

Universidad Tecnológica de El Salvador

FACULTAD DE MAESTRÍAS Y ESTUDIOS DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA



CONSULTORÍA INTEGRAL COLABORATIVA REALIZADA A:

D'CUT

TRABAJO DE GRADUACIÓN

PRESENTADO POR:

RAFAEL MARCOS CEDILLOS MARTÍNEZ

WENDY LEONILDA FUNES GONZÁLEZ

RONALD ADONAY MARTÍNEZ RIVERA

JUAN ERNESTO RODRÍGUEZ DÍAZ

PARA OPTAR AL GRADO DE:

MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

ABRIL, 2020

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES ACADÉMICAS

ING. NELSON ZÁRATE SÁNCHEZ

RECTOR

LIC. JOSÉ MODESTO VENTURA ROMERO

VICERRECTOR ACADÉMICO

LIC. JUAN CARLOS CERNA AGUIÑADA

DECANO FACULTAD DE MAESTRÍAS Y ESTUDIOS DE POSGRADOS

JURADO EXAMINADOR

SRA. CLAUDIA NOEMY SALINAS DE SANTOS

PRESIDENTE

LICDA. DORIS MOLINA

PRIMER VOCAL

LIC. MAURICIO ERNESTO MENJÍVAR BARRERA

SEGUNDO VOCAL

LICDA. REYNA ISABEL CALDERÓN

TERCER VOCAL

ABRIL, 2020

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA



ACTA DE EXAMEN PROFESIONAL

HABIÉNDOSE REUNIDO EL JURADO CALIFICADOR INTEGRADO POR:

SRA. CLAUDIA NOEMY SALINAS DE SANTOS, LICDA. DORIS MOLINA, LIC. MAURICIO ERNESTO MENJÍVAR BARRERA Y LICDA. REYNA ISABEL CALDERÓN A LAS DIEZ HORAS, Y LUEGO DE HABER DELIBERADO SOBRE EL EXAMEN PROFESIONAL DE LOS ESTUDIANTES: RAFAEL MARCOS CEDILLOS MARTÍNEZ, WENDY LEONILDA FUNES GONZÁLEZ, RONALD ADONAY MARTÍNEZ RIVERA Y JUAN ERNESTO RODRÍGUEZ DÍAZ, QUIENES PRESENTARON DEFENSA DE SU TRABAJO DE GRADUACIÓN TITULADO: "CONSULTORÍA INTEGRAL COLABORATIVA REALIZADA A "D'CUT"

PARA OPTAR AL GRADO DE: MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Y DEL CUAL SE EVALUARON TAMBIÉN LOS CONOCIMIENTOS RELACIONADOS CON EL TEMA MISMO. POR TANTO, ESTE JURADO RESUELVE DECLARAR EL EXAMEN COMO Aprobado, YA QUE Si CUMPLE CON LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN EL REGLAMENTO DE GRADUACIÓN DE LA FACULTAD DE MAESTRÍAS Y ESTUDIOS DE POSTGRADO DE LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR.

OBSERVACIONES: _____

SAN SALVADOR, DIECIOCHO DE FEBRERO DE DOS MIL VEINTE.

SRA. CLAUDIA NOEMY SALINAS DE SANTOS
PRESIDENTE DEL JURADO

LICDA. DORIS MOLINA
PRIMER VOCAL

LIC. MAURICIO ERNESTO MENJÍVAR BARRERA
SEGUNDO VOCAL

LICDA. REYNÁ ISABEL CALDERÓN
TERCER VOCAL

Índice

Resumen Ejecutivo	i
I. Parte: Diagnóstico y Acción clave de éxito.	1
1.1 Información básica de la Empresa.....	1
1.2 Diagnóstico del Equipo Consultor	3
1.2.1 Dirección Estratégica.....	3
1.2.2 Dirección y Liderazgo.	6
1.2.3 Análisis del Entorno	9
1.2.4 Mercadeo y Ventas.....	10
1.2.5 Producción y operaciones	16
1.2.6 Gestión Ambiental	20
1.2.7 Estructura Organizacional.	21
1.2.8 Finanzas.	23
1.2.9 Recursos Humanos.	26
1.2.10 Gestión de Información.....	28
1.2.11 Gestión de Calidad.	30
1.2.12 Innovación Tecnológica.	31
1.3 Análisis de la Información: Áreas de Oportunidad.....	34
1.4 Recomendaciones: Acciones a realizar de manera inmediata.	40

II. Parte: Acción clave de éxito: fundamentación, beneficios e implantación.....	40
2.1 Proceso seguido en la determinación de la acción clave de éxito.	40
2.1.1 Proceso de la consultoría.	41
2.1.2 Presentación al empresario de las fortalezas, áreas de oportunidad, y determinación de la acción clave de éxito.....	43
2.2 Beneficios de la acción clave de éxito a implantar Finanzas – Análisis de Costos: Implementar un Sistema de registro y análisis de costos en ambiente web.	43
2.3 Descripción de la acción clave de éxito.	44
2.3.1 Acción Clave de Éxito desarrollada.	45
2.4 Fundamentación teórica de la acción clave.....	120
2.4.1 ¿Qué es un Sistema de Información?	120
2.4.2 ¿Qué es un Sistema Transaccional?.....	120
2.4.3 ¿Qué es un Sistema de Información Gerencial?	120
2.4.4 El rol de los sistemas de información gerencial.	121
2.4.5 ¿Quiénes utilizan los sistemas de información?	122
2.4.6 Factores clave para comprar o adquirir sistemas de información....	122
2.4.7 ¿Qué es PHP?	122

2.4.8 ¿Qué puede hacer PHP?	123
2.4.9 ¿Qué es MySQL?	123
2.4.10 ¿Qué es XAMPP?	124
2.4.11 Metodología de Determinación de Costeo.....	124
2.4.12 ¿Cómo hacer el cálculo de Markup?	125
2.4.13 Administración de Inventarios.....	126
2.4.14 Inventario de materia prima.	127
2.5 Plan de implantación de la acción clave de éxito.....	127
III. Parte: Resultados implementación acción clave de éxito.....	129
3.1 Acción clave de éxito. Implementar un Sistema de registro y análisis de costos en ambiente web.....	129
Conclusiones del Equipo Consultor	137
Recomendaciones del Equipo Consultor.....	141
Referencias	142
Anexos.....	144

Índice de Tablas

Tabla No. 1. Áreas prioritarias a intervenir.....	ii
Tabla No. 2. Fundamentación y Beneficios al superar la debilidad.....	35
Tabla No. 3. Acciones clave a realizar de manera inmediata.....	40
Tabla No. 4. Metodología de calificación.....	42
Tabla No. 5. Plan de Actualización Tecnológica a desarrollar.....	47
Tabla No. 6. Presupuesto de inversión de la Consultoría.....	119

Resumen Ejecutivo

El Documento presentado a continuación es el resultado de la evaluación de la empresa D'Cut, utilizando para ello un proceso de identificación de las áreas fuertes y las posibles deficiencias que afectan su competitividad y desempeño con el fin de que les permitan realizar acciones correctivas.

La metodología utilizada para la ejecución de esta consultoría consistió en un proceso de varias etapas: entrevistas, visitas a la empresa, observación directa, diseño de informe, validación y aprobación de informe, presentación de informe final, en las que interactuaron el equipo consultor y la empresaria.

En el proceso de Diagnóstico Integral realizado por el Equipo Consultor se identificaron aspectos puntuales en 12 grandes áreas de gestión con sus correspondientes sub áreas evaluadas, lo que permitió señalar las principales “Áreas de Oportunidad” las cuales se describen ampliamente en la sección de Diagnóstico del Consultor.

Posteriormente, a partir de la información recopilada y analizada se determinaron siete áreas prioritarias a intervenir, de acuerdo a variables de impacto y factibilidad, siendo estas:

Tabla No. 1. Áreas prioritarias a intervenir.

Áreas de Mejora	Sub Áreas
• Finanzas	• Análisis de Costos
• Gestión de Información	• Comunicación
• Estructura Organizacional	• División del Trabajo
• Recursos Humanos	• Política de Personal
• Dirección y Liderazgo	• Instrumentos de Gestión
• Producción y Operaciones	• Planificación de la Producción
• Análisis del Entorno	• Normativa e Institucionalidad

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

En reunión con la empresaria y el equipo consultor se determinó el área de oportunidad a intervenir, estableciéndose la acción clave de éxito a implementar, la cual consiste en:

Diseño e Implementación de un Sistema de Registro y Análisis de Costos en ambiente Web, que consiste en el diseño, instalación, aplicación, implementación y ejecución de dicho sistema.

Con la acción clave de éxito, antes mencionada, la empresa se verá beneficiada en lo siguiente:

- Se conocerá los saldos de materia prima reales.
- Definirá el costo de ventas de cada producto solicitado.
- Controlará de manera efectiva el inventario de materias.
- Generará estadísticas de cotizaciones, de ventas, de manera cronológica.
- Conocerá los requerimientos mínimos de materia prima que se debe mantener en stock.

La acción clave de éxito tiene un impacto significativo en la empresa. El uso de esta herramienta tecnológica permitirá que la empresa acceda de manera efectiva y eficaz a la información de forma inmediata.

Es así como en un plazo de un mes con veinticinco días se implementó la acción clave de éxito, la cual fue elaborada de manera conjunta con la empresaria.

Los resultados obtenidos de la implementación fueron los siguientes:

- Control total de los inventarios, a nivel general, registrando cada entrada y salida de materia prima conteniendo sus respectivos costos, así como su precio de venta por artículos, todo esto efectuado en tiempo real y sumamente accesible, desde una PC, Tablet, o cualquier dispositivo móvil.

- Realización y parametrización de diferentes reportes, desde resultados de venta, stock de inventarios de materia prima y producto terminado, resúmenes de venta por períodos.

- Creación y puesta en marcha del Sistema de Registro y Análisis Costos, el cual conlleva todos los módulos necesarios para D'Cut y mediante el cual la entidad lleva el 100% de sus registros de forma oportuna y confiable.

- De esta forma le ha permitido emitir cotizaciones de productos solicitados de manera oportuna y de acuerdo a costos reales incurridos por la empresa.

Como equipo consultor agradecemos a la empresaria todo el apoyo, interés y colaboración que nos brindó a lo largo de este tiempo, esperando con esta consultoría haber contribuido a la sostenibilidad y competitividad de la organización.

I. Parte: Diagnóstico y Acción clave de éxito.

1.1 Información básica de la Empresa.

SOLICITUD DE DIAGNÓSTICO		
Ref.	Nombre Campo	Contenido Campo
1	Nombre Contacto Empresa	Claudia Noemy Salinas de Santos
2	Cargo	Gerente General y Propietaria
3	Razón Social Empresa	D'Cut
4	Matrícula de Comercio	No posee matricula de comercio
5	Giro Empresa	Elaboración de productos de papel, cartón, diseñados según la necesidad del cliente.
6	Sector	Comercio e Industria
7	N° Empleados Jefes	1
8	N° Empleados Administrativos	1
9	N° Empleados Operarios	6
10	N° Operarios Permanentes	4
11	N° Operarios Temporales	2

12	Dirección	Colonia San Francisco, calle los duraznos, # 340
13	Ciudad / País	San Salvador / El Salvador
14	Teléfonos	7839-5385
15	Fax	No aplica
16	E-mail	dcut.sv@gmail.com
17	Mes / Año Fundación Empresa	Mayo de 2014
18	Número de Productos	60
19	Principal Producto / Servicio 1	Troquelado
20	Principal Producto / Servicio 2	Diseño
21	Principal Producto / Servicio 3	Eventos y Decoración
22	Ventas Netas Totales Último año	\$28,265.62
23	Ventas Netas Totales Penúltimo año	\$25, 722.42
24	Ventas Netas Totales Antepenúltimo año	\$19, 043.48
25	Exportación Directa (SI/NO)	No aplica
26	Exportación Distribuidores (SI/NO)	No aplica
27	Exportaciones Totales Último año	No aplica
28	Exportaciones Totales Penúltimo año	No aplica
29	Exportaciones Totales Antepenúltimo año	No aplica
30	¿Ha utilizado instrumentos de fomento?	No aplica
31	¿Cuáles?	No aplica

1.2 Diagnóstico del Equipo Consultor

A continuación, se presentan los aspectos relevantes encontrados en las Áreas de Gestión, específicamente en cada una de las sub áreas que las integran, por el Equipo Consultor en el proceso de entrevistas más verificación visual y visitas a la organización.

1.2.1 Dirección Estratégica.

1.2.1.1 Misión – Visión:

El giro de D'Cut, es la elaboración de productos de papel y cartón diseñados según la necesidad del cliente, el principal propósito es satisfacer y superar las expectativas de todos sus clientes en relación a la creatividad, ingenio y diferencia de todos los productos de la organización, respecto a los de la competencia.

La trayectoria de 5 años en el mercado de elaboración de productos de papel y cartón, ha permitido a D'Cut posicionarse dentro de dicho mercado, a través de calidad y servicio, logrando así un excelente grado de atención extraordinaria tanto a las empresas, como a sus consumidores, y de esta forma normar el servicio que ha brindado durante su trayectoria, al punto de proveer a grandes empresas como: Panadería El Rosario, Librería Aranda, pastelería Bom-Bom, Kokoa Bakery, Sweet Treat, Tuco & Tico. Dentro de los valores que la propietaria considera que

la empresa trabaja, se pueden mencionar calidad, puntualidad en los tiempos de entrega, igualdad, empatía hacia los clientes.

La misión empresarial se define como: "Crear un concepto personalizado y diferente para nuestros clientes, ideas creativas que vayan de la mano con el tema que el cliente ha escogido para su evento, ofreciendo productos alternativos de los que se pueden encontrar en el mercado y así lograr algo único y especial".

Pese a que se tiene la misión de la empresa definida y consta por escrito, ésta se transmite exclusivamente de manera verbal a los empleados; así como también falta ejecutarla junto con los empleados, no obstante, se les motiva a seguir los ideales y deseos de crecimiento de la empresa en el mercado de diseño de productos de papel y cartón, aunque los perfiles del personal con que se cuenta son bajos, se reconoce el potencial y compromiso que tienen con la empresa.

La visión de D'Cut se define como "Ser una empresa reconocida a nivel Nacional por la calidad e innovación de nuestros productos para decoración de eventos y posicionarnos en el Mercado como los proveedores que realizan sus sueños".

Si bien es cierto que la Visión y Misión, están definidas, se carece de acciones para el alcance de la misma, pese a dicha limitante se tienen ventajas competitivas en el mercado de elaboración de productos de papel y cartón, como la alta calidad, excelente servicio, excelente trato y el

entusiasmo de ser los mejores cada día en el rubro, con ideas de crecer y sin olvidar el enfoque de atención personalizada al cliente.

1.2.1.2 Historia de la empresa:

D'Cut se fundó con los ideales de desarrollo personal, profesional y necesidad económica por parte de los propietarios, con el deseo de proporcionar a los clientes productos elaborados y diseñados con los más altos estándares de calidad, con un concepto de creatividad y excelente servicio.

Dentro de su historia se reconocen las siguientes etapas de D'Cut; la primera de ellas es, que en sus inicios fue fundada por el hermano mayor de la ahora propietaria, Wilfredo Antonio Salinas quien es un Ingeniero Industrial y nombró a la empresa como Cyrius , la cual tenía el giro de la elaboración y venta de velas; posteriormente surgió la idea de vender productos personalizados, poniendo de manifiesto la creatividad e innovación, por lo que él sirvió de inspiración en su hermana y ahora responsable total de la empresa.

La segunda etapa se ha caracterizado, por ser de crecimiento y aceleración, incorporando el sello particular de la propietaria, el cual se conserva en la actualidad, ya que el hermano de la empresaria emigró al extranjero, por lo que desde hace cinco años es ella quien se dedica a dirigir y administrar la empresa de manera personal.

Se identifica como una empresa familiar, en ella laboran la Propietaria (Gerente General) y la madre que ayuda en la parte de supervisión y el personal operativo que se dedica a la producción en serie, por lo que el involucramiento de todos ayuda a proporcionar un excelente servicio, atención, centralizado en las mejores prácticas y efectuadas de la mejor manera, en el que estos principios permitan el posicionamiento en el mercado, destacando la personalización de los productos a través de la creatividad y el ingenio de la propietaria.

1.2.1.3 Objetivos Estratégicos:

Los objetivos estratégicos son definidos por la propietaria, ya que no cuenta con más unidades organizativas o niveles jerárquicos, dichos objetivos no están definidos por escrito, no son transmitidos de manera directa a los empleados operativos, no obstante, en el día a día en la empresa se trabaja para ofrecer diversificación, y demostrar que puede cumplir con cualquier requerimiento demandando por sus clientes.

Actualmente no se poseen planes de acción ni presupuestos de inversión, por tanto, se prioriza, pero no se asigna tiempo para la ejecución de dichos planes de acción. Se trabaja bajo la inercia del negocio.

1.2.2 Dirección y Liderazgo.

1.2.2.1 Estilo directivo:

La organización de la empresa está estructurada en las siguientes áreas:

- Área Administrativa.
- Área Operativa.

El área administrativa, es dirigida por la propietaria Licenciada Claudia Noemy Salinas de Santos, quien como Gerente General es la encargada de tomar decisiones, tales como: reclutamiento y selección de personal, logística de materiales, logística de ventas, logística de entrega de productos, entre otras. Es oportuno mencionar que también cuenta con una persona externa que se dedica al registro de la Contabilidad del negocio.

El área operativa, es responsabilidad de la misma Gerente General quien es la encargada de tomar decisiones, tales como: asignación de trabajo a los operarios, control de calidad y cancelación de salarios a los empleados, entre otras.

Las decisiones estratégicas son tomadas por la Gerente General, participando en tareas operativas, algunas que aportan valor y otras limitan el tiempo a dicha propietaria.

La única línea jerárquica es la Gerente General y los operarios, por lo que la asignación de trabajo se efectúa de manera directa, ya que existe un nivel de experiencia y confianza muy extensa, por lo que de esa manera se le da cumplimiento a la cantidad de pedidos solicitados por los clientes.

Respecto a estabilidad laboral es excelente dado que los empleados poseen años de laborar para D'Cut, básicamente desde el inicio de sus operaciones.

1.2.2.2 Autonomía:

Las decisiones se toman de manera autónoma por parte de la propietaria, básicamente se enfrentan en aquellas de suma importancia como todo lo referente a lo financiero y estratégico, contrataciones, despidos, horarios, nuevos productos, compra de materia prima, precios. A la fecha no se posee intervención de otras instituciones.

Es de mencionar, que también las decisiones operativas de poco impacto son tomadas por la propietaria, por ejemplo: compra diaria de materia prima.

1.2.2.3 Instrumentos de Gestión:

No se efectúan estudios económicos para decisiones de desarrollo de proyectos de inversión, por ende, no existe una herramienta que permita poner metas, medir costos o resultados.

Aunque el negocio es próspero no hay informes sistematizados ni evaluación de impacto de decisiones.

1.2.3 Análisis del Entorno.

1.2.3.1 Normativa e Institucionalidad:

Dentro de las regulaciones y normativas legales que influyen, y podrían afectar a la empresa se considera el cambio al salario mínimo, incremento del IVA y demás impuestos, en cuanto a la normativa ambiental no le es aplicable a la empresa, ya que los desperdicios son papel y cartón, los cuales son reutilizados en productos e innovaciones posteriores.

No se poseen instrumentos de fomento por parte del estado, por consiguiente, no se ha ocupado ninguna.

1.2.3.2 Comprensión del Sector:

Dentro de los aspectos macroeconómicos que afectan el sector se puede mencionar el incremento al salario mínimo, alza de los precios de productos.

El sector económico al que pertenece la entidad es: Comercio e Industria, dentro del cual se observa como un buen sector, sabiendo utilizar las estrategias de mercado y por ende se considera de alto potencial. Se cuenta con suficiente información del sector.

Dentro de las dificultades del entorno se menciona la principal; que es la competencia desleal al realizar un comparativo con empresas o servicios diferentes, así como también una limitante es que en ocasiones

se trabaja con empresas que no otorgan el crédito respectivo por la materia prima adquirida para la elaboración de los productos solicitados.

En la recolección de información del entorno, se cuenta las difundidas por medio de Internet, redes sociales, revistas, de las cuales se observa principalmente los precios del mercado, la utilización de tal información se enfoca de forma positiva para prevenir cambios en posiciones o cambios estructurales en la compra de la materia prima, así como también como una referencia en los precios de los productos de alguna manera similar a los del mercado.

1.2.3.3 Alianzas:

A la fecha no se ha participado en alguna misión comercial y no se posee la confianza en otros empresarios para efectuar alianzas, ya que el mercado es muy celoso del trabajo que se realiza, el conocimiento particular para la elaboración de los productos solicitados por los clientes no se pretende compartir, ya que es lo que diferencia a cada uno de los competidores de este tipo de mercado.

Las únicas alianzas que D'Cut consideraría efectuar son con proveedores y clientes dada la operatividad de la empresa.

1.2.4 Mercadeo y Ventas.

1.2.4.1 Relación con Clientes:

Actualmente la Gerente General brinda atención personalizada al cliente, la cual se considera informal debido a que no existe un procedimiento o protocolo de atención establecida, sino que el objetivo que se persigue es solucionar en su totalidad las necesidades de los clientes. Respecto al proceso de captación de clientes se efectúa por medio de redes sociales, participación en eventos, visitas, por vía telefónica, así como también por referencia de otros clientes.

Los clientes son principalmente, pastelería El Rosario, Tuco &Tico, Bom Bom, Sweet Treat, Kokoa Bakery, Oh La La y Librería Aranda, así como también personas naturales que desean la elaboración de un producto distintivo alusivo a una ocasión especial (cumpleaños, bodas, graduaciones, etc.) el cual puede ser elaborado en diversos tipos de material de papel y/o cartón; por otro lado la relación con los clientes es muy buena ya que siempre se entrega el producto en el tiempo solicitado, así como también se elabora el producto de acuerdo cualquier capricho, deseo, necesidad que el cliente manifieste, además a través de llamadas telefónicas o mensajes de texto el cliente manifiesta su entera satisfacción del producto recibido.

Por el momento se cuenta con una base de datos de clientes en Excel con todas sus generalidades, se identifican sus clientes leales basados en el record de ventas, y se ha establecido siete principales clientes, los cuales ya están fidelizados utilizando como estrategia de

ventas la consignación de productos con la excepción de panadería El Rosario que es en base a pedidos.

Los atributos que los clientes valoran son: la presentación de diferentes estilos y variedades, es decir la innovación y la creatividad es la preferencia de los clientes, así como también la periodicidad en el cambio de productos, lo que significa que constantemente la empresa está mostrando nuevas tendencias y creaciones.

Es por ello que las quejas de los clientes son atendidas de forma inmediata y personalizada. Para lo cual, es la misma Gerente General, quien se encarga personalmente de atender tales situaciones. Es oportuno mencionar que han sido escasas las veces que ha existido insatisfacción por parte de los clientes, pero cuando ha ocurrido la política de la empresa es que no se cobra por el producto y en otras situaciones cuando es factible se sustituye dicho producto.

1.2.4.2 Segmentación, Mercado Meta y Posicionamiento:

Los clientes se clasifican de acuerdo al volumen de ventas en relación a los datos históricos, por lo que se mencionan grandes contribuyentes, pequeños contribuyentes, personas naturales.

La principal característica de los clientes es la diversidad de gustos temáticos al solicitar la elaboración de un producto. El mercado meta es el cliente directo, y los planners que realizan de eventos tales como bodas,

cumpleaños, graduaciones, etc., y que el tipo de relación que se establece con este tipo de clientes es ganar ganar, ahorrando el gasto de comisión.

La participación de los clientes es significativa ya que en ocasiones hacen pedidos especiales y se les entrega. Se conoce con exactitud que los clientes valoran los productos por su calidad, presentación, es por ello que constantemente se está innovando en la creación de nuevos productos de acuerdo a lo solicitado por los clientes. Los principales costos de la empresa son: la materia prima y la mano de obra, costos indirectos de fabricación y diseño.

1.2.4.3 Producto:

La Gerente General es quien genera ideas para desarrollar los productos. El sistema de mejoramiento y desarrollo de nuevos productos se lleva a cabo a través de los clientes quienes solicitan productos de acuerdo a sus necesidades. Dicho proceso comprende la solicitud por parte del cliente hacia la Gerente General, ella diseña el requerimiento solicitado y genera una cotización, para posteriormente ejecutar el proceso de producción y venta.

1.2.4.4 Precio:

Dentro del proceso de asignación de precio de venta, la empresa efectúa el método del Costo Total, el cual es una relación entre los costos

fijos y variables de producción, así como demás gastos indirectos de fabricación, incluido el margen de ganancia deseado y sobre dicho cálculo se determina el precio de venta.

Efectivamente se comparan permanentemente los precios de la competencia, pero en ningún momento se establece una influencia directa por dichos precios, sino únicamente para que tener una referencia de los precios en el mercado para el tipo de producto que se elabora.

Los principales competidores son, Party Dot, The Papers Fly, entre otros centros de venta como el mercado central de San Salvador, o la empresa Dollar City, ambos venden productos similares a precios relativamente bajos pero que no integran el elemento principal que es la creatividad que D'Cut aplica en cada uno de sus productos.

Los factores externos que se consideran en la fijación de precios son los precios de las materias primas.

La principal diferencia entre el producto de la competencia es la personalización, el trato directo con los clientes, la calidad, la entrega y la innovación, ya que el estilo de D'Cut es diferente a los demás. Dicho lo anterior se puede determinar que la competencia no se toma en cuenta a la hora de establecer el precio, ya que solo se consideran costos y calidad de producto, los aspectos relevantes son la calidad del producto en cuanto a la creatividad, diseño e innovación que se aplica a cada uno de ellos.

1.2.4.5 Gestión de Ventas:

La gestión de ventas es realizada directamente por la Gerente General de la empresa, ya que no cuenta con una fuerza de ventas establecida. Los registros de ventas se llevan a través de matrices en Microsoft Excel, por lo que efectivamente se efectúa un análisis de las ventas de forma mensual, de acuerdo a la meta fijada.

Los reclamos se canalizan directamente a través de llamadas telefónicas a la Gerente General. Además, se utiliza material de apoyo para la venta tales como catálogos, e imágenes en redes sociales.

1.2.4.6 Comunicaciones:

La política actual de la empresa es postear de forma semanal en la red social Instagram, los diferentes productos y servicios que D'Cut puede ofrecer al público en general. El perfil principal de los clientes para la política de promoción son los gustos y preferencias, de acuerdo a estadísticas proveídas por la red social, el 94% de los seguidores son mujeres entre 25 y 35 años. El principal argumento para las ventas es la pasión de lo que se hace, como filosofía para brindar un excelente servicio a los clientes.

No se cuenta con Plan de Comunicaciones, ni mucho menos con un presupuesto establecido.

1.2.5 Producción y operaciones.

1.2.5.1 Análisis de Proveedores:

La estructura de planificación de compras se hace de acuerdo con la demanda requerida por los clientes, ya que, por ser el producto demasiado versátil, se opta por comprar la materia prima que se utiliza para cada producto; no obstante, si existe un inventario de los materiales que de forma consecutiva se utiliza.

Se cuenta con aproximadamente 15 proveedores de los cuales, generalmente no se tiene problemas de abastecimiento, sin embargo, cuando de forma aislada ha ocurrido una escasez, la propietaria ha tenido que viajar a Guatemala para adquirir la materia prima para producir. Es pertinente indicar que efectivamente existen condiciones de venta de crédito por parte de dichos proveedores.

Los criterios de selección de proveedores son: el mejor precio, la variedad y la calidad de los productos, la empresa ha establecido la relación comercial con dichos proveedores desde que inició el negocio, y por cada insumo cuenta al menos con 2 proveedores.

1.2.5.2 Manejo de Inventarios:

Los insumos se almacenan en diferentes cajas y estantes, en los cuales se almacena la materia prima y el producto que se mantiene en stock. La propietaria ha establecido un sistema que ordena los insumos de

forma alfabética, pero para el despacho no aplica ningún sistema lógico, únicamente para la materia prima más antigua, que se utiliza recurrentemente y por lo cual posee más existencia. Los desperdicios de materia prima son bien mínimos, debido a que los sobrantes se pueden utilizar en la elaboración de nuevos productos.

En cuanto a la recepción de la materia prima, no existe un responsable designado, ni un procedimiento establecido para la verificación de éste al momento que es enviado por los proveedores, sin embargo, el material que es adquirido en el puesto de venta, es verificado de forma inmediata por la propietaria quien es la responsable de efectuar la gestión de compras.

Es de hacer notar que con muy poca frecuencia se rechaza los materiales adquiridos, sin embargo, los proveedores brindan el 100% de garantía sobre sus productos en caso de que alguno esté defectuoso. El almacenamiento de los productos e insumos se realiza al proveedor al momento que lleva dichos productos, o son adquiridos por la propietaria en el puesto de venta.

1.2.5.3 Planificación de la Producción:

La empresa no cuenta con pronósticos y planificación de la producción, ya que se produce lo que es solicitado por los clientes, se trabaja con base a pedidos, sin embargo, cuando ocasionalmente se han

tenido pedidos extraordinarios, y eventos inesperados, se organizan diferentes equipos de producción y/o montaje para lograr cubrir tal demanda.

Los recursos se distribuyen de acuerdo a cada una de las necesidades o demanda por parte de los clientes. El control industrial y los registros de costos, productividad y calidad son elaborados por la Propietaria en archivo de Microsoft Excel, por lo que el procedimiento establecido consiste en generar una agenda, en la cual se establecen los pedidos con base a tiempos de petición y entrega, lo cual tiene que ver con el diseño solicitado, el color, el tamaño, entre otras características.

1.2.5.4 Distribución de Planta:

En cuanto a los criterios establecidos para la distribución física de la planta, en primera instancia cuando inició la empresa no se tenía un orden lógico, no obstante, de acuerdo con el crecimiento paulatino que se ha tenido, efectivamente se ha distribuido la maquinaria, según la posición que contribuya de manera eficiente y eficaz al proceso de producción. Se considera que la distribución actual de la maquinaria y equipo es óptima, ya que se efectuó un análisis técnico que midió los tiempos en la producción, por lo que el resultado fue favorable a la distribución actual.

El flujo de materiales al interior de la empresa se realiza según la demanda y el tipo de producto requerido por los clientes.

Las expectativas de aumento de la producción, se ha definido principalmente en aumentar la cartera de clientes, y como efecto consecuente el aumento de la producción y ventas.

1.2.5.5 Nivel Tecnológico:

En el presente año 2019 se adquirieron cuatro equipos los cuales son un impresor lasser, cortadora Siluet, Plancha (Iron On), bomba para inflar globos, de los mismos que son utilizados por la competencia de la empresa. Vale la pena mencionar que todo el equipo de la empresa es de última generación, es decir, que hasta las empresas que se dedican al mismo rubro en otros países utilizan la misma clase de equipo.

Los equipos, no se reparan, sino que se aplica la garantía, se les da el mantenimiento respectivo por parte de la Propietaria y si es necesario se contrata una persona para que brinde el respectivo mantenimiento.

La maquinaria que se precisa comprar es una cortadora láser con tecnología de punta ya que, con ésta la empresa podría ofrecer mayor variedad de productos, no obstante, para efectos de realizar una inversión acertada, es conveniente esperar el momento idóneo, debido a que las actualizaciones de este tipo de maquinaria se realizan cada 3 ó 4 meses.

1.2.5.6 Mantenimiento de Maquinarias:

No se cuenta con un plan de mantenimiento preventivo, ni correctivo, debido a que resulta impredecible determinar el momento cuando un equipo falla, por otro lado la Propietaria de manera personal está pendiente del buen estado del equipo, realiza revisiones, limpiezas que asemejan algún tipo de mantenimiento preventivo, durante la trayectoria de la empresa han sido muy escasas la veces en que se ha tenido que contratar a una persona de mantenimiento externo para efectuar alguna reparación al equipo.

1.2.6 Gestión Ambiental.

1.2.6.1 Normativa Ambiental:

La empresa no lleva ningún tipo de registro, así como también no posee ninguna política de gestión ambiental, ya que el giro operativo al que se dedica no ocasiona ningún tipo de contaminación en su entorno; si bien es cierto que posee algunos desperdicios de papel, éstos se reutilizan por lo que no existe la generación de desechos tóxicos que ocasionen daños a la humanidad y al medio ambiente.

1.2.6.2 Riesgo y Salud Ocupacional:

Debido a que el giro operativo de la empresa es muy escaso de peligro, no se cuenta con una estructura formada en la prevención de

riesgos, la Propietaria posee estudios en Administración y Dirección de Empresas, y posee conocimientos generales en el área de riesgos ocupacionales, ha capacitado a sus empleados sobre cómo evitar accidentes de trabajo; y a la fecha no se ha generado ningún tipo de incidente de magnitud considerable.

Se cuenta con 2 extintores los cuales pueden ser utilizados por cualquier trabajador en caso de un conato de incendio; además de igual forma se cuenta con un botiquín de primeros auxilios para ser utilizado en emergencias de una menor magnitud. A la fecha no se cuenta con un plan estructurado de evacuación que establezca roles de responsabilidad en caso de una emergencia.

1.2.7 Estructura Organizacional.

1.2.7.1 División del Trabajo:

Su estructura organizacional está dividida de la siguiente manera:

Personal interno:

Gerente General, la Licenciada Claudia Noemy Salinas de Santos, quien también es a la propietaria de la empresa es quien ejecuta todas las funciones estratégicas, administrativas, comerciales y operativas.

Operarios, en la empresa laboran 6 operarios quienes tiene la misión de realizar el trabajo manual definido por la Gerente General.

Personal Externo:

Contador Externo, es el encargado de registrar los movimientos contables y todo lo relativo a las declaraciones de Impuesto sobre la Renta e Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y Prestación de Servicios (IVA).

No se cuenta con un manual de funciones, en el cual se definan y establezcan las responsabilidades de cada puesto de trabajo de acuerdo a una previa inducción. Las funciones más importantes son las de la Gerente General ya que en ella recae todo el funcionamiento de la empresa, por ejemplo, realiza funciones de compras, ventas, manejo de personal operativo, diseño, creación; ya que los operarios únicamente realizan el trabajo manual ya estructurado que no requiere ningún tipo de desgaste mental.

Todas las decisiones importantes y menos importantes son tomadas por la Propietaria, es decir, ella se dedica al manejo del personal, manejo de compras, decisiones relacionadas con las ventas, producción, finanzas y recursos humanos.

Existen procedimientos para la elaboración de productos, no obstante, éstos no están definidos en documento escrito, la Propietaria es quien de manera personal induce a cada uno de los operarios al momento de iniciar un pedido con requerimientos nunca antes solicitados, los pedidos que ya han sido elaborados en otras ocasiones no necesitan girar

instrucciones a los empleados, ya que ellos ya conocen el trabajo que se realiza.

1.2.7.2 Poder de Decisión:

Las decisiones de nivel estratégico se realizan con base a la experiencia y a la necesidad que se presente, no hay nada sistemático, ni políticas establecidas. Las decisiones de nivel operativo de igual manera se ejecutan de acuerdo a la necesidad surgida generada por la demanda de productos; en ninguna situación que se suscite, es tomada en cuenta la decisión del personal operativo de la empresa.

De igual manera las decisiones relacionadas con las inversiones, procesos de trabajo, programa y cantidad de producción son tomadas por la propietaria.

1.2.8 Finanzas.

1.2.8.1 Tributaria y Normas Legales:

Los registros legales que la empresa lleva son IVA, pago a cuenta, ISSS, AFP, libros de ventas diarias, etc. y estos están actualizados. Se han atrasado con sus compromisos tributarios de forma ocasional. Todos éstos los lleva el contador externo. El contador proporciona los datos a cancelar, pero quien efectúa el pago es el padre de la propietaria.

Efectivamente la Propietaria lleva un control en Microsoft Excel sobre las obligaciones tributarias.

La empresa está al tanto de sus obligaciones respecto a la Ley contra el lavado de dinero y otros activos. Se evalúa constantemente el impacto de las nuevas obligaciones tributarias, es oportuno mencionar que el Padre de la propietaria es un profesional del Derecho Mercantil, por lo que conoce a perfección la legislación tributaria y sus reformas.

1.2.8.2 Registros Contables:

No existe un departamento de Contabilidad / Finanzas interno, la única persona encargada es el contador externo quien es un profesional independiente con título de Licenciado en Contaduría Pública con una trayectoria considerable en dicha área. Por otro lado, si se desea una información contable, se solicita a dicho contador y es proporcionada de forma inmediata; así como también si se desea conocer los criterios que se utilizan para realizar los registros contables, hay que consultárselos, ya que no se cuenta con tal información.

Los registros de cuentas por cobrar y cuentas por pagar son llevados por la Propietaria como parte del control interno, además no se tiene proyecciones de ingresos y salidas de efectivo, ya que todo surge de la demanda de productos ejercida por los clientes, se tiene como política realizar primeramente los pagos y compromisos adquiridos.

1.2.8.3 Análisis de costos:

Los registros de cuentas se llevan en Microsoft Excel, la empresa no cuenta con una estructura definida de costos, ya que la gran mayoría de productos que se elaboran son diseñados por la Propietaria, los cuales llevan un conocimiento y creatividad muy particular, además ella es la encargada de llevar información de registros de costos, no obstante, no se encuentra actualizada y por ende no es útil para la toma de decisiones. Sin embargo, se considera los principales costos de materia prima, mano de obra, gastos indirectos de fabricación, sin hacer costeo de dichos insumos.

La falta de estructuración de una metodología de registro y análisis de costos podría ocasionar que la empresa asigne precios a los productos menores al costo en el que se incurre para producirlos, por lo que se puede estar generando una pérdida financiera, que cause detrimento el patrimonio de la entidad.

1.2.8.4 Administración Financiera:

La empresa no cuenta con presupuestos formalmente establecidos, por lo cual no se utilizan para la toma de decisiones. Los criterios que se consideran para la adquisición de maquinaria son el aumento de producción o la necesidad existente, no obstante, cada vez que se realiza una inversión y no se obtienen resultados apropiados, se aprende para no

cometer los mismos errores, no se efectúa análisis financiero, ni indicadores financieros que provean información útil para la toma de decisiones.

1.2.9 Recursos Humanos.

1.2.9.1 Desempeño del Personal:

El personal que requiere la empresa son operarios, quienes se dedican a armar, pegar, y empaquetar el producto terminado; dicho personal ha adquirido los conocimientos a través de las inducciones impartidas por la Propietaria.

El nivel de los operarios es de conocimientos empíricos que cumplen normas y conocimientos requeridos. Para asignar tareas determinadas se observan las habilidades que cada uno demuestra. Durante el tiempo de vigencia de la empresa únicamente ha habido errores no significativos, por lo que se hacen las respectivas observaciones al personal, pero no son removidos por tales causas.

1.2.9.2 Política de Personal:

No existen criterios establecidos para el reclutamiento de personal, únicamente en la inducción se hace una prueba de las habilidades manuales respecto al tipo de trabajo que se realiza en la empresa. Se toma

muy en cuenta la disposición y el deseo de superación que el personal tenga.

Cuando ingresa personal nuevo a la empresa no se le entrega ningún documento, únicamente se le mencionan las reglas internas de manera verbal, así como también no existe ninguna regla de promoción ya que todos realizan un trabajo ya establecido y no se requiere que efectúen otras actividades.

No se realiza ninguna planificación estratégica del personal, únicamente cuando se incrementa la demanda de productos, se contrata más personal de manera temporal, por lo que tampoco existe ninguna descripción de puestos que describa las funciones a realizar.

La Propietaria considera que por el momento se cuenta con la cantidad de personal necesario, en el caso que la empresa crezca de manera considerable, se optará por la contratación e ingreso de nuevo personal.

1.2.9.3 Incentivos y Beneficios del personal:

No se brindan incentivos monetarios, sin embargo, en caso de algún error en la producción por parte del personal, no se les aplica ninguna sanción económica, únicamente algún tipo de sanción verbal de manera leve; no hay acuerdos de rendimiento solamente se habla con ellos, pero no establecidos ni por escrito.

La motivación con el personal es mediante pagos adicionales por producir más de lo asignado, así como también se les da la oportunidad de poder llevarse el trabajo a su casa de habitación.

Para evaluar el rendimiento de los trabajadores se hace a través de la calidad continua que muestran los productos elaborados.

1.2.9.4 Clima y Motivación del personal:

La Propietaria estima que efectivamente el personal se identifica con la misión de la empresa por su compromiso de trabajo y se sienten orgullosos de laborar, por lo que considera que si existe un alto grado de empatía; por otro lado, no se efectúan actividades extraprogramáticas.

Se satisfacen las necesidades económicas, sociales, y personales de los empleados, ya que la propietaria es sensible con la familia de los empleados. Se considera que el personal está en la empresa por el trato de la propietaria y el buen clima laboral, se les motiva a seguir adelante dando lo mejor de sí de manera verbal.

1.2.10 Gestión de Información.

1.2.10.1 Información:

La información que se maneja regularmente se trata sobre la búsqueda de clientes, tendencias del mercado, etc. Esta información se obtiene a través internet y revistas por escrito.

La empresa genera información interna en Microsoft Excel, cuya responsabilidad recae en la Propietaria, quien utiliza tal información para evaluar los resultados de la gestión de la empresa y su impacto económico, por lo que no se refleja información al público ni se emite información a la competencia, solamente al estado por las obligaciones de ley.

1.2.10.2 Comunicación:

La información dentro de la empresa se transmite de forma verbal, o vía telefónica, lo cual hace que ésta fluya de forma vertical. La comunicación es muy efectiva ya que no existe ningún tipo de bloqueo, ya que el flujo es directo entre la Gerente General y el área de producción.

La Gerente General no comunica los objetivos y resultados de la gestión empresarial, primeramente, porque no existe jerárquicamente ninguna jefatura que ejerza líneas de dirección entre ella y el personal de producción.

La Gerente General es quien traslada de manera verbal y personal, ya que no efectúa ningún tipo de reunión, sobre los estándares de calidad y el nivel de acabado que debe poseer cada producto para que los clientes queden plenamente satisfechos.

1.2.11 Gestión de Calidad.

1.2.11.1 Control de calidad:

No existe una política formal de control calidad por escrito dentro de la empresa, no obstante, la Propietaria es quien efectúa labores de control de manera directa, así como también el proceso de producción se realiza inherentemente con estándares de calidad previamente establecidos.

El porcentaje de rechazos de productos oscila un 1%, ya que desde que inició operaciones la empresa, es mínimo la cantidad de quejas o inconformidades por parte de los clientes. El procedimiento para el tratamiento de producto rechazado consiste en que se le hace la sustitución del producto al cliente o la devolución del dinero.

La encargada de registrar los rechazos es la Gerente General; en la actualidad los clientes que han rechazado o devuelto producto vuelven a comprar, por lo que tal situación no ha incidido de ninguna manera en la preferencia y decisión de compra de cada cliente.

1.2.11.2 Aseguramiento de la Calidad:

Los requerimientos de los clientes, así como sus exigencias respecto a los productos son: la innovación, la personalización del producto, tiempos de entrega, originalidad, y atención personalizada. No se cuenta con instrumentos de medición estandarizados, sin embargo, se realiza un tipo de medición establecida por la Gerente General, durante el

proceso de producción, asegurándose que se cumplan estándares de calidad generales en cada producto elaborado.

Los puntos críticos de medición dentro del proceso de producción son desde la adquisición de la materia prima, corte, pegado, hasta la entrega del producto.

1.2.11.3 Calidad de Producto:

El procedimiento de revisión de productos se efectúa de manera visual de acuerdo con la experticia y experiencia que posee la Gerente General. Se lleva un registro histórico de los productos elaborados, el cual contiene imágenes de cada uno de los diseños realizados.

El procedimiento de atención de reclamos es el cambio del producto o devolución del efectivo y de servicio postventa se realiza a través de llamadas al cliente o se pasa una encuesta directa.

1.2.12 Innovación Tecnológica.

1.2.12.1 Estrategia Tecnológica:

Efectivamente la empresa utiliza las mismas tecnologías que los competidores tales como softwares de dibujos, entre los que se mencionan: Illustrator, Photoshop, Corel Draw, entre otros. Dentro de la gestión de la empresa, se incorporan actividades de búsqueda de nuevas tecnologías, a través de internet y revistas sobre nuevas tendencias; así

como también la Gerente General participa periódicamente en capacitaciones para evaluar adquirir maquinaria y equipo con tecnología de punta, como por ejemplo cortadora laser, o corte robotizado, máquina de sublimación que estampa ropa y papel.

1.2.12.2 Cultura de Innovación:

Se les pregunta continuamente a los clientes sobre los productos y necesidades, o tipo de eventos para diseñarles dichos productos con base a sus requerimientos, por lo que efectivamente se incorporan las sugerencias para crear los estilos manifestados por el cliente, más el toque innovador que caracteriza a la empresa.

Realmente la gran mayoría de productos que la empresa elabora son con base a los gustos, necesidades y requerimientos por parte de los clientes, por lo que indiscutiblemente de manera constante se innova en el desarrollo de nuevos productos.

No se toma de las ventas un porcentaje fijo que sea destinado para capacitaciones, por lo que se opta por talleres o seminarios en el interior y exterior del país con fondos propios, y en algunas ocasiones se utilizan los fondos asignados por Insaforp. Las acciones de mejoramiento apuntan siempre a la calidad, por lo que dependiendo del producto a realizar se efectúan los respectivos cambios en los procesos. Los trabajadores conocen perfectamente los estándares de calidad de su trabajo, sin

embargo, son monitoreados constantemente. Estos procedimientos no están debidamente documentados, pero los operarios están comprometidos con la calidad que deben poseer los productos. Por el momento todas las ideas creativas surgen de la Gerente General, ya que es quien ejerce la parte creativa dentro de la empresa.

El personal operativo no participa en ningún tipo de cambio tecnológico, ni tampoco en ningún tipo de idea, aporte, mejora continua o innovación en los productos. No se cuenta con ningún programa de incentivos.

1.2.12.3 Sistema e Infraestructura:

La empresa no cuenta con una unidad de se dedique al mejoramiento o desarrollo tecnológico de productos, además ya ha existido relación con Universidades, no obstante, no se logró el objetivo proyectado; actualmente la empresa mantiene una relación de asesoramiento con FUSAI (Fundación de Asesoramiento Integral), para recibir capacitación y asesoría técnica en la gestión empresarial.

1.2.12.4 Ejecución de Proyectos de Innovación Calidad de Producto:

La empresa no cuenta con un presupuesto asignado para la innovación, no obstante, si se desea el desarrollo de un nuevo producto,

creación o proyecto surgido de acuerdo a alguna necesidad, se recurre a los recursos propios.

1.2.12.5 Tecnologías de Información:

La empresa posee equipo informático entre software hardware, así como también conexión a internet wifi de red local de manera constante, por otro lado, la Propietaria es la encargada de registrar la información a través de Microsoft Excel.

Únicamente la Gerente General posee acceso a la información almacenada en los dispositivos informáticos, ya que los empleados operativos no cuentan con ningún equipo informático, ya que éstos no poseen la formación competente para el manejo de ese tipo de equipo.

1.3 Análisis de la Información: Áreas de Oportunidad.

A continuación, se presentan los resultados del análisis de la información recopilada en el Diagnóstico Integral en el cual se validó la información obtenida por el equipo consultor en las entrevistas y visitas, para extraer los aspectos prioritarios a intervenir según se describen en la siguiente Tabla No. 2:

Tabla No. 2. Fundamentación y Beneficios al superar la debilidad.

Área-sub área	Fundamentación y Beneficios al superar la debilidad
Finanzas - Análisis de Costos	Fundamentación: - No existe un registro de costos. - No cuentan con personal que realice la función de análisis de costos. - No poseen un Sistema de Análisis de Costos. Al no contar con un registro y análisis de costos, incrementa el riesgo de generación de pérdidas. Beneficios al Superar la Debilidad: - Controles financieros y operativos. - Indicadores y estadísticas para la toma de decisiones. - Mejorar el rendimiento de la Productividad.

	- Establecimiento de procesos y lineamientos para establecer costos.
Gestión de Información- Comunicación	Fundamentación: - No cuentan con un mecanismo de comunicación de los objetivos y logros de la empresa. - No cuentan con una planificación coordinada de reuniones. Toda organización que no cuenta con una comunicación planificada y coordinada genera desinformación y una comunicación informal que afecta negativamente en el ambiente o clima organizacional de la empresa. Beneficios al superar la debilidad: - Mayor eficiencia en la comunicación estratégica. - Establecimiento de canales de comunicación. - Acceso a información para la toma de decisiones. - Expandir y proyectar la empresa interna y externamente.

Dirección y Liderazgo - Instrumentos de Gestión	Fundamentación: - No cuentan con instrumentos de gestión para la toma de decisiones. - No cuentan con información que respalde la toma de decisiones. - No se socializa los resultados de las decisiones importantes. Al no contar con instrumentos de gestión que faciliten la toma de decisiones, se incrementa el riesgo que las inversiones y proyecciones realizadas generen decremento en las utilidades. Beneficios al superar la debilidad: - Obtener información fidedigna para la toma de decisiones. - Establecer mecanismos de control que incrementarán la productividad de la empresa. - Alineamiento de esfuerzos individuales y empresariales hacia un mismo camino.
---	---

	- Facilidad del monitoreo y análisis de los resultados.
Producción y Operaciones-Planificación de la Producción	Fundamentación: - No se cuenta con un pronóstico de demanda del producto. - No se posee un Plan Maestro de Producción. - No existe indicadores de Planificación y Producción. Toda organización que no cuenta con pronósticos que respalden la planificación de producción y ventas, conllevará a obtener resultados que no estarán acorde a los objetivos y metas de la organización. Beneficios al superar la debilidad: - Establecer el control de la productividad en función de lo planificado. - Fortalece la gestión de ventas. - Indicadores que mejorarán el análisis de costos a través de indicadores de gestión de producción.

Análisis del Entorno - Normativa e Institucionalidad	Fundamentación: - Desconocen instrumentos de apoyo que brinda el Estado. - No se conocen las regulaciones o normativas que podrían afectar a la empresa. - No se tienen conocimiento de las instituciones que apoyen la acción de la empresa. Toda organización que no conoce las normativas que podrían afectar su giro, aumenta el riesgo de caer en ilegalidades que afecten de manera económica o hasta el cierre de las operaciones de esta. Beneficios al superar la debilidad: - Gestionar beneficios económicos para la empresa. - Fortalecer la gestión de ventas. - Fortalece el conocimiento para generar oportunidades. - Genera actitudes de reacción.
--	---

1.4 Recomendaciones: Acciones a realizar de manera inmediata.

Tabla No. 3. Acciones clave a realizar de manera inmediata.

Acción clave de éxito a implementar
Finanzas – Análisis de Costos
1. Diseñar e Implementar un Sistema de Registro y Análisis de Costos en ambiente Web.
2. Reporte de ventas (Producto más vendido).
3. Reporte de Cotizaciones (Producto más cotizado).
4. Reporte de cantidad de materia prima disponible. (Materia prima más utilizada).
5. Determinación del precio de costo de cada producto elaborado
6. Dashboard de indicadores financieros.
Otras intervenciones
Dirección y Liderazgo.
Desarrollo e Implementación de Herramientas de Gestión
Producción y Operaciones- Planificación de la Producción
Elaboración e Implementación de un Plan Maestro de Producción (ERP)

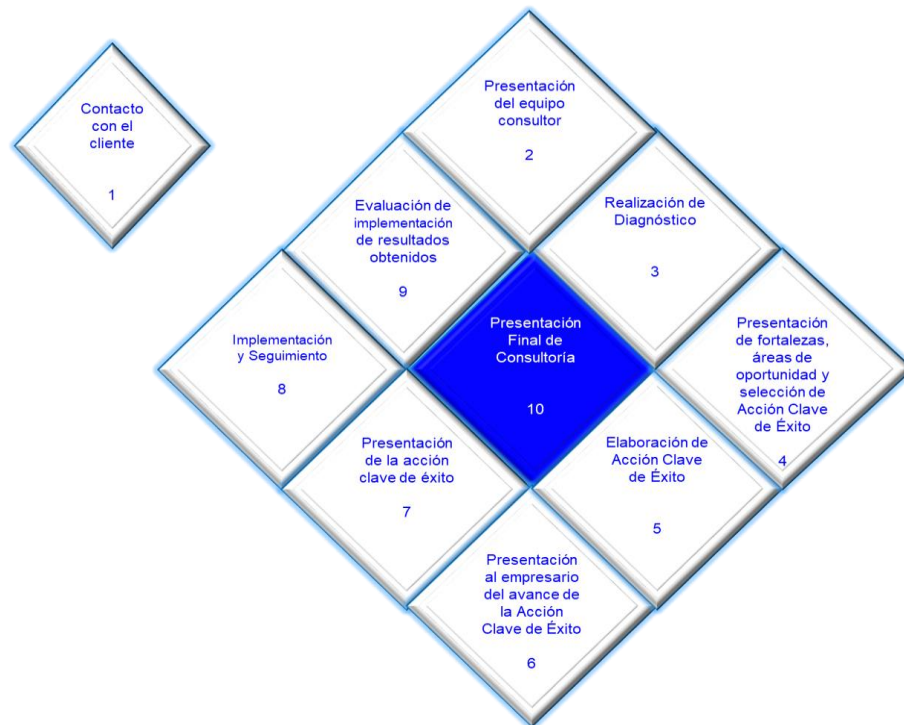
II. Parte: Acción clave de éxito: fundamentación, beneficios e implantación.

2.1 Proceso seguido en la determinación de la acción clave de éxito.

A continuación, se detalla el proceso seguido en la consultoría realizada a D'Cut.

2.1.1 Proceso de la consultoría.

El proceso realizado para determinar la acción clave de éxito fue a través de la implementación de la Consultoría Integral Colaborativa, se divide en 10 pasos, los cuales se muestran a continuación:



Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Con la Herramienta de Diagnóstico de la Universidad Tecnológica de El Salvador, se evaluaron las diferentes áreas de la empresa, en donde se determinaron las fortalezas y áreas de oportunidad, las cuales debían ser intervenidas para mejorarlas. Por ello, se realizaron visitas, reuniones y entrevistas con la empresaria, con el fin de determinar la Acción Clave de Éxito.

Después de haber finalizado la sesión de visitas y entrevistas, se dio paso a calificar los datos obtenidos. La metodología que se siguió para la calificación de los aspectos obtenidos de cada área se muestra en la Tabla N° 4.

Tabla No. 4. Metodología de calificación.

Calificación	Categorías	Resultado
1	Deficiente	No se verifica ninguna de las características contempladas dentro del modelo ideal.
2	Insuficiente	Existen algunos datos que confirman esta “intuición” y dirección hacia el modelo propuesto como ideal.
3	Suficiente	Existe una clara tendencia hacia el modelo ideal, con cumplimientos parciales, eventualmente no sistemáticos, de los criterios considerados claves para cada factor.
4	Bueno	Aún no se alcanzan los indicadores óptimos de excelencia, pero se está consciente que todos los criterios considerados como claves para cada factor hay resultados cada vez mejores respecto a ellos.

5	Excelente	Se cumple con las exigencias del modelo ideal de empresa para este módulo, con niveles superiores en el logro y disposición respecto de los criterios considerados como claves para cada factor.
---	-----------	--

Fuente: Herramienta de diagnóstico Maestría UTEC.

2.1.2 Presentación al empresario de las fortalezas, áreas de oportunidad, y determinación de la acción clave de éxito.

En la presentación realizada a la empresaria, se plantearon las fortalezas, áreas de oportunidad y consecuencias positivas al superar dichas áreas, señaladas en la herramienta de diagnóstico.

Durante la presentación se seleccionó la acción clave de éxito a implementar, determinando el área y sub área, para este caso: “Finanzas / Análisis de Costos”. La solución que se planteó es: Desarrollo e implementación de un sistema de registro y análisis de costos en ambiente Web.

2.2 Beneficios de la acción clave de éxito a implantar Finanzas – Análisis de Costos: Implementar un Sistema de registro y análisis de costos en ambiente web.

Algunos de los beneficios al Implementar el sistema de registro y análisis de costos en ambiente Web son:

- Análisis y registro de los costos de operación.
- Control de los costos de materia prima.
- Minimiza el riesgo financiero del negocio en el mercado.
- Mejora los análisis de costo-beneficio con sus costos reales.
- Realizar cotizaciones en tiempo y costos reales.
- Manejo y control de inventarios de Materia Prima.
- Datos estadísticos y financieros.
- Historial de productos cotizados y realizados
- Control de Proveedores y Cartera de Clientes.
- Pronóstico de la demanda en los productos.
- Incremento de los ingresos, debido al control de las metas de ventas.
- Categorización de los clientes ya Online, Recomendados y Directos.
- Disminución de gastos en la adquisición de materia prima innecesaria.

2.3 Descripción de la acción clave de éxito.

Para la acción clave de éxito se describe a continuación, las actividades que se llevaron a cabo:

La acción clave de éxito tiene un impacto significativo en la empresa. El uso de un sistema de registro y análisis de costos en ambiente web, permitirá que la empresa establezca costos integrales y reales que eliminarán pérdidas y mejorarán la rentabilidad de la empresaria, a través de la determinación oportuna y razonable de los costos (materia Prima, Mano de Obra y Gastos Indirectos de

fabricación) incurridos en la elaboración de un producto, en este sentido, la empresa ahorrará recursos y mejorará el servicio.

Dentro de la acción clave de éxito seleccionada por los empresarios “Finanzas / Análisis de Costos”, tanto el equipo consultor como D’Cut han superado de forma implícita, aplica “Planificación de la Producción” “Manejo de Inventarios” y “Análisis de Costos”, ya que el sistema está diseñado de forma integral abarcando cada una de las sub áreas antes mencionadas.

Permitiendo así a D’Cut por medio de la selección “Finanzas / Análisis de Costos” superar estas áreas de oportunidad, permitiéndoles a la vez convertirse en una compañía de alta solidez.

Sin embargo, el éxito en el tiempo dependerá del compromiso, mantenimiento y seguimiento de la acción clave de éxito seleccionada por parte de la empresaria.

2.3.1 Acción Clave de Éxito desarrollada.

2.3.1.1 Acción clave de éxito.

Implementar un Sistema de registro y análisis de costos en ambiente web.

A continuación, se desarrolla la acción clave de éxito a través de Implementar un Sistema de registro y análisis de costos en ambiente Web, lo cual permitirá que la empresa interactúe de manera efectiva y eficaz en un sistema mecanizado en tiempo y costos reales, en este sentido, la

empresa ahorrará recursos y mejorará el servicio, (Ver Tabla No. 6, impacto económico de la implementación), describe el siguiente contenido:

2.3.1.1.1 Objetivos:

- Diseñar, Elaborar un sistema en ambiente Web
- Efectuar parametrizaciones básicas en la Web
- Carga de Catálogo de productos terminados, materia Prima, Clientes, Proveedores.
- Implementación del sistema en ambiente Web en la empresa D'Cut.

2.3.1.1.2 Alcance:

El presente Proyecto se limitará a la implementación de un sistema de registro y análisis de costos en ambiente Web con sus parametrizaciones básicas, con el objetivo de:

Permitir fortalecer el área financiera maximizando su rentabilidad por medio de la obtención de información oportuna y veraz, permitiéndoles crear sus propios indicadores financieros y puedan controlar la gestión, facilitar el control eficiente de los inventarios, reduciendo costos innecesarios en stocks, malas aplicaciones e información desactualizada. (Ver Tabla No. 5).

Eliminando así el riesgo de desabastecimiento y pérdidas por falta de información e indicadores de los mismos, así como reduciendo el riesgo

en la toma de decisiones financieras, estableciendo controles internos dentro de la organización.

Una de las áreas seleccionadas por el empresario en conjunto con el equipo consultor para desarrollar la acción clave de éxito fue el área de Finanzas, específicamente la sub área de Análisis de Costos.

Tabla No. 5. Plan Actualización Tecnológica a desarrollar.

Nivel de planificación	¿Qué se realizará?	Resultados esperados
Implementación de un sistema de registro y análisis de costos en ambiente Web	Implementación de un sistema de registro y análisis de costos en ambiente Web.	Lograr fortalecer el área financiera maximizando sus rentabilidades por medio de la obtención de información oportuna y veraz, permitiéndoles crear sus propios indicadores financieros y puedan controlar la gestión, facilitar el control eficiente de los inventarios, reduciendo costos innecesarios en stocks, malas aplicaciones e información desactualizada, eliminando el riesgo de desabastecimiento y perdidas por falta

		de información, así como reduciendo el riesgo en la toma de decisiones financieras.
--	--	---

Fuente: Elaboración propia equipo consultor

Como plan de acción, en primer lugar, se estableció una mesa de trabajo conformada por todos los miembros del equipo consultor y la gerente general de la empresa D'Cut, esto con el objetivo de determinar cuáles son los costos indirectos de fabricación, mano de obra directa e indirecta, así como los costos de materia prima necesarios para elaborar los productos que comercializa la empresa. Obteniendo como resultado la de dichas reuniones la siguiente información:

- Determinación de Costos Indirectos de fabricación
- Determinación de Costo de Mano de Obra Directa e Indirecta
- Determinación de costos de Materia prima para Toppers de 2.5"
- Costeo total de gastos de Toppers de 2.5"
- Porcentaje de ganancia antes de impuesto

Debido a la cantidad de productos que se realizan en la empresa se tomó la decisión de forma conjunta con la empresaria, parametrizar los Costos Indirectos de fabricación y mano de obra directa e indirecta por

medio de la elaboración de un factor de contribución para ambos rubros, para lo cual se utilizó la siguiente metodología:

- Se suma el total de los costos indirectos de fabricación y mano de obra directa e indirecta respectivamente
- Se toma como base las ventas del mes de octubre del año 2019
- Se establece el monto específico de ventas del producto a costear
- Se divide el total de las ventas de octubre entre el total de ventas del producto a costear en este mes, obteniendo como resultado el factor de representación de las ventas de este producto para el mes base.
- Se multiplica la sumatoria total de los costos indirectos de fabricación o mano de obra directa e indirecta por el factor de representación obtenido y el resultado se divide entre 100 y esto nos proporciona el factor del costo en términos monetarios.

Posteriormente al obtener el factor de contribución de los costos inmersos en la elaboración del producto se determinó el Markup o margen de ganancia para el Topper de 2.5", el cual al analizarse con la empresaria el resultado fue satisfactorio ya que dicho porcentaje de ganancia ondeaba con los márgenes de ganancia que se tienen establecidos como meta. En tal sentido la metodología aplicada en este ejemplo se trasladó al sistema de registro y análisis de costos en ambiente de web, de manera que la empresaria pueda establecer costos mecanizados de manera efectiva y

en tiempo real. **(Ejemplos de cálculos realizados se encuentra en Anexo No. 2).**

2.3.1.1.3 Implementación del Sistema de Registro y Análisis de Costos en ambiente Web.

D'Cut es una empresa salvadoreña con giro Elaboración de productos de papel, cartón diseñados según la necesidad del cliente, ubicada en San Salvador, basado en el resultado de la evaluación de D'Cut mediante la identificación de las áreas fuertes y las posibles deficiencias que afectan su competitividad y desempeño con el fin de que les permitan realizar acciones correctivas.

En el proceso de Diagnóstico Integral realizado por el Equipo Consultor se identificaron aspectos puntuales en 12 grandes áreas de gestión con sus correspondientes sub áreas evaluadas, lo que permitió señalar las principales "Áreas de Oportunidad" las cuales se describen ampliamente en la sección de Diagnóstico del Consultor.

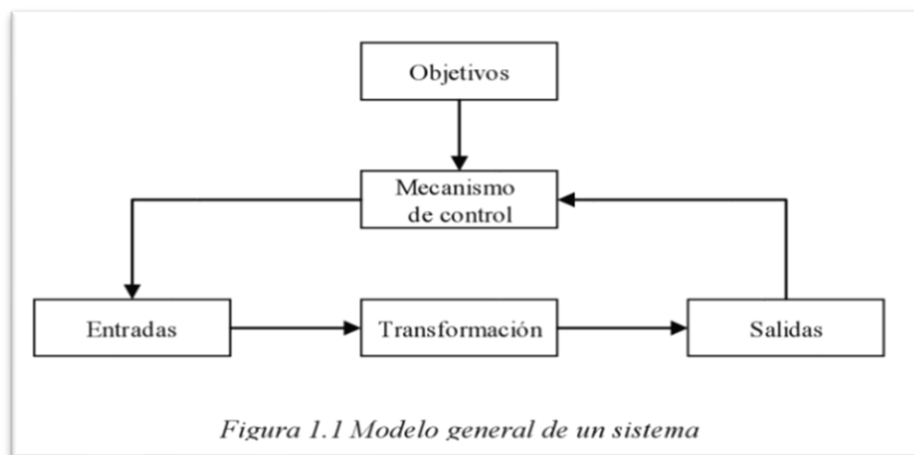
Posteriormente, a partir de la información recopilada y analizada se determinaron 5 áreas prioritarias a intervenir, de acuerdo con variables de impacto y factibilidad.

En reunión con el empresario y el equipo consultor se determinó el área de oportunidad a intervenir, detallada a continuación:

Consiste en la instalación e implementación del sistema, lo cual vendrá a fortalecer las áreas deficientes mencionadas en el análisis de la entidad con intervención directa de los propietarios y maximizar la operatividad de D'Cut.

2.3.1.1.4 ¿Qué es un Sistema de información?

Una definición sencilla de qué es un Sistema de información, Fernández Alarcón (2006), “Es un conjunto de elementos que interaccionan entre sí para lograr un objetivo común” (p. 11), estos pueden estar formados por un modelo básico de: Elementos de entrada y elementos de salida, sección de transformación, mecanismos de control, y objetivos.

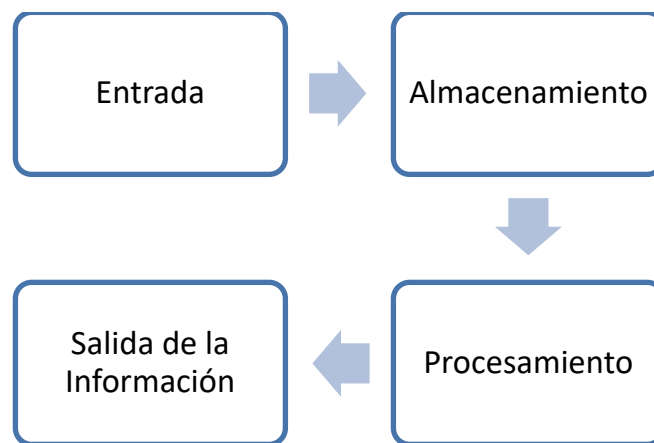


Fuente: Libro “Desarrollo de Sistemas de Información 2006”

2.3.1.1.5 ¿Qué es un sistema en ambiente Web y sus ventajas?

Un sistema de información de información web, es un conjunto de elementos que interactúan entre sí con el fin de apoyar las actividades de una empresa, negocio o tema en interés.

Un sistema de información web realiza 4 actividades básicas:



Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Es la aplicación idónea para solucionar los problemas de gestión de la empresa, obtener datos sobre los que apoyar la toma de decisiones en tiempo real.

La estructura modular de un sistema personalizado en ambiente Web permite ofrecer una amplísima cobertura funcional en todas las áreas de negocio integradas al sistema, permitiendo ajustarse a la necesidad del usuario, para este caso en las siguientes áreas:

- Ventas
- Compras

- Gestión de cotizaciones
- Inventarios
- Clientes
- Proveedores
- Galería de Productos
- Indicadores Financieros y Estadísticos
- Alertas

Dichas características le permitirán a D'Cut fortalecerse como entidad y maximizar sus operaciones, ya que como se mencionó anteriormente se detectaron cinco grandes áreas de oportunidad las cuales si la propietaria le proporcionan continuidad y aplicación de las mejores prácticas, logrará solventarlas, ya que el Sistema en ambiente Web le facilitará el control de los inventarios, análisis de costos, elaboración de cotizaciones, ventas y sus resultados en tiempo real, comparaciones de sus presupuestos de ventas y accesibilidad desde cualquier dispositivo con conexión a internet.

2.3.1.1.6 ¿Qué ventaja ofrece al contar con un Sistema de información en ambiente web?

En cuanto a las ventajas que puede ofrecer a las empresas un Sistema de Información en ambiente web, tenemos:

- **Movilidad:**

Es una de las principales ventajas de poseer programas basados en Web.

Ella se presenta en la sencilla razón de que, al poseer el script en un Web-Server podemos darnos el lujo de acceder a ese script de cualquier cliente que tenga un Browser, eliminando la necesidad de tener el mismo programa instalado en la máquina donde se va a trabajar. Para ejecutivos y personas que viajan mucho, los programas desarrollados en Web son los más apropiados, porque así, con una laptop o un dispositivo móvil, se puede tener acceso al servidor de la empresa y usar el programa, o hasta de un Internet café, o cualquier máquina que este en Internet (o en LAN, dependiendo de la configuración dada a la red).

La movilidad ha dado alas a los programas diseñados para Web, pero, podemos también desarrollar programas compilados con acceso a Internet, lo cual también se conecte al servidor, pero en el último caso debemos tener el programa instalado en la máquina cliente, lo que no es necesario por un programa desarrollado en Web.

- **Flexibilidad:**

Se dice que es una ventaja la flexibilidad ya que tenemos el script original en el servidor, así el programador lo puede actualizar y el usuario

podrá ver los cambios desde cualquier parte del mundo prácticamente en tiempo real.

- **Multiplataforma:**

La teoría ideal creada para el formato de HTML es que todos los clientes del mundo no importan en que plataforma operativa esté corriendo, sea interpretada de igual forma.

En el caso que sea un script basado en HTML se actualizaría el Web-Server para que este pueda traducir el nuevo script y transmitirlos a los browsers.

Por eso el hacer que los lenguajes de Web sean Scripts es facilitar de cierta forma la comunicación de plataformas. (Lilianna, 2016).

2.3.1.2 Aplicaciones

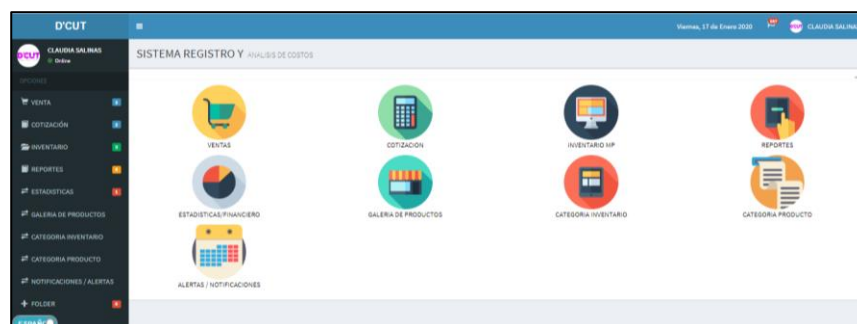


Ilustración 1

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- **Ventas:**

Las ventas de este sistema están conectadas con otras aplicaciones instaladas como; Cotización, Clientes, Inventarios y datos estadísticos.

De esta forma al registrar ventas a los proveedores es súper rápido, debido a que la información que contiene dicha aplicación ya ha sido alimentada en un gran porcentaje por otras aplicaciones.

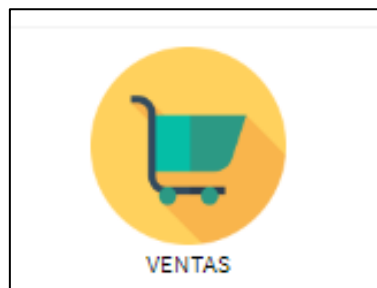


Ilustración 2

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- **Cotización:**

La cotización que se genere desde el sistema permite obtener los datos de materia prima desde la existencia en el inventario, tomando en cuenta los costos reales de los mismos, incorporando al mismo tiempo de manera automática los costos indirectos de fabricación y de mano de obra directa e indirecta agregando al mismo tiempo el porcentaje de ganancia que se pretende obtener por medio de la venta del producto.

Esto permite elaborar una cotización de manera efectiva con base a costos reales y tomando en cuenta el porcentaje de ganancia más conveniente para los objetivos de la empresa.



Ilustración 3

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- **Inventario MP:**

Esta opción nos permite tener acceso al inventario de materia prima de manera directa, por medio del cual se podrá agregar o quitar mercadería del inventario, permitiendo al mismo tiempo contar con información actualizada para la toma de decisiones en la compra de materiales que estén a punto de llegar al mínimo de Stock establecido.

Asimismo, se llevará un control de las existencias de la compañía, entradas y salidas.



Ilustración 4

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- **Reportes:**

Esta aplicación contiene diferentes informes como, ventas, proveedores, clientes e inventario de materia prima, dichos reportes tienen como objetivo facilitar la toma de decisiones de la alta gerencia.

Puede seleccionar cada reporte para imprimirlos y reportar al asesor. Exportar a *.xls o *.PDF para el análisis. También comparar valores con otro período. Elegir cuántos períodos requiera comparar con el período elegido y elegir N períodos anteriores desde la fecha del reporte.

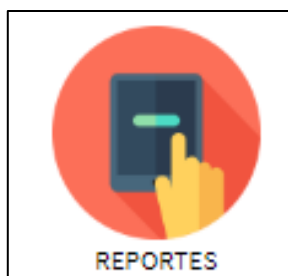


Ilustración 5

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- **Estadísticas/Financiero:**

Los datos que refleja esta aplicación tienen como objetivo brindarle a la alta gerencia una herramienta de gestión administrativa y financiera, ya que el contar con información actualizada y datos comparativos en tiempo real facilitará la toma de decisiones y permitirá a la empresa ser más competitiva.



Ilustración 6

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- **Galería de Productos:**

Control de las existencias con galería de fotos de los productos que fueron resultado de una venta, esto permitirá al departamento o unidad encargada de cotizar contar de forma inmediata con el precio y foto del producto para enviarse a un cliente potencial o existente.



Ilustración 7

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- **Categoría de Inventario:**

Para lo extenso y minucioso del inventario de materia prima con el que cuenta la empresa, es necesario categorizar los mismos, para segmentar y tener un mejor control de los mismos, por lo que en esta opción si la misma necesidad de la empresa requiere agregar una nueva categoría se debe realizar por este medio.



Ilustración 8

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- **Categoría Producto:**

Por lo extenso y minucioso de los tipos de producto que realiza la empresa, es necesario categorizar los mismos, para segmentar y tener un mejor control de los mismos, por lo que en esta opción si la misma necesidad de la empresa requiere agregar una nueva categoría se debe realizar por este medio.



Ilustración 9

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- **Alertas:**

Debido a lo dinámico de la información que se interrelaciona en el sistema, este le permitirá a la alta gerencia contar con alertas cada vez que se ingrese al sistema tales como proyecciones de ventas y stocks mínimos de inventario los cuales facilitaran la toma de decisiones en tiempo real.



Ilustración 10

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

2.3.1.3 Implementación “D’Cut System”.

2.3.1.3.1 Diseño y desarrollo del sistema.

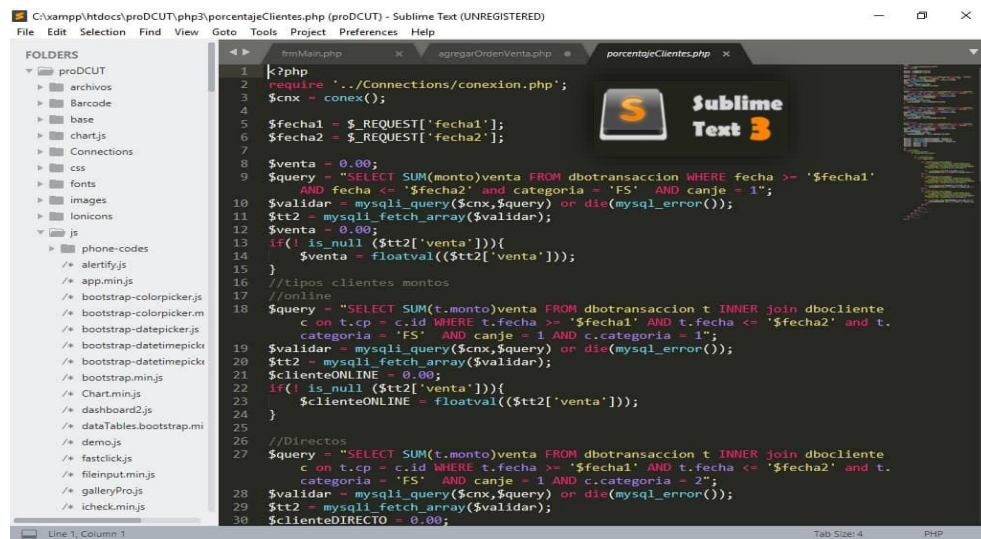


Ilustración 11

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Sublime Text versión 3.0 según ilustración 11, es un editor de texto “códigos de programación” para el desarrollo de lenguajes de programación, ya sea para HTML, CSS, JAVA, SQL, TEXT, entre otros, el cual es sumamente potente para desarrollar sistemas de información en ambiente web, para el caso de la empresa D’Cut, se desarrolló en el lenguaje de programación PHP 7.0, y con innovadoras características de programación en app móvil, el cual para la empresa D’Cut, tendrá la opción de utilizar el sistema con acceso a la web, en cualquier lugar del mundo.

Con base a la consultoría y análisis propia de la empresa, se instaló el software XAMPP 7.0, el cual una de sus fortalezas es la interpretación de las páginas dinámicas desarrolladas en ambientes web, asimismo, esta aplicativo es necesario para compilar el lenguaje de programación PHP, anteriormente escrito en Sublime Text 3.0. tal como se muestra en la ilustración 12.

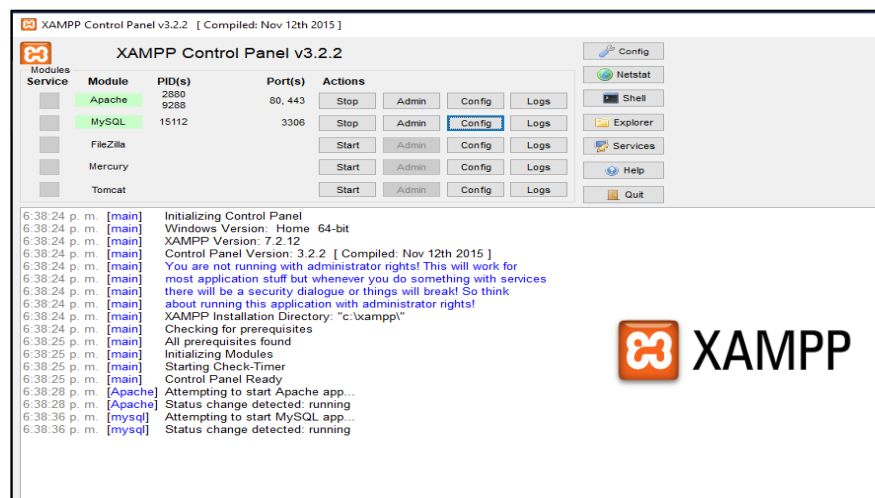


Ilustración 12

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Una de las fases importantes en el desarrollo de la aplicación web o webapp, es contar con MySQL como administrador para la construcción de las bases de datos del sistema D'Cut System, este gestor por ser de código abierto se ha convertido en la base de datos líder elegida para las aplicaciones basadas en web y utilizada por propiedades web de perfil alto, como Facebook, Twitter, YouTube y otros sitios web principales a nivel mundial, tal como se presenta en la ilustración 13.

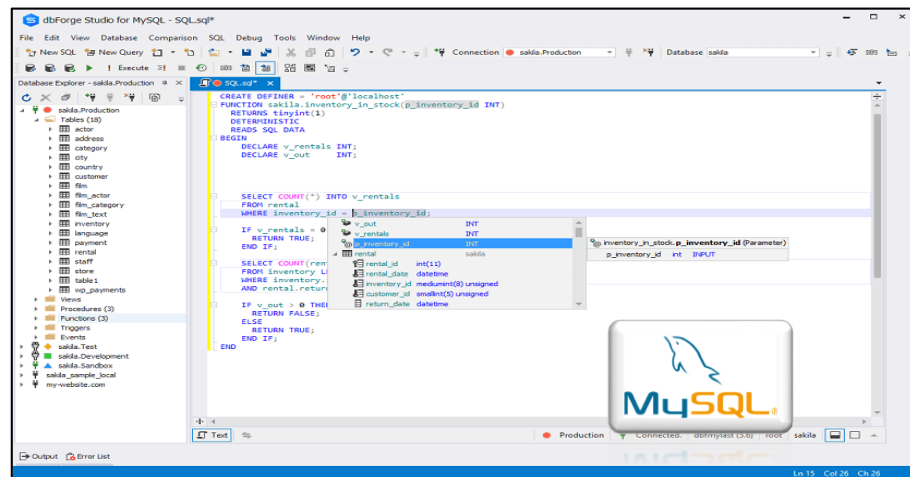


Ilustración 13

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Con la intención de manejar la administración de las bases de datos de MySQL, se utilizó la herramienta PhpMyAdmin, el cual a través de un navegador web se pueden crear y eliminar las bases de datos, asimismo alterar, borrar, editar y añadir otros campos, tal como administrar claves dando privilegios de usuarios, tal como se ve en la ilustración 14.

El proceso para la implementación de cada módulo que desea operar la empresa es sumamente práctico y sencillo de efectuar, ya que el ingreso de la información se realiza creando los registros en cada módulo, creando así una vinculación de todo el sistema e interactuando en una sola base.

Se agregaron al sistema los Módulos que tienen peso en la estructura de la organización con posibilidad agregar cualquier modulo adicional en un futuro.

Razón por la cual pasará al proceso más importante el cual consiste en las parametrizaciones básicas de cada módulo o la creación de información para que estos interactúen de forma correcta y consistente en la organización, de tal forma que sea fiable y veraz.

A continuación, se iniciará con las parametrizaciones y cargas de información esencial.

2.3.1.3.2 Ingreso a D'Cut System

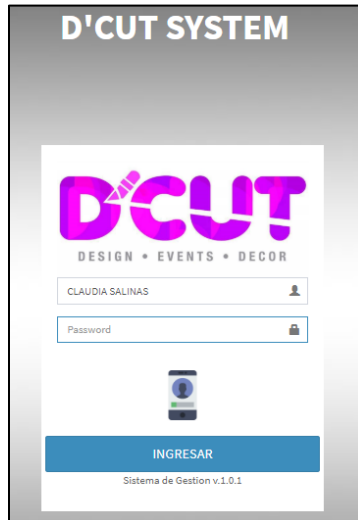


Ilustración 15 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Para ingresar al sistema D'Cut System, se diseñaron dos opciones para los usuarios “admin”, o “invitados”, los cuales podrán tipear su nombre de usuario y password, según lo presentado en la ilustración 15.

2.3.1.3.3 Creación e implementación del menú Ventas.

Dentro de la consultoría efectuada a D'Cut, y con base a la herramienta de diagnóstico, así como entrevistas y visitas de campo se identificó que la entidad no posee un registro de ventas mecanizado y que al mismo tiempo las ventas registradas alimenten las proyecciones de ventas y descargue la materia prima del inventario, entendiendo como venta, a toda transacción que se realiza ya sea con los clientes, a los

cuales se les proporciona un producto y a cambio la empresa recibe el pago determinado para el mismo.

El equipo consultor conjuntamente con la empresaria construyó una base de datos en *.xls de todos los clientes con las que cuenta la empresa catalogándolos en clientes jurídicos y naturales estos últimos se clasificaron en 3 categorías: 1.- clientes Instagram (IG), 2.- clientes recomendados y 3.- clientes directos, a los cuales se les agrego la información tal como teléfono, NRC, NIT, producto adquirido y giro del negocio, sumando un total de 180 registros de clientes. Ver anexo 5, Listado de Clientes.

Dicho proceso se efectuó inicialmente en formato xls, para su respectiva descarga e implementación en el Sistema, quedando abierta la posibilidad a los administradores de D'Cut, poder efectuar cambios necesarios en cualquiera de los campos desde el sistema en el menú reportes y la opción de clientes, así como agregar nuevos clientes.

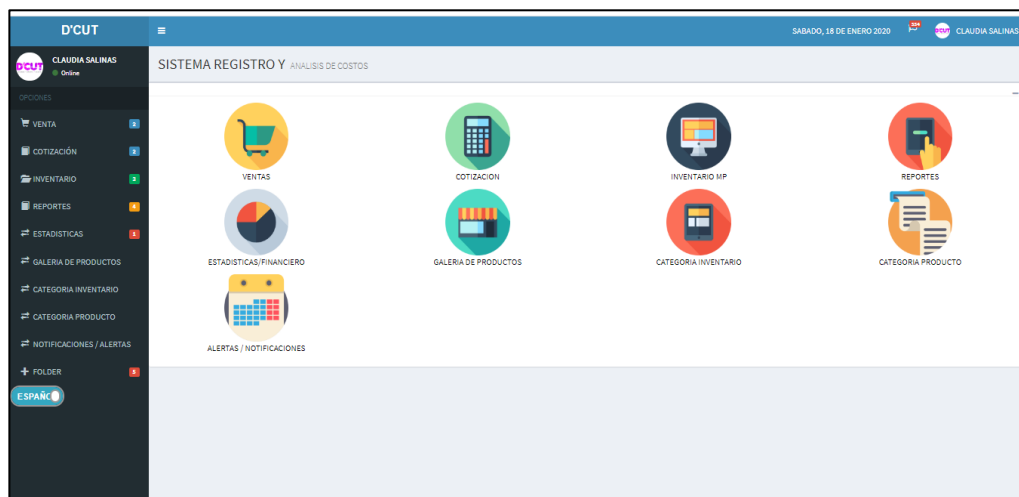


Ilustración 16

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Ingresando al Menú Ventas.

Al ingresar al sistema el primer icono que se mostrara es el de ventas el cual al necesitar registrar una venta será necesario darle doble clic para que despliegue el siguiente menú, en donde se efectúa la pregunta ¿Que vas a realizar?

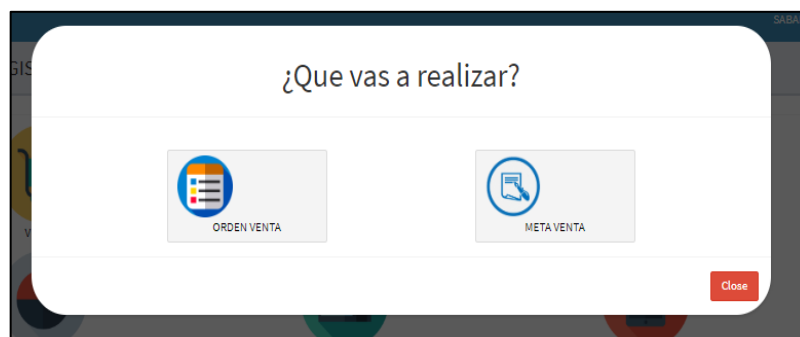


Ilustración 17 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Posteriormente de la pregunta ¿Que vas a realizar? es necesario que se elija la opción ORDEN DE VENTA, para que nos despliegue el menú con todas las opciones que es necesario completar para registrar la venta.

ITEM	PRODUCT	QTY	PRICE	TOTAL
Vacio				
Subtotal:				\$ 0.00
CERO DOLARES 00/100				
IVA:				\$ 0.00
TOTAL:				\$ 0.00

Ilustración 18 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Registro de Ventas o Canje

El registro de una venta o canje inicia con la pestaña tipo, en la cual el usuario será necesario que elija cualquiera de las opciones ya sea venta o canje, entendiéndose como venta a las transacciones que se realizan con los diferentes clientes y de los cuales recibe una compensación económica y de forma automática dicha venta afectara el inventario y la proyección de ventas, además entendiéndose como canje a la venta que se realiza con cualquiera de los clientes pero que la forma de pago puede ser en especies, publicaciones o cualquier otro tipo de recompensa que no sea en términos monetarios y por tal razón no afectaran la proyección de ingresos y el cumplimiento de metas.

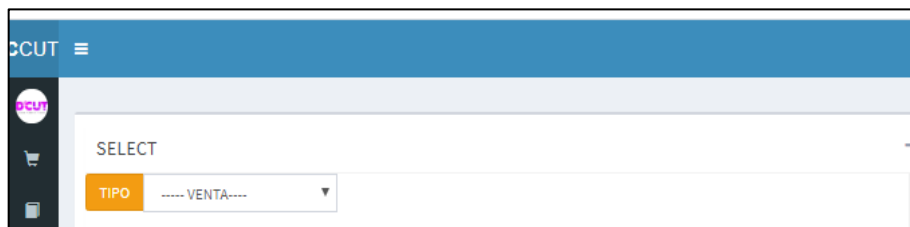
The screenshot shows the CCUT system interface. On the left is a dark sidebar with icons for a home, a shopping cart, and a document. The main area has a blue header with 'CCUT' and a hamburger menu. Below the header is a 'SELECT' section with an orange 'TIPO' button and a dropdown menu currently showing '---- VENTA ----'. There is also a search icon on the right side of the dropdown.

Ilustración 19

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

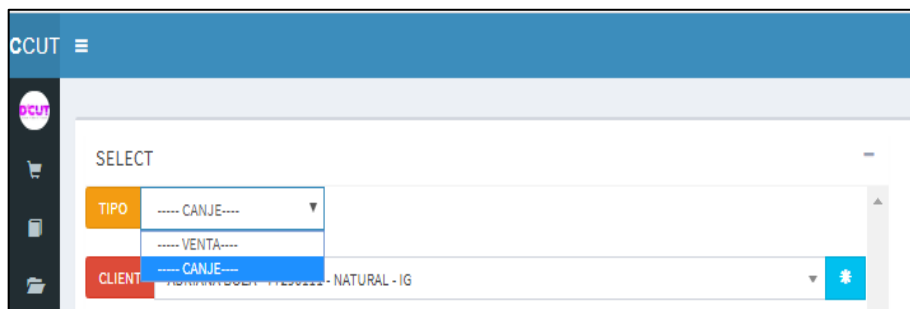
The screenshot shows the CCUT system interface. The 'TIPO' dropdown menu is now set to '---- CANJE ----'. Below it, the 'CLIENT' dropdown menu is set to 'NATURAL - IG'. The interface includes the same sidebar and header as in the previous screenshot.

Ilustración 20

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Posteriormente el usuario deberá seleccionar la pestaña de CLIENT, esto en el caso que el cliente al que se le realizará la venta o canje ya este registrado, seleccionando de esta forma el cliente de la lista que se despliegue.

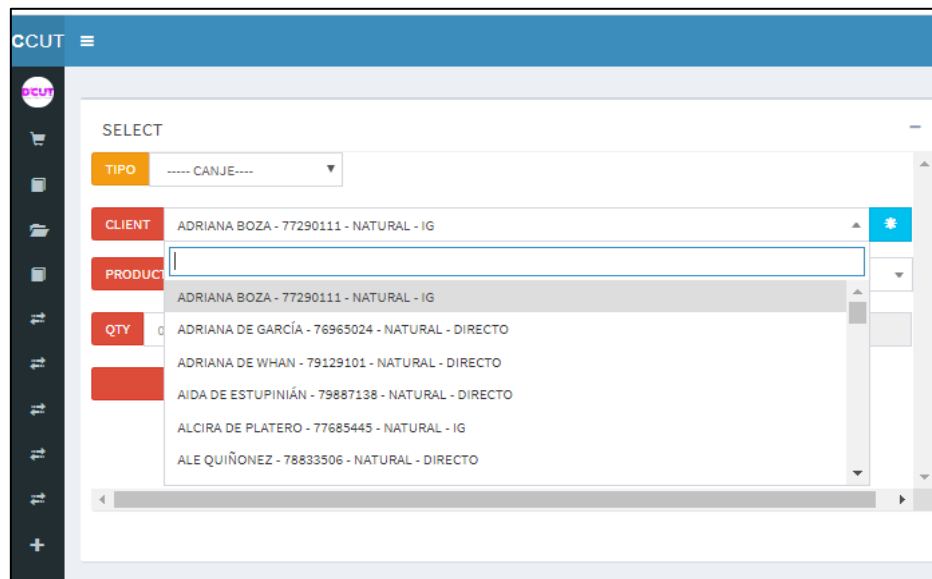


Ilustración 21

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Si el cliente al que se le venderá el producto no se encuentra en la lista desplegable, el sistema permite agregar desde este menú un nuevo cliente, para lo cual el usuario deberá darle clic al símbolo de asterisco que se encuentra al final de la opción de CLIENT, posteriormente se desplegará el menú de nuevo cliente y se deberán completar los campos NOMBRE, TIPO CLIENTE, CATEGORIA Y TELEFONO.

Ilustración 22

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Ahora hay que elegir el producto que se cotizó desde el menú cotización el cual ya se fue creado y de forma automática se reflejara en la lista desplegable de PRODUCT, eligiendo de esta forma lo que se va a vender, en la parte inferior será necesario que el usuario describa la cantidad de productos que se venderán, ya que el precio unitario se generara de forma automática el cual está vinculado desde el menú cotización y el sistema brindara el monto total de forma automática. El último pasa para completar la parte SELECT del lado izquierdo consiste en que el usuario de clic en el recuadro rojo que tiene el signo (+) y estos pasos se realizaran las veces o cantidades de productos que se vayan a vender.

CCUT

SELECT

TIPO: ----- VENTA-----

CLIENT: ADRIANA BOZA - 77290111 - NATURAL - IG

PRODUCT: ----- ESCOGER-----

QTY: 0

PRICE: \$ 0

TOTAL: \$ 0

+

Ilustración 23

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Al lado derecho en la parte superior se encuentra la parte PRODUCT, en los cuales los campos PRODUCT, QTY, PRICE, TOTAL, se completaran de forma automática al igual que el Subtotal y el 13% del IVA para totalizar la venta realizada, en la parte superior existen 3 opciones las cuales consisten en grabar la venta representada por el disco al centro, imprimir el formulario de venta, representado por el impresor al lado derecho y por último limpiar la pantalla representado por el icono de formulario al lado izquierdo.

CCUT

SABADO, 18 DE ENERO 2020

CLAUDIA SALINAS

SELECT

TIPO: ----- VENTA-----

CLIENT: ADRIANA BOZA - 77290111 - NATURAL - IG

PRODUCT: ----- ESCOGER-----

QTY: 0

PRICE: \$ 0

TOTAL: \$ 0

+

PRODUCT

ITEM	PRODUCT	QTY	PRICE	TOTAL
Vacio				
Subtotal:				\$ 0.00
IVA:				\$ 0.00
TOTAL:				\$ 0.00

CERO DOLARES 00/100

+

+

+

Ilustración 24

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Como se ha podido observar el proceso de registro de venta o canje es sumamente amigable con el usuario ya que todos los campos se rellenan de forma automática y al mismo tiempo con el ingreso de esta información se sincronizará de forma automática con otros menús que trabajan integralmente interrelacionando la información y generando resultados importantes para la toma de decisiones de la alta gerencia.

- Registrando Meta de Venta.

Como parte de las solicitudes respecto a la información que se requirió que debe generar el sistema, se estableció una pantalla en donde se ingrese la proyección de ventas mensual, trimestral, semestral y anual, las cuales se interrelacionan con las ventas que se registran en el sistema, esto permite a la alta gerencia mantener un control de cumplimiento de metas de ventas o ingresos proyectados, de igual forma la información que generara esta herramienta proporcionara elementos importantes para tomar decisiones de marketing y producción.

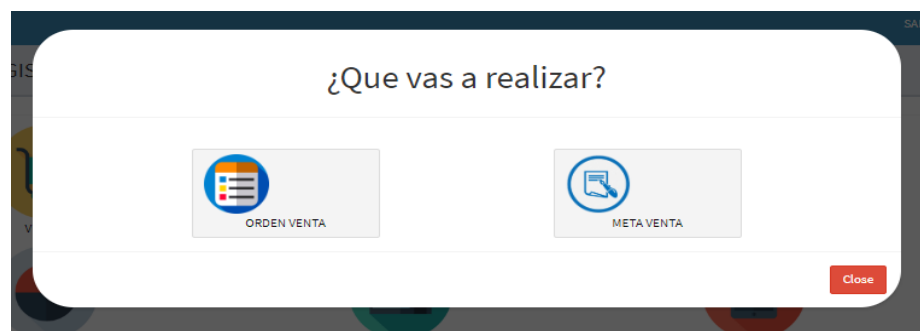


Ilustración 25

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Al seleccionar META VENTA, se desplegará la información que se registró como meta de venta, asimismo mostrará la gráfica tanto monetariamente, como la comparación de los datos proyectados y reales.

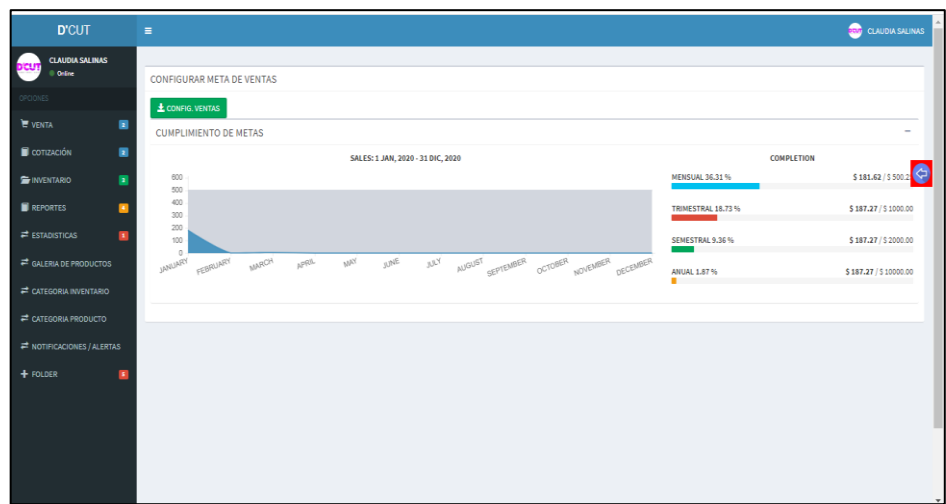


Ilustración 26

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Ahora bien, los datos registrados en esta plataforma los puede modificar el usuario autorizado por la alta gerencia, mediante la opción de configurar meta de ventas lo que hace de esta opción que exista flexibilidad en el proceso.

The screenshot shows the 'CONFIGURAR VENTAS' modal form. It prompts the user with the question '¿ESTÁ SEGURO DE EFECTUAR TRANSACCION. DECEAS CONTINUAR?' and provides input fields for projected sales values for different periods. The form includes 'Cancelar' and 'Aceptar' buttons.

PROYECCION	VALOR	CONFIRMADO
PROYECCION MENSUAL \$	500.25	✓
PROYECCION TRIMESTRAL \$	1000.00	✓
PROYECCION SEMESTRAL \$	2000.00	✓
PROYECCION ANUAL \$	10000.00	✓

Ilustración 27

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

2.3.1.3.4 Creación y parametrización del Menú Cotización.

Este es un módulo muy importante en la gestión de la empresa D'Cut ya que permite antes de realizar la venta, poder crear una cotización para los clientes fidelizados o clientes potenciales de forma efectiva, ya que el sistema tiene la bondad de poder ingresar desde cualquier dispositivo móvil con acceso a internet, esto implica que el usuario tiene la oportunidad de enviar en tiempo real la oferta desde cualquier ubicación.

Por otra parte, el módulo de cotizaciones está integrado con los módulos de ventas, inventarios, clientes, catálogo de productos y estadísticas y financieros de manera inmediata. Permitiéndole a la alta gerencia contar con información actualizada fundamental para la toma de decisiones.

Otra de las bondades de este módulo es que ya se ha parametrizado los costos de mano de obra directa e indirecta y los costos indirectos de fabricación esto le facilitara al usuario tener que estar realizando cálculos que haría que elaborar una cotización fuera más engorrosa y consumiera mucho tiempo.

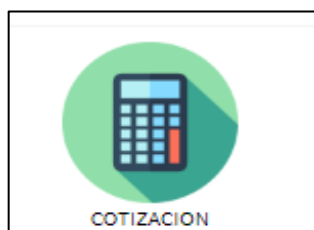


Ilustración 28

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Ingresando y registrando una cotización.

Para ingresar una cotización bastará con que el usuario de clic al botón de cotización, y de forma automática el sistema responderá con una pregunta ¿Qué vas a realizar?, brindando dos opciones existente o nuevo.

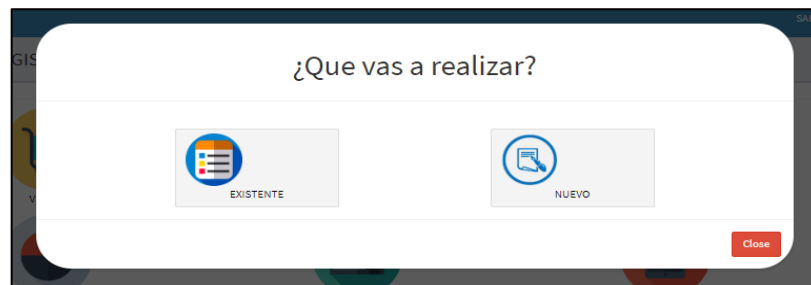


Ilustración 29

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Ingresando una cotización existente

Al dar clic en la opción existente se desplegará de manera automática un listado de las cotizaciones creadas, con el nombre del producto, fecha de creación, monto de la cotización y nombre del cliente.

En este momento estas cotizaciones aún no han sido aprobadas por el cliente, por tal razón cuando el cliente da el visto de bueno de elaboración del producto es necesario que se le dé clic a la opción de crear producto y de forma automática este producto aparecerá en el menú ventas (ver ilustración 23) y al mismo tiempo se reflejará en el menú galería de productos (ver ilustración 57), y esto sirve de ejemplo como se integra de forma mecanizada los menús del sistema.

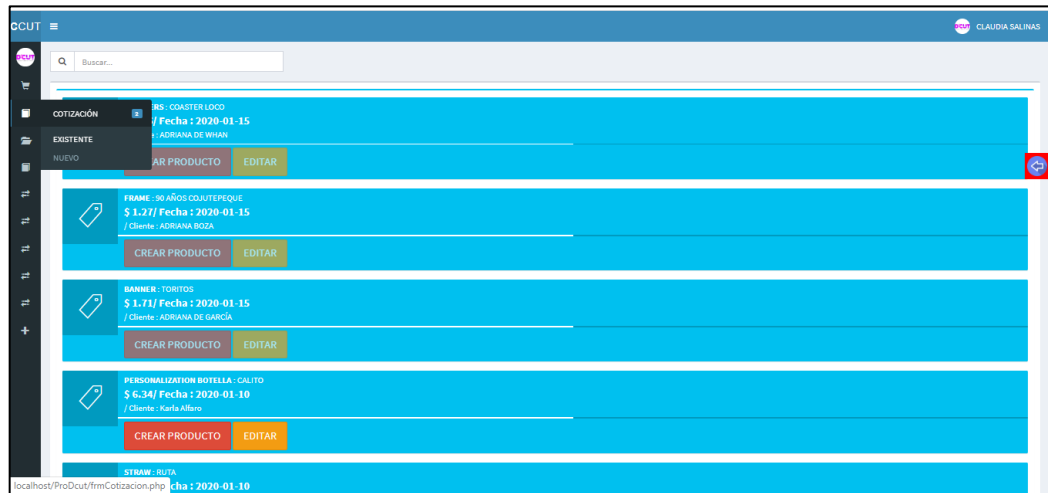


Ilustración 30

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Ingresando y registrando una nueva cotización.

Para poder ingresar una nueva cotización bastara con que el usuario de clic en nuevo y de forma automática se desplegara la galería con todas las opciones de productos que ha realizado la empresa, las cuales a la fecha de realizar la consultoría suman un total de 60 categorías.

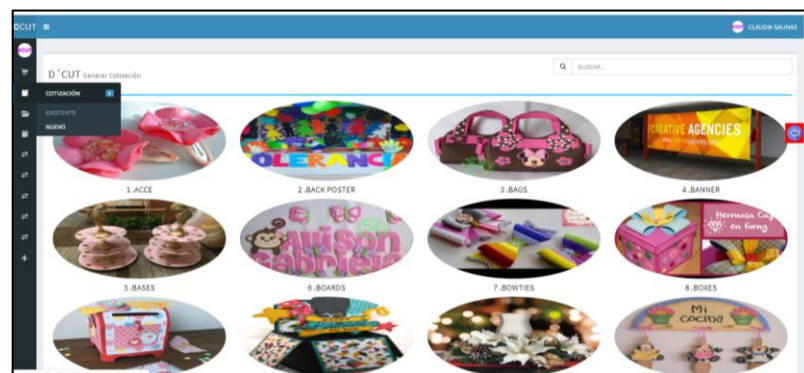


Ilustración 31

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

El usuario deberá elegir una de estas categorías para poder ingresar al siguiente menú en donde se deberá seleccionar y llenar cada uno de los campos para formular la cotización.

The screenshot shows a web application interface for creating a new quote. The title is 'Nuevo : ACCE'. There are two main sections: 'CLIENT' and 'PRODUCT'. The 'CLIENT' section has a dropdown menu showing 'ADRIANA BOZA - 77290111 - NATURAL - IG'. Below it, there are input fields for 'NAME' (containing 'NOMBRE TEMA'), '¿Que Tamaño?' (containing '2.5"'), and '¿Que Material vas a usar?'. There are also input fields for 'Cantidad' (0) and 'Total' (\$ 0.0). A '+ MODIFICAR COSTOS' button is present. The 'PRODUCT' section has a dropdown menu showing 'Precio'. Below it, there is a table with columns: 'N°', 'DESCRIPTION', 'QTY', 'PRICE', and 'TOTAL'. At the bottom, there are buttons: 'Imprimir', 'Cancelar', 'Guardar', and 'Aceptar'.

Ilustración 32

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

En el campo CLIENT, se selecciona de forma automática de la lista plegable de clientes existentes, sin embargo, si el cliente al que se le elaborara la cotización no se encuentra dentro de la lista desde este menú se le pueda dar ingreso dándole clic al símbolo de asterisco (*), desplegándose de esta forma el menú nuevo cliente.

The screenshot shows the same web application interface as before, but with a modal window titled 'NUEVO CLIENTE' open. The modal has input fields for 'NOMBRE' (containing 'NOMBRE CLIENTE'), 'TIPO CLIENTE' (dropdown menu showing 'NATURAL'), 'CATEGORIA' (dropdown menu showing 'IG'), and 'Telefono'. At the bottom of the modal, there are buttons: 'GUARDAR', 'NUEVO', and 'CERRAR'. The background form is partially visible and dimmed.

Ilustración 33

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Posterior a elegir el cliente, es necesario que el usuario elija el nombre del tema y consecuentemente podrá seleccionar la materia prima a utilizar, seleccionando el símbolo (+) que está después del recuadro rojo que muestra la pregunta ¿Qué material vas usar?, al darle clic posteriormente mostrara el listado de categorías de inventarios y las subcategorías inmersas en cada una de ellas, información que se desplegara en el lado derecho de la pantalla detallando la cantidad producto, la descripción de la materia prima, costo unitario y costo total.

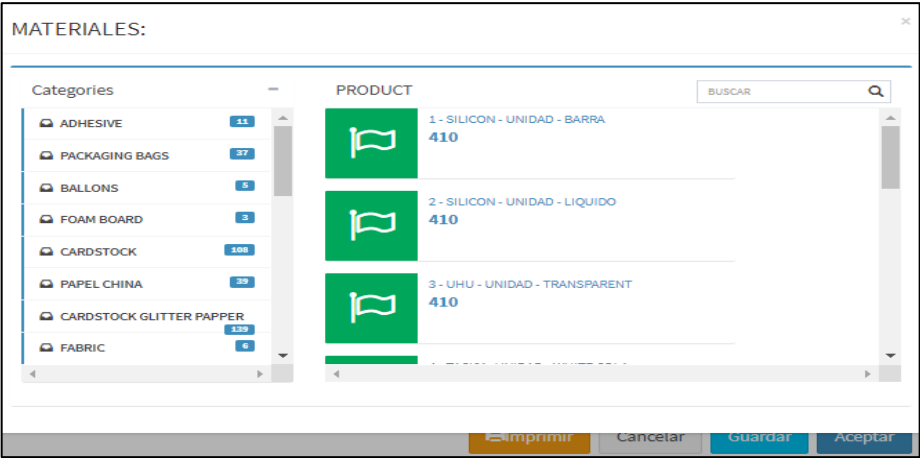


Ilustración 34 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

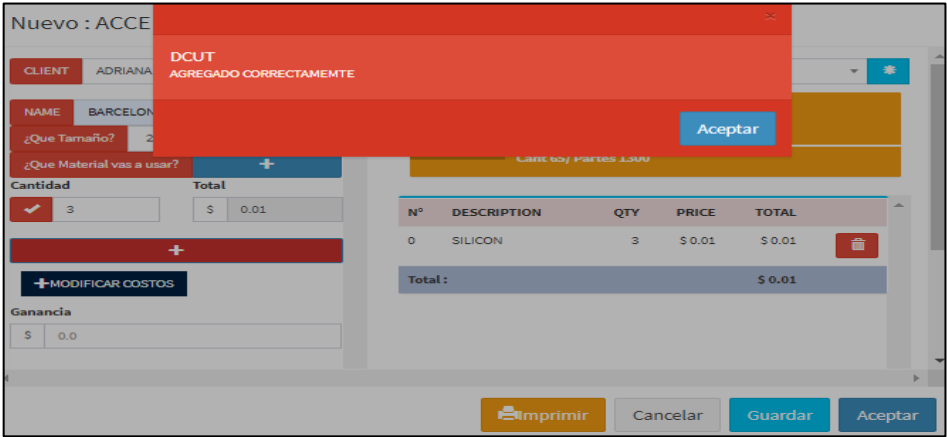


Ilustración 35 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Después de elegir toda la materia prima que se utilizará en la elaboración del producto, es necesario que el usuario detalle el monto de la ganancia que pretende obtener con la venta de este producto. Al finalizar este proceso podrá tener una previsualización de todos los costos en que se incurrirá en la producción del artículo incluyendo la ganancia del mismo, determinando de forma automática el nombre del cliente, fecha de cotización y precio de venta.

COTIZACION	
CLIENTE: ADRIANA BOZA TAMAÑO: 2.5" FECHA: 2020-01-19	
Costo Materiales	\$ 0.01
Costo Mano de Obra	\$ 0.02
Costos Indirectos	\$ 0.11
Utilidad	\$ 2.00
MONTO COTIZACION	\$ 2.14

Buttons: Cancelar, Aceptar

Ilustración 36

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Si los costos de materiales, mano de obra e indirectos más el porcentaje de ganancia no sufrirán ninguna modificación, es necesario que el usuario seleccione aceptar y posteriormente en el menú principal elegir la opción de guardar y posteriormente mostrara el mensaje “Bien Hecho, nueva cotización registrada correctamente”, y de forma automática esta cotización se aloja en el menú de cotizaciones existentes.

Nuevo : ACCE

¡Bien hecho! Nueva Cotizacion Registrada Correctamente.

CLIENT ADRIANA

NAME NOMBRE TEMA

¿Que Tamaño? 2.5 "

¿Que Material vas a usar? +

Cantidad	Total
0	\$ 0

+MODIFICAR COSTOS

Ganancia

\$ 0.0

Imprimir Cancelar Guardar Aceptar

Ilustración 37

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

2.3.1.3.5 Creación y parametrización de Inventario de Materia Prima.

Dentro del proceso de la consultoría realizada a la empresa D'Cut con la herramienta de diagnóstico, así como entrevistas y visitas de campo, se identificó que la entidad no posee una base de datos o listado de materiales disponibles para el proceso de producción, por lo que, en conjunto con la Empresa, se procedió a efectuar conteo físico de cada materia prima que es utilizada para elaborar cualquier producto requerido por los clientes.

El equipo consultor diseñó al Sistema de Registro y Análisis de Costos una base de datos, la cual contiene la descripción, cantidad, costo unitario de cada material que es utilizado en el proceso de producción, se creó una codificación numérica correlativa de cada uno de éstos, por categoría de productos, la cual asciende aproximadamente a 620

materiales, previendo que puede generarse necesidades futuras de incorporar nuevos ítems.

Es necesario mencionar que dicho proceso se efectuó inicialmente en formato xls, para su respectiva implementación en el Sistema, quedando abierta la posibilidad a los administradores de D'Cut, de poder efectuar cambios necesarios tanto en descripciones, incorporación, modificación de precios y costos.

Dicho proceso es sumamente sencillo, el Sistema D'Cut permite colocar las existencias reales al momento de comenzar en vivo la aplicación de igual forma ajustar inventarios en un determinado período.

Para efectuar dicho proceso bastará con ingresar en el módulo "Inventario", desplazándonos en el menú principal, se encontrará la opción "¿Qué vas a realizar?", por lo que nos aparecerá un menú opcional que dice Nuevo, Compra, Agregar/Quitar, tal como se presenta en la ilustración 38.

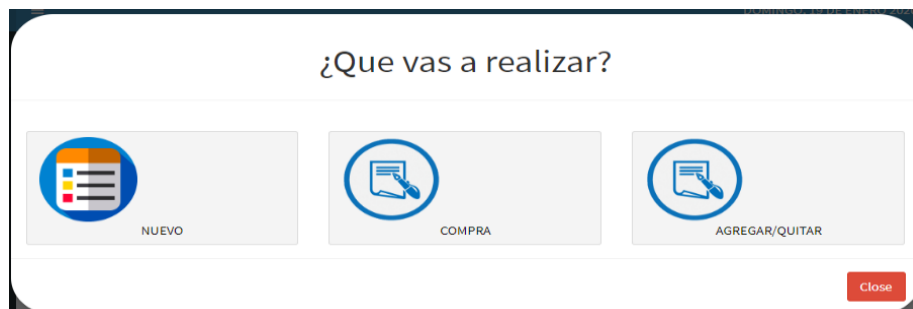
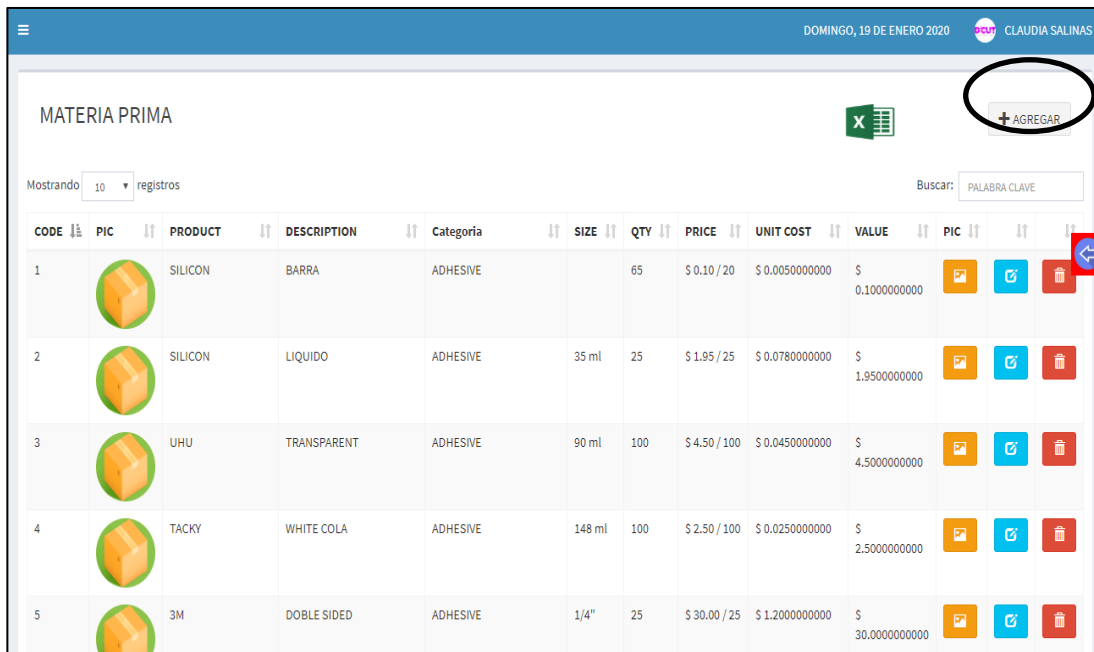


Ilustración 38

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Posteriormente se procede a dar clic a la opción “nuevo, y luego a la opción Agregar, para así colocar la información correspondiente en cada uno de los campos necesarios, vale la pena aclarar que la opción de nuevo se debe utilizar cuando se va a realizar compra de una materia prima por primera vez, es decir que nunca se haya comprado con anterioridad, tal como se presenta en la ilustración 39 y 40.



MATERIA PRIMA

Mostrando 10 registros

Buscar: PALABRA CLAVE

CODE	PIC	PRODUCT	DESCRIPTION	Categoria	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	PIC
1		SILICON	BARRA	ADHESIVE		65	\$ 0.10 / 20	\$ 0.0050000000	\$ 0.1000000000	
2		SILICON	LIQUIDO	ADHESIVE	35 ml	25	\$ 1.95 / 25	\$ 0.0780000000	\$ 1.9500000000	
3		UHU	TRANSPARENT	ADHESIVE	90 ml	100	\$ 4.50 / 100	\$ 0.0450000000	\$ 4.5000000000	
4		TACKY	WHITE COLA	ADHESIVE	148 ml	100	\$ 2.50 / 100	\$ 0.0250000000	\$ 2.5000000000	
5		3M	DOBLE SIDED	ADHESIVE	1/4"	25	\$ 30.00 / 25	\$ 1.2000000000	\$ 30.0000000000	

Ilustración 39

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Agregar/Quitar.

Al dar clic a esta opción, se despliega la opción de escoger un proveedor, escoger la materia prima, la cantidad y el precio del producto, según lo descrito en la ilustración 42.

DOMINGO, 19 DE ENERO 2020 CLAUDIA SALINAS

AGREGAR O QUITAR DEL INVENTARIO

----- ESCOGE PRODUCTO ----- nombre -----SELECCIONE RAZON-----

EXISTENCIAS PRECIO UNITARIO CANTIDAD ACCION

0 \$ 0 0 AGREGAR GUARDAR

Agregar o Quitar del Inventario

Mostrando 10 registros Buscar: palabra clave

N°	CODIGO	DESCRIPCION	CACNTIDAD	RAZON	FECHA	TIPO
1	39	KRAFT CON PITA 24 x 26	2	DAÑADO	2020-01-15 23:11:32	SALIDA
2	40	KRAFT CON PITA 24 x 38	2	REGALIA	2020-01-15 23:11:53	ENTRADA
3	42	PAPER PEACH CHEVRON 9 x 14	5	REGALIA	2020-01-15 23:12:25	ENTRADA

Mostrando 1 de 3 de 3 registros

Anterior 1 Siguiente

Ilustración 42

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

2.3.1.3.6 Parametrización del Módulo de Reportes.

- Módulo de Reportes.

Este módulo contiene las opciones de inventario, venta, clientes, y proveedor, los cuales se utilizarán para registrar la información general a la empresa, a la vez tendrá la opción de presentar el registro ya sea de forma impresa o visualizarla de forma digital en pantalla, según se presenta en la ilustración 43.

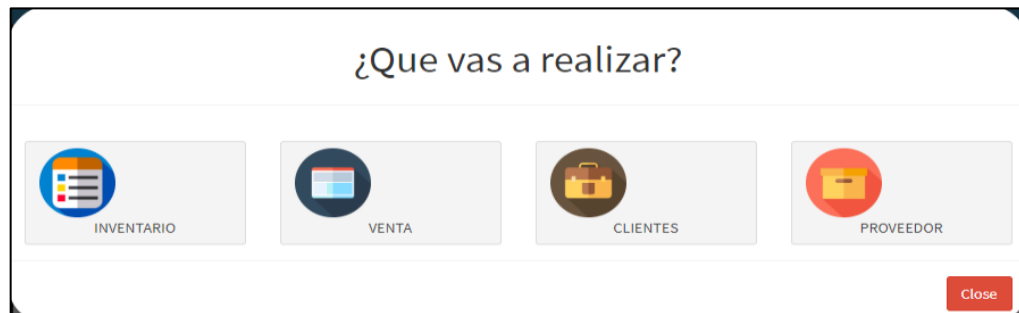


Ilustración 43

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Inventario.

En esta opción se podrá visualizar las existencias de materias primas con su precio unitario, tal como se muestra en la ilustración 44.

DOMINGO, 19 DE ENERO 2020									
Sistema de Gestion INVENTARIO									
Mostrando 10 registros									
Buscar: PALABRA CLAVE									
CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	Categoria	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX
1	SILICON	BARRA	ADHESIVE		65	\$ 0.10 / 20	\$ 0.0050000000	\$ 0.1000000000	50
2	SILICON	LIQUIDO	ADHESIVE	35 ml	25	\$ 1.95 / 25	\$ 0.0780000000	\$ 1.9500000000	50
3	UHU	TRANSPARENT	ADHESIVE	90 ml	100	\$ 4.50 / 100	\$ 0.0450000000	\$ 4.5000000000	50
4	TACKY	WHITE COLA	ADHESIVE	148 ml	100	\$ 2.50 / 100	\$ 0.0250000000	\$ 2.5000000000	50
5	3M	DOBLE SIDED	ADHESIVE	1/4"	25	\$ 30.00 / 25	\$ 1.2000000000	\$ 30.0000000000	50
6	3M	DOBLE SIDED	ADHESIVE	1/2"	2	\$ 2.50 / 2	\$ 1.2500000000	\$ 2.5000000000	50
7	SCOTCH TAPE	DOBLE SIDED	ADHESIVE	1/2"	25	\$ 6.39 / 25	\$ 0.2556000000	\$ 6.3900000000	50
8	ADHESIVE FOAM	DOT	ADHESIVE	6mm	250	\$ 4.00 / 250	\$ 0.0160000000	\$ 4.0000000000	50
9	MASKING TAPE	WHITE	ADHESIVE	24mm	5	\$ 3.00 / 25	\$ 0.1200000000	\$ 3.0000000000	50
10	RUNNING TAPER	MOUNT RUNNER	ADHESIVE	1/2"	10	\$ 11.64 / 10	\$ 1.1640000000	\$ 11.6400000000	50
CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	Categoria	SIZE	20224	\$ 2345.95	\$ 347.9800784027	\$ 2343.03	MAX
									MIN

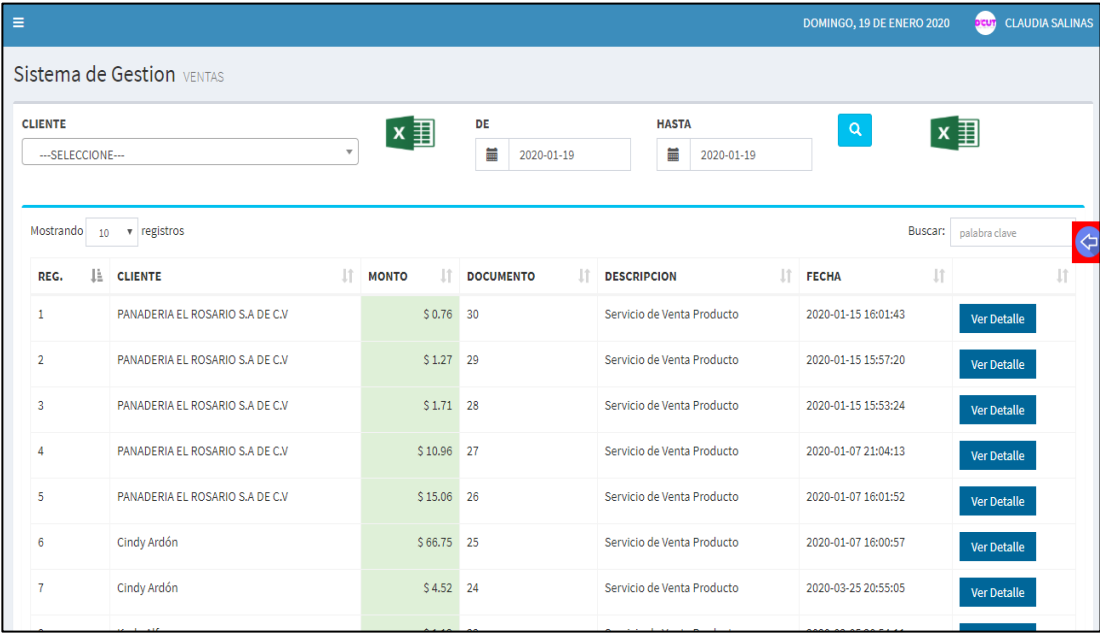
Ilustración 44

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Ventas.

En esta parte se genera el reporte de las ventas efectuadas durante un período determinado, en el cual se puede escoger un cliente específico, un rango de tiempo establecido, el monto de las compras que ha realizado,

que es lo que adquirió, así como ver de forma detallada de forma cronológica, tal como se muestra en la ilustración 45.



The screenshot displays a web application titled 'Sistema de Gestion VENTAS'. At the top, it shows the date 'DOMINGO, 19 DE ENERO 2020' and the user 'CLAUDIA SALINAS'. Below the header, there are filters for 'CLIENTE' (a dropdown menu), 'DE' (start date: 2020-01-19), and 'HASTA' (end date: 2020-01-19). A search bar is also present. The main area shows a table of sales records with columns: REG., CLIENTE, MONTO, DOCUMENTO, DESCRIPCION, and FECHA. Each record has a 'Ver Detalle' button. The table lists 7 records, mostly from 'PANADERIA EL ROSARIO S.A DE C.V.' and two from 'Cindy Ardón'.

REG.	CLIENTE	MONTO	DOCUMENTO	DESCRIPCION	FECHA
1	PANADERIA EL ROSARIO S.A DE C.V.	\$ 0.76	30	Servicio de Venta Producto	2020-01-15 16:01:43
2	PANADERIA EL ROSARIO S.A DE C.V.	\$ 1.27	29	Servicio de Venta Producto	2020-01-15 15:57:20
3	PANADERIA EL ROSARIO S.A DE C.V.	\$ 1.71	28	Servicio de Venta Producto	2020-01-15 15:53:24
4	PANADERIA EL ROSARIO S.A DE C.V.	\$ 10.96	27	Servicio de Venta Producto	2020-01-07 21:04:13
5	PANADERIA EL ROSARIO S.A DE C.V.	\$ 15.06	26	Servicio de Venta Producto	2020-01-07 16:01:52
6	Cindy Ardón	\$ 66.75	25	Servicio de Venta Producto	2020-01-07 16:00:57
7	Cindy Ardón	\$ 4.52	24	Servicio de Venta Producto	2020-03-25 20:55:05

Ilustración 45 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Clientes.

En esta opción se podrá seleccionar el tipo de persona ya sea natural o jurídica, así como también se puede verificar si el cliente proviene de Instagram, este dato es obtenido directamente de la gestión de ventas o recomendado por otro cliente o conocidos de la empresa D’Cut, así como también se puede visualizar el contacto telefónico del cliente, según se muestra en la ilustración 46.

DOMINGO, 19 DE ENERO 2020 CLAUDIA SALINAS

TIPO: TODO CATEGORIA: TODO

Mostrando 10 registros

Buscar: PALABRA CLAVE

Codigo	Nombre	Categoria	Tipo	NRC	NIT	DUI	TELEFONO
1	Beatriz Acosta	IG	Natural			00000000-0	72702807
2	Silvia Aguiluz de García	IG	Natural			00000000-0	78873178
3	Karla Alfaro	IG	Natural			00000000-0	77094369
4	Ruth Abigail Alfaro	Directo	Natural			00000000-0	73678322
5	Cindy Ardón	IG	Natural			00000000-0	78745834
6	Gracia Arévalo	IG	Natural			00000000-0	78861389
7	Linda Arévalo	Recomendado	Natural			00000000-0	73983337
8	Vanessa Argüello de Vega	Recomendado	Natural			00000000-0	75495239
9	Yanira de Chávez Arquitecta	Recomendado	Natural			00000000-0	79868071
10	Gaby Avendaño	IG	Natural			00000000-0	77478159
Codigo	Nombre	Categoria	Tipo	NRC	NIT	DUI	TELEFONO

Ilustración 46

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Proveedor.

En esta opción del sistema la generación de reportes de los proveedores permitirá la visualización del nombre de cada proveedor, mostrará un código numérico que lo identifica, así como, el número de registro de contribuyente, el número de identificación tributaria, la dirección y el teléfono, según se detalla en la ilustración 47.

DOMINGO, 19 DE ENERO 2020 CLAUDIA SALINAS

REPORTE PROVEEDOR

Mostrando 100 registros

Buscar: PALABRA CLAVE

NOMBRE	CODIGO	NRC	NIT	DIRECCION	TELEFONO
ACOCCEIG	14				2234-8500
AMAZON	18				
COPLAZA	6	163754-5			2530-6670
DISEÑO	13				2243-2756
DOLLAR CITY	5	214982-0		La Joya	
FREUND	4	228521-3		MERLIOT	2289-0444
HOBBIE LOBIES	16				
IMPERIO ORIENTAL	10	408-1			2271-5888
JOANS	17				
LIBRERÍA MODERNA	12	145877-6		MERLIOT	2278-3215

Ilustración 47

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Iniciaremos este apartado definiendo de forma sencilla a que se refiere con estadística.

La información debe ser precisa y real en cada momento para la toma de decisiones de los Presidentes Corporativos Directores, Jefes de Áreas (Comercial, Logística, Ventas, etc.), o incluso de la cúspide de la empresa (CEO).

Esta información debe servir para la toma de acciones a realizar, como, por ejemplo:

- ¿Cómo va la empresa?
- ¿Qué Stock dispongo en mis almacenes?
- ¿Que necesito comprar o que necesito vender?
- ¿Qué productos son los que más prefieren los clientes?

- Entre otros.

Existen diferentes conceptos de la definición de las estadísticas, varios autores entre ellos E. Pearson, 1936, describe las estadísticas como “La estadística es la disciplina científica relativa a la recopilación, el análisis y la interpretación de datos obtenidos mediante, la observación o la experimentación”. (Ross, 2014, p.13).

Este Módulo se efectúa con la única finalidad de agilizar la toma de decisiones, aplicación de controles y cualquier otro seguimiento que el usuario final desee aplicar o verificar en la información de su compañía.

Tal como se observa en la ilustración 48, el módulo de estadísticas de D’Cut System, posee un calendario mensual, el cual podrá seleccionar el mes que se desee visualizar los resultados de la fecha requerida.

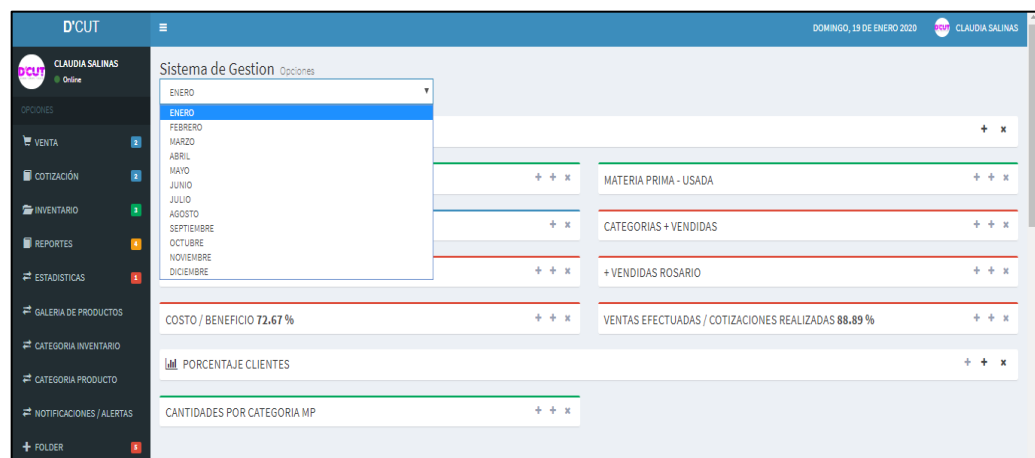


Ilustración 48

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

De acuerdo con la ilustración 49, el módulo de estadística del Sistema D’Cut, contendrá once gráficos, según la siguiente descripción:

- Cumplimiento de metas.
- Materia prima (+) usada.
- Materia prima menos usada.
- Ventas.
- Categorías (+) vendidas.
- Categorías (-) vendidas.
- (+) vendidas Pastelería El Rosario.
- Indicador Costo/Beneficio.
- Indicador ventas efectuadas/cotizaciones realizadas.
- Porcentajes de clientes, y
- Cantidades por categoría de materia prima.

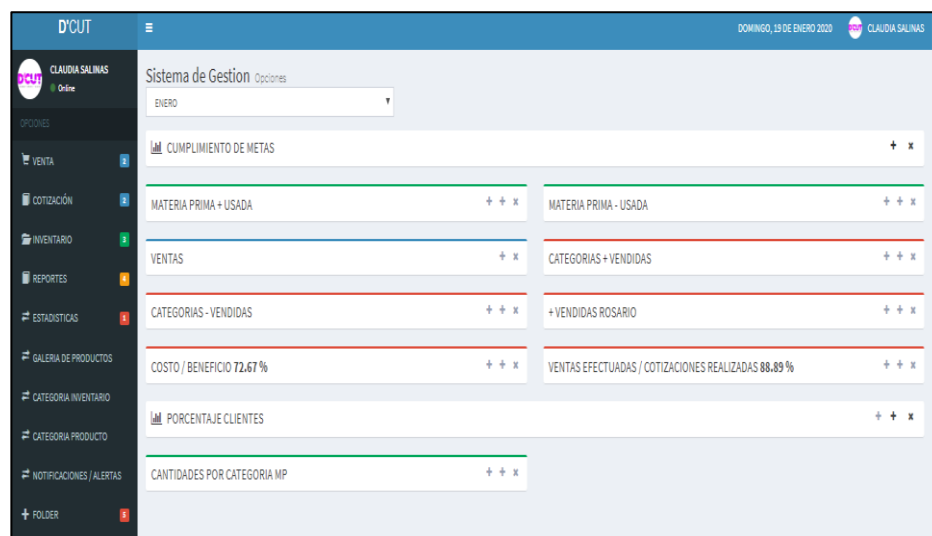


Ilustración 49

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Cumplimiento de metas.

La grafica de cumplimiento de metas, consistirá en la visualización del progreso en términos porcentuales de las metas trazadas con anterioridad en el módulo de ventas, (ver ilustración 26 y 27); los datos que presentará serán de forma mensual, trimestral, semestral y anual, tal como se muestra en la ilustración 50.

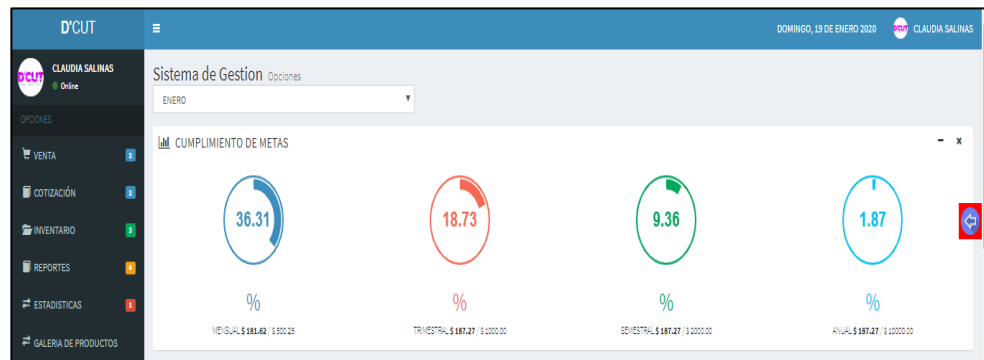


Ilustración 50

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Materia prima (+) usada.

En este gráfico se podrá visualizar las diez materias primas más utilizada por la empresa para la elaboración de los productos D'Cut, asimismo se tendrá la opción de verificar por periodos o fechas de todas las materias primas que se hayan utilizado en la elaboración de los productos. (ver ilustración 51 y 52).

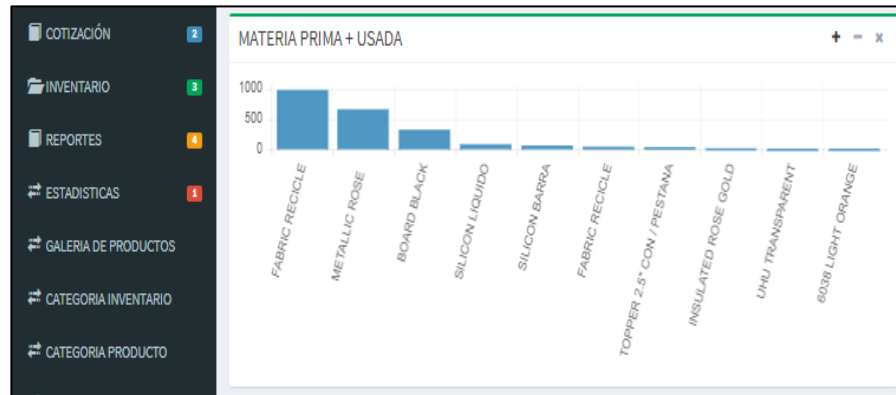


Ilustración 51

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Materia Primas Mas Usada

DE

2020-01-19

HASTA

2020-01-19

Ver

January 2020

Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

⌚

Cancelar

Aceptar

Ilustración 52

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Materia prima menos usada.

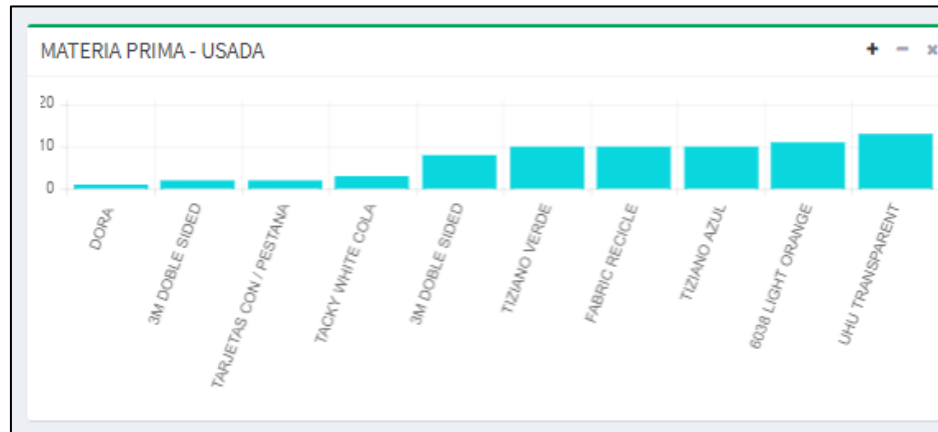


Ilustración 53

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

En la ilustración 53, se podrá verificar las diez materias primas menos utilizadas por la empresa para la elaboración de los productos D'Cut; asimismo de igual manera se tendrá la opción de verificar por periodos o fechas de todas las materias primas que se hayan menos utilizado (ver ilustración 52).

- Ventas.

En esta gráfica, la empresa podrá determinar todas las ventas que se han realizado por cada mes, asimismo esta información se generará de forma automática, y el cual estará relacionada con las cotizaciones por ventas realizadas por D'Cut, según la ilustración 54.

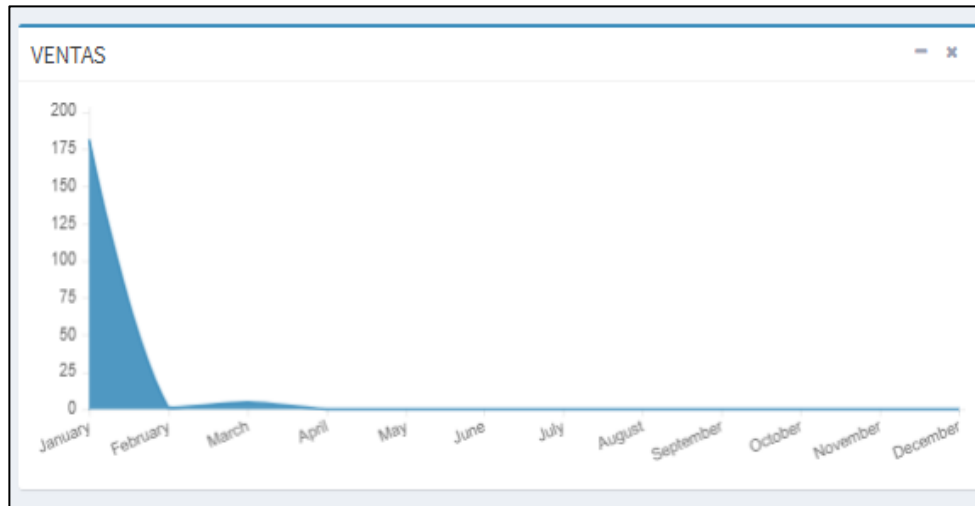


Ilustración 54

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Categorías (+) vendidas.

En la ilustración 55, la empresa podrá conocer en tiempo real que productos por categorías fueron las más vendidas, asimismo se habilitó un símbolo de (+) para que el empresario se posicione sobre él y de clic para que también se muestre el comportamiento de ventas de forma cronológica por sus categorías, (ver en la ilustración 56).

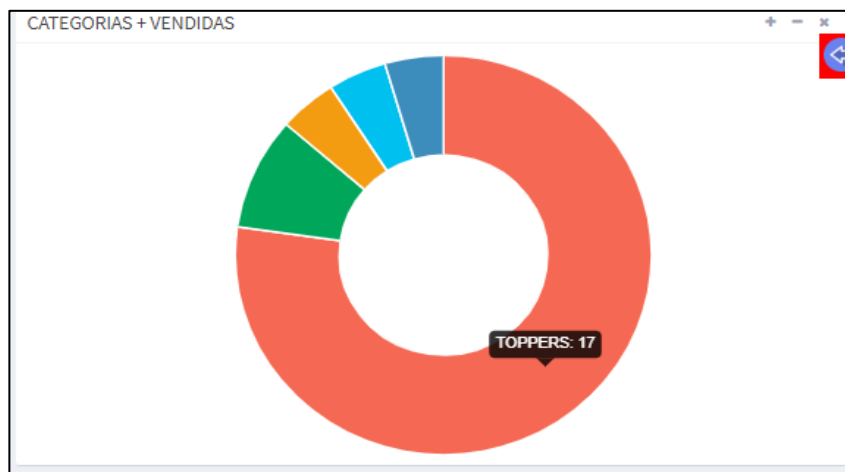


Ilustración 55

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

CATEGORIA MAS VENDIDA

DE: 2020-01-19 HASTA: 2020-01-19 Ver

Cancelar Aceptar

Ilustración 56 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Categorías (-) vendidas.

Con respecto a las categorías (-) vendidas, es lo contrario a la ilustración 55 y 56 ya que en lugar que el empresario conozca las categorías más vendidas, visualizará las categorías (-) vendidas, así como también podrá seleccionar una vista cronológica por meses y años de las categorías que no se han vendido, tal como se muestra en la ilustración 57 y 58.

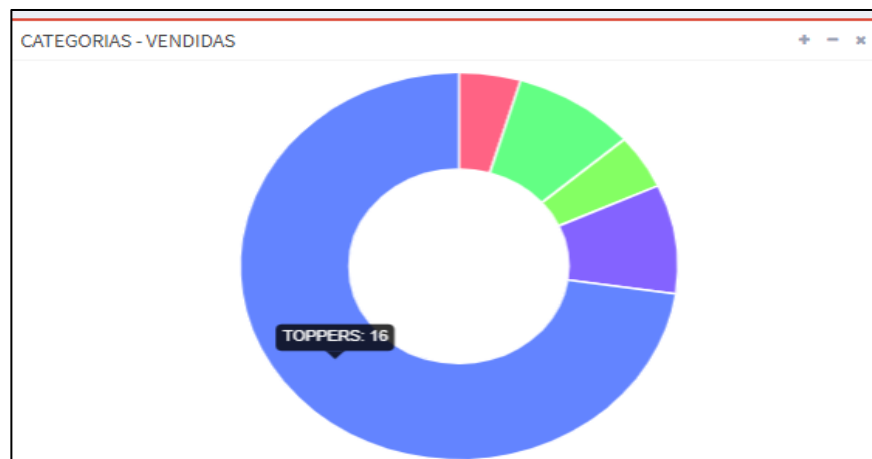


Ilustración 57 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

The image shows a web application window with a green header bar containing the text "CATEGORIA MENOS VENDIDA". Below the header, there are two date selection fields: "DE" and "HASTA". Both fields are set to the date "2020-01-19". To the right of the "HASTA" field is a red button labeled "Ver". At the bottom right of the window, there are two buttons: a red "Cancelar" button and a blue "Aceptar" button.

Ilustración 58 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- (+) Ventidas Pastelería El Rosario.

La empresa D'Cut, tiene como clientes a empresas de gran trayectoria nacional, tal es el caso de Panadería y Pastelería El Rosario, el cual es un cliente que se requiere contar con una estadística al día de los productos que se le es suministrado de acuerdo a las ventas generadas, según se muestra en la ilustración 59, asimismo la empresaria, podrá visualizar en una ventana de manera cronológica las ventas de los temas o productos más vendidos a la Pastelería El Rosario, según se refleja en la ilustración 60.

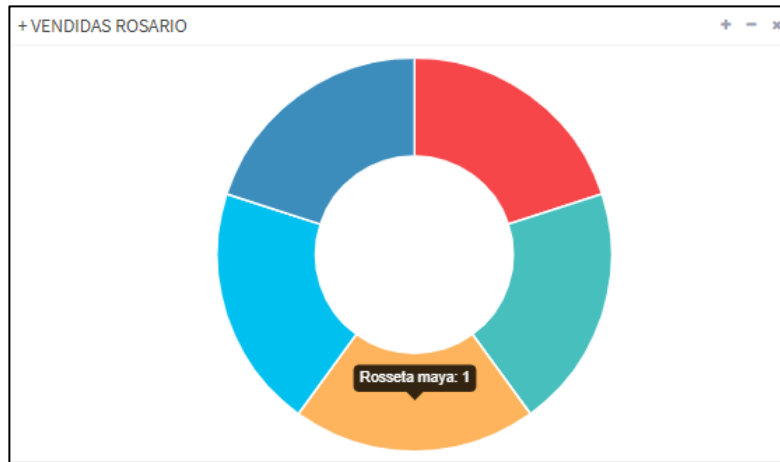


Ilustración 59 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

A web form titled 'PRODUCTOS + VENDIDOS CLIENTE ROSARIO' is shown. It features two date input fields labeled 'DE' and 'HASTA', both containing the date '2020-01-19'. To the right of the 'HASTA' field is a red button labeled 'Ver'. At the bottom right of the form are two buttons: a red 'Cancelar' button and a blue 'Aceptar' button.

Ilustración 60 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Indicador Costo/Beneficio.

El análisis de costo beneficio es imprescindible para la toma de decisiones de cualquier tipo de empresa, es por ello que la empresa D'Cut, a través de la aplicación web, podrá visualizar si sus costos van de acuerdo

a las a los ingresos proyectados, tal como se muestra en la ilustración 61; por otra parte, también se podrá verificar de forma cronológica en el botón de (+) los costos y beneficios del periodo que requiera la empresa para su evaluación, según se visualiza en la ilustración 62.

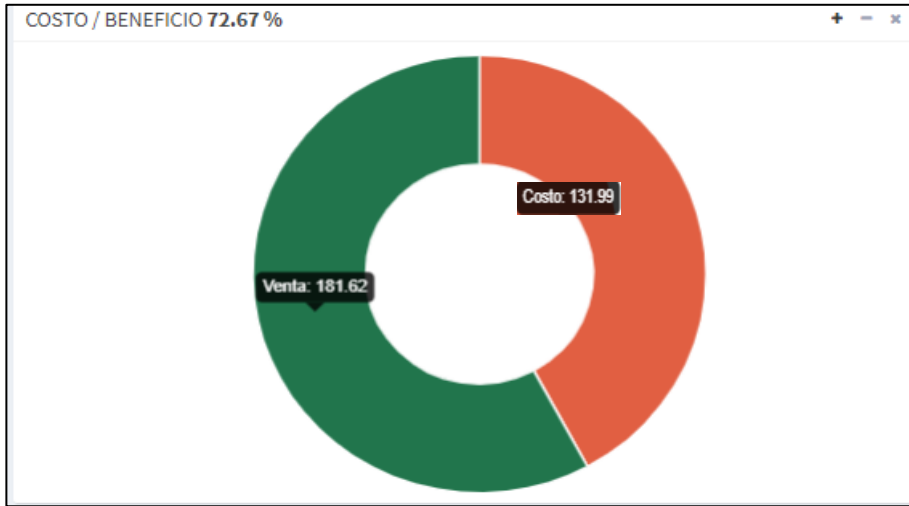


Ilustración 61 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

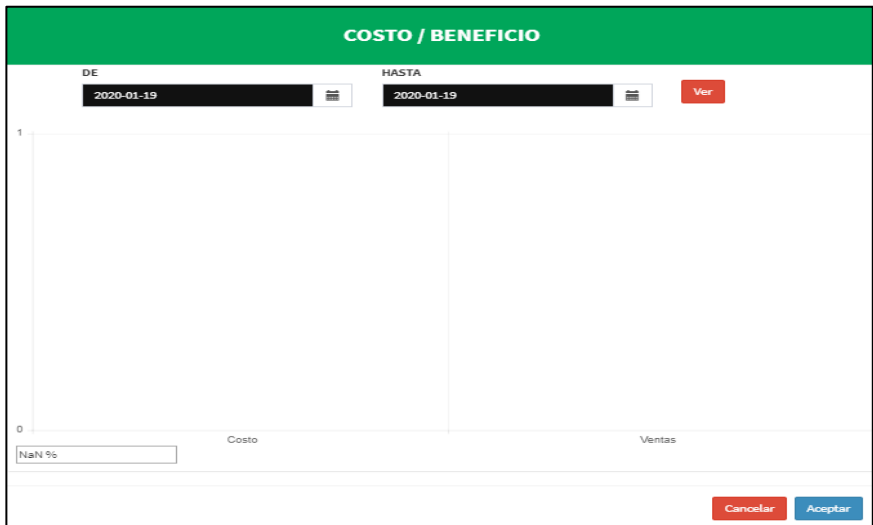


Ilustración 62 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Indicador ventas efectuadas/cotizaciones realizadas.

En estas ilustraciones 63 y 64, podemos apreciar de gran manera de cómo la empresa D'Cut, podrá conocer en tiempo real las ventas efectuadas contra las cotizaciones realizadas, con el fin que la empresa tenga la información necesaria para verificar que tantas ventas se generan al realizar cotizaciones a los clientes. Esto a su vez tiene un valor agregado ya que esta gráfica, el empresario podrá visualizarla ya sea en su computador como en su Tablet o celular, el cual ya está en el lenguaje de programación del sistema D'Cut.

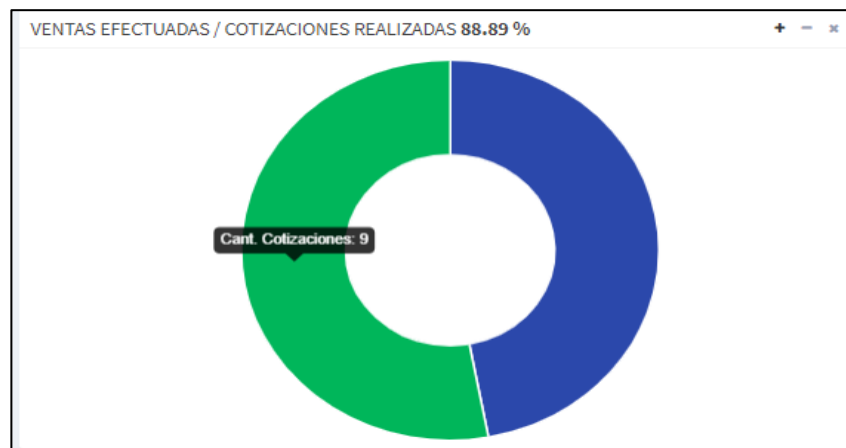


Ilustración 63

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Ilustración 64 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Porcentajes de clientes.

Como se puede observar al sistema se ha agregado una gráfica que reporta a los tipos de cliente D'Cut, entre los cuales están los online, directos y recomendados, según se detalla en la ilustración 65.

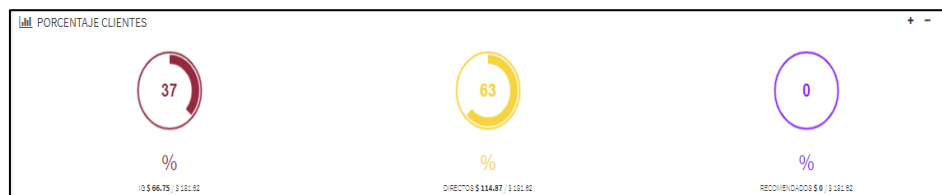


Ilustración 65 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Asimismo, en la ilustración 66, como en las gráficas anteriores, se ha considerado también el periodo o rango de tiempo en que la empresa desee visualizar y verificar que cantidad de clientes se incrementaron en meses anteriores.

Ilustración 66

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Cantidades por categoría de materia prima.

La materia prima para la empresa D’Cut es muy importante, ya que el tener control de las existencias de las materias primas, son la base de las múltiples creaciones D’Cut. Por lo anterior en la ilustración 67, podemos visualizar tres categorías de materia prima principales tales como el Vinyl, Glitter Paper, Cardstock; asimismo se podrá visualizar por con fecha cronológica

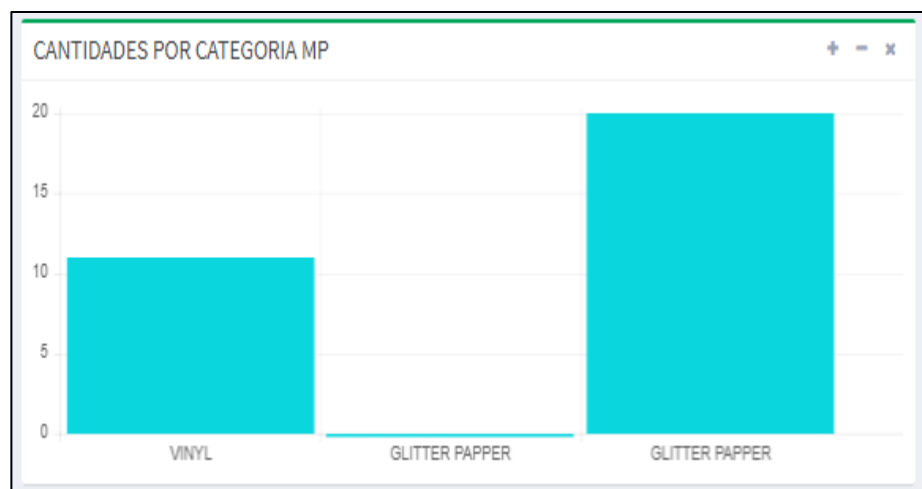


Ilustración 67

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Se consideró también como en las gráficas anteriores, el período o rango de tiempo en que la empresa desee visualizar y verificar que cantidad de materia prima por categoría se ha utilizado del inventario, según se muestra en la ilustración 68.



The screenshot shows a web application interface with a green header bar containing the text "Materia Primas Mas Usada". Below the header, there is a date range selection area. It includes labels "DE" and "HASTA" above two date input fields, both of which contain the text "2020-01-19". To the right of each date field is a small calendar icon. A red button labeled "Ver" is positioned to the right of the "HASTA" date field. At the bottom right of the interface, there are two buttons: a red "Cancelar" button and a blue "Aceptar" button.

Ilustración 68

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

2.3.1.3.7 Parametrización del Módulo de Catálogo de productos.

Este módulo tiene como objetivo crear un catálogo de todos los productos que han sido creados y son el resultado de la aceptación de una cotización, por lo cual esta galería alimenta la pestaña de producto en el módulo de las ventas, según se muestra en la ilustración 69.

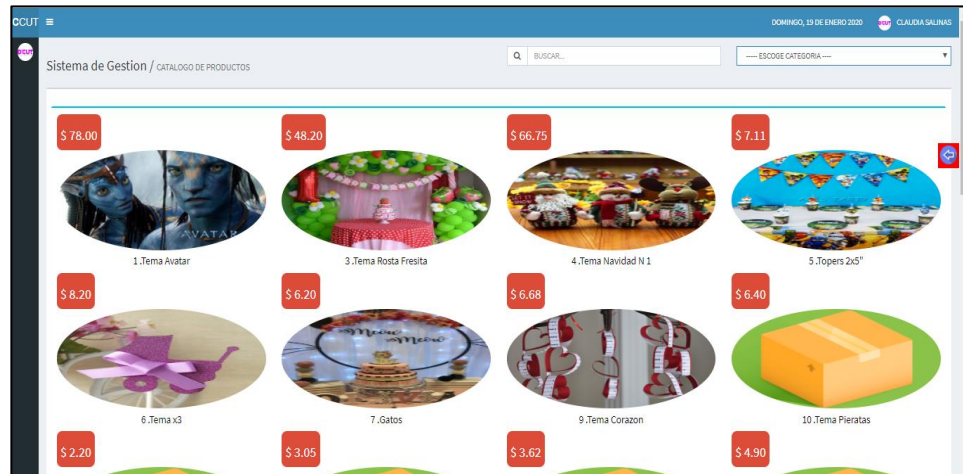


Ilustración 69

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Este menú cuenta con la opción del buscador de producto por categoría, esto con el objetivo de facilitarle al usuario la búsqueda y elección de la información, de acuerdo a la ilustración 70.

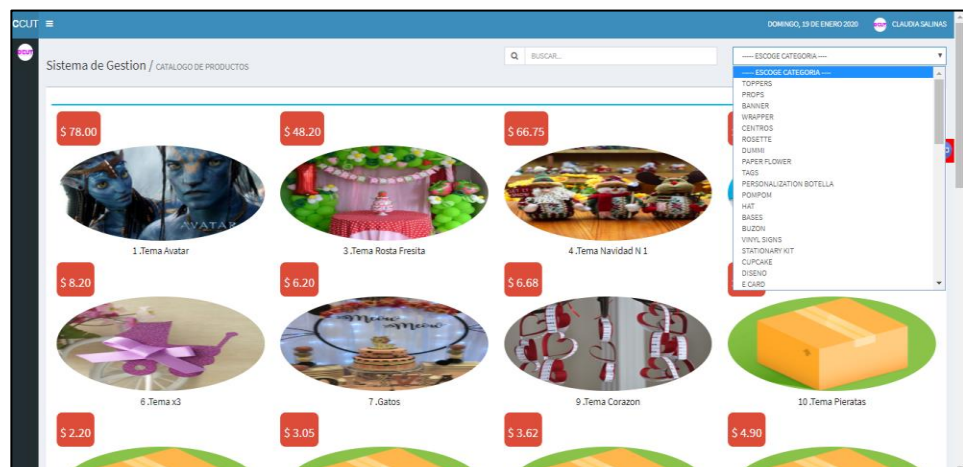


Ilustración 70

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Otra de las opciones importantes de este menú, es que le permite al usuario dejar una reseña grafica del producto realizado ya que dándole clic al icono con la caja se despliegue el menú que permite subir una

fotografía del producto realizado, lo cual sirve de soporte para el usuario ya que en el momento que lo desee puede enviar una muestra de los productos elaborados a los clientes, tal como se muestra en la ilustración 71.

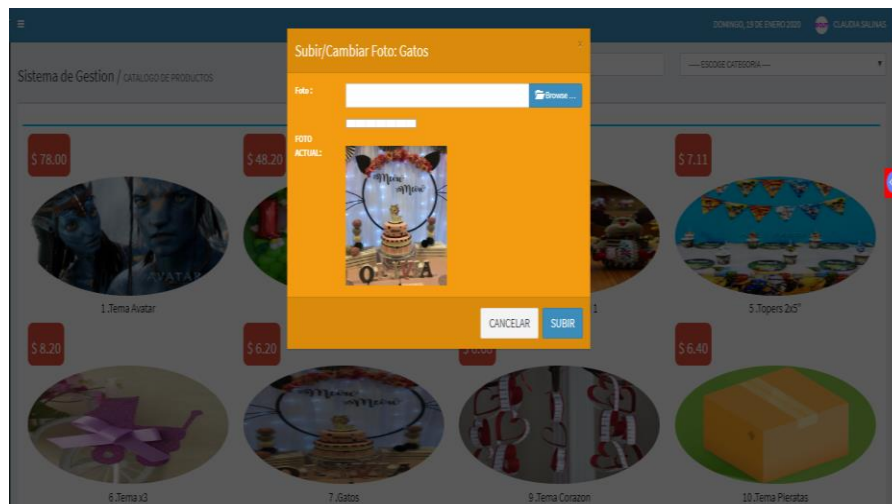


Ilustración 71

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

2.3.1.3.8 Parametrización del Módulo de Categorías de Inventario.

Como se explicó en el menú de inventario de materia prima, debido a la diversidad de materiales que conforman dicho inventario, es necesario que el mismo se divida en categorías para segmentar e integrar de forma más amigable los inventarios.

Pero si en el tiempo alguna de estas categorías ya no existe la misma se puede eliminar, o de ser necesario de agregar una nueva categoría el menú principal permite estas opciones, seleccionando el icono de CATEGORIA DE INVENTARIO y posteriormente navegando al lado

derecho de la pantalla se muestran las opciones de modificar o eliminar, según como se muestra en la ilustración 72.

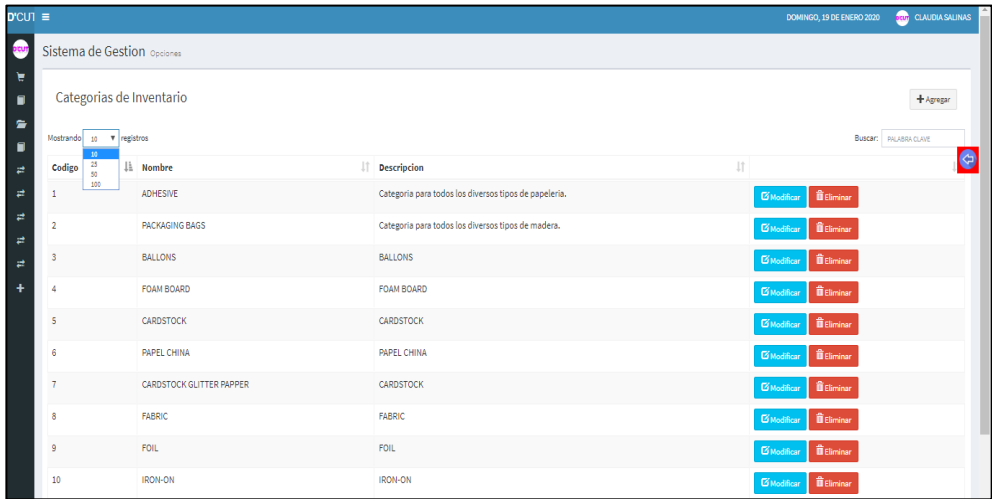


Ilustración 72 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Para agregar una nueva categoría es necesario que el usuario seleccione la opción agregar y posteriormente se muestra la pantalla en la cual será necesario completar el campo nombre y descripción de categoría, según se detalla en la ilustración 73.

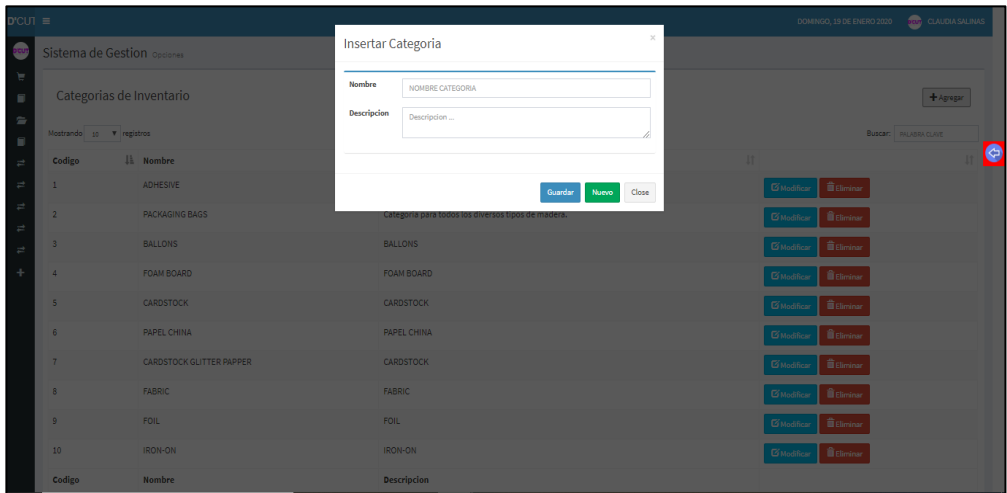


Ilustración 73 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Al seleccionar el botón modificar se desplegará la pantalla modificar categoría, en la cual el usuario deberá describir los cambios en el nombre y los cambios en la descripción si los hubiere, tal como se muestra en la ilustración 74.

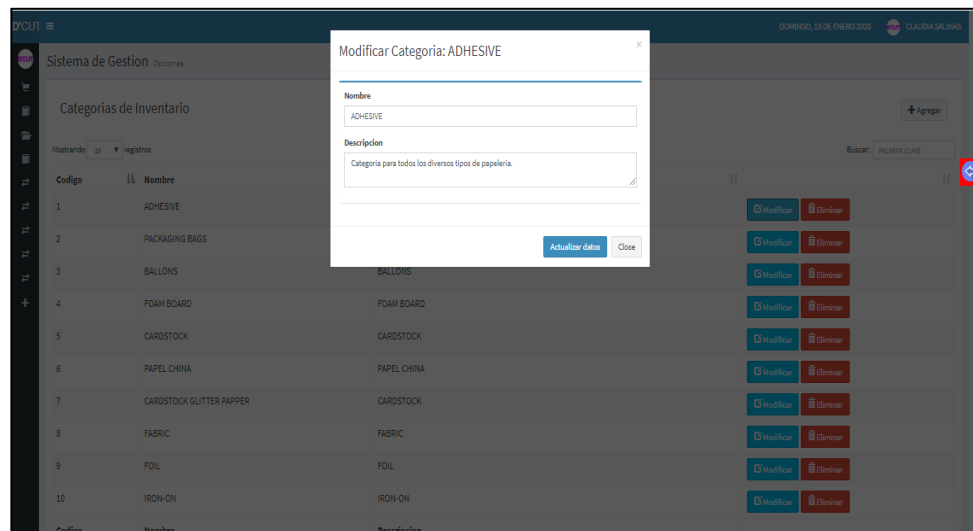


Ilustración 74

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Como parte de la consultoría que se realizó a la empresa D'Cut, fue necesario realizar el cálculo de los costos para cada una de las categorías, determinando de forma automatizada en la columna MONTOCIF el monto de costos indirectos de fabricación para esa categoría y en la columna MONTOMOD el monto de la mano de obra directa, tal como lo detalla en la ilustración 75.

Codigo	Nombre	VentaMes	data1CIF	data2CIF	MONTOCIF	data1MOD	data2MOD	MONTOMOD	
1	TOPPERS	\$ 75.00	2.19	10.65	\$ 0.11	2.19	47.29	\$ 0.47	[Modificar] [Eliminar]
2	PROPS	\$ 23.00	0.67	3.27	\$ 0.03	0.67	14.50	\$ 0.15	[Modificar] [Eliminar]
3	BANNER	\$ 56.00	1.63	7.95	\$ 0.08	1.63	35.31	\$ 0.35	[Modificar] [Eliminar]
5	WRAPPER	\$ 98.00	2.86	13.91	\$ 0.14	2.86	61.79	\$ 0.62	[Modificar] [Eliminar]
6	CENTROS	\$ 85.00	2.48	12.07	\$ 0.12	2.48	53.60	\$ 0.54	[Modificar] [Eliminar]
7	ROSETTE	\$ 27.00	0.79	3.83	\$ 0.04	0.79	17.02	\$ 0.17	[Modificar] [Eliminar]
12	DUMMI	\$ 69.00	2.01	9.80	\$ 0.10	2.01	43.51	\$ 0.44	[Modificar] [Eliminar]

Ilustración 75

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

La información detallada en la data de cada categoría se puede cambiar o actualizar, para lo cual el usuario tendrá que seleccionar el botón color azul de modificar y automáticamente se mostrara la pantalla en la cual deberá cambiarse la información del nombre, descripción y monto de venta para esa categoría del mes seleccionado, según lo descrito en la ilustración 76.

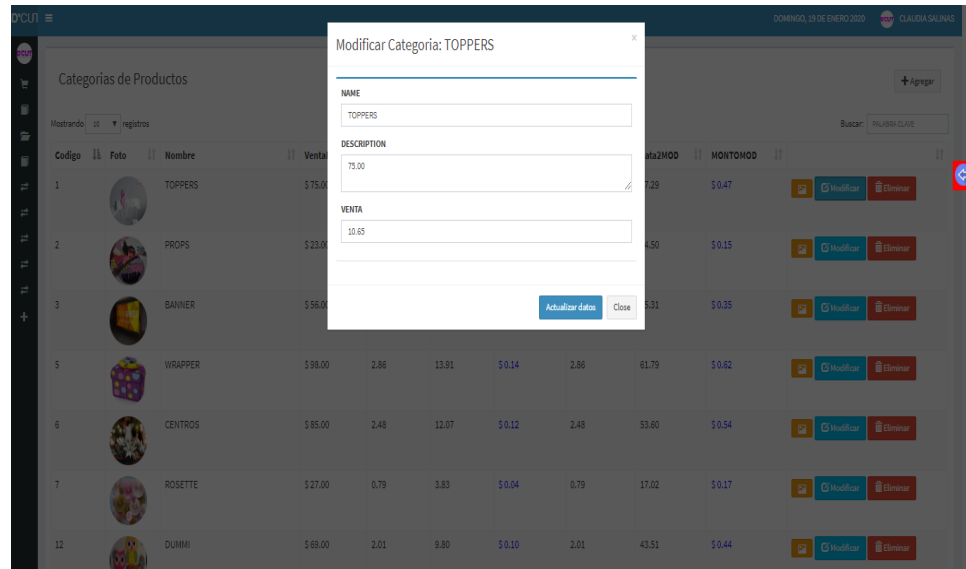


Ilustración 76

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

El menú también permite que el usuario pueda agregar una nueva categoría de producto, seleccionando la pestaña de agregar con el signo “(+) Agregar” al lado superior derecho de la pantalla, posteriormente se visualizará la pantalla de insertar categoría en la cual se deberán llenar los campos de nombre y descripción, según se detalla en la ilustración 77.

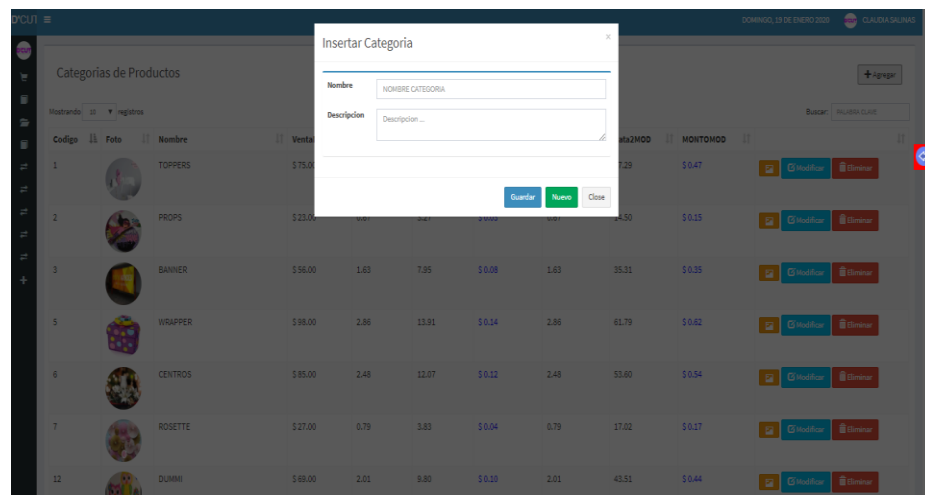
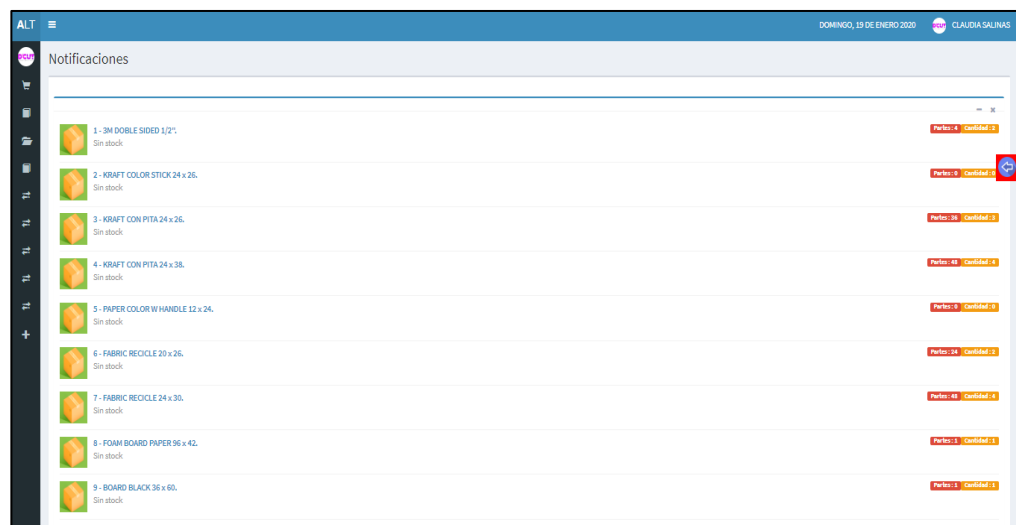


Ilustración 77

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

2.3.1.3.9 Parametrización del Módulo de Notificaciones.

En el módulo de notificaciones alertará al administrador el stop de materiales que tiene en su inventario, para que este tome en cuenta la compra de necesidades antes de quedar a cero, en este el administrador podrá incorporar mínimos y máximos de su materia prima, según se muestra en ilustración 78.



Material	Partes	Cantidad
1- 3M DOBLE SIDED 1/2"	0	0
2- KRAFT COLOR STICK 24 x 26	0	0
3- KRAFT CON PITA 24 x 26	0	0
4- KRAFT CON PITA 24 x 38	0	0
5- PAPER COLOR W HANDLE 12 x 24	0	0
6- FABRIC RECYCLE 20 x 26	0	0
7- FABRIC RECYCLE 24 x 30	0	0
8- FOAM BOARD PAPER 36 x 42	0	0
9- BOARD BLACK 36 x 60	0	0

Ilustración 78

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

2.3.1.3.10 Parametrización del Módulo de configuración del FOLDER.

El módulo FOLDER, fue denominado así por la Gerente General de D'Cut, de una forma personalizada del sistema, siendo una característica fundamental para qué como administrador de este, se sienta cómodo al utilizar los diferentes módulos, el cual contendrá las siguientes opciones:

- Cliente.

En este reporte contendrá el listado y control de clientes identificados como directos, online y recomendados, también si es persona natural o jurídica, asimismo, llevara detalle de productos vendidos por cada cliente, según ilustración 79.

Código	Nombre	Categoría	Tipo	NRC	DUI	
1	Beatriz Acosta	Online	Natural		00000000-0	Modificar Eliminar
2	Silvia Aguiluz de Garcia	Online	Natural		00000000-0	Modificar Eliminar
3	Karla Alfaro	Online	Natural		00000000-0	Modificar Eliminar
4	Ruth Abigail Alfaro	Directo	Natural		00000000-0	Modificar Eliminar
5	Cindy Ardón	Online	Natural		00000000-0	Modificar Eliminar
6	Gracia Arévalo	Online	Natural		00000000-0	Modificar Eliminar
7	Linda Arévalo	Recomendado	Natural		00000000-0	Modificar Eliminar
8	Vanessa Argiello de Vega	Recomendado	Natural		00000000-0	Modificar Eliminar
9	Yanira de Chávez Arquitecta	Recomendado	Natural		00000000-0	Modificar Eliminar
10	Gaby Avendaño	Online	Natural		00000000-0	Modificar Eliminar

Ilustración 79

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

En este el administrador ingresará los datos por cada cliente que mantendrá actualizada su base de datos, identificando cliente natural o jurídico, tal como se describe en la ilustración 80.

Insertar Clientes

☒ ONLINE
 ☐ DIRECTOS
 ☐ RECOMENDADOS

Razon Social: NOMBRE CLIENTE

PERSONAL

COMPANY

Direccion: Direccion ...

Celular: [Phone Icon]

Guardar Nuevo Close

Ilustración 80 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

También cuenta con la opción de modificar cliente, la cual podrán cambiar cuantas veces sea necesario, según ilustración 81.

Modificar Cliente: Beatriz Acosta

Fecha: 2020-01-19

Razon Social: BEATRIZ ACOSTA

Tipo Cliente: Natural Estado: Activo

NRC: NRC DUI: 00000000-0

Direccion: Sin Direccion

Telefono: 7270-2807 Celular:

Actualizar datos Close

Ilustración 81 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Proveedores.

El administrador del Sistema podrá visualizar una base de datos de todos sus proveedores de materiales y la ubicación de las salas de venta, según se muestra en la ilustración 82.

Sistema de Gestion Opciones

Proveedor

Mostrando 10 registros

Buscar: PALABRA CLAVE

Codigo	Nombre	NRC	Direccion	
3	VIDRI	175370-4	MERLIOT	Modificar Eliminar
4	FREUND	228521-3	MERLIOT	Modificar Eliminar
5	DOLLAR CITY	214982-0	La Joya	Modificar Eliminar
6	COPLAZA	163754-5		Modificar Eliminar
7	TU VELITE	174147-3	La mascota	Modificar Eliminar
8	TU VELITE	153434-5	Don Rúa	Modificar Eliminar
9	SOLUCIONES	253422-2		Modificar Eliminar
10	IMPERIO ORIENTAL	408-1		Modificar Eliminar
11	TIENDA MORENA	201584-2		Modificar Eliminar
12	LIBRERIA MODERNA	145877-6	MERLIOT	Modificar Eliminar

Codigo Nombre NRC Direccion

Ilustración 82

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Asimismo, podrá el administrador insertar proveedores nuevos ingresando nombre de proveedor, número de teléfono, ubicación y los datos considere necesarios para su base de datos, según se detalla en la ilustración 83.

Ilustración 83

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Asimismo, podrá modificar datos de sus proveedores, teléfono, dirección etc. según se describe en la ilustración 84.

Ilustración 84

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Usuario.

Asimismo, podrá modificar datos de sus proveedores, teléfono, dirección etc. tal como se visualiza en la ilustración 85.

Ilustración 85

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Lista de Usuarios.

En la lista de usuarios detallara a quien el administrador allá autorizado para el acceso al sistemas y utilización del mismo, según se detalla en la ilustración 86.

DUI	Nombre	Correo	Cargo	Foto
0375982-0	CLAUDIA SALINAS	jurado234@gmail.com	Administrador de Sistemas	

Ilustración 86

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Aquí podrá modificar datos de los usuarios autorizados para el ingreso al sistema, según se muestra en la ilustración 87.

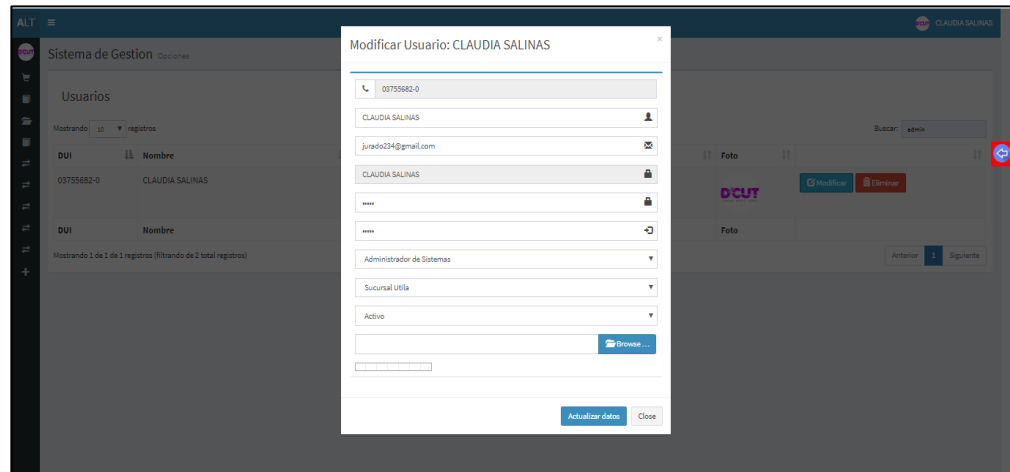


Ilustración 87

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

- Datos de empresa.

El sistema llevará los datos de la empresa, nombre, Numero de Registro de Contribuyente, numero de NIT, número de teléfono, dirección etc, que considere necesarios ya que este es personalizado para D'Cut, según se detalla en la ilustración 88.

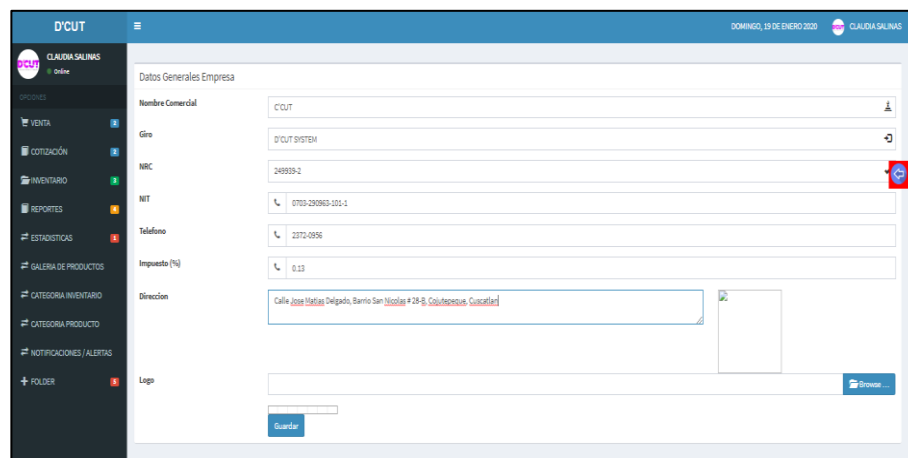


Ilustración 88

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

2.3.1.3.11 Implementación y Sensibilización de la Acción Clave de Éxito.

En la ilustración 89, el equipo consultor instala las aplicaciones informáticas necesarias para visualizar el sistema D'Cut System, en la computadora de la empresaria.



Ilustración 89 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

En la ilustración 90, se explica a la empresaria, el funcionamiento general de D'Cut System, detallando los módulos de trabajo que compone dicho sistema.



Ilustración 90 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Asimismo, como parte de la implementación del sistema, se aclaró las dudas respecto al uso del sistema en ambiente desktop (máquina de escritorio) y app móvil (visualización en celular), según ilustración 91.



Ilustración 91 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Por otra parte, a la empresaria se le explicó acerca de las gráficas de estadísticas y financieras que presenta el sistema, los cuales tienen el objetivo de brindar la información en tiempo real necesaria para la toma de decisiones, según se muestra en la ilustración 92.



Ilustración 92 Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

2.3.1.3.12 Impacto económico de la intervención de la Acción Clave de Éxito.

Tabla No. 6. Presupuesto de inversión de la Consultoría.

PRESUPUESTO DE INVERSIÓN DE LA CONSULTORIA REALIZADA A LA EMPRESA D'CUT				
Acción Ejecutada	Visitas	Número de horas	costo por hora	Total
Levantamiento de información por medio de la herramienta de diagnóstico	6	3	\$ 25.00	\$ 450.00
Depuración y calificación de la información obtenida en la herramienta		8	\$ 25.00	\$ 200.00
Determinación de las Oportunidades de Mejora, Fortalezas con su respectiva fundamentación e informes incluyendo las acciones claves de éxito para cada oportunidad de Mejora		6	\$ 25.00	\$ 150.00
Presentación al empresario de los resultados del Diagnóstico realizado		3	\$ 25.00	\$ 75.00
Diseño, ejecución de metodología de costeo y elaboración de matrices	3	3	\$ 25.00	\$ 75.00
Diseño y elaboración de Sistema en Ambiente Web (incluye manual de aplicación)				\$ 3,000.00
Implementación del Sistema en Ambiente Web	5	3	\$ 25.00	\$ 375.00
Dominio más Web Hosting (Servicio para un año)				\$ 65.00
Costos Indirectos de fabricación	14		\$ 5.00	\$ 70.00

AHORRO EN LA INVERSIÓN DE LA CONSULTORIA

\$ 4,460.00

De acuerdo con las actividades desarrolladas por el equipo consultores, egresados de la Maestría en Administración Financiera de la Universidad Tecnológica de El Salvador, la empresa ha tenido un ahorro significado de \$ 4,460.00 dólares; Esto es gracias al convenio entre la Universidad Tecnológica de El Salvador, Centromype y la empresa D'Cut.

2.4 Fundamentación teórica de la acción clave.

El Marco teórico presentado a continuación, hace referencia a la acción clave de éxito implementada para la empresa D'Cut.

2.4.1 ¿Qué es un Sistema de Información?

Según Irizarry (2018) “Sistema de Información comprende la integración de software, hardware, datos, actividades de procesos, redes, seguridad de la información y personas (no solo Informáticos sino también la alta Dirección, mandos medios y operativos) utilizada para producir información electrónica” (p. 10).

2.4.2 ¿Qué es un Sistema Transaccional?

De acuerdo a Irizarry (2018), “Es aquel utilizado para actividades o procesos diarios o periódicos en una empresa” (p.25). Ejemplos: sistema de contabilidad, sistema de facturación, sistema de planillas, sistema de agencias bancarias, sistema de cuentas de ahorro, sistema de cartera de préstamos, sistema de reservación de líneas aéreas, sistema de call center.

2.4.3 ¿Qué es un Sistema de Información Gerencial?

Según Irizarry (2018), “Los sistemas que utilizan valores sumarios, toman como insumo la información histórica generada de los sistemas

transaccionales. Los MIS incluyen consultas, gráficas y reportes. Estos sistemas son utilizados por la gerencia para la toma de decisiones” (p. 25).

Ejemplo: sistema de indicadores de liquidez, de solvencia y de rentabilidad de un banco, sistema de cubos multidimensionales para analizar rentabilidad por producto, cliente, ciudad, estado y país.

2.4.4 El rol de los sistemas de información gerencial.

Según Irizarry (2018), el rol de los Sistema de Información Gerencial comprende:

- Apoyan a la administración de la organización con información resumida de las operaciones de la empresa.
- Su objetivo es brindar información para planeación, control y toma de decisiones.
- La información sumariada que generan los MIS proviene de la información detallada contenida en los sistemas de información.
- Usualmente, los MIS dan servicio a los gerentes cuyo interés está en los resultados semanales, mensuales y anuales, no en las actividades diarias.
- Generalmente, los MIS dan respuestas a preguntas rutinarias que se han especificado con anterioridad y que tienen un procedimiento predefinido de contestación. Esta tendencia

está cambiando con el aparecimiento de los sistemas de análisis multidimensional. (p. 26).

2.4.5 ¿Quiénes utilizan los sistemas de información?

Según Irizarry (2018):

El dueño de un sistema de información es generalmente un gerente de un área del negocio donde opera un sistema de información y donde más utilizan el sistema. Se asegura que los usuarios finales utilicen el sistema, pidiéndoles reportes que genera el sistema (p.28). Ejemplo: en un Banco, el dueño del sistema de gestión de créditos es el gerente del Departamento de Créditos.

2.4.6 Factores clave para comprar o adquirir sistemas de información.

Considerar pros y contras en comprar un sistema ya hecho versus desarrollar un sistema.

“Priorizar el orden de desarrollo de los sistemas, ya sea in-house, outsourcing o enlatados, con base a los objetivos estratégicos de la empresa”. (Irizarry, 2018, p.29).

2.4.7 ¿Qué es PHP?

Hypertext Preprocessor (preprocesador de hipertexto) es un lenguaje de programación que posibilita que las páginas web sean más interactivas. Es decir,

que sin el uso de PHP la mayoría de sitios web se limitarían al texto, enlaces e imágenes de la forma más simple. Actualmente, el 78% de las páginas web recurren a alguna versión de PHP; de forma que puedan ofrecer más y mejores funcionalidades al usuario. El problema viene cuando la mayor parte de este utilizan versiones obsoletas del lenguaje de programación. (Linube, 2018).

2.4.8 ¿Qué puede hacer PHP?

PHP está enfocado principalmente a la programación de scripts del lado del servidor, por lo que se puede hacer cualquier cosa que pueda hacer otro programa CGI (Interfaz de entrada común por sus siglas en inglés), como recopilar datos de formularios, generar páginas con contenidos dinámicos, o enviar y recibir cookies. Manual de PHP. (Achour et al. 2020).

2.4.9 ¿Qué es MySQL?

Es un sistema de administración relacional de bases de datos. Una base de datos relacional archiva datos en tablas separadas en vez de colocar todos los datos en un gran archivo. Esto permite velocidad y flexibilidad. Las tablas están conectadas por relaciones definidas que hacen posible combinar datos de diferentes tablas sobre pedido. Es software de fuente abierta, lo cual significa que es posible para cualquier persona usarlo y modificarlo. Cualquier persona puede bajar el código fuente de MySQL y usarlo sin pagar. Cualquier interesado puede

estudiar el código fuente y ajustarlo a sus necesidades. (Fundación Wikimedia, s. f.).

2.4.10 ¿Qué es XAMPP?

Es un paquete de software libre, que consiste principalmente en el sistema de gestión de bases de datos MySQL, el servidor web Apache y los intérpretes para lenguajes de script PHP y Perl. El nombre es en realidad un acrónimo: x (para cualquiera de los diferentes sistemas operativos, Apache y los intérpretes para lenguajes de script PHP y Perl. (Fundación Wikimedia, s. f.).

2.4.11 Metodología de Determinación de Costeo.

Como regla general, se conoce y se sabe muy bien, que quien emprende un negocio tiene como finalidad obtener ganancias, de lo contrario, dejaría de ser negocio, lo anterior lo anterior está en concordancia en el principio contable negocio en marcha, el cual establece que un negocio nace sin fecha de finalización, es decir que perdura a través del tiempo. No obstante, lo difícil algunas veces es encontrar un margen de ganancia atractivo que permita vender productos con precios accesibles para los clientes y por tanto éstos no se refugien en la competencia.

Por lo que la metodología de costeo insertada en el Sistema D'Cut, se denomina markup, y comprende determinar con precisión el precio de venta,

cubriendo todos los costos y gastos y asegurando un margen de ganancia, aun cuando el cliente pide un descuento.

2.4.12 ¿Cómo hacer el cálculo de Markup?

Según el bloguero y administrador de empresas Joao Paulo Longuinho, para calcular el markup primero hay que entender qué son y qué significan los elementos de la fórmula, los que se detallan a continuación:

Existen dos modelos: el multiplicador o el divisor. En la práctica, dice Longuinho, el resultado es el mismo. La diferencia está en la ejecución. Sea cual sea la plantilla, se debe tener entendido lo siguiente:

- Saber cuál es el costo directo del producto (su costo de adquisición o producción).
- Identificar y sumar el porcentaje de gastos variables (impuestos sobre la venta y comisiones) agregados a cada producto vendido.
- Descubrir el porcentaje que representan los costos fijos y variables del producto.
- Definir la ganancia que se espera obtener de cada unidad.

Con todos estos elementos de la ecuación, ahora sólo resta hacer la cuenta.

En un markup multiplicador, la fórmula es $100/[100-(CV+CF+U)]$, donde CV son los costos variables, CF los costos fijos y U la utilidad pretendida.

- Ejemplo: suponiendo que cada una de estas tres variables equivale al 10% del costo de adquisición o producción del producto, tenemos el siguiente cálculo:

- Markup multiplicador = $100/[100-(10+10+10)]$
- Markup multiplicador = $100/(100-30)$
- Markup multiplicador = $100/70$
- **Markup multiplicador = 1.4286**

Ahora se multiplica el resultado por el costo del producto. Suponiendo que haya costado \$50.00 con el markup multiplicador de 1.4286, su precio de venta sería \$71.43. (Telefónica El Salvador, s. f.).

2.4.13 Administración de Inventarios.

En la actualidad para la administración de la materia prima es muy oportuno tener un Sistema de Control de Inventarios, ya que a través de dicho sistema se puede asegurar el correcto y oportuno abastecimiento al proceso de producción, por lo que se debe mitigar el riesgo de que se genere escasez en la producción

con este sistema puede contar con las siguientes características. (Santa Cruz, 2018).

2.4.14 Inventario de materia prima.

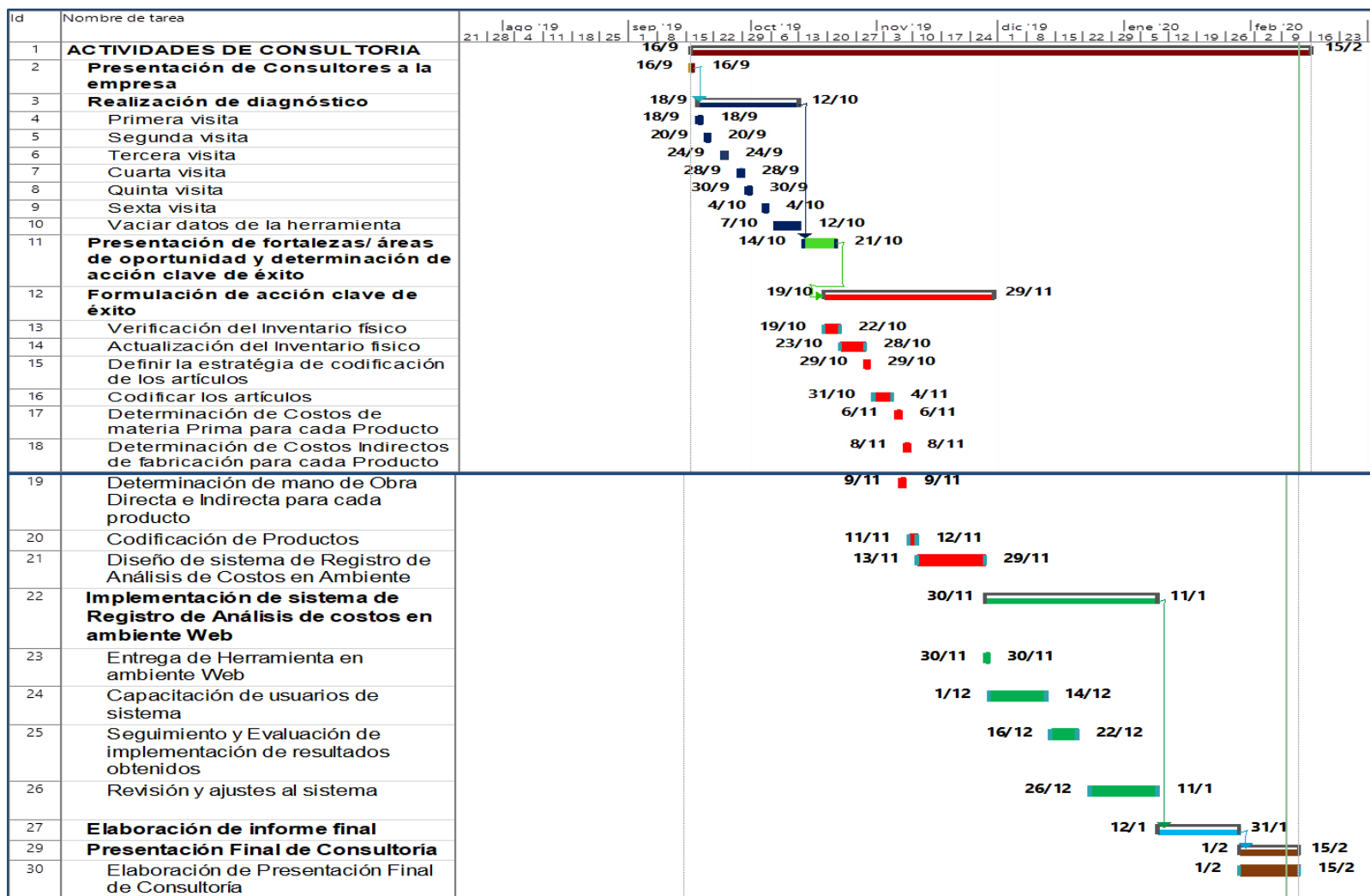
Almanzar Durán (2018) define el inventario de materia prima de la siguiente manera:

Son los materiales o insumos esenciales que pasan por un proceso de manufactura, producción o construcción para ser convertidos en un producto en proceso o terminado. Llevar un minucioso inventario de materias permite abastecer al siguiente eslabón de la cadena de producción.

2.5 Plan de implantación de la acción clave de éxito.

De acuerdo a la acción clave de éxito seleccionada se determinó un plan de acción, el cual sirvió de guía para la implementación de la solución propuesta a la empresa D'Cut, con el fin de asignar actividades, responsabilidades y fechas, según se presenta en el siguiente Plan de implantación de la acción clave de éxito.

Plan de implantación de la acción clave de éxito.



III. Parte: Resultados implementación acción clave de éxito.

A continuación, en la siguiente tabla se resumen los principales resultados obtenidos de la intervención realizada por el equipo consultor en el período comprendido entre el 16 de septiembre de 2019 al 11 de enero de 2020.

3.1 Acción clave de éxito. Implementar un Sistema de registro y análisis de costos en ambiente web.

Área intervenida: Finanzas.

Sub área intervenida: Análisis de Costos.

Antes de la intervención	Después de la intervención	Evidencias
Carencia de registro y análisis de costos de los productos que elabora la empresa; así como su respectiva ganancia	Control total de los respectivos costos, así como sus ganancias por artículos, todo esto efectuado en tiempo real y sumamente accesible, desde una PC, Tablet, o cualquier	Se elaboró: • Cálculo de los costos indirectos de fabricación y su respectivo factor por categoría de producto • Cálculo de la mano de obra directa e

	dispositivo móvil con acceso a internet.	indirecta y su respectivo factor por categoría de producto • Creación lógica de inventario de materia prima • Tiempo real de consultas. Anexo N° 1. Metodología cálculo de costos. Anexo N° 2. Listado de Inventario Materia Prima. Anexo N° 3. Cálculo de factor de costos por categoría. Ilustración 36, Menú Cotización.
--	--	---

		Anexo N° 6, Manual de aplicación del sistema
Carencia de registros y controles de inventarios, entradas, salidas, catálogo de materia prima y sus respectivos costos.	Control total de los inventarios de materia prima, controlando cada salida entrada y conteniendo sus respectivos costos, todo esto efectuado en tiempo real y sumamente accesible, desde una PC, Tablet, o cualquier dispositivo móvil con acceso a internet.	Se elaboró: • Levantamiento físico de inventario de materia prima. • Creación lógica de inventario de materia prima. • Creación de listado de productos de materia prima categorizado • Creación de control mecanizado de mínimos y máximos

		en los stocks de materia prima. • Tiempo real de consultas. Anexo N° 2. Listado de inventario de materia prima. Ilustración N° 39, 40 y 41. Anexo N° 6, Manual de aplicación del sistema.
Carencia de un registro mecanizado de los productos realizados.	Registro total de los productos elaborados, con sus respectivos costos de producción y venta, todo esto efectuado en tiempo real y sumamente accesible, desde una	• Creación y parametrización del módulo de catálogo de productos. • Listado de productos categorizado. Ilustración N° 69, 70 y 71.

	PC, Tablet, o cualquier dispositivo móvil con acceso a internet.	Anexo N° 6, Manual de aplicación del sistema. Anexo N° 7, Listado de productos categorizado.
No contaban con un registro mecanizado de las ventas realizadas.	Registro total de los productos vendidos, con sus respectivos costos de producción y venta, todo esto efectuado en tiempo real y sumamente accesible, desde una PC, Tablet, o cualquier dispositivo móvil con acceso a internet.	• Creación y parametrización del módulo de ventas. • Listado de clientes categorizado. Ilustración N°. 18-24. Anexo N° 5, Listado de Clientes. Anexo N° 6, Manual de aplicación del sistema.

La empresa D'Cut, carecía de un sistema con una infraestructura de datos estadísticos y financieros que sirvan de soporte para la toma de decisiones.	Generación automática de graficas estadísticas y financieras de resultados de proyecciones de ventas, costo beneficio, ventas en relación a cotizaciones, clientes y otras relacionadas a los inventarios de materia prima, todo esto efectuado en tiempo real y sumamente accesible, desde una PC, Tablet, o cualquier dispositivo móvil con acceso a internet.	• Creación Parametrización del módulo de estadísticas y financieros el cual contiene las siguientes graficas: - Cumplimiento de metas. - Materia prima (+) usada. - Materia prima menos usada. - Ventas. - Categorías (+) vendidas. - Categorías (-) vendidas. - (+) vendidas Pastelería El Rosario.
---	--	--

		- Indicador Costo/Beneficio. - Indicador ventas efectuadas/cotizaciones realizadas. - Porcentajes de clientes, y - Cantidades por categoría de materia prima Ilustración N°, 49-68. Anexo N° 6, Manual de aplicación del sistema.
No contaban con reportaría que permitiera efectuar análisis de resultados, referente a ventas, clientes, proveedores	Realización y parametrización de diferentes reportes, desde resultados de venta, gestiones de compra, stock de	Diseño y aplicación de reportes dinámicos, generados por la gestión de venta, clientes, proveedores y materia prima, todos

y materia prima. Por lo que no se efectúan mediciones o análisis de la operatividad de la empresa.	inventarios y gestiones de clientes.	integrados y corriendo en tiempo real. Ilustración N° 43-47. Anexo N° 6, Manual de aplicación del sistema.
--	--------------------------------------	--

Conclusiones del Equipo Consultor

A continuación, se presentan las conclusiones del proceso de consultoría realizado:

D'Cut fue fundada en mayo de 2014, fue fundada por el hermano mayor Ing. Wilfredo Antonio Salinas de la ahora propietaria Licda. Claudia Noemy Salinas de Santos, de desarrollo personal, profesional y necesidad económica por parte de los propietarios, con el deseo de proporcionar a los clientes productos elaborados y diseñados con los más altos estándares de calidad, con un concepto de creatividad y excelente servicio. El propósito es satisfacer y superar las expectativas de todos sus clientes en relación a la creatividad, ingenio y diferencia de todos los productos de la organización, respecto a los de la competencia. Actualmente proporcionan sus servicios desde Soyapango hasta San Salvador, sin embargo, se puede dar cobertura a nivel nacional si es requerido.

Como resultado del diagnóstico realizado se identificaron 5 fortalezas, las cuales son:

Áreas de Fortaleza	
Área	Sub Área
Innovación Tecnológica	• Estrategia Tecnológica
Gestión de Calidad	• Control de Calidad
Gestión de Información	• Información
Innovación Tecnológica	• Tecnologías de Información
Gestión de Calidad	• Calidad de Producto

Fuente: Elaboración propia, equipo consultor.

Además, el diagnóstico reflejó el resultado de 7 áreas de oportunidad, de las cuales se propusieron soluciones para el fortalecimiento y desarrollo de la empresa, estas son:

Áreas de mejora	
Área	Sub Área
Finanzas	• Análisis de Costos
Gestión de Información	• Comunicación
Estructura Organizacional	• División del Trabajo
Recursos Humanos	• Política de Personal
Dirección y Liderazgo	• Instrumentos de Gestión
Producción y Operaciones	• Planificación de la Producción
Análisis del Entorno	• Normativa e Institucionalidad

Fuente: Elaboración propia, equipo consultor.

De acuerdo a las áreas de oportunidad presentadas a la empresaria, se seleccionó la solución de mayor factibilidad e impacto que contribuyera al mejoramiento de la empresa, planteada en acción clave de éxito, la cual es:

- **Área – Finanzas, sub área – Análisis de Costos**

Implementar un Sistema de registro y análisis de costos en ambiente web:

Se implementó y parametrizo el Sistema de registro y análisis de costos en ambiente web, con sus respectivos módulos ventas, cotizaciones, inventario de materia prima, reportes, Estadísticas/financiero, galería de productos, categoría de inventario, categoría de producto y alertas/Notificaciones.

El sistema estará vinculado con la operatividad administrativa, productiva y financiera de la compañía, efectuada en tiempo real con lo cual obtendremos reportes y gráficos que facilitaran la toma de decisiones.

D'Cut contará con las ventajas competitivas que marcaran una clara diferencia respecto a otras empresas de su rubro, al implementar la acción clave de éxito seleccionada que se desarrolló en el proceso de consultoría integral es:

Acción clave: Implementar un Sistema de registro y análisis de costos en ambiente web:

- ✓ Instalar el sistema en ambiente Web.
- ✓ Aplicación y ejecución del sistema.

- ✓ Generar de forma automática los costos indirectos de fabricación, mano de obra y materia prima al momento de generar una cotización
- ✓ Controlar las ventas de la empresa.
- ✓ Sistematizar y sincronizar las cotizaciones realizadas.
- ✓ Manejar de manera eficiente el inventario de materia prima.
- ✓ Generar diferentes reportes de ventas, clientes, proveedores e inventario de materia prima.
- ✓ Mostrar graficas estadísticas, financieras y de proyección.
- ✓ Alertas de stock y cumplimiento de metas de ventas

Finalmente, es importante que D'Cut de seguimiento a la implementación y continuidad de la acción clave de éxito seleccionada con el fin de actualiza la información del sistema y potenciar la gestión de la entidad, maximizando la interpretación de resultados, eficientizando cada uno de sus procesos, y por consiguiente, alcanzar los objetivos de la empresa.

Al haber seleccionado la acción clave de éxito antes mencionada la empresaria se ha ahorrado \$ 4,460.00 aproximadamente. (Ver Tabla No. 6).

Recomendaciones del Equipo Consultor

- Se sugiere continuar pagando el dominio electrónico para el año 2021, ya que para el año 2020 el equipo consultor realizó la compra y dicho costo es parte de los ahorros generados a la empresa, esto con el propósito de mantener una dirección con el nombre de la empresa, que se identifique claramente y sea siempre fácil de acceder, de igual forma que se pueda vincular a páginas web o redes sociales, con el propósito de crear un nuevo mercado y publicitarnos de forma eficiente. Dentro de esta recomendación se comprende: pagar el dominio para el año 2021 por un monto aproximado de \$ 65.00 anuales.
- Darle seguimiento y mantenimiento a todos los módulos instalados y parametrizados en el sistema, de tal forma que las operaciones de la empresa continúen siendo precisas y acertadas para la toma de decisiones.

Referencias

- Achour M., Friedhelm B., Dovgal A., Lopes N., Magnusson H., Richter G.,...Wolffeelaar J. (10 de marzo de 2020). Manual de PHP, [Publicación en Blog]. Recuperado de <https://www.php.net/manual/es/intro-whatcando.php>
- Almanzar Durán, E. A. (2018). Control de lectura (Sistema de acumulación de costo), [Publicación en Blog]. Recuperado de <https://www.coursehero.com/file/p34l9g3g/Diferentes-tipos-de-inventarios-en-las-industrias-Desde-el-punto-de-vista-en-la/>
- Fernández Alarcón, V. (2006). *Desarrollo de Sistemas de Información: Una metodología basada en modelado*, Barcelona, España: Ediciones de la Universidad Politécnica de Catalunya, [versión de e-PUB]. Recuperado de https://books.google.com.sv/books?id=Sqm7jNZS_L0C&printsec=frontcover&dq=Desarrollo+de+Sistemas+de+Informaci%C3%B3n&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjcvNyl047oAhWNZd8KHev0BjYQ6wElKjAA#v=onepage&q=Desarrollo%20de%20Sistemas%20de%20Informaci%C3%B3n&f=false
- Fundación Wikimedia, (s. f.). *Xampp*, Recuperado de <https://es.wikipedia.org/wiki/XAMPP>
- Fundación Wikimedia. (s. f.). *MySQL*, Recuperado de <https://es.wikipedia.org/wiki/MySQL>
- Irizarry, J. L. (2018). *Tecnologías de Información para Personas de Áreas de Negocios: Guía de supervivencia para gerentes* San Salvador, El Salvador.

- Lilianna (31 de marzo de 2016). Sistema de Información en Ambiente Web, [Publicación en Blog]. Recuperado de <https://es.scribd.com/document/306566075/Sistema-de-Informacion-en-Ambiente-Web>
- Linube. (28 de noviembre de 2018). PHP 5.6 y PHP 7.0 se quedan sin soporte de seguridad, [Publicación en Blog]. Recuperado de <https://linube.com/blog/fin-php-5-6-php-7-0/>
- Ross, M. S. (2014). *Introducción a la estadística*, España. Barcelona: Editorial Reverté, S.A.
- Santa Cruz, L. (08 de junio de 2018). Manejo de Inventario de materia prima, [Publicación en Blog]. Recuperado de <https://verifid.net/blog/manejo-de-inventario-de-materia-prima>
- Telefónica El Salvador. (s. f.). Descubre qué es markup y su importancia para el emprendedor, [Publicación en Blog]. Recuperado de https://destinonegocio.com/sv/economia-es_sv/descubre-que-es-markup-y-su-importancia-para-el-emprendedor/

Anexos

Anexo 1: Metodología de cálculo de costos.....	145
Anexo 2: Listado de inventario de materia prima.....	147
Anexo 3: Cálculo de factor de costos por categoría.....	156
Anexo 4: Listado de proveedores.....	160
Anexo 5: Listado de clientes.....	161
Anexo 6: Manual de usuario D'Cut System.....	165
Anexo 7: Listado de productos categorizados.....	213
Anexo 8: Galería de fotos.....	223
Anexo 9: Reporte de ventas.....	227
Anexo 10: Informes de seguimiento.....	228

Anexo 1: Metodología de cálculo de costos.

Costos Indirectos de Fabricación		
Energía Eléctrica	\$	80.00
Agua Potable	\$	2.99
Internet	\$	60.00
Mantenimiento de Maquinaria	\$	3.33
Servicio de Telefonía Movil	\$	30.00
Combustible	\$	60.00
Arrendamiento de Inmueble	\$	250.00
Total	\$	486.32
Factor	\$	100.00
Producción mes anterior		1.1969%
Factor de Representación	\$	5.82
CIF*FR	\$	0.06
Factor de Costo		
Ventas Totales Octubre	\$	3,425.65
Ventas Topers 2x5"	\$	41.00
Factor		1.1969%

MOD/INDIRECTA

MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA	
Salarios Operarios	\$ 800.00
Salario Gerente	\$ 1,360.00
Total	\$ 2,160.00
Factor	
Producción mes anterior	100
Factor de Representación	1.1969%
CIF*FR	\$ 25.85
Factor de Costo	\$ 0.26
Ventas Totales Octubre	\$ 3,425.65
Ventas Topers 2x5"	\$ 41.00
Factor	1.1969%

Anexo 2: Listado de inventario de materia prima.

REPORTE INVENTARIO MATERIA PRIMA 2020-01-23- 21:03:13



C'CUT

NRC : 249939-2

NIT : 0703-290963-101-1

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
1	635	lamina 1	azul	ROSARIO ACCESORIOS	10"	25	1.25 / 10	0.125	3.13	50	5
2	634	JOSE DE LOS COBOS	NEGRO	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	21"	12	12.00 / 20	0.6	7.2	16	5
3	633	EVOLUTION	WHITE	VINYL	36 x 24	4	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
4	632	EVOLUTION	BLACK	VINYL	36 x 24	5	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
5	631	EVOLUTION	IRIDESCENT	VINYL	36 x 24	12	1.50 / 24	0.104166667	2.5	50	5
6	630	EVOLUTION	SILVER MIRROR	VINYL	36 x 24	3	1.50 / 24	0.0625	1.5	50	5
7	629	EVOLUTION	GOLD MIRROR	VINYL	36 x 24	9.5	1.50 / 24	0.0625	1.5	50	5
8	628	EVOLUTION	CHAMPAGNE	VINYL	36 x 24	5	6.98 / 24	0.290833333	6.98	50	5
9	627	TECKWRAP	ROSE GOLD	VINYL	48 x 12	114	11.90 / 48	0.247916667	11.9	50	5
10	626	CRICUT	HOLLOGRAPHIC	VINYL	48 x 12	48	11.49 / 48	0.239375	11.49	50	5
11	625	CRICUT	METALIC MOSAIC DOT	VINYL	48 x 12	48	11.49 / 48	0.239375	11.49	50	5
12	624	CRICUT	GLITTER GOLD	VINYL	48 x 12	48	11.49 / 48	0.239375	11.49	50	5
13	623	PAPER STUDIO	BABY BLUE	VINYL	36 x 12	32	16.00 / 36	0.444444444	16	50	5
14	622	PAPER STUDIO	BABY PINK	VINYL	36 x 12	30	16.00 / 36	0.444444444	16	50	5
15	621	92	GOLD	VINYL	36 x 24	3	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
16	620	91	SILVER	VINYL	36 x 24	2.58	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
17	619	90	FROSTED	VINYL	36 x 24	4	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
18	618	6073	DARK GREY	VINYL	36 x 24	5	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
19	617	6075	GREY	VINYL	36 x 24	20	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
20	616	6074	TELEGREY	VINYL	36 x 24	1.611	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
21	615	6072	LIGHT GREY	VINYL	36 x 24	2.97	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
22	614	6090	TURQUOISE BLUE	VINYL	36 x 24	10	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
23	613	6097	MINT	VINYL	36 x 24	3.69	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
24	612	6066	GREEN	VINYL	36 x 24	7	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
25	611	6061	GRASS GREEN	VINYL	36 x 24	6	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
26	610	6062	LIGHT GREEN	VINYL	36 x 24	1.97	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
27	609	6068	YELLOW GREEN	VINYL	36 x 24	27	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
28	608	63	LIME GREEN	VINYL	36 x 24	5.86	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
29	607	6050	DARK BLUE	VINYL	36 x 24	1	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
30	606	6089	NIGHT BLUE	VINYL	36 x 24	21	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
31	605	6065	COBALT BLUE	VINYL	36 x 24	18	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
32	604	6049	KING BLUE	VINYL	36 x 24	3	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
33	603	6051	BLUE VINYL	VINYL	36 x 24	11	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
34	602	6086	BRILLIANT BLUE	VINYL	36 x 24	2.11	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
35	601	6052	AZURE BLUE	VINYL	36 x 24	6.55	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
36	600	6087	SKY BLUE	VINYL	36 x 24	20	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
37	599	6056	ICE BLUE	VINYL	36 x 24	25	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
38	598	55	BABY BLUE	VINYL	36 x 24	4.19	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
39	597	6096	VIOLET	VINYL	36 x 24	3	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
40	596	6095	LAVENDER	VINYL	36 x 24	5	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
41	595	42	LILAC	VINYL	36 x 24	25.69	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
42	594	41	PINK	VINYL	36 x 24	75	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
43	593	45	SOFT PINK	VINYL	36 x 24	30	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
44	592	6036	DARK RED	VINYL	36 x 24	4	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
45	591	6033	RED	VINYL	36 x 24	5	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
46	590	6032	LIGHT RED	VINYL	36 x 24	1.22	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
47	589	6034	ORANGE	VINYL	36 x 24	3.75	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
48	588	6038	LIGHT ORANGE	VINYL	36 x 24	5	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
49	587	6015	GOLDEN YELLOW	VINYL	36 x 24	10	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
50	586	6021	YELLOW	VINYL	36 x 24	2.59	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5

REPORTE INVENTARIO MATERIA PRIMA 2020-01-23- 21:03:13



NRC : 249939-2

C'UT

NIT : 0703-290963-101-1

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
51	585		6022 SIGNAL YELLOW	VINYL	36 x 24	5.16	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
52	584		6026 LIGHT YELLOW	VINYL	36 x 24	4.3	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
53	583		6040 DARK BROWN	VINYL	36 x 24	1.94	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
54	582		6080 BROWN	VINYL	36 x 24	11	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
55	581		86 COCOA BROWN	VINYL	36 x 24	10	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
56	580		83 NUT BROWN	VINYL	36 x 24	10	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
57	579		81 LIGHT BROWN	VINYL	36 x 24	15	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
58	578		29 CARAMEL	VINYL	36 x 24	15	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
59	577		23 CREAM	VINYL	36 x 24	5	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
60	576		6805 BEIGE	VINYL	36 x 24	6.15	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
61	575		6011 BLACK	VINYL	36 x 24	4.38	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
62	574		6010 WHITE	VINYL	36 x 24	5	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
63	573	YARN BEE	RED	YARN		100	100 5.00 / 100	0.05	5	50	5
64	572	YARN BEE	YELLOW	YARN		100	100 5.00 / 100	0.05	5	50	5
65	571	YARN BEE	BLACK	YARN		100	100 5.00 / 100	0.05	5	50	5
66	570	YARN BEE	GREY	YARN		100	100 5.00 / 100	0.05	5	50	5
67	569	YARN BEE	AQUA	YARN		100	100 5.00 / 100	0.05	5	50	5
68	568	YARN BEE	LIME GREEN	YARN		100	100 5.00 / 100	0.05	5	50	5
69	567	YARN BEE	FUCHSIA	YARN		100	100 5.00 / 100	0.05	5	50	5
70	566	YARN BEE	PINK	YARN		100	100 5.00 / 100	0.05	5	50	5
71	565	YARN BEE	WHITE	YARN		100	100 5.00 / 100	0.05	5	50	5
72	564	CORDEL	RED & KRAFT	STRINGS		50	6.00 / 25	0.24	6	50	5
73	563	ELASTIC	SILVER	STRINGS		25	6.00 / 25	0.24	6	50	5
74	562	ELASTIC	GOLD	STRINGS		50	8.00 / 50	0.16	8	50	5
75	561	ELASTIC	CLEAR	STRINGS		6	0.50 / 1	0.5	0.5	50	5
76	560	NYLON	CLEAR	STRINGS		30	2.00 / 25	0.08	2	50	5
77	559	NYLON	CLEAR	STRINGS		15	4.00 / 100	0.04	4	50	5
78	558	CORDON	ROJO	STRINGS		25	6.00 / 25	0.24	6	50	5
79	557	CORDON	BLANCO	STRINGS		20	6.00 / 25	0.24	6	50	5
80	556	IMPRESIÓN PLACA		ROSARIO IMPRESION PLACA		0	0.03 / 1	0.03	0.03	50	5
81	555	UN DIA INSPIRADOR		ROSARIO ESCENARIOS		14.80 / 1		4.8	4.8	50	5
82	554	SACRAMENTO DIVINO G		ROSARIO ESCENARIOS		14.80 / 1		4.8	4.8	50	5
83	553	SACRAMENTO DIVINO B		ROSARIO ESCENARIOS		04.80 / 1		4.8	4.8	50	5
84	552	TIERNA ALEGRIA		ROSARIO ESCENARIOS		24.80 / 1		4.8	4.8	50	5
85	551	PRECIOSO PAQUETE		ROSARIO ESCENARIOS		13.20 / 1		3.2	3.2	50	5
86	550	MERECIDO GALARDON		ROSARIO ESCENARIOS		08.00 / 1		8	8	50	5
87	549	MILAGRO DE AMOR		ROSARIO ESCENARIOS		19.60 / 1		9.6	9.6	50	5
88	548	PORTAL DE GLORIA		ROSARIO ESCENARIOS		12.40 / 1		2.4	2.4	50	5
89	547	JARDIN DE FE		ROSARIO ESCENARIOS		22.40 / 1		2.4	2.4	50	5
90	546	LLENO DE ORGULLO		ROSARIO ESCENARIOS		17.20 / 1		7.2	7.2	50	5
91	545	BENDICION DEL CIELO		ROSARIO ESCENARIOS		13.20 / 1		3.2	3.2	50	5
92	544	BAÑO DE ALEGRIA G		ROSARIO ESCENARIOS		04.80 / 1		4.8	4.8	50	5
93	543	BAÑO DE ALEGRIA B		ROSARIO ESCENARIOS		04.80 / 1		4.8	4.8	50	5
94	542	TOY STORY		ROSARIO ACCESORIOS		20.80 / 1		0.8	0.8	50	5
95	541	SPIDER MAN		ROSARIO ACCESORIOS		40.80 / 1		0.8	0.8	50	5
96	540	SOFA		ROSARIO ACCESORIOS		50.80 / 1		0.8	0.8	50	5
97	539	PRINCESS		ROSARIO ACCESORIOS		30.80 / 1		0.8	0.8	50	5
98	538	PEPPA		ROSARIO ACCESORIOS		20.80 / 1		0.8	0.8	50	5
99	537	PAW PATROL		ROSARIO ACCESORIOS		80.80 / 1		0.8	0.8	50	5
100	536	MINNIE		ROSARIO ACCESORIOS		110.80 / 1		0.8	0.8	50	5
101	535	MICKEY		ROSARIO ACCESORIOS		40.80 / 1		0.8	0.8	50	5
102	534	MINIONS		ROSARIO ACCESORIOS		10.80 / 1		0.8	0.8	50	5
103	533	MONSTERS		ROSARIO ACCESORIOS		10.80 / 1		0.8	0.8	50	5
104	532	MASHA		ROSARIO ACCESORIOS		60.80 / 1		0.8	0.8	50	5
105	531	MACHINE		ROSARIO ACCESORIOS		20.80 / 1		0.8	0.8	50	5
106	530	JAKE		ROSARIO ACCESORIOS		20.80 / 1		0.8	0.8	50	5
107	529	ICE AGE		ROSARIO ACCESORIOS		30.80 / 1		0.8	0.8	50	5
108	528	FROZEN		ROSARIO ACCESORIOS		90.80 / 1		0.8	0.8	50	5
109	527	DORY		ROSARIO ACCESORIOS		50.80 / 1		0.8	0.8	50	5
110	526	DORA		ROSARIO ACCESORIOS		40.80 / 1		0.8	0.8	50	5
111	525	DOKI		ROSARIO ACCESORIOS		20.80 / 1		0.8	0.8	50	5
112	524	DOCTORA		ROSARIO ACCESORIOS		20.80 / 1		0.8	0.8	50	5
113	523	CARS		ROSARIO ACCESORIOS		80.80 / 1		0.8	0.8	50	5
114	522	CAMPANITA		ROSARIO ACCESORIOS		30.80 / 1		0.8	0.8	50	5
115	521	CALLIE		ROSARIO ACCESORIOS		00.80 / 1		0.8	0.8	50	5
116	520	AVENGERS		ROSARIO ACCESORIOS		60.80 / 1		0.8	0.8	50	5
117	519	ANGRY		ROSARIO ACCESORIOS		20.80 / 1		0.8	0.8	50	5
118	518	ORGANZA	BROWN W/WHITE DOT	RIBBONS DESIGN	3/8"	40	4.50 / 50	0.09	4.5	50	5
119	517	SATIN	MINT WITH DOTS	RIBBONS DESIGN	5/8"	40	1.00 / 1	1	1	50	5
120	516	SATIN	BLACK WITH DRAGONFLIES	RIBBONS DESIGN	3/8"	40	1.00 / 1	1	1	50	5

REPORTE INVENTARIO MATERIA PRIMA 2020-01-23- 21:03:13



NRC : 249939-2

C'CUT

NIT : 0703-290963-101-1

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
121	515	SATIN	MULTICOLOR BROWNS	RIBBONS DESIGN	1/2"	5	2.00 / 5	0.4	2	50	5
122	514	SATIN	MULTICOLOR PINKS	RIBBONS DESIGN	1/2"	5	2.00 / 5	0.4	2	50	5
123	513	SEQUENCE	BLUE	RIBBONS DESIGN	5/8"	3	1.00 / 3	0.333333333	1	50	5
124	512	SEQUENCE	MULTICOLOR	RIBBONS DESIGN	5/8"	3	1.00 / 3	0.333333333	1	50	5
125	511	SEQUENCE	HOLOGRAPHIC	RIBBONS DESIGN	5/8"	3	1.00 / 3	0.333333333	1	50	5
126	510	GLITTER	BLACK	RIBBONS DESIGN	5/8"	10	3.00 / 25	0.12	3	50	5
127	509	GLITTER	SILVER	RIBBONS DESIGN	5/8"	10	2.50 / 25	0.1	2.5	50	5
128	508	GLITTER	WHITE	RIBBONS DESIGN	3/8"	4	18.00 / 32	0.5625	18	50	5
129	507	GLITTER	FUCSIA	RIBBONS DESIGN	3/8"	4	18.00 / 32	0.5625	18	50	5
130	506	GLITTER	TURQUOISE	RIBBONS DESIGN	3/8"	4	18.00 / 32	0.5625	18	50	5
131	505	GLITTER	SILVER	RIBBONS DESIGN	3/8"	4	18.00 / 32	0.5625	18	50	5
132	504	GLITTER	PINK	RIBBONS DESIGN	3/8"	4	18.00 / 32	0.5625	18	50	5
133	503	GLITTER	RED	RIBBONS DESIGN	3/8"	4	18.00 / 32	0.5625	18	50	5
134	502	GLITTER	BLACK	RIBBONS DESIGN	3/8"	4	18.00 / 32	0.5625	18	50	5
135	501	GLITTER	GOLD	RIBBONS DESIGN	3/8"	4	18.00 / 32	0.5625	18	50	5
136	500	FALLA	BLACK W/WHITE DOT	RIBBONS DESIGN	1 1/2"	25	8.50 / 20	0.425	8.5	50	5
137	499	FALLA	HOT PINK W/WHITE DOT	RIBBONS DESIGN	1 1/2"	25	8.50 / 20	0.425	8.5	50	5
138	498	FALLA	BLACK W/SWIRLS	RIBBONS DESIGN	7/8"	9	8.50 / 20	0.425	8.5	50	5
139	497	FALLA	FUCSIA W/WHITE STITCH	RIBBONS DESIGN	7/8"	5	8.50 / 20	0.425	8.5	50	5
140	496	FALLA	WHITE W/LIGHT BLUE DOT	RIBBONS DESIGN	7/8"	4	4.00 / 100	0.04	4	50	5
141	495	FALLA	BLACH W/WHITE STITCH	RIBBONS DESIGN	5/8"	10	4.00 / 100	0.04	4	50	5
142	494	FALLA	BLACK W/WHITE DOT	RIBBONS DESIGN	5/8"	3	4.00 / 100	0.04	4	50	5
143	493	FALLA	RED W/WHITE STITCH	RIBBONS DESIGN	5/8"	3	8.50 / 20	0.425	8.5	50	5
144	492	FALLA	LIME PINK STRIPES	RIBBONS DESIGN	5/8"	3	4.00 / 100	0.04	4	50	5
145	491	FALLA	LOLLIPOP	RIBBONS DESIGN	5/8"	3	4.00 / 100	0.04	4	50	5
146	490	FALLA	PINK WITH PURPLE STRIPES	RIBBONS DESIGN	5/8"	3	4.00 / 100	0.04	4	50	5
147	489	FALLA	PINK W/DAYSIES	RIBBONS DESIGN	5/8"	3	4.00 / 100	0.04	4	50	5
148	488	FALLA	LADYBUG W/LIGHT PINK	RIBBONS DESIGN	5/8"	3	4.00 / 100	0.04	4	50	5
149	487	FALLA	LIGHT BLUE W/WHITE DOT	RIBBONS DESIGN	3/8"	20	5.00 / 100	0.05	5	50	5
150	486	FALLA	TURQUOISE W/WHITE DOT	RIBBONS DESIGN	3/8"	20	5.00 / 100	0.05	5	50	5
151	485	FALLA	PINK W/WHITE DOT	RIBBONS DESIGN	3/8"	20	5.00 / 100	0.05	5	50	5
152	484	FALLA	BLACK W/WHITE STITCH MIDDLE	RIBBONS DESIGN	3/8"	20	6.00 / 100	0.06	6	50	5
153	483	FALLA	BLACK W/WHITE STITCH	RIBBONS DESIGN	3/8"	15	6.00 / 100	0.06	6	50	5
154	482	FALLA	FUCSIA W/WHITE STITCH	RIBBONS DESIGN	3/8"	25	6.00 / 100	0.06	6	50	5
155	481	FALLA	PINK W/FUCSIA STITCH	RIBBONS DESIGN	3/8"	20	3.00 / 100	0.03	3	50	5
156	480	FALLA	GREEN W/WHITE STITCH	RIBBONS DESIGN	3/8"	20	3.00 / 100	0.03	3	50	5
157	479	FALLA	LIGHT BLUE W/BLACK STITCH	RIBBONS DESIGN	3/8"	10	3.00 / 100	0.03	3	50	5
158	478	FALLA	LILAC W/WHITE STITCH	RIBBONS DESIGN	3/8"	10	3.00 / 100	0.03	3	50	5
159	477	FALLA	WHITE W/DOT	RIBBONS DESIGN	3/8"	10	3.00 / 100	0.03	3	50	5
160	476	FALLA	BLACK W/BF	RIBBONS DESIGN	3/8"	10	3.00 / 100	0.03	3	50	5
161	475	FALLA	GOLF BLUE	RIBBONS DESIGN	3/8"	10	3.00 / 100	0.03	3	50	5
162	474	FALLA	GREEN WITH WHITE STRIPES	RIBBONS DESIGN	3/8"	3	3.00 / 100	0.03	3	50	5
163	473	FALLA	GOLF PINK	RIBBONS DESIGN	3/8"	1	1.00 / 1	1	1	50	5
164	472	ORGANZA	LILA	RIBBONS PLAIN	5/8"	20	3.00 / 25	0.12	3	50	5
165	471	ORGANZA	LILA	RIBBONS PLAIN	3/8"	8	2.50 / 25	0.1	2.5	50	5
166	470	ORGANZA	WHITE	RIBBONS PLAIN	3/8"	10	2.50 / 25	0.1	2.5	50	5
167	469	ORGANZA	PINK	RIBBONS PLAIN	3/8"	10	2.50 / 25	0.1	2.5	50	5
168	468	ORGANZA	TURQUOISE	RIBBONS PLAIN	3/8"	23	2.50 / 25	0.1	2.5	50	5
169	467	ORGANZA	CORAL	RIBBONS PLAIN	3/8"	25	2.50 / 25	0.1	2.5	50	5
170	466	ORGANZA	BROWN	RIBBONS PLAIN	1/4"	5	2.00 / 5	0.4	2	50	5
171	465	ORGANZA	SAGE	RIBBONS PLAIN	1/4"	5	2.00 / 5	0.4	2	50	5
172	464	ORGANZA	IVORY	RIBBONS PLAIN	1/4"	5	2.00 / 5	0.4	2	50	5
173	463	ORGANZA	AQUA	RIBBONS PLAIN	1/4"	5	2.00 / 5	0.4	2	50	5
174	462	FALLA	CON PITA	RIBBONS PLAIN	3/8"	12	6.50 / 50	0.13	6.5	50	5
175	461	FALLA	CON PITA	RIBBONS PLAIN	3/8"	12	6.50 / 50	0.13	6.5	50	5
176	460	FALLA	LIME GREEN	RIBBONS PLAIN	1/4"	20	4.50 / 50	0.09	4.5	50	5
177	459	FALLA	WHITE	RIBBONS PLAIN	1/4"	25	4.50 / 50	0.09	4.5	50	5
178	458	FALLA	PINK	RIBBONS PLAIN	1/4"	30	4.50 / 50	0.09	4.5	50	5
179	457	SATIN	WHITE W/WIRE	RIBBONS PLAIN	1 1/2"	15	8.50 / 20	0.425	8.5	50	5
180	456	SATIN	WHITE	RIBBONS PLAIN	1 1/2"	15	8.50 / 20	0.425	8.5	50	5
181	455	SATIN	RED	RIBBONS PLAIN	5/8"	30	4.00 / 100	0.04	4	50	5
182	454	SATIN	WHITE	RIBBONS PLAIN	5/8"	35	4.00 / 100	0.04	4	50	5
183	453	SATIN	BABY PINK	RIBBONS PLAIN	5/8"	75	4.00 / 100	0.04	4	50	5
184	452	SATIN	FUCSIA	RIBBONS PLAIN	5/8"	80	4.00 / 100	0.04	4	50	5
185	451	SATIN	LIGHT BLUE	RIBBONS PLAIN	5/8"	90	4.00 / 100	0.04	4	50	5
186	450	SATIN	GREEN	RIBBONS PLAIN	3/8"	60	5.00 / 100	0.05	5	50	5
187	449	SATIN	WHITE	RIBBONS PLAIN	3/8"	40	5.00 / 100	0.05	5	50	5
188	448	SATIN	FUCSIA	RIBBONS PLAIN	3/8"	80	5.00 / 100	0.05	5	50	5
189	447	SATIN	LIGHT BLUE	RIBBONS PLAIN	1/8"	25	6.00 / 100	0.06	6	50	5
190	446	SATIN	BABY PINK	RIBBONS PLAIN	1/8"	25	6.00 / 100	0.06	6	50	5



REPORTE INVENTARIO MATERIA PRIMA 2020-01-23- 21:03:13

C/CUT

NRC : 249939-2

NIT : 0703-290963-101-1

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
190	446	SATIN	BABY PINK	RIBBONS PLAIN	1/8"	25	6.00 / 100	0.06	6	50	5
191	445	SATIN	GOLD	RIBBONS PLAIN	1/8"	25	6.00 / 100	0.06	6	50	5
192	444	SATIN	NEON GREEN	RIBBONS PLAIN	1/4"	15	3.00 / 100	0.03	3	50	5
193	443	SATIN	SALMON	RIBBONS PLAIN	1/4"	25	3.00 / 100	0.03	3	50	5
194	442	SATIN	TEAL	RIBBONS PLAIN	1/4"	25	3.00 / 100	0.03	3	50	5
195	441	SATIN	LIGHT BLUE	RIBBONS PLAIN	1/4"	25	3.00 / 100	0.03	3	50	5
196	440	SATIN	BABY PINK	RIBBONS PLAIN	1/4"	50	3.00 / 100	0.03	3	50	5
197	439	SATIN	PEACH	RIBBONS PLAIN	1/4"	70	3.00 / 100	0.03	3	50	5
198	438	SATIN	ROJO	RIBBONS PLAIN	1/4"	75	3.00 / 100	0.03	3	50	5
199	437	SATIN	MORADO	RIBBONS PLAIN	1/4"	88	3.00 / 100	0.03	3	50	5
200	436	SATIN	LILA	RIBBONS PLAIN	1/4"	90	3.00 / 100	0.03	3	50	5
201	435	POMPOM	FLOFFY	POMPOMS	0.4"	40	3.00 / 1000	0.003	3	50	5
202	434	POMPOM	FLOFFY	POMPOMS	1"	28	2.00 / 24	0.083333333	2	50	5
203	433	POMPOM	FLOFFY	POMPOMS	2"	40	2.00 / 20	0.1	2	50	5
204	432	POMPOM	SMOOCHI	POMPOMS	0.3"	2	7.00 / 1000	0.007	7	50	5
205	431	POMPOM	SMOOCHI	POMPOMS	0.5"	1	10.00 / 1000	0.01	10	50	5
206	430	POMPOM	SMOOCHI	POMPOMS	0.7"	3	7.00 / 1000	0.007	7	50	5
207	429	POMPOM	SMOOCHI	POMPOMS	1"	2	8.00 / 300	0.026666667	8	50	5
208	428	POMPOM	SMOOCHI	POMPOMS	1.5"	123	12.00 / 120	0.1	12	50	5
209	427	ESFERA DESMONTABLE	TRANSPARENT	PERSONALIZED	4"	12	12.00 / 12		1	12	50
210	426	ESFERA DESMONTABLE	TRANSPARENT	PERSONALIZED	2.5"	12	6.00 / 12		0.5	6	50
211	425	CHRISTMAS BLANKS	TRANSPARENT	PERSONALIZED	3.5"	10	12.88 / 10	1.288	12.88	50	5
212	424	CHRISTMAS BALLS	TRANSPARENT FLAT	PERSONALIZED	3.5"	12	24.55 / 12	2.045833333	24.55	50	5
213	423	CHRISTMAS BALLS	GOLD	PERSONALIZED	4"	12	8.55 / 10	0.855	8.55	50	5
214	422	CHRISTMAS BALLS	GOLD	PERSONALIZED	4"	12	8.55 / 10	0.855	8.55	50	5
215	421	CHRISTMAS BALLS	TRANSPARENT	PERSONALIZED	4"	14	0.90 / 1	0.9	0.9	50	5
216	420	T-SHIRT	BLACK	PERSONALIZED	L	6	3.00 / 1	3	3	50	5
217	419	FLUTE	CHAMPAGNE	PERSONALIZED	1"	4	1.90 / 1	1.9	1.9	50	5
218	418	WINE	TRANSPARENT	PERSONALIZED	12 OZ	2	2.00 / 1	2	2	50	5
219	417	GLASS	TRANSPARENT	PERSONALIZED	10 OZ	2	1.50 / 1	1.5	1.5	50	5
220	416	GLASS	TRANSPARENT	PERSONALIZED	10 OZ	4	20.00 / 6	3.333333333	20	50	5
221	415	INSULATED	LIGHT PINK	PERSONALIZED	12 OZ	2	6.90 / 2	3.45	6.9	50	5
222	414	INSULATED	ROSE GOLD	PERSONALIZED	12 OZ	2	14.59 / 2	7.295	14.59	50	5
223	413	INSULATED BOTTLE	TIFANNY	PERSONALIZED	12 OZ	4	3.00 / 1	3	3	50	5
224	412	TUMBLERS	TRANSPARENT	PERSONALIZED	16 OZ	20	42.60 / 12	3.55	42.6	50	5
225	411	CURIUS	COLOR	PERSONALIZED PAPELES CARTA	8.5 x 11	20	6.25 / 25	0.25	6.25	50	5
226	410	OPALINA	BLANCO	PERSONALIZED PAPELES CARTA	8.5 x 11	13	12.00 / 100	0.12	12	50	5
227	409	LASER	SEMI GLOSS	PERSONALIZED PAPELES CARTA	8.5 x 11	34	12.95 / 50	0.259	12.95	50	5
228	408	LASER	GLOSSY DOUBLE SIDED	PERSONALIZED PAPELES CARTA	8.5 x 11	29	12.95 / 50	0.259	12.95	50	5
229	407	CRICUT	PRINTABLE VINYL	PERSONALIZED PAPELES CARTA	8.5 x 11	11	12.00 / 12	1	12	50	5
230	406	ADHESIVE	TRANSPARENT	PERSONALIZED PAPELES CARTA	8.5 x 11	23	12.00 / 25	0.48	12	50	5
231	405	ADHESIVO	TRANSPARENT	PERSONALIZED PAPELES CARTA	8.5 x 11	2	6.00 / 3	2	6	50	5
232	404	ADHESIVO	BLANCO	PERSONALIZED PAPELES CARTA	8.5 x 11	44	16.00 / 50	0.32	16	50	5
233	403	FABRIANO	LISO	PERSONALIZED PAPELES CARTA	8.5 x 11	57	6.00 / 100	0.06	6	50	5
234	402	SKEWERS	CENTERPIECES	PALILLOS	12"	30	1.00 / 30	0.033333333	1	50	5
235	401	SKEWERS WITH HANDLE	PROPS	PALILLOS	9.5"	12	1.00 / 28	0.035714286	1	50	5
236	400	POPSTICKS	PASTELS	PALILLOS	6"	96	5.98 / 100	0.0598	5.98	50	5
237	399	ACRILIC	CLEAR	PALILLOS	3"	25	1.00 / 36	0.027777778	1	50	5
238	398	COLOR STICK	CHRISTMAS	PALILLOS	2.5"	249	1.25 / 250	0.005	1.25	50	5
239	397	PALILLO	BAMBU	PALILLOS	9"	100	0.89 / 100	0.0089	0.89	50	5
240	396	PALILLO	BAMBU	PALILLOS	7.5"	46	1.50 / 100	0.015	1.5	50	5
241	395	PALILLO	BAMBU	PALILLOS	7"	274	1.43 / 100	0.0143	1.43	50	5
242	394	PALILLO	BAMBU	PALILLOS	6"	404	0.96 / 100	0.0096	0.96	50	5
243	393	PALILLO	BAMBU	PALILLOS	4"	1140	0.69 / 100	0.0069	0.69	50	5
244	392	PALILLO	BAMBU	PALILLOS	2.5"	600	1.00 / 600	0.001666667	1	50	5
245	391	SISER	AQUA	IRON-ON	36 x 20	20	16.00 / 20	0.8	16	50	5
246	390	SISER	GLITTER CONFETTI	IRON-ON	36 x 20	20	16.00 / 20	0.8	16	50	5
247	389	SISER	GLITTER BLACK	IRON-ON	36 x 20	20	16.00 / 20	0.8	16	50	5
248	388	SISER	VEGAS GOLD	IRON-ON	36 x 20	40	16.00 / 20	0.8	16	50	5
249	387	SISER	SILVER	IRON-ON	36 x 20	40	16.00 / 20	0.8	16	50	5
250	386	SISER	ORANGE	IRON-ON	36 x 20	20	16.00 / 20	0.8	16	50	5



REPORTE INVENTARIO MATERIA PRIMA 2020-01-23- 21:03:13

NRC : 249939-2

C'CUT

NIT : 0703-290963-101-1

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
251	385	SISER	GREEN	IRON-ON	36 x 20	20	16.00 / 20	0.8	16	50	5
252	384	EVOLUTION	GREEN	IRON-ON	35 x 15	15	16.00 / 36	0.444444444	16	50	5
253	383	EVOLUTION	BLACK	IRON-ON	35 x 15	23	16.00 / 36	0.444444444	16	50	5
254	382	EVOLUTION	WHITE	IRON-ON	35 x 15	35	16.00 / 36	0.444444444	16	50	5
255	381	CRICUT	ROSE GOLD	IRON-ON	12 x 48	18	11.49 / 18	0.638333333	11.49	50	5
256	380	CRICUT	GOLD	IRON-ON	12 x 48	8	11.49 / 48	0.239375	11.49	50	5
257	379	CRICUT	GOLD GLITTER	IRON-ON	12 x 48	48	11.49 / 48	0.239375	11.49	50	5
258	378	QUILL	EMERALD	FOIL	12 x 96	96	6.00 / 96	0.0625	6	50	5
259	377	QUILL	FLAMINGO	FOIL	4 x 6	36	7.00 / 36	0.194444444	7	50	5
260	376	QUILL	SHINNING STARING	FOIL	4 x 6	36	7.00 / 36	0.194444444	7	50	5
261	375	QUILL	PEACOCK	FOIL	4 x 6	36	7.00 / 36	0.194444444	7	50	5
262	374	MINC	GOLD	FOIL	12 x 120	120	12.00 / 120	0.1	12	50	5
263	373	MINC	ROSE GOLD	FOIL	12 x 120	120	12.00 / 120	0.1	12	50	5
264	372	MINC	GREEN	FOIL	12 x 120	30	12.00 / 120	0.1	12	50	5
265	371	MINC	SILVER	FOIL	6 x 60	26	6.00 / 60	0.1	6	50	5
266	370	MINC	RED	FOIL	6 x 60	60	6.00 / 60	0.1	6	50	5
267	369	MINC	GOLD	FOIL	6 x 60	60	6.00 / 60	0.1	6	50	5
268	368	MINC	LIGHT PINK	FOIL	6 x 60	36	6.00 / 60	0.1	6	50	5
269	367	MINC	HOT PINK	FOIL	6 x 60	68	6.00 / 60	0.1	6	50	5
270	366	MINC	TEAL	FOIL	6 x 60	14	6.00 / 60	0.1	6	50	5
271	365	MINC	ROSE GOLD	FOIL	6 x 60	25	6.00 / 60	0.1	6	50	5
272	364	GINA K DESIGN	GRASS GREEN	FOIL	6 x 8	64	6.00 / 96	0.0625	6	50	5
273	363	GINA K DESIGN	WILD LILAC	FOIL	6 x 8	64	6.00 / 96	0.0625	6	50	5
274	362	GINA K DESIGN	PASSIONATE PINK	FOIL	6 x 8	48	6.00 / 96	0.0625	6	50	5
275	361	GINA K DESIGN	TURQUOISE	FOIL	6 x 8	40	6.00 / 96	0.0625	6	50	5
276	360	DECO FOIL	IRIDESCENT	FOIL	6 x 12	50	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
277	359	DECO FOIL	LILAC	FOIL	6 x 12	66	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
278	358	DECO FOIL	SPRING GREEN	FOIL	6 x 12	35	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
279	357	DECO FOIL	RAINBOW	FOIL	6 x 12	55.5	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
280	356	DECO FOIL	PINK MELON	FOIL	6 x 12	32	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
281	355	DECO FOIL	CHAMPAGNE	FOIL	6 x 12	12	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
282	354	DECO FOIL	BRONZE	FOIL	6 x 12	55.5	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
283	353	DECO FOIL	DEEP BLUE	FOIL	6 x 12	12	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
284	352	DECO FOIL	PINK QUARTZ	FOIL	6 x 12	57	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
285	351	DECO FOIL	AQUA	FOIL	6 x 12	56	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
286	350	FABRIC	FIELTRO	FABRIC	36 x 60	1.5	1.00 / 1	1	1	50	5
287	349	FABRIC	PLASTICO	FABRIC	36 x 60	3	0.80 / 1	0.8	0.8	50	5
288	348	FABRIC	TULL	FABRIC	36 x 60	2	1.75 / 1	1.75	1.75	50	5
289	347	FABRIC	ALGODON	FABRIC	36 x 60	0.3	1.30 / 1	1.3	1.3	50	5
290	346	FABRIC	YUTE	FABRIC	36 x 60	1.5	2.75 / 1	2.75	2.75	50	5
291	345	FABRIC	MANTA	FABRIC	36 x 60	0.25	2.30 / 1	2.3	2.3	50	5
292	344	DCVV	BABY PINK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12.5	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
293	343	DCVV	BABY PINK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
294	342	DCVV	BABY PINK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
295	341	DCVV	BABY PINK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
296	340	THE PAPER STUDIO	GRAY & GOLD ROSE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
297	339	THE PAPER STUDIO	WHITE & GOLD	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12.5	1.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
298	338	THE PAPER STUDIO	WHITE & GOLD	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
299	337	THE PAPER STUDIO	HOLOGRAPHIC	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
300	336	THE PAPER STUDIO	POLKA CREAM	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
301	335	THE PAPER STUDIO	POLKA WHITE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1.8	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
302	334	THE PAPER STUDIO	SILVER	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
303	333	THE PAPER STUDIO	BLACK & SILVER	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
304	332	THE PAPER STUDIO	SILVER DOT	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
305	331	THE PAPER STUDIO	ROSE GOLD DOT	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12.5	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
306	330	AC CARDSTOCK	BLACK & GOLD	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
307	329	AC CARDSTOCK	GOLD & CREAM	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12.5	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
308	328	AC CARDSTOCK	CHEVRON GOLD	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
309	327	AC CARDSTOCK	BIG POLKADOT GOLD	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12.5	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
310	326	AC CARDSTOCK	TINY GOLD STARS	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
311	325	AC CARDSTOCK	GOLD MERMAID	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
312	324	RECOLLECTIONS	TEAL GLITTER	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
313	323	RECOLLECTIONS	GOLDEN THREAT	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	4	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
314	322	THE PAPER STUDIO	GOLD SEQUINS	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
315	321	THE PAPER STUDIO	ASSORTED COLORS	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12.5	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
316	320	THE PAPER STUDIO	IRIDISCENT LIGHT BLUE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
317	319	THE PAPER STUDIO	BUBBLE GUM PINK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1.4	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
318	318	THE PAPER STUDIO	BUBBLE GUM PINK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	0.6	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
319	317	THE PAPER STUDIO	IRIDISCENT WHITE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
320	316	RECOLLECTIONS	HOT PINK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
321	315	RECOLLECTIONS	ELECTRIC BLUE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
322	314	RECOLLECTIONS	PINK-BLU-GREEN-SILVER	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
323	313	THE PAPER STUDIO	SILVER & BLACK MIX	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
324	312	THE PAPER STUDIO	GOLD & BLACK MIX	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	0.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
325	311	THE PAPER STUDIO	B&W THICK STRIPES	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
326	310	THE PAPER STUDIO	B&W THICK STRIPES	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	0.6	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
327	309	THE PAPER STUDIO	S&G THICK STRIPES	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
328	308	AC CARDSTOCK	SWIRL SILVER	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	4	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
329	307	AC CARDSTOCK	DAMASK GOLD	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	4	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
330	306	AC CARDSTOCK	DAMASK SILVER	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	4	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
331	305	AC CARDSTOCK	STRIPES GOLD ON WHITE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
332	304	THE PAPER STUDIO	STRIPES GLITTER GOLD	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
333	303	DOODLEBUG DESIGN	SILVER METALLIC CHEVRON	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
334	302	DOODLEBUG DESIGN	GOLD METALLIC CHEVRON	CARDSTOCK GLITTER PAPPER		1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
335	301	DOODLEBUG DESIGN	BLUE JEAN CHEVRON	CARDSTOCK GLITTER PAPPER		2.6	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
336	300	DOODLEBUG DESIGN	LIMEADE CHEVRON	CARDSTOCK GLITTER PAPPER		0.8	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
337	299	DOODLEBUG DESIGN	BUMBLEBEE CHEVRON	CARDSTOCK GLITTER PAPPER		0.8	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
338	298	DOODLEBUG DESIGN	BUBBLEGUM CHEVRON	CARDSTOCK GLITTER PAPPER		0.8	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
339	297	DOODLEBUG DESIGN	CUPCAKE CHEVRON	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12.5	0.8	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
340	296	DOODLEBUG DESIGN	SWIMMING POOL	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	0.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5



REPORTE INVENTARIO MATERIA PRIMA 2020-01-23- 21:03:13

C'CUT

NRC : 249939-2

NIT : 0703-290963-101-1

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
341	295	DOODLEBUG DESIGN	HOT PINK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12.5	0.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
342	294	DOODLEBUG DESIGN	LILY WHITE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1.6	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
343	293	BAZZILL	PURPLE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
344	292	BAZZILL	BLUE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
345	291	BAZZILL	AQUA	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
346	290	BAZZILL	LIGHT GREEN	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.00 / 12	0.166666667	2	50	5
347	289	BAZZILL	PINK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12.5		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
348	288	BAZZILL	LIGHT PURPLE HEARTS	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		22.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
349	287	BAZZILL	RED HEARTS	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		22.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
350	286	BAZZILL	BABY PINK HEARTS	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		22.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
351	285	BAZZILL	AQUA FOIL DOT	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		22.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
352	284	BAZZILL	LIGHT GREEN FOIL DOT	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12.5		22.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
353	283	BAZZILL	LIGHT PURPLE FOIL DOT	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		22.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
354	282	BAZZILL	PINK FOIL DOT	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		22.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
355	281	RECOLLECTIONS	HOLOGRAPHIC PATTE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
356	280	RECOLLECTIONS	HOLO HONEY SILVER	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
357	279	RECOLLECTIONS	HOLO SILVER THREAT	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
358	278	RECOLLECTIONS	HOLO PINK SNAKE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
359	277	RECOLLECTIONS	HOLO BABY BLUE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
360	276	THE PAPER STUDIO	HOLOGRAPHIC BLUE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
361	275	RECOLLECTIONS	BABY PINK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
362	274	RECOLLECTIONS	BAB BLUE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
363	273	BAZZILL	PINK MYLAR	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		32.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
364	272	BAZZILL	PEARL MYLAR	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
365	271	AC CARDSTOCK	BLUE MYLAR	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
366	270	AC CARDSTOCK	PEARL MYLAR	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
367	269	BAZZILL	GREEN	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		32.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
368	268	BAZZILL	HOT PINK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		32.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
369	267	BAZZILL	LT PINK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		32.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
370	266	BAZZILL	BABY BLUE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		22.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
371	265	BAZZILL	HOT PINK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		32.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
372	264	BAZZILL	ROSE GOLD	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
373	263	THE PAPER STUDIO	ROSE GOLD	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
374	262	RECOLLECTIONS	LIGHT PINK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
375	261	THE PAPER STUDIO	ASSORTED COLORS	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		22.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
376	260	THE PAPER STUDIO	LILAC	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		42.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
377	259	DCWV	PURPLE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		21.00 / 12	0.083333333	1	50	5
378	258	THE PAPER STUDIO	DARK PINK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		52.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
379	257	CRICUT	PINK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		20.75 / 12	0.0625	0.75	50	5
380	256	DCWV	HOT PINK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		11.00 / 12	0.083333333	1	50	5
381	255	THE PAPER STUDIO	LIGHT PINK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		72.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
382	254	DOODLEBUG DESIGN	CUPCAKE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
383	253	RECOLLECTION	BLUSH	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
384	252	RECOLLECTION	PEACH	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
385	251	DCWV	SCARLET	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		21.00 / 12	0.083333333	1	50	5
386	250	SPARKLIG	RED	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		32.00 / 12	0.166666667	2	50	5
387	249	THE PAPER STUDIO	SCARLET	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		22.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
388	248	THE PAPER STUDIO	RED	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		22.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
389	247	THE PAPER STUDIO	BLUE & GREEN	CARDSTOCK GLITTER PAPPER			32.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
390	246	THE PAPER STUDIO	EMERALD GREEN	CARDSTOCK GLITTER PAPPER			22.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
391	245	CRICUT	GREEN	CARDSTOCK GLITTER PAPPER			10.75 / 12	0.0625	0.75	50	5
392	244	THE PAPER STUDIO	DARK GREEN	CARDSTOCK GLITTER PAPPER			12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
393	243	DCWV	SPARKLE GREEN	CARDSTOCK GLITTER PAPPER			11.00 / 12	0.083333333	1	50	5
394	242	THE PAPER STUDIO	LIGHT GREEN	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12.5		12.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
395	241	THE PAPER STUDIO	TURQUOISE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		22.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
396	240	THE PAPER STUDIO	MINT	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12.5		32.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
397	239	DCWV	AQUA	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		21.00 / 12	0.083333333	1	50	5
398	238	THE PAPER STUDIO	AQUA	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		22.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
399	237	DCWV	AZURE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		21.00 / 12	0.083333333	1	50	5
400	236	SPARKLIG	DEEP BLUE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		82.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
401	235	CRICUT	ROYAL BLUE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		20.75 / 12	0.0625	0.75	50	5
402	234	THE PAPER STUDIO	BLUE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12.5		22.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
403	233	DCWV	NAVY BLUE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		181.00 / 12	0.083333333	1	50	5
404	232	THE PAPER STUDIO	DENIM	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		22.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
405	231	THE PAPER STUDIO	OCEAN	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		22.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
406	230	DCWV	SILVER	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		11.00 / 12	0.083333333	1	50	5
407	229	RECOLLECTIONS	SILVER	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12.5		61.25 / 12	0.104166667	1.25	50	5
408	228	DCWV	SILVER	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		21.00 / 12	0.083333333	1	50	5
409	227	THE PAPER STUDIO	SILVER	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		32.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
410	226	THE PAPER STUDIO	TITANIUM	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12		62.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5

REPORTE INVENTARIO MATERIA PRIMA 2020-01-23- 21:03:13



NRC : 249939-2

C'UT

NIT : 0703-290963-101-1

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
411	225	THE PAPER STUDIO	PLATINUM	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
412	224	WR	WHITE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
413	223	RECOLLECTIONS	SILVER	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	3	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
414	222	THE PAPER STUDIO	SMOKEY QUARTZ	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
415	221	RECOLLECTIONS	BLACK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12.5	1	1.25 / 12	0.104166667	1.25	50	5
416	220	THE PAPER STUDIO	BLACK	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	9	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
417	219	RECOLLECTIONS	MOCCA	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12.5	7	1.25 / 12	0.104166667	1.25	50	5
418	218	DCWV	BROWN	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	2	1.00 / 12	0.083333333	1	50	5
419	217	RECOLLECTIONS	COPPER	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12.5	5	1.25 / 12	0.104166667	1.25	50	5
420	216	DCWV	COPPER	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	2	1.00 / 12	0.083333333	1	50	5
421	215	THE PAPER STUDIO	COOPER	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
422	214	THE PAPER STUDIO	CHAMPAGNE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	12	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
423	213	SPARKLIG	GOLD	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	11	2.00 / 12	0.166666667	2	50	5
424	212	THE PAPER STUDIO	GOLD	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	8	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
425	211	RECOLLECTIONS	GOLD	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12.5	1	1.50 / 12	0.125	1.5	50	5
426	210	MARTHA STEWART	CHAMPAGNE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
427	209	DOODLEBUG DESIGN	TANGERINE	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
428	208	DOODLEBUG DESIGN	VANILLA	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
429	207	RECOLLECTIONS	YELLOW	CARDSTOCK GLITTER PAPPER	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
430	206	PAPEL CHINA	ORANGE	PAPEL CHINA	16 X 26"	21	1.00 / 25	0.04	1	50	5
431	205	PAPEL CHINA	AQUA	PAPEL CHINA	16 X 26"	36	1.00 / 25	0.04	1	50	5
432	204	PAPEL CHINA	GOLD	PAPEL CHINA	16 X 26"	0	1.00 / 25	0.04	1	50	5
433	203	PAPEL CHINA	SILVER	PAPEL CHINA	16 X 26"	41	1.00 / 25	0.04	1	50	5
434	202	PAPEL CHINA	TURQUOISE	PAPEL CHINA	16 X 26"	35	1.00 / 25	0.04	1	50	5
435	201	PAPEL CHINA	MINT	PAPEL CHINA	16 X 26"	17	1.00 / 25	0.04	1	50	5
436	200	PAPEL CHINA	GREEN	PAPEL CHINA	16 X 26"	20	1.00 / 25	0.04	1	50	5
437	199	PAPEL CHINA	GRASS GREEN	PAPEL CHINA	16 X 26"	11	1.00 / 25	0.04	1	50	5
438	198	PAPEL CHINA	LIGHT GREEN	PAPEL CHINA	16 X 26"	17	1.00 / 25	0.04	1	50	5
439	197	PAPEL CHINA	YELLOW GREEN	PAPEL CHINA	16 X 26"	8	1.00 / 25	0.04	1	50	5
440	196	PAPEL CHINA	LIME GREEN	PAPEL CHINA	16 X 26"	10	1.00 / 25	0.04	1	50	5
441	195	PAPEL CHINA	KING BLUE	PAPEL CHINA	16 X 26"	15	1.00 / 25	0.04	1	50	5
442	194	PAPEL CHINA	ELECTRIC BLUE	PAPEL CHINA	16 X 26"	10	1.00 / 25	0.04	1	50	5
443	193	PAPEL CHINA	BRILLIANT BLUE	PAPEL CHINA	16 X 26"	1	1.00 / 25	0.04	1	50	5
444	192	PAPEL CHINA	AZURE BLUE	PAPEL CHINA	16 X 26"	15	1.00 / 25	0.04	1	50	5
445	191	PAPEL CHINA	SKY BLUE	PAPEL CHINA	16 X 26"	20	1.00 / 25	0.04	1	50	5
446	190	PAPEL CHINA	ICE BLUE	PAPEL CHINA	16 X 26"	22	1.00 / 25	0.04	1	50	5
447	189	PAPEL CHINA	BABY BLUE	PAPEL CHINA	16 X 26"	11	1.00 / 25	0.04	1	50	5
448	188	PAPEL CHINA	PURPLE	PAPEL CHINA	16 X 26"	55	1.00 / 25	0.04	1	50	5
449	187	PAPEL CHINA	VIOLET	PAPEL CHINA	16 X 26"	15	1.00 / 25	0.04	1	50	5
450	186	PAPEL CHINA	ORCHID	PAPEL CHINA	16 X 26"	20	1.00 / 25	0.04	1	50	5
451	185	PAPEL CHINA	LAVENDER	PAPEL CHINA	16 X 26"	14	1.00 / 25	0.04	1	50	5
452	184	PAPEL CHINA	LILIC	PAPEL CHINA	16 X 26"	11	1.00 / 25	0.04	1	50	5
453	183	PAPEL CHINA	BLUSH	PAPEL CHINA	16 X 26"	2	1.00 / 25	0.04	1	50	5
454	182	PAPEL CHINA	ROSE	PAPEL CHINA	16 X 26"	10	1.00 / 25	0.04	1	50	5
455	181	PAPEL CHINA	FUCHSIA	PAPEL CHINA	16 X 26"	6	1.00 / 25	0.04	1	50	5
456	180	PAPEL CHINA	HOT PINK	PAPEL CHINA	16 X 26"	9	1.00 / 25	0.04	1	50	5
457	179	PAPEL CHINA	BUBBLE GUM	PAPEL CHINA	16 X 26"	15	1.00 / 25	0.04	1	50	5
458	178	PAPEL CHINA	PINK	PAPEL CHINA	16 X 26"	16	1.00 / 25	0.04	1	50	5
459	177	PAPEL CHINA	SOFT PINK	PAPEL CHINA	16 X 26"	9	1.00 / 25	0.04	1	50	5
460	176	PAPEL CHINA	RED	PAPEL CHINA	16 X 26"	21	1.00 / 25	0.04	1	50	5
461	175	PAPEL CHINA	LIGHT RED	PAPEL CHINA	16 X 26"	4	1.00 / 25	0.04	1	50	5
462	174	PAPEL CHINA	SIGNAL YELLOW	PAPEL CHINA	16 X 26"	16	1.00 / 25	0.04	1	50	5
463	173	PAPEL CHINA	YELLOW	PAPEL CHINA	16 X 26"	20	1.00 / 25	0.04	1	50	5
464	172	PAPEL CHINA	LIGHT YELLOW	PAPEL CHINA	16 X 26"	1	1.00 / 25	0.04	1	50	5
465	171	PAPEL CHINA	LIGHT BROWN	PAPEL CHINA	16 X 26"	23	1.00 / 25	0.04	1	50	5
466	170	PAPEL CHINA	DARK BROWN	PAPEL CHINA	16 X 26"	20	1.00 / 25	0.04	1	50	5
467	169	PAPEL CHINA	BLACK	PAPEL CHINA	16 X 26"	50	1.00 / 25	0.04	1	50	5
468	168	PAPEL CHINA	WHITE	PAPEL CHINA	16 X 26"	18	1.00 / 25	0.04	1	50	5
469	167	CARTONCILLO	BLANCO	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.50 / 6	0.083333333	0.5	50	5
470	166	TIZIANO	VERDE OLIVO	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.00 / 6	0.333333333	2	50	5
471	165	TIZIANO	NARANJA	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.00 / 6	0.333333333	2	50	5
472	164	TIZIANO	AMARILLO	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.00 / 6	0.333333333	2	50	5
473	163	TIZIANO	AZUL	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.00 / 6	0.333333333	2	50	5
474	162	TIZIANO	VERDE	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.00 / 6	0.333333333	2	50	5
475	161	TIZIANO	MORADO	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.00 / 6	0.333333333	2	50	5
476	160	ACOACEIG	NATURAL	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.60 / 6	0.1	0.6	50	5
477	159	ACOACEIG	NATURAL	CARDSTOCK	40 X 28	9	0.30 / 6	0.05	0.3	50	5
478	158	COCKTAIL	OLD ROSE	CARDSTOCK	40 X 28	4	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
479	157	COCKTAIL	RED	CARDSTOCK	40 X 28	8	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
480	156	COCKTAIL	SALMON	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5



REPORTE INVENTARIO MATERIA PRIMA 2020-01-23- 21:03:13

C' CUT

NRC : 249939-2

NIT : 0703-290963-101-1

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
481	155	COCKTAIL	BEIGE	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
482	154	COCKTAIL	BLACK - BLACK	CARDSTOCK	40 X 28	7	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
483	153	COCKTAIL	DORIAN - GREY	CARDSTOCK	40 X 28	2	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
484	152	COCKTAIL	SILVER - LIGHT GREY	CARDSTOCK	40 X 28	3	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
485	151	COCKTAIL	BLUE MOON - DARK BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	2	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
486	150	COCKTAIL	BLUE ANGEL - BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
487	149	COCKTAIL	WHITE LADY - WHITE SILVER	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
488	148	COCKTAIL	GIN FISH - WHITE GOLD	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
489	147	COCKTAIL	CRACA - AQUA	CARDSTOCK	40 X 28	2	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
490	146	COCKTAIL	MOJITO - GREEN	CARDSTOCK	40 X 28	2	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
491	145	COCKTAIL	PURPLE - PURPLE	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
492	144	COCKTAIL	DAIQUIRI - ORANGE	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
493	143	COCKTAIL	CUBA LIBRE - BROWN	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
494	142	COCKTAIL	MAITAI - GOLD	CARDSTOCK	40 X 28	2	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
495	141	COCKTAIL	OLD ROSE	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
496	140	COCKTAIL	RED	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
497	139	COCKTAIL	CORAL	CARDSTOCK	40 X 28	0.8	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
498	138	COCKTAIL	CRÈME	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
499	137	COCKTAIL	WHITE	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
500	136	COCKTAIL	BLUE MOON - DARK BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
501	135	COCKTAIL	GOLD	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
502	134	COCKTAIL	LILA	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
503	133	COCKTAIL	LAVENDER	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
504	132	COCKTAIL	PURPLE - PURPLE	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
505	131	COCKTAIL	CRACA - AQUA	CARDSTOCK	40 X 28	4	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
506	130	COCKTAIL	MOJITO - GREEN	CARDSTOCK	40 X 28	2.5	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
507	129	COCKTAIL	GREEN MOSS	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
508	128	COCKTAIL	GRASS GREEN	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
509	127	COCKTAIL	DAIQUIRI - ORANGE	CARDSTOCK	40 X 28	5	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
510	126	COCKTAIL	CUBA LIBRE - BROWN	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
511	125	COCKTAIL	MAITAI - GOLD	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
512	124	BURANO	PEACH	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
513	123	BURANO	LIGHT PINK	CARDSTOCK	40 X 28	1.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
514	122	BURANO	FUCHSIA	CARDSTOCK	40 X 28	3	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
515	121	BURANO	LILAC	CARDSTOCK	40 X 28	2.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
516	120	BURANO	GREEN	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
517	119	BURANO	GRASS GREEN	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
518	118	BURANO	SKY BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
519	117	BURANO	AZURE	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
520	116	BURANO	ELECTRIC BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
521	115	FABRIANO	BLACK	CARDSTOCK	40 X 28	1	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
522	114	FABRIANO	BLANCO	CARDSTOCK	40 X 28	6	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
523	113	FABRIANO	GRAY	CARDSTOCK	40 X 28	0.3	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
524	112	FABRIANO	LIGHT GRAY	CARDSTOCK	40 X 28	1	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
525	111	FABRIANO	GREEN MOSS	CARDSTOCK	40 X 28	0.8	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
526	110	FABRIANO	GRASS GREEN	CARDSTOCK	40 X 28	1	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
527	109	FABRIANO	LIME GREEN	CARDSTOCK	40 X 28	2	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
528	108	FABRIANO	AZURE	CARDSTOCK	40 X 28	2	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
529	107	FABRIANO	SKY BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	2	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
530	106	FABRIANO	BABY BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	2	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
531	105	FABRIANO	LAVENDER	CARDSTOCK	40 X 28	0.5	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
532	104	FABRIANO	FUCHSIA	CARDSTOCK	40 X 28	3.5	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
533	103	FABRIANO	SOFT PINK	CARDSTOCK	40 X 28	3.25	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
534	102	FABRIANO	CREAM	CARDSTOCK	40 X 28	1	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
535	101	FABRIANO	ORANGE	CARDSTOCK	40 X 28	3	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
536	100	FABRIANO	DARK ORANGE	CARDSTOCK	40 X 28	1	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
537	99	FABRIANO	RED	CARDSTOCK	40 X 28	9	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
538	98	FABRIANO	YELLOW	CARDSTOCK	40 X 28	2	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
539	97	FABRIANO	LIGHT YELLOW	CARDSTOCK	40 X 28	1	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
540	96	FABRIANO	LIGHT BROWN	CARDSTOCK	40 X 28	1	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
541	95	FABRIANO	BROWN	CARDSTOCK	40 X 28	1.5	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
542	94	FABRIANO	WHITE	CARDSTOCK	40 X 28	6	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
543	93	FABRIANO	BLACK	CARDSTOCK	40 X 28	1	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
544	92	PRISMA	BLACK	CARDSTOCK	40 X 28	1.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
545	91	PRISMA	MINT	CARDSTOCK	40 X 28	3	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
546	90	PRISMA	GREY	CARDSTOCK	40 X 28	0.3	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
547	89	PRISMA	WHITE	CARDSTOCK	40 X 28	2.8	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
548	88	PRISMA	CREAM	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
549	87	PRISMA	LIGHT GREEN	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
550	86	PRISMA	GRASS GREEN	CARDSTOCK	40 X 28	1.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
551	85	PRISMA	GREEN MOSS	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5



REPORTE INVENTARIO MATERIA PRIMA 2020-01-23- 21:03:13

C'CUT

NRC : 249939-2

NIT : 0703-290963-101-1

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
552	84	PRISMA	LIGHT BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	6.8	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
553	83	PRISMA	SKY BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
554	82	PRISMA	AZURE	CARDSTOCK	40 X 28	2.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
555	81	PRISMA	ELECTRIC BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	1.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
556	80	PRISMA	NAVY BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	2.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
557	79	PRISMA	PURPLE	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
558	78	PRISMA	LILAC	CARDSTOCK	40 X 28	1.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
559	77	PRISMA	FUCHSIA	CARDSTOCK	40 X 28	0	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
560	76	PRISMA	SOFT PINK	CARDSTOCK	40 X 28	2.8	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
561	75	PRISMA	PEACH	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
562	74	PRISMA	ORANGE	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
563	73	PRISMA	LIGHT RED	CARDSTOCK	40 X 28	4	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
564	72	PRISMA	RED	CARDSTOCK	40 X 28	4	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
565	71	PRISMA	SIGNAL YELLOW	CARDSTOCK	40 X 28	4.8	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
566	70	PRISMA	YELLOW	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
567	69	PRISMA	LIGHT YELLOW	CARDSTOCK	40 X 28	1.8	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
568	68	PRISMA	LIGHT BROWN	CARDSTOCK	40 X 28	1.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
569	67	PRISMA	BROWN	CARDSTOCK	40 X 28	1.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
570	66	PRISMA	DARK BROWN	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
571	65	TEXTURE	BLACK	CARDSTOCK	40 X 28	2.2	50 / 6	0.416666667	2.5	50	5
572	64	TEXTURE	WHITE	CARDSTOCK	40 X 28	4.2	50 / 6	0.416666667	2.5	50	5
573	63	FOIL CARDSTOCK	BLUE	CARDSTOCK	19 X 27	1.8	1.00 / 36	0.027777778	1	50	5
574	62	FOIL CARDSTOCK	RED	CARDSTOCK	19 X 27	1	1.00 / 36	0.027777778	1	50	5
575	61	FOIL CARDSTOCK	SILVER - LIGHT GREY	CARDSTOCK	19 X 27	4.5	1.00 / 36	0.027777778	1	50	5
576	60	FOIL CARDSTOCK	GOLD	CARDSTOCK	19 X 27	7	1.00 / 36	0.027777778	1	50	5
577	59	FOAM BOARD	VINYL	FOAM PLACAS	96 x 42	0	10.00 / 700	0.014285714	10	50	5
578	58	FOAM BOARD	VINYL	FOAM ACCESORIOS	96 x 42	15	10.00 / 238	0.042016807	10	50	5
579	57	FOAM BOARD	VINYL	FOAM ESCENARIOS	96 x 42	5	10.00 / 68	0.147058824	10	50	5
580	56	COROPLAST	WHITE	FOAM BOARD	96 x 42	1	8.00 / 1	8	8	50	5
581	55	BOARD	BLACK	FOAM BOARD	36 x 60	1	8.00 / 1	8	8	50	5
582	54	FOAM BOARD	PAPER	FOAM BOARD	96 x 42	1	12.00 / 1	12	12	50	5
583	53	METALLIC	SILVER	BALLONS	5"	98	5.00 / 100	0.05	5	50	5
584	52	METALLIC	GOLD	BALLONS	5"	98	5.00 / 100	0.05	5	50	5
585	51	METALLIC	ROSE	BALLONS	5"	98	5.00 / 100	0.05	5	50	5
586	50	METALLIC	PURPLE	BALLONS	5"	98	5.00 / 100	0.05	5	50	5
587	49	METALLIC	ROSE GOLD	BALLONS	5"	98	5.00 / 100	0.05	5	50	5
588	48	FABRIC	RECICLE	PACKAGING BAGS	35 x 25	9	6.00 / 12	0.5	6	50	5
589	47	FABRIC	RECICLE	PACKAGING BAGS	24 x 30	4	4.00 / 12	0.333333333	4	50	5
590	46	FABRIC	RECICLE	PACKAGING BAGS	20 x 26	2	3.00 / 12	0.25	3	50	5
591	45	PAPER	PATTERNS	PACKAGING BAGS	11 x 24	17	1.00 / 24	0.041666667	1	50	5
592	44	PAPER	COLOR W HANDLE	PACKAGING BAGS	12 x 24	0	3.00 / 12	0.25	3	50	5
593	43	PAPER	COLOR	PACKAGING BAGS	11 x 24	15	1.00 / 12	0.083333333	1	50	5
594	42	PAPER	PEACH CHEVRON	PACKAGING BAGS	9 x 14	100	5.00 / 100	0.05	5	50	5
595	41	PAPER	PURPLE CHEVRON	PACKAGING BAGS	9 x 14	82	5.00 / 100	0.05	5	50	5
596	40	KRAFT	CON PITA	PACKAGING BAGS	24 x 38	4	6.00 / 12	0.5	6	50	5
597	39	KRAFT	CON PITA	PACKAGING BAGS	24 x 26	3	4.00 / 12	0.333333333	4	50	5
598	38	KRAFT	COLOR STICK	PACKAGING BAGS	24 x 26	0	1.25 / 250	0.005	1.25	50	5
599	37	MEDIA ARROBA	EMPAQUE ESCENARIOS	PACKAGING BAGS	10 x 24	300	2.50 / 100	0.025	2.5	50	5
600	36	3/4 ARROBA	EMPAQUE ACCESORIOS	PACKAGING BAGS	8 x 12	400	1.00 / 100	0.01	1	50	5
601	35	BANNERS	S/P	PACKAGING BAGS	25 x 40	8	3.00 / 100	0.03	3	50	5
602	34	TOPPER ESPECIAL	S/P	PACKAGING BAGS	19 x 24	200	3.50 / 200	0.0175	3.5	50	5
603	33	PROPS	S/P	PACKAGING BAGS	25 x 35	50	3.00 / 100	0.03	3	50	5
604	32	TOPPER 6"	S/P	PACKAGING BAGS	24 x 32	45	3.00 / 100	0.03	3	50	5
605	31	TOPPER 5.5"	CON / PESTANA	PACKAGING BAGS	15 x 45	40	6.00 / 200	0.03	6	50	5
606	30	TOPPER 4.5"	CON / PESTANA	PACKAGING BAGS	10 x 13	31	3.00 / 100	0.03	3	50	5
607	29	TOPPER ESPECIAL	CON / PESTANA	PACKAGING BAGS	21 x 29	60	3.00 / 100	0.03	3	50	5
608	28	TOPPER ESPECIAL	S/P	PACKAGING BAGS	20 x 27	77	4.00 / 100	0.04	4	50	5
609	27	TOPPER ESPECIAL	S/P	PACKAGING BAGS	17 x 23	61	4.00 / 200	0.02	4	50	5
610	26	TOPPER 5"	CON / PESTANA	PACKAGING BAGS	16 x 17	621	5.00 / 600	0.008333333	5	50	5
611	25	TOPPER 4"	S/P	PACKAGING BAGS	13 x 15	630	5.00 / 750	0.006666667	5	50	5
612	24	TOPPER 4.5"	CON / PESTANA	PACKAGING BAGS	13 x 15	1136	6.50 / 600	0.010833333	6.5	50	5
613	23	TOPPER 4.5"	S/P	PACKAGING BAGS	12 x 21	800	7.00 / 600	0.011666667	7	50	5
614	22	TOPPER 4"	CON / PESTANA	PACKAGING BAGS	12 x 17	70	7.00 / 600	0.011666667	7	50	5
615	21	TOPPER 4.5"	CON / PESTANA	PACKAGING BAGS	13 x 17	90	7.00 / 600	0.011666667	7	50	5
616	20	ACCESORIOS	S/P	PACKAGING BAGS	7 x 23	2100	7.00 / 1000	0.007	7	50	5
617	19	TOPPER 2"	S/P	PACKAGING BAGS	8 x 25	200	7.00 / 1000	0.007	7	50	5
618	18	TOPPER 1.5"	CON / PESTANA	PACKAGING BAGS	7 x 25	113	3.00 / 1000	0.003	3	50	5
619	17	PLACAS	S/P	PACKAGING BAGS	6 x 18	450	3.00 / 1000	0.003	3	50	5
620	16	TOPPER 3.5"	S/P	PACKAGING BAGS	9 x 17	200	7.00 / 1000	0.007	7	50	5
621	15	TOPPER 3.5"	CON / PESTANA	PACKAGING BAGS	9 x 17	200	7.00 / 1000	0.007	7	50	5
622	14	TOPPER 3"	CON / PESTANA	PACKAGING BAGS	10 x 13	94	7.00 / 1000	0.007	7	50	5
623	13	TOPPER 2.5"	CON / PESTANA	PACKAGING BAGS	9 x 13	175	5.00 / 1000	0.005	5	50	5
624	12	TARJETAS	CON / PESTANA	PACKAGING BAGS	10 x 8	350	3.00 / 1000	0.003	3	50	5
625	11	DUCT TAPE	WHITE	ADHESIVE	1.88"	50	12.65 / 60	0.210833333	12.65	50	5
626	10	RUNNING TAPER	MOUNT RUNNER	ADHESIVE	1/2"	10	11.64 / 10	1.164	11.64	50	5
627	9	MASKING TAPE	WHITE	ADHESIVE	24mm	5	3.00 / 25	0.12	3	50	5
628	8	ADHESIVE FOAM	DOT	ADHESIVE	6mm	250	4.00 / 250	0.016	4	50	5
629	7	SCOTCH TAPE	DOBLE SIDED	ADHESIVE	1/2"	25	6.39 / 25	0.2556	6.39	50	5
630	6	3M	DOBLE SIDED	ADHESIVE	1/2"	2	2.50 / 2	1.25	2.5	50	5
631	5	3M	DOBLE SIDED	ADHESIVE	1/4"	25	30.00 / 25	1.2	30	50	5
632	4	TACKY	WHITE COLA	ADHESIVE	148 ml	100	2.50 / 100	0.025	2.5	50	5
633	3	UHU	TRANSPARENT	ADHESIVE	90 ml	100	4.50 / 100	0.045	4.5	50	5
634	2	SILICON	LIQUIDO	ADHESIVE	35 ml	25	1.95 / 25	0.078	1.95	50	5
635	1	SILICON	BARRA	ADHESIVE		65	0.10 / 20	0.005	0.1	50	5
						20224	2345.95	347.9800784	2343.03		

Anexo 3: Cálculo de factor de costos por categoría.

MOD/INDIRECTA	
MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA	
Salarios Operarios	\$ 800.00
Salario Gerente	\$ 1,360.00
Total de Gastos	\$ 2,160.00
Factor	
Producción mes anterior	100
Factor de Representación	2.1894%
CIF*FR	\$ 47.29
Factor de Costo	\$ 0.47

Ventas Totales Octubre	\$ 3,425.65		FACTOR * TOTAL GASTOS	COLUMNA D/100
TOPPER	\$ 75.00	2.19%	\$ 47.29	\$ 0.47
CUPCAKE	\$ 65.00	1.90%	\$ 40.98	\$ 0.41
WRAPPER	\$ 98.00	2.86%	\$ 61.79	\$ 0.62
TAGS	\$ 12.00	0.35%	\$ 7.57	\$ 0.08
BASES	\$ 45.00	1.31%	\$ 28.37	\$ 0.28
DISEÑO	\$ 23.00	0.67%	\$ 14.50	\$ 0.15
E CARD	\$ 68.00	1.99%	\$ 42.88	\$ 0.43
CARDS	\$ 90.00	2.63%	\$ 56.75	\$ 0.57
INVITATIONS	\$ 65.00	1.90%	\$ 40.98	\$ 0.41
COASTERS	\$ 34.00	0.99%	\$ 21.44	\$ 0.21
SEPARAD	\$ 23.00	0.67%	\$ 14.50	\$ 0.15
PLACEMAT	\$ 15.00	0.44%	\$ 9.46	\$ 0.09
STICKERS TAGS	\$ 56.00	1.63%	\$ 35.31	\$ 0.35
GAFETES	\$ 73.00	2.13%	\$ 46.03	\$ 0.46
MENUS	\$ 31.00	0.90%	\$ 19.55	\$ 0.20
GAME	\$ 42.00	1.23%	\$ 26.48	\$ 0.26
STATIONARY KIT	\$ 65.00	1.90%	\$ 40.98	\$ 0.41
ENVELOPES	\$ 76.00	2.22%	\$ 47.92	\$ 0.48
BOXES	\$ 87.00	2.54%	\$ 54.86	\$ 0.55
CENTROS	\$ 85.00	2.48%	\$ 53.60	\$ 0.54
BUZON	\$ 43.00	1.26%	\$ 27.11	\$ 0.27
FRAME	\$ 54.00	1.58%	\$ 34.05	\$ 0.34
PROPS	\$ 23.00	0.67%	\$ 14.50	\$ 0.15
BANNER	\$ 56.00	1.63%	\$ 35.31	\$ 0.35
PROP SET	\$ 76.35	2.23%	\$ 48.14	\$ 0.48
STRAW	\$ 78.00	2.28%	\$ 49.18	\$ 0.49
STARS	\$ 39.00	1.14%	\$ 24.59	\$ 0.25
STRING	\$ 78.00	2.28%	\$ 49.18	\$ 0.49
BACK POSTER	\$ 25.00	0.73%	\$ 15.76	\$ 0.16
PAPER FLOWER	\$ 58.00	1.69%	\$ 36.57	\$ 0.37
ROSETTE	\$ 27.00	0.79%	\$ 17.02	\$ 0.17
POMPOM	\$ 38.00	1.11%	\$ 23.96	\$ 0.24
WORDS DIECUT	\$ 78.00	2.28%	\$ 49.18	\$ 0.49

PERSONALIZATION BOTELLA	\$	45.00	1.31%	\$	28.37	\$ 0.28
PERSONALIZATION COPAS	\$	28.00	0.82%	\$	17.66	\$ 0.18
PERSONALIZATION VASO	\$	82.00	2.39%	\$	51.70	\$ 0.52
PERSONALIZATION TUMBLER	\$	44.00	1.28%	\$	27.74	\$ 0.28
PERSONALIZATION TEQUILERO	\$	82.00	2.39%	\$	51.70	\$ 0.52
SCRAPBOOK ALBUM	\$	84.00	2.45%	\$	52.97	\$ 0.53
PETITION KIT	\$	83.00	2.42%	\$	52.33	\$ 0.52
IRON ON BANNER	\$	45.00	1.31%	\$	28.37	\$ 0.28
VINYL SIGNS	\$	66.00	1.93%	\$	41.62	\$ 0.42
T-SHIRT	\$	54.00	1.58%	\$	34.05	\$ 0.34
BAGS	\$	97.00	2.83%	\$	61.16	\$ 0.61
KEYCHAINS	\$	48.00	1.40%	\$	30.27	\$ 0.30
NAME SIGN	\$	43.00	1.26%	\$	27.11	\$ 0.27
ESFERAS	\$	82.00	2.39%	\$	51.70	\$ 0.52
HAIR PIECE	\$	46.00	1.34%	\$	29.00	\$ 0.29
HAT	\$	76.00	2.22%	\$	47.92	\$ 0.48
BOWTIES	\$	102.00	2.98%	\$	64.31	\$ 0.64
DISFRAZ	\$	65.00	1.90%	\$	40.98	\$ 0.41
TRI FOLD	\$	72.00	2.10%	\$	45.40	\$ 0.45
BOARDS	\$	84.00	2.45%	\$	52.97	\$ 0.53
LABELS	\$	48.00	1.40%	\$	30.27	\$ 0.30
DUMMI	\$	69.00	2.01%	\$	43.51	\$ 0.44
FIGURA	\$	38.00	1.11%	\$	23.96	\$ 0.24
ACCE	\$	17.00	0.50%	\$	10.72	\$ 0.11
ESCE	\$	36.00	1.05%	\$	22.70	\$ 0.23
PIN	\$	45.30	1.32%	\$	28.56	\$ 0.29
PLACA	\$	43.00	1.26%	\$	27.11	\$ 0.27

Costos Indirectos de Fabricación	oct-19
Energía Eléctrica	\$ 80.00
Agua Potable	\$ 2.99
Internet	\$ 60.00
Mantenimiento de Maquinaria	\$ 3.33
Total de Gastos	\$ 30.00
Combustible	\$ 60.00
Arrendamiento de Inmueble	\$ 250.00
Total	\$ 486.32

Factor	100			
Producción mes anterior	2.19%			
Factor de Representación	\$ 10.65			
CIF*FR	\$ 0.11			
Factor de Costo				
Ventas Totales Octubre	\$ 3,425.65	FACTOR	FACTOR * TOTAL	COLUMNA D/100
TOPPERS	\$ 75.00	2.19%		
CUPCAKE	\$ 65.00	1.90%	9.23	0.09
WRAPPER	\$ 98.00	2.86%	13.91	0.14
TAGS	\$ 12.00	0.35%	1.70	0.02
BASES	\$ 45.00	1.31%	6.39	0.06
DISEÑO	\$ 23.00	0.67%	3.27	0.03
E CARD	\$ 68.00	1.99%	9.65	0.10
CARDS	\$ 90.00	2.63%	12.78	0.13
INVITATIONS	\$ 65.00	1.90%	9.23	0.09
COASTERS	\$ 34.00	0.99%	4.83	0.05
SEPARAD	\$ 23.00	0.67%	3.27	0.03
PLACEMAT	\$ 15.00	0.44%	2.13	0.02
STICKERS TAGS	\$ 56.00	1.63%	7.95	0.08
GAFETES	\$ 73.00	2.13%	10.36	0.10
MENUS	\$ 31.00	0.90%	4.40	0.04

GAME	\$	42.00	1.23%	5.96	0.06
STATIONARY KIT	\$	65.00	1.90%	9.23	0.09
ENVELOPES	\$	76.00	2.22%	10.79	0.11
BOXES	\$	87.00	2.54%	12.35	0.12
CENTROS	\$	85.00	2.48%	12.07	0.12
BUZON	\$	43.00	1.26%	6.10	0.06
FRAME	\$	54.00	1.58%	7.67	0.08
PROPS	\$	23.00	0.67%	3.27	0.03
BANNER	\$	56.00	1.63%	7.95	0.08
PROP SET	\$	76.35	2.23%	10.84	0.11
STRAW	\$	78.00	2.28%	11.07	0.11
STARS	\$	39.00	1.14%	5.54	0.06
STRING	\$	78.00	2.28%	11.07	0.11
BACK POSTER	\$	25.00	0.73%	3.55	0.04
PAPER FLOWER	\$	58.00	1.69%	8.23	0.08
ROSETTE	\$	27.00	0.79%	3.83	0.04
POMPOM	\$	38.00	1.11%	5.39	0.05
WORDS DIECUT	\$	78.00	2.28%	11.07	0.11
PERSONALIZATION BOTELLA	\$	45.00	1.31%	6.39	0.06
PERSONALIZATION COPAS	\$	28.00	0.82%	3.98	0.04
PERSONALIZATION VASO	\$	82.00	2.39%	11.64	0.12
PERSONALIZATION TUMBLER	\$	44.00	1.28%	6.25	0.06
PERSONALIZATION TEQUILERO	\$	82.00	2.39%	11.64	0.12
SCRAPBOOK ALBUM	\$	84.00	2.45%	11.93	0.12
PETITION KIT	\$	83.00	2.42%	11.78	0.12
IRON ON BANNER	\$	45.00	1.31%	6.39	0.06
VINYL SIGNS	\$	66.00	1.93%	9.37	0.09
T-SHIRT	\$	54.00	1.58%	7.67	0.08
BAGS	\$	97.00	2.83%	13.77	0.14
KEYCHAINS	\$	48.00	1.40%	6.81	0.07
NAME SIGN	\$	43.00	1.26%	6.10	0.06
ESFERAS	\$	82.00	2.39%	11.64	0.12
HAIR PIECE	\$	46.00	1.34%	6.53	0.07
HAT	\$	76.00	2.22%	10.79	0.11
BOWTIES	\$	102.00	2.98%	14.48	0.14
DISFRAZ	\$	65.00	1.90%	9.23	0.09
TRI FOLD	\$	72.00	2.10%	10.22	0.10
BOARDS	\$	84.00	2.45%	11.93	0.12
LABELS	\$	48.00	1.40%	6.81	0.07
DUMMI	\$	69.00	2.01%	9.80	0.10
FIGURA	\$	38.00	1.11%	5.39	0.05
ACCE	\$	17.00	0.50%	2.41	0.02
ESCE	\$	36.00	1.05%	5.11	0.05
PIN	\$	45.30	1.32%	6.43	0.06
PLACA	\$	43.00	1.26%	6.10	0.06

Anexo 4: Listado de proveedores.

REPORTE PROVEEDORES 2020-01-23- 21:14:01



NRC : 249939-2

NIT : 0703-290963-101-1

Nun	CODIGO	NOMBRE	NRC	NIT	DIRECCION	TELEFONO
1	3	VIDRÍ	175370-4		MERLIOT	2278-3033
2	4	FREUND	228521-3		MERLIOT	2289-0444
3	5	DOLLAR CITY	214982-0		La Joya	
4	6	COPLAZA	163754-5			2530-6670
5	7	TU VELITE	174147-3		La mascota	2279-0309
6	8	TU VELITE	153434-5		Don Rua	2226-1591
7	9	SOLUCIONES	253422-2			2260-2044
8	10	IMPERIO ORIENTAL	408-1			2271-5888
9	11	TIENDA MORENA	201584-2			2522-7100
10	12	LIBRERÍA MODERNA	145877-6		MERLIOT	2278-3215
11	13	DISEÑO				2243-2756
12	14	ACOCEIG				2234-8500
13	15	MICHELS				
14	16	HOBBIE LOBIES				
15	17	JOANS				
16	18	AMAZON				

Anexo 5: Listado de clientes.



REPORTE CLIENTES 2020-01-23- 21:13:12

C'CUT

NRC : 249939-2

NIT : 0703-290963-101-1

Nun	Codigo	Nombre	Categoria	Tipo	Telefono	Direccion
1	1	Beatriz Acosta	IG	Natural	72702807	Sin Direccion
2	2	Silvia Aguiluz de García	IG	Natural	78873178	Sin Direccion
3	3	Karla Alfaro	IG	Natural	77094369	Sin Direccion
4	4	Ruth Abigail Alfaro	Directo	Natural	73678322	Sin Direccion
5	5	Cindy Ardón	IG	Natural	78745834	Sin Direccion
6	6	Gracia Arévalo	IG	Natural	78861389	Sin Direccion
7	7	Linda Arévalo	Recomendado	Natural	73983337	Sin Direccion
8	8	Vanessa Argüello de Vega	Recomendado	Natural	75495239	Sin Direccion
9	9	Yanira de Chávez Arquitecta	Recomendado	Natural	79868071	Sin Direccion
10	10	Gaby Avendaño	IG	Natural	77478159	Sin Direccion
11	11	Karla Cabrera	IG	Natural	74988238	Sin Direccion
12	12	Genny Canales	IG	Natural	77363820	Sin Direccion
13	13	Meyve Carranza	Recomendado	Natural	79101414	Sin Direccion
14	14	Mayra Ciudad Real	Recomendado	Natural	78877828	Sin Direccion
15	15	Coralía Colorado	Recomendado	Natural	70395030	Sin Direccion
16	16	Xochilt Cortez	Recomendado	Natural	76039378	Sin Direccion
17	17	ANA LUCIA CRISTALES	Recomendado	Natural	78556810	Sin Direccion
18	18	CAROLINA CRISTIANI	Recomendado	Natural	78866368	Sin Direccion
19	19	FATIMA CUELLAR	IG	Natural	71104125	Sin Direccion
20	20	MONICA DE ALABÍ	IG	Natural	77976230	Sin Direccion
21	21	GLORIA DE ALVALLEROS	Directo	Natural	78872107	Sin Direccion
22	22	MAU DE ARANA	IG	Natural	77493001	Sin Direccion
23	23	ALMA DE BARAHONA	Recomendado	Natural	78240908	Sin Direccion
24	24	KAREN DE CASTRO	Directo	Natural	79214124	Sin Direccion
25	25	ALMA DE CRUZ	Recomendado	Natural	70395392	Sin Direccion
26	26	GEORGINA DE GALDAMEZ	Directo	Natural	71701273	Sin Direccion
27	27	SARA DE GARCÍA	Recomendado	Natural	77739594	Sin Direccion
28	28	MARIA ELENA DE GOODALL	IG	Natural	78779889	Sin Direccion
29	29	ROXANA DE MAYORGA	Directo	Natural	78740583	Sin Direccion
30	30	LOURDES DE RODRÍGUEZ	IG	Natural	78778780	Sin Direccion
31	31	LUCÍA DE SIMÁN	Recomendado	Natural	79250052	Sin Direccion
32	32	ADRIANA DE WHAN	Directo	Natural	79129101	Sin Direccion
33	33	CAMILA DUTRIZ	Recomendado	Natural	78411464	Sin Direccion
34	34	SOFIA ESCOLAN	Recomendado	Natural	78709484	Sin Direccion
35	35	MERY FLORES	Recomendado	Natural	78520672	Sin Direccion
36	36	LORENA DE GARCÍA	IG	Natural	78407505	Sin Direccion
37	37	ROXANA GIRÓN DE AVELAR	Directo	Natural	78702613	Sin Direccion
38	38	IVON GUERRERO DE NAJARRO	IG	Natural	77410110	Sin Direccion
39	39	RAQUEL GUZMAN	Recomendado	Natural	77874846	Sin Direccion
40	40	SANDRA HERNANDEZ	IG	Natural	79857394	Sin Direccion
41	41	JAMIN IGLESIAS	IG	Natural	71658264	Sin Direccion
42	42	LIZ INFANTOZZI	Directo	Natural	77373950	Sin Direccion
43	43	VANESSA LAINEZ	Recomendado	Natural	79004044	Sin Direccion
44	44	ALEXANDRA LIEVANO	Recomendado	Natural	79116000	Sin Direccion
45	45	LILI	IG	Natural	78874248	Sin Direccion
46	46	LISSETTE LOPEZ	IG	Natural	78713877	Sin Direccion
47	47	VICKY RACHEL MARTINEZ	Directo	Natural	72648734	Sin Direccion
48	48	MICHELLE MATASOL	IG	Natural	78730387	Sin Direccion
49	49	JANET MEJIA	IG	Natural	71025061	Sin Direccion
50	50	GABRIELA MICCHOLO DE MIGUEL	Recomendado	Natural	78865495	Sin Direccion

Nun	Codigo	Nombre	Categoria	Tipo	Telefono	Direccion
51	51	ANDREA MONTES	IG	Natural	79219413	Sin Direccion
52	52	KARLA MURCIA	Directo	Natural	78028615	Sin Direccion
53	53	MARIANA NOCHEZ DE LEMUS	IG	Natural	71808450	Sin Direccion
54	54	SAMIA OSEO	Directo	Natural	77870389	Sin Direccion
55	55	PAOLA PORTILLO	Directo	Natural	78252560	Sin Direccion
56	56	SOFIA PENADO	Recomendado	Natural	79399259	Sin Direccion
57	57	BESSY PINTO	Directo	Natural	78529781	Sin Direccion
58	58	LINDA PLEYTEZ	Directo	Natural	78444638	Sin Direccion
59	59	MARIA JOSE PONCE OK	Recomendado	Natural	79879782	Sin Direccion
60	60	PATRICIA PREZA	Directo	Natural	77364511	Sin Direccion
61	61	ALE QUIÑONEZ	Directo	Natural	78833506	Sin Direccion
62	62	MARIA FERNANDA QUINTEROS	Recomendado	Natural	79026007	Sin Direccion
63	63	JOHANA QUITENO	IG	Natural	71706684	Sin Direccion
64	64	REINA LILI	IG	Natural	79572498	Sin Direccion
65	65	CLAUDIA RIVAS DE GARCÍA	Directo	Natural	78857334	Sin Direccion
66	66	PATRICIA RIVAS	Directo	Natural	79277710	Sin Direccion
67	67	JENNIFER RIVERA	Directo	Natural	76668706	Sin Direccion
68	68	CARMINA ROMERO	IG	Natural	78421519	Sin Direccion
69	69	CARMEN ELENA SAENZ	Recomendado	Natural	79520852	Sin Direccion
70	70	SANDY SALEGIO	IG	Natural	72028894	Sin Direccion
71	71	REBECA SANDOVAL	IG	Natural	76055564	Sin Direccion
72	72	MARICELA SARAVIA	Directo	Natural	70424692	Sin Direccion
73	73	NATALIA SEGOVIA	Recomendado	Natural	78744093	Sin Direccion
74	74	WENDY SILVA	Recomendado	Natural	76750835	Sin Direccion
75	75	SARAH SOLANO	Recomendado	Natural	77366449	Sin Direccion
76	76	ALMA SOLÍS	IG	Natural	78220618	Sin Direccion
77	77	HAZEL SOLÍS	IG	Natural	72069005	Sin Direccion
78	78	EVELYN TORRES DE CORLETO	Recomendado	Natural	78622615	Sin Direccion
79	79	REGINA TRIGUEROS	IG	Natural	74355898	Sin Direccion
80	80	MORENA VALLADARES	IG	Natural	77374991	Sin Direccion
81	81	GISELA VILLALOBOS DE SANTANA	IG	Natural	78221198	Sin Direccion
82	82	LORENA LEMUS	Directo	Natural	79878158	Sin Direccion
83	83	MILI GONZALEZ	Directo	Natural	78587142	Sin Direccion
84	84	CELINA BONILLA	Directo	Natural	76086038	Sin Direccion
85	85	ADRIANA DE GARCÍA	Directo	Natural	76965024	Sin Direccion
86	86	PATY AGUILAR	Directo	Natural	70459213	Sin Direccion
87	87	ESMERALDA MEJÍA	Directo	Natural	78770086	Sin Direccion
88	88	NANCY MONJARÁS	Directo	Natural	78618838	Sin Direccion
89	89	KARIN SANCHEZ	Directo	Natural	75501693	Sin Direccion
90	90	LINDA ALARCÓN	Directo	Natural	70227671	Sin Direccion
91	91	GABY DE NOVOA	Directo	Natural	78745199	Sin Direccion
92	92	MAYTE BONET	Directo	Natural	76817804	Sin Direccion
93	93	CLAUDIA WASHINGTON	Directo	Natural	74690694	Sin Direccion
94	94	AIDA DE ESTUPINIÁN	Directo	Natural	79887138	Sin Direccion
95	95	LAURA CHINCHILLA	Directo	Natural	79114201	Sin Direccion
96	96	WENDY MERIDA	Directo	Natural	78504739	Sin Direccion
97	97	ANA TERESA ANAYA	Directo	Natural	73187077	Sin Direccion
98	98	ALEJANDRA UMAÑA	Directo	Natural	79501232	Sin Direccion
99	99	MARU SARAVIA DE MENA	Directo	Natural	78870105	Sin Direccion
100	100	MARGARITA DE BRITO	Directo	Natural	76081550	Sin Direccion

Nun	Codigo	Nombre	Categoria	Tipo	Telefono	Direccion
101	101	NADIA RIVAS	IG	Natural		Sin Direccion
102	102	GERALDINA SESTONI DE TORRES	Directo	Natural	76825765	Sin Direccion
103	103	GABRIELA BLACK	IG	Natural		Sin Direccion
104	104	ANA DELMY ARVÉVALO	IG	Natural	77423805	Sin Direccion
105	105	TITI DE SERRANO	IG	Natural		Sin Direccion
106	106	MERCY NAVARRO	IG	Natural	79251526	Sin Direccion
107	107	LUMA DE TAVARONE	Directo	Natural	77863632	Sin Direccion
108	108	HAZEL GUZMÁN	Directo	Natural	71602725	Sin Direccion
109	109	CHELE ARBIZÚ DE MAGAÑA	Directo	Natural	75041271	Sin Direccion
110	110	MAGALY FLORES	IG	Natural	70390399	Sin Direccion
111	111	BRENDA BAQUERO	IG	Natural	79000372	Sin Direccion
112	112	DANIELA RODRÍGUEZ	IG	Natural	78421506	Sin Direccion
113	113	MICHELLE DE VIDES	IG	Natural	79466769	Sin Direccion
114	114	OCHI GONZALEZ	Directo	Natural	78775233	Sin Direccion
115	115	BLANQUI DE VALENCIA	Directo	Natural	78742256	Sin Direccion
116	116	WENDY RUIZ	Recomendado	Natural	77360888	Sin Direccion
117	117	GABY DE LA VEGA	Directo	Natural	70329952	Sin Direccion
118	118	MICHELLE DE IBARRA	Directo	Natural	78626462	Sin Direccion
119	119	BEATRIZ LIZANE	Directo	Natural	78621648	Sin Direccion
120	120	PATY CALVO	Recomendado	Natural	76083194	Sin Direccion
121	121	ADRIANA BOZA	IG	Natural	77290111	Sin Direccion
122	122	MARÍA FERNANDA QUINTERO	Recomendado	Natural	79026007	Sin Direccion
123	123	CARLA RODRÍGUEZ	Directo	Natural	76979119	Sin Direccion
124	124	RUBI ESCOBAR	Recomendado	Natural	78627074	Sin Direccion
125	125	ALEJANDRA CLIENTE DE GUATEMALA	Recomendado	Natural	78857836	Sin Direccