que se encuentran en las fronteras de un país y realizan actividades relacionadas con trámites aduaneros, inspecciones en la frontera, sanitarias, de seguridad y migratorias de personas, lo cual favorece la operatividad en</p>	<p>Los Plataforma logística: clústers logísticos son los que se van a encargar de los productos terminados, que junto con los que se encuentran en proceso y las materias primas para dar lugar a dichos procesos productivos serán guardados en estas zonas y se realizarán actividades relacionadas con los envases y embalajes, con el etiquetado, la</p>	<p>Esta instalación se encarga de dar más eficiencia a los procesos de distribución de las mercancías, de manera que se pueda dar servicio tanto a mayoristas como a minoristas. Para esto, se tiene que aumentar el aspecto de carga de</p>	<p>También conocidos por sus siglas (ZAL), su ubicación cercana a los puertos es lo que les diferencia del tipo anterior. Respecto a sus funciones, de nuevo la intermodalidad es su principal característica, siendo capaz de unir los tres modos de transporte antes mencionados.</p>

<p>protagonista. Es primordial su crecimiento para la ampliación de la intermodalidad, al facilitar las conexiones mar-ferrocarril-autopista.</p>	<p>perfeccionar su conexión con grandes centros empresariales y urbanos que se encuentren cercanos. Mejorando así, gastos por cercanía y la aglomeración de negocios, clientes y destinos.</p>	<p>los tránsitos de la frontera. En estas zonas, además se llevan a cabo labores respectivas al almacenamiento, el despacho en aduanas, la carga y la descarga, etc.</p>	<p>manipulación, el almacenamiento, la distribución, recolección, consolidación y desconsolidación, etc. Normalmente, las actividades que se realizan aquí se llevan a cabo en las cercanías de los nodos urbanos y del comercio para realizar envíos intrarregionales o de exportación.</p>	<p>camiones y disminuyendo el número de camiones sin carga.</p>	
---	--	--	--	---	--

Justificación:

Elegimos ZAL debido a que es una infraestructura que mejora la eficiencia logística de empresas dedicadas al transporte de mercancías, así como empresas con grandes volúmenes de producción o comercialización.

Para la actividad logística es muy importante la creación de redes de transporte que faciliten el envío de la mercancía desde un punto a otro. La mejora de carreteras, ferrocarriles, puertos y aeropuertos es fundamental para el sector y, a su vez, un impulso para la economía de un país.

La creación de espacios en los que se concentra una mayor actividad logística con facilidades para la actividad también influirá positivamente en la reducción de costes logísticos. A la hora de realizar una inversión en una infraestructura de almacenaje.

14.10.- Diseño de la red virtual

Odoo es una suite de aplicaciones de gestión empresarial que incluye una gama de herramientas de fácil uso para optimizar y rentabilizar los negocios. Su objetivo es englobar en un único software todas las herramientas que necesita una empresa para la operativa en todos los principales departamentos. En este sentido, Odoo nos ofrece funcionalidades que podrían encajar tanto en un software ERP como en un software CRM.

Además, se puede instalar muy fácilmente en un Servidor Cloud, lo que nos permite combinar la eficiencia y flexibilidad del Cloud Computing con la personalización total del entorno IT que necesitamos en nuestra empresa y que Odoo nos puede proporcionar.

Funcionalidades

- **Gestión financiera:** Información sobre elaboración de presupuestos, gestión de contabilidad, control de gastos, cuentas, pago de facturas, recibos e impuestos, necesidades actuales y futuras de nuestra empresa, etc.
- **Compras:** Optimiza la cadena de suministro de la empresa, automatiza la gestión de abastecimiento, realiza un seguimiento en tiempo real de los pedidos, etc.
- **Ventas:** Gestiona el ciclo de ventas, desde el presupuesto, hasta el cobro final, pasando por el pedido, el albarán y la factura.

- Almacén: Odoo está especialmente diseñado para una gestión eficiente de almacenes, permitiendo reducir stocks y asegurando una alta disponibilidad de cara al mercado.
- Proyectos: Planifica adecuadamente los proyectos (servicios, soporte, producción, desarrollo...) y aumenta la eficiencia de los procesos internos a través del conocimiento de los recursos y gastos.
- Recursos Humanos: Permite organizar toda la información de los empleados, desde el alta de los trabajadores y la definición de su puesto de trabajo, hasta la realización de encuestas de personal o el control de asistencia.
- Inteligencia de negocio: Analiza la evolución de nuestro negocio, a través de informes y análisis con gráficos y tablas visuales.
- Portal web: Este módulo incorpora una gran variedad de herramientas SEO para optimizar el funcionamiento de nuestro sitio web.
- e-Commerce: Permite diseñar y gestionar un negocio online de manera rápida y sencilla.
- CRM: Mejora la lealtad de tus clientes, crea campañas de marketing, y define una estrategia de negocio enfocada al cliente con el módulo CRM (Customer Relationship Management).

Link para software: [Odoo](#)

15.- Estrategias de transporte

Estrategias del transporte de mercancías de la cadena de suministro de la organización.

El ser una empresa que va empezando requiere de poder identificar en donde se debe de invertir dinero ya que como se va saliendo al mercado no tienen ingresos fijos como tal y debe cuidarse cada inversión, por ello deducimos que una prioridad es el transporte, en este es necesario contar con estrategias de transporte que permitan el buen desempeño dentro de la cadena de suministro.

Las estrategias que elegimos, de la siguiente manera:

Logística Interna:

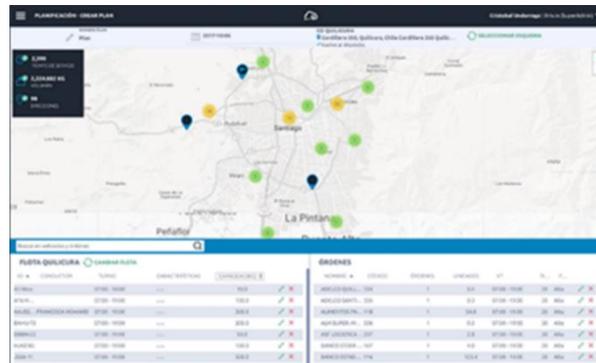
- Buscar proveedores que se encuentren en la ciudad (Querétaro): Se apoyarían mucho en el tiempo en que nos llega, pero no se descuidaría ni el precio o la calidad del mismo.
- Fijaremos presupuestos de transporte y mediremos el progreso de este mismo: Verán cómo se desempeñan los gastos que se generan y pues como se dice habitualmente “si no lo puedes medir, no lo puedes administrar ni controlar.”

Logística externa:

- Tecnologías de optimización de ruta y de transportes de distribución: Mediante el sistema en el cual se cuenta con planificación de rutas en sólo minutos y cumple tu promesa de entrega y notifica a los clientes vía WhatsApp, SMS o email acerca del estatus de sus entregas.
- Se realizarán evaluaciones de rendimiento: Se realiza una serie de Check list que se cambiaran los criterios de evaluación cada que se considere necesario el cual será llenado cada trimestre y se cambiara la fecha aleatoriamente para que las evaluaciones nos ayudan a tener varios chequeos de las áreas del transporte.

15.1.- Reportes del rastreo y monitoreo de las unidades de transporte y sus cargas

La empresa Vikingos HYPJ quiere poder implementar diversas tecnologías en el desarrollo de su cadena de suministro, dentro de la distribución del producto terminado que Vikingos suministra algunas veces en grandes cantidades, para ello se ha tomado la decisión de poder tomar la aplicación de SAMARA ya que esta es una opción muy viable para la empresa la cual va saliendo al mercado. Esta aplicación va implementada con diversas estrategias de rastreo y monitoreo, el realizar esto nos ayuda a poder otorgar una seguridad buena la cual esté al alcance, permitiendo optimizar los procesos que se llevan a cabo dentro de la distribución rutinaria en la empresa que se contrata para la distribución.



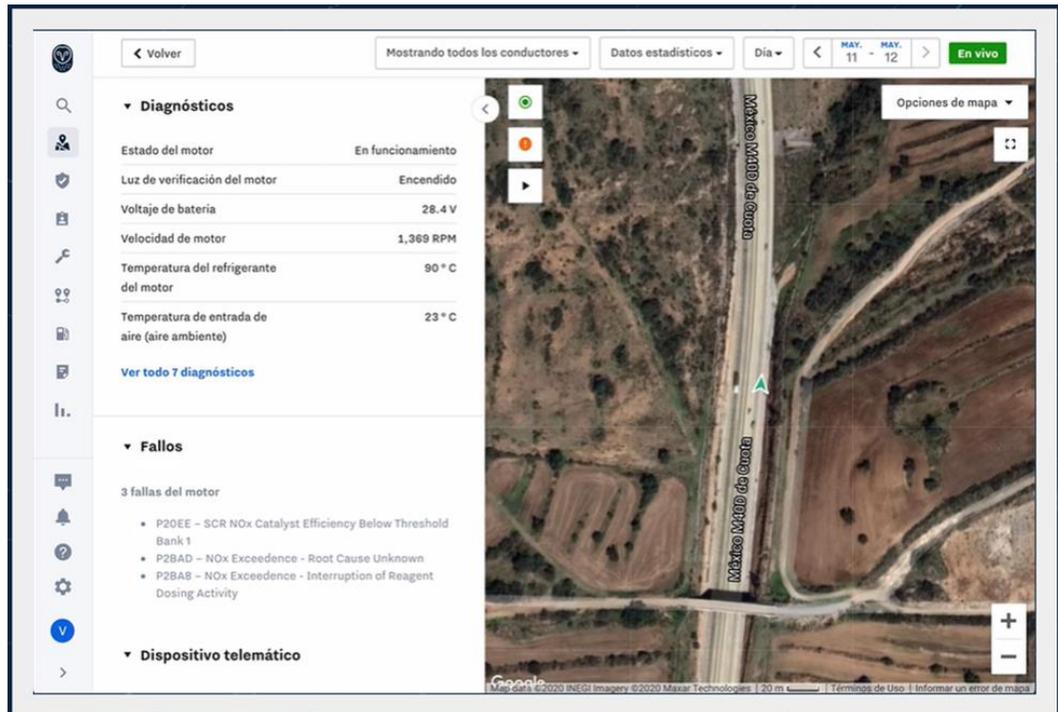
La implementación de la nueva plataforma SAMARA, incluye el poder rastrear nuestra mercancía o poder modificar en cualquier momento del viaje la ruta. Cada vehículo será monitoreado gracias a esta esta plataforma.



Ventajas:

- Optimizar rutas
- Reducir distancias recorridas
- Detectar movimientos innecesarios.
- Control de cada unidad.

Se buscará poder implementarlos no solo en los grandes pedidos sin no en todos los envíos que realicemos para que lo datos proporcionados por la telemetría y GPS, nos permitan identificar y corregir cualquier tipo de movimientos innecesarios y que se sigan a pie de letra todo lo ya planeado originalmente.



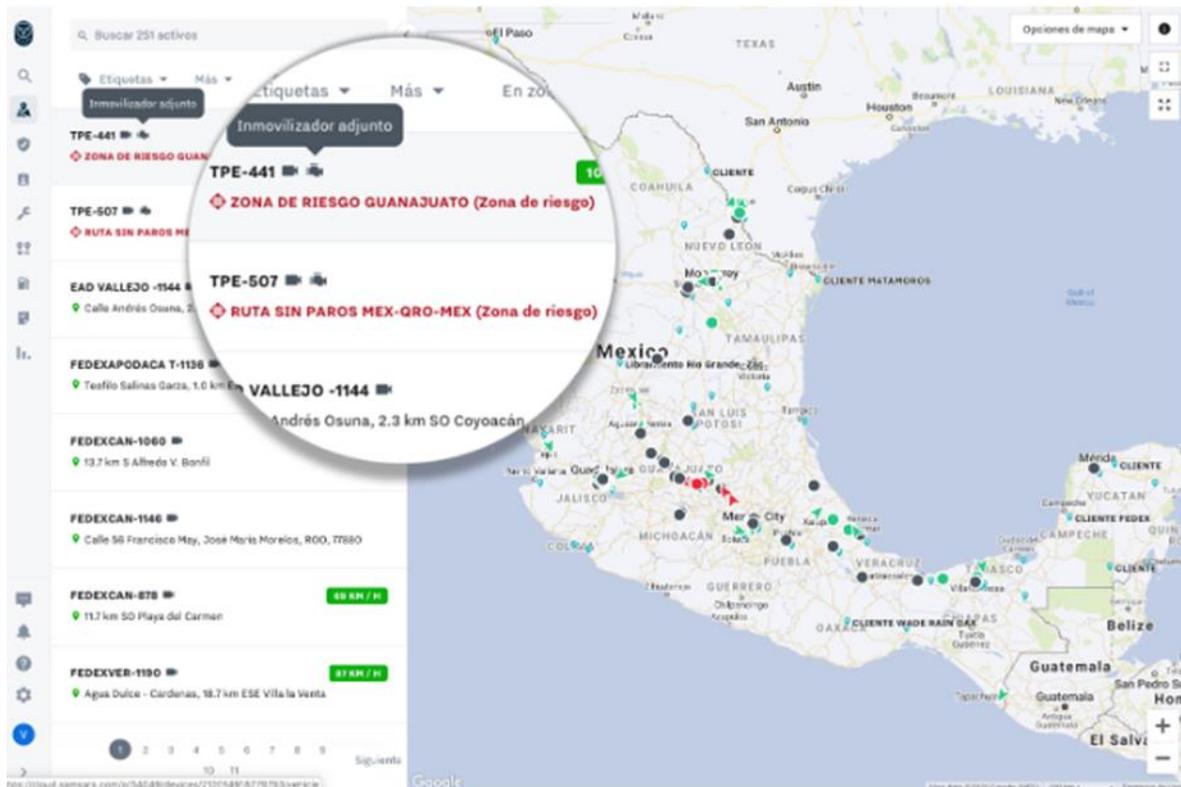
XXV. Reportes de programación de flotillas con software especializado.

Para poder administrar las flotillas de manera segura y eficiente se tomará en cuenta "SAMARA", debido a que consideramos que es un software perfecto para la empresa.

SAMARA® es una plataforma en línea (software como servicio) la cual podrá ayudar a mejorar nuestra empresa de la mano con la imagen de la misma.

Funciones:

- ✚ Te proporciona GPS
- ✚ Cámaras en vehículos
- ✚ Itinerarios
- ✚ Mantenimiento en sus unidades
- ✚ Operadores



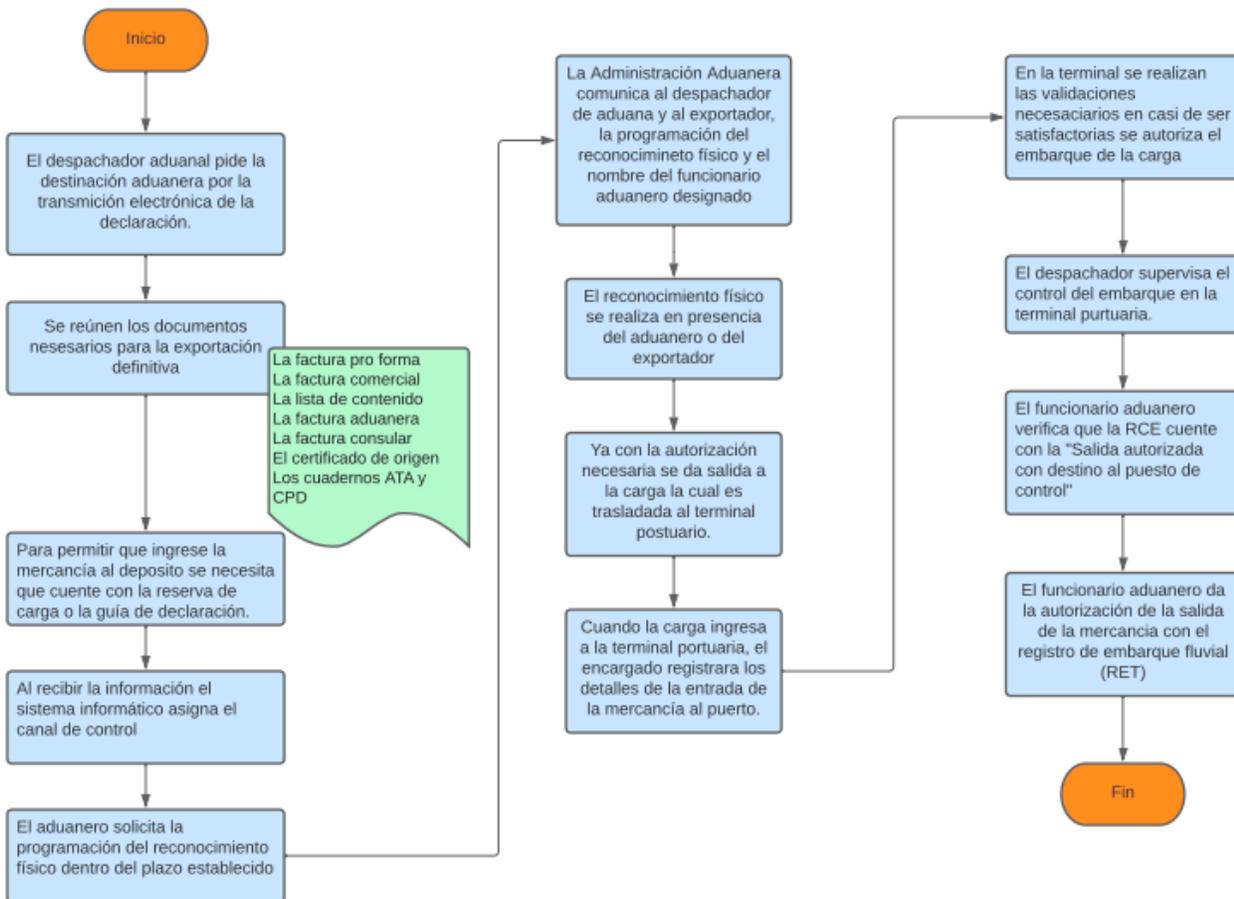
Ventajas:

- ✚ Aumenta la productividad de tu flota
- ✚ Aumenta la seguridad patrimonial de tu flota

- ✚ Detecta problemas con anticipación
- ✚ Responde rápidamente en circunstancias imprevistas
- ✚ Comparte la ubicación de tus vehículos en tiempo real
- ✚ Herramientas Para la Seguridad Patrimonial
- ✚ Instala tus equipos en minutos

15.2.- Validación de procedimientos de mercancía ante aduana y las maniobras realizadas

Validar procedimientos de depósito de mercancía ante aduana y las maniobras realizadas.



16.- Sistema de control

Lineamientos de acuerdo a los sistemas de gestión

La empresa Vikingos HYPJ cuenta con los lineamientos y sistemas de control en la empresa permitirán desarrollar, implementar y mejorar la seguridad y eficacia en el sistema de gestión de calidad para la cadena de suministro.

ISO28000: Se centra en los aspectos críticos para gestionar y garantizar los riesgos de seguridad de la cadena de suministro. Esto puede incluir la financiación, la fabricación, la gestión de la información y el transporte, el almacenamiento en tránsito y el depósito de mercancías.

- Aplica en la empresa debido a que es un sistema de gestión que nos ayudará a conseguir mayores procesos de cumplimiento, mayor credibilidad y reconocimiento de la marca.

Las ventajas que aplican en esta ISO son:

- ✚ Mejora en la eficacia de las prácticas de trabajo.
- ✚ Facilita el comercio y agiliza el transporte de mercancías a través de las fronteras.
- ✚ Supervisa y gestiona los riesgos de salud.
- ✚ Reduce potencialmente las primas de seguro en el negocio.
- ✚ Demuestra el compromiso de garantizar la seguridad de las personas y de los bienes y servicios.

ISO17712: Es un conjunto de regulaciones que establecen procedimientos de unificación y clasificación de los precintos de seguridad destinados a ir instalados en contenedores mecánicos de carga. Define los tipos de precintos que se pueden usar para este fin, pero también fija los requisitos generales básicos y las

pruebas que deben superar los sellos para que estén certificados bajo esta norma.

- Vikingos HYPJ debe cumplir con esta normativa ya que es un requerimiento imprescindible para que los sellos puedan ser admitidos para el transporte de las mercancías a nivel nacional e internacional.

Ventajas aplicadas en nuestra Vikingos HYPJ:

- ✚ Mayor control de la mercancía en el traslado.
- ✚ Gran protección en la cadena logística.
- ✚ Evita robos hormiga o pérdidas.
- ✚ Da alta seguridad y confianza en los embarques

ISO19011: Es la normativa sobre Directrices para los Sistemas de Gestión de Auditoría. Se trata de una referencia para aquellos procesos de auditoría interna y externa para sistemas de gestión, basados en estándares ISO.

- Esta normativa aplica a Vikingos HYPJ debido a que podrá orientar sobre la sobre la gestión de un programa de auditoría, sobre la planificación y la realización de auditorías de sistemas de gestión, así como sobre la competencia y la evaluación de un auditor y un equipo auditor.

Ventajas a aplicar en Vikingos HYPJ:

- ✚ Determina los aspectos relacionados a las competencias de los auditores.
- ✚ Reduce la duplicación de datos.
- ✚ Disminuye las interrupciones de trabajo en las unidades siendo auditadas.

16.1.- Selección del perfil OEA



El operador económico autorizado (OEA) es un operador económico confiable y seguro, cuya acreditación y certificación es otorgada por una administración de aduana tras un proceso de auditoría de su organización, procesos, administración y estados financieros, y el cumplimiento de una serie de estándares de seguridad.

El Basc es la certificación que piden en Europa para poder ingresar la mercancía de manera más rápida.

Justificación:

Vikingos HYPJ es apta a este tipo certificación ya que realizará una exportación a Madrid, España y se dice que quienes pueden ser operadores económicos autorizados son todos los operadores de la cadena logística, como, por ejemplo: empresas manufactureras, agentes de aduanas, transportistas consolidadores de cargas, administradores de puertos y aeropuertos, importadores y exportadores, aquí es donde entra con la empresa.

Objetivo:

- ✚ Garantiza la seguridad en la cadena de suministro.
- ✚ Aumenta la previsibilidad de las operaciones de comercio exterior.
- ✚ Facilita la gestión integrada de las cadenas logísticas para todos los modos de transporte.
- ✚ Fortalece la cooperación entre las administraciones de aduanas y con otros organismos en su lucha contra el fraude.
- ✚ Facilita el comercio legítimo mediante cadenas logísticas seguras y acuerdos de colaboración entre las aduanas y el sector privado.

Beneficios para el sector privado:

- ✚ Facilidad para acogerse a procedimientos aduaneros simplificados y presentar declaraciones breves de entrada y salidas de mercancía.
- ✚ Reducción de controles físicos y documentales.
- ✚ Prioridad en el despacho y habilitación de carriles rápidos.
- ✚ Ventajas financieras al momento del pago de tributos y aranceles.
- ✚ Reducción de tiempo y costos, y aumento de la competitividad en los mercados internacionales.
- ✚ Obtención de un sello de garantía que acredite a los operadores confiables y seguros.

Requisitos para la certificación OEA	Requisitos con los que cuenta nuestra
Cumplimiento de la legislación aduanera y de la normativa fiscal.	✓
Sistema adecuado para la gestión de los registros comerciales y de los transportes.	✘
Solvencia financiera demostrada.	✓
Nivel adecuado de competencias profesionales.	✓
Cumplimiento de normas de protección y seguridad aduanera.	✓

16.2.- Nivel de cumplimiento de los estándares del perfil OEA

En el nivel de cumplimiento nos permitirá saber con qué criterios cuenta la empresa para la certificación OEA.

La certificación generará beneficios al momento de realizar exportaciones del producto final.

Cumplimiento de los estándares del perfil OEA en Vikingos HYPJ	
Cumplimiento de la legislación aduanera y de la normativa fiscal.	La empresa Vikingos HYPJ cuenta con los documentos adecuados para realizar la exportación a España, Madrid.
Sistema adecuado para la gestión de los registros comerciales y de los transportes.	El software a utilizar en la empresa para tener una mejor gestión en los registros comerciales y de los transportes es SAMARA, una plataforma la línea que nos ayudará a mejorar nuestra empresa. SAMARA proporcionará GPS, cámara en vehículos, itinerario, mantenimiento en sus unidades y operadores.
Solvencia financiera demostrada.	Vikingos HYPJ tiene una buena solvencia ya que tiene la oportunidad de exportar a Madrid España donde el mercado es muy bueno y conveniente según demostró un estudio.
Nivel adecuado de competencias profesionales.	Los encargados de cada área son los más aptos de la empresa para poder dirigir la misma ya que todos cuentan con un nivel académico superior, ya sea TSU o Licenciatura.
Cumplimiento de normas de protección y seguridad aduanera.	Se exportará debido a que se cumplen con los estándares necesarios para realizar la exportación, los cuales son: Normas de protección y seguridad.

16.3.- Propuesta de mejora en el sistema de distribución

El sistema de distribución se encarga de garantizar que un producto o un bien llegue al cliente de manera rápida y eficiente. La empresa a Vikingos HYPJ cuenta con servicio de distribución 2pl para sus productos.

La propuesta de mejora para el sistema de distribución es comprar una propia unidad la cual será una camioneta de 3.5 toneladas caja seca.



Unidad:	#04 RAM 04
Placas:	GN 56 889
Capacidad:	31 Mts ³
	3.5 Toneladas
Largo:	4.5
Ancho:	2.1
Altura:	1.8
Puerta:	2.10X1.70
Cachucha:	

La unidad será comprada a un crédito de una agencia a 5 años. La empresa cuenta con la solvencia suficiente para poder adquirir este modo de transporte, ya que en nuestra Tasa Interna de Retorno nos da un 54% de rentabilidad aun después de hacer la compra de la camioneta.

Al momento de adquirir el transporte para la empresa a trabajar se ahorrará el flete y la distribución, ya que no se contratará a otras empresas para hacer esas actividades.

La empresa cuenta con la solvencia suficiente para adquirir una nueva unidad.

Valor de la unidad: \$725,000.00

DATOS PARA EL FLUJO DE EFECTIVO DE 5 AÑOS					
CONCEPTO	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027
ENTRADA DE EFECTIVO					
VENTAS AL CONTADO	\$ 2,730,000.00	\$ 2,730,000.00	\$ 2,730,000.00	\$ 2,730,000.00	\$ 2,730,000.00
VENTAS A CREDITO					
TOTAL	\$ 2,730,000.00	\$ 2,730,000.00	\$ 2,730,000.00	\$ 2,730,000.00	\$ 2,730,000.00
EGRESOS					
COSTOS DE PRODUCCION	\$ 699,900.00	\$ 699,900.00	\$ 699,900.00	\$ 699,900.00	\$ 699,900.00
TRANSPORTE	\$ 145,000.00	\$ 145,000.00	\$ 145,000.00	\$ 145,000.00	\$ 145,000.00
GASTOS DE DISTRIBUCION	\$ 27,909.31	\$ 27,909.31	\$ 27,909.31	\$ 27,909.31	\$ 27,909.31
ENERGIA ELECTRICA	\$ 72,000.00	\$ 72,000.00	\$ 72,000.00	\$ 72,000.00	\$ 72,000.00
SERVICIO TELEFONICO	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00
AGUA	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00
EQUIPO	\$ 100,500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
POLIZA DE SEGURO	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00
SUELDOS	\$ 960,000.00	\$ 960,000.00	\$ 960,000.00	\$ 960,000.00	\$ 960,000.00
PUBLICIDAD	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00
PAPELERIA	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00
PREDIAL	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00
IMPUESTOS DTA	\$ 379.00	\$ 379.00	\$ 379.00	\$ 379.00	\$ 379.00
SUMA DE EGRESOS	\$ 2,234,288.31	\$ 2,234,288.31	\$ 2,234,288.31	\$ 2,234,288.31	\$ 2,234,288.31
TOTAL DE EFECTIVO	\$ 495,711.69	\$ 495,711.69	\$ 495,711.69	\$ 495,711.69	\$ 495,711.69

cetes anuales		9.59					
\$	750,000.00	INVERSION					
Inversión inicial	Tasa de interés	Flujo año 1	Flujo año 2	Flujo año 3	Flujo año 4	Flujo año 5	
\$750,000	9.59%	\$ 395,711.69	\$ 495,711.69	\$ 495,711.69	\$ 495,711.69	\$ 495,711.69	
VPN		\$1,734,159.36					
Inversión inicial	Flujo año 1	Flujo año 2	Flujo año 3	Flujo año 4	Flujo año 5		
-\$750,000.00	\$ 395,711.69	\$ 495,711.69	\$ 495,711.69	\$ 495,711.69	\$ 495,711.69		
TIR	54%						

17.- Calculo de los indicadores de rentabilidad VAN – TIR – EVA

DATOS PARA EL FLUJO DE EFECTIVO DE 5 AÑOS					
CONCEPTO	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027
		ENTRADA DE EFECTIVO			
VENTAS AL CONTADO	\$ 2,730,000.00	\$ 2,730,000.00	\$ 2,730,000.00	\$ 2,730,000.00	\$ 2,730,000.00
VENTAS A CREDITO					
TOTAL	\$ 2,730,000.00	\$ 2,730,000.00	\$ 2,730,000.00	\$ 2,730,000.00	\$ 2,730,000.00
COSTOS DE PRODUCCION	\$ 699,900.00	\$ 699,900.00	\$ 699,900.00	\$ 699,900.00	\$ 699,900.00
GASTOS DE DISTRIBUCION	\$ 27,909.31	\$ 27,909.31	\$ 27,909.31	\$ 27,909.31	\$ 27,909.31
ENERGIA ELECTRICA	\$ 72,000.00	\$ 72,000.00	\$ 72,000.00	\$ 72,000.00	\$ 72,000.00
SERVICIO TELEFONICO	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00
AGUA	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00
EQUIPO	\$ 20,500.00	\$ 20,500.00	\$ 20,500.00	\$ 20,500.00	\$ 20,500.00
POLIZA DE SEGURO	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00
SUELDOS	\$ 960,000.00	\$ 960,000.00	\$ 960,000.00	\$ 960,000.00	\$ 960,000.00
PUBLICIDAD	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00
PAPELERIA	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00
PREDIAL	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00
IMPUESTOS DTA	\$ 379.00	\$ 379.00	\$ 379.00	\$ 379.00	\$ 379.00
SUMA DE EGRESOS	\$ 2,109,288.31	\$ 2,109,288.31	\$ 2,109,288.31	\$ 2,109,288.31	\$ 2,109,288.31
TOTAL DE EFECTIVO	\$ 620,711.69	\$ 620,711.69	\$ 620,711.69	\$ 620,711.69	\$ 620,711.69

cetes anuales		9.59
\$	750,000.00	INVERSION

Inversión inicial	Tasa de interés	Flujo año 1	Flujo año 2	Flujo año 3	Flujo año 4	Flujo año 5
\$750,000	9.59%	\$ 620,711.69	\$ 620,711.69	\$ 620,711.69	\$ 620,711.69	\$ 620,711.69
VAN		\$2,103,137.62				

Inversión inicial	Flujo año 1	Flujo año 2	Flujo año 3	Flujo año 4	Flujo año 5
-\$750,000.00	\$ 620,711.69	\$ 620,711.69	\$ 620,711.69	\$ 620,711.69	\$ 620,711.69
TIR	78%				

17.1.- Análisis de interpretación del resultado de los indicadores de rentabilidad

Gracias al cálculo del VAN y la TIR basado al flujo de dinero a 5 años la empresa Vikingos HYPJ se da cuenta que su negocio es rentable o viable ya no sale en un número rojo y se tiene una buena ganancia al termino de los cálculos.

Para EVA se necesita tener diferentes fuentes de dinero. La empresa no tuvo que calcular EVA ya que no uso financiamientos gracias a que tiene buenas inversiones de los accionistas.

18.- Conclusión General

Se llegó a la conclusión de que la elaboración de una empresa innovadora tiene muchas actividades tanto teóricas como prácticas, que cada uno de los pasos iniciales tiene que seguir coincidiendo con el objetivo o idea inicial con la que se creó la empresa, para que de esta forma toda valla de la mano.

El desarrollo de este proyecto me ayudo a implementar algunas de las cosas que hemos visto en otras materias, de manera teórica y en este proyecto las pude desarrollar basadas en una empresa que nosotros hicimos. Se me hizo complicado ya que tienes que pensar de manera como jefe y a la vez como cliente para que una vez que la empresa se valla desarrollando veas que tan factible podría ser tu día, y así verías tus errores ya que si a tu como creador de la empresa las ideas que estas proponiendo no te convencen a los clientes menos lo harán ya que cuando vendes algo debe de ser de manera segura y algo que sea pegajoso por llamarlo de una manera algo que se quede en la mente, y si algo aprendí con este proyecto este que desde la creación del eslogan y logotipo es que tienen que ir vinculados con tu producto para que esto tenga coherencia, me gustó mucho porque también llevamos a cabo arios diagramas y no solo se quedó en pura información, otra de las cosas que me gusto fue que el catálogo de productos lo tuvimos que hacer y que no es fácil llevar a cabo un proyecto donde tengamos que cubrir demasiados temas.

En el segundo parcial se vieron temas plan operativo de almacén, desarrollamos nuestro plan de distribución, donde se describió e l tipo y naturaleza, de origen y destino a donde se va a mandar nuestro producto, la frecuencia en la que se mandara, el peso y volumen que tiene, y algunas de las normas que aplican para nuestro producto de manera nacional e internacional, también llevamos a cabo la selección y el modo de transporte que estaremos usando para enviar nuestra mercancía hasta destino y el programa de distribución que estaremos

manejando, por ultimo desarrollamos el plan financiero de todo nuestro producto y para ver qué tan factible es a la larga.

El hecho de poder unir y vincular lo que es todo lo aprendido es un método muy interesante de conocimiento ya que se aprende mucho porque no se habla de forma general si no que se está configurando los diferentes tema ya vistos en casos diferentes o en forma ficticia como lo es costos que nos guiábamos en ejercicios y ahora tuvimos que estudiar el caso, crear nuestro producto y así poder registrar costos verdaderos los cuales nos sirvieron para cosas más adelante, además esto es bueno ya que nos da la oportunidad o la opción de generar un negocio y poder observar el paso a paso de su creación además de cómo es que nos puede generar ganancia, eso da una satisfacción muy profunda porque tienes conocimientos muy importantes que a futuro se necesitan considerar, además se puede deducir que esto es un paso importante para nuestro desarrollo como profesionistas o más bien nuestro conocimiento, esto debido a que como vamos creando la empresa desde cero puedes ir viendo el proceso de cada cosa y esto te da la oportunidad de poder definir la importancia o dedicación necesaria a cada uno de estos, pero eso no quiere decir que algunas partes no sean importantes o cosas por el estilo si no que algunas áreas son de mucha dedicación o empeño ya que son áreas cruciales para poder deducir que nuestro producto podrá ser exitoso y que genere ingresos, el proyecto en conjunto es muy importante y el tenerlo bien hecho da una satisfacción muy buena ya que nos hace sentir preparados y con conocimiento extraordinario.

19.- Bibliografía

- Beetrack. (2020). Desempeño de la cadena de suministro: indicadores para medirlo y evaluarlo. Recuperado 15 de octubre de 2021, de <https://www.beetrack.com/es/blog/desempe%C3%B1o-de-la-cadena-de-suministro-medicionindicadores>
- Batista, M. (2014). Cómo hacer un inventario físico efectivo. Next Cloud. Recuperado 15 de octubre de 2021, de <https://blog.nextcloud.mx/2017/02/14/como-hacer-un-inventariofisico-efectivo/>
- Canacar. (2021). Obtenido de <https://canacar.com.mx/servicios/juridico/marco-juridico/cartade-porte/>
- Global negociador blog. (2013). Obtenido de <https://www.globalnegotiator.com/blog/documentos-de-transporte-internacional/>
- Mecalux. (2016). Contrato de transporte terrestre de mercancías. Recuperado 9 de noviembre de 2021, de <https://blog.logismarket.es/contrato-transporte-terrestre-mercanciasetapas/>
- El sector cosmético en España. (2020). STANPA: Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética. <https://www.stanpa.com/sector-en-cifras/sector-cosmetico-espana/>
- JABONES ARTESANALES - JABONES PARA AROMATERAPIA - JABONES DECORATIVOS - CURSOS Y TALLERES - INSUMOS Y MATERIA PRIMA PARA HACER JABON - AMENIDADES PARA HOTELES - MEXICO. (s. f.). BioAleí. Recuperado 1 de junio de 2022, de <https://www.jabonesartesanales.com.mx/>
- Díaz, R. (2021). ¿Cómo mejorar el proceso de abastecimiento de tu empresa? Yaydoo. Recuperado 1 de junio de 2022, de <https://yaydoo.com/es/como-mejorar-el-proceso-de-abastecimiento-de-tu-empresa/>

- Gómez, E. Peña, F (2012) "PLAN DE MARKETING" disponible en https://repository.uniminuto.edu/jspui/bitstream/10656/2530/3/TGM_GamboaCalderonHeidyJohana_2012.pdf
- Olivera, A. (2020) "Plan de ventas: diseño, implementación y ejemplos" disponible en <https://www.amocrm.com/es/blog/plan-de-ventas/>
- S.A (2020) "Reporte de incidencias" disponible en <https://milformatos.com/empresas-ynegocios/reporte-de-incidencias/>
- ISOtools (2016) "Algunos ejemplos de acciones correctivas en Gestión de Calidad" disponible en <https://www.isotools.org/2016/01/17/algunos-ejemplos-de-acciones-correctivas-en-gestionde-calidad/>
- Forcemanager (2020) "El plan de ventas en 6 pasos: Objetivos, consejos y tecnología" disponible en <https://www.forcemanager.com/es/blog/plan-de-ventas/>
- Certus. (2020). ¿Qué es una cadena de valor y para qué sirve? Administración de Empresas. Recuperado 15 de octubre de 2021, de <https://www.certus.edu.pe/blog/que-es-cadena-valor/>
- Creative Commons Reconocimiento-Compartir Igual 3.0 IGO (CC-BY-SA 3.0 IGO). (2016). COMPRAS Y CONTROL DE EXISTENCIAS. PDF. Recuperado 15 de octubre de 2021, de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/ifp_seed/documents/instructionalmaterial/wcms_553922.pdf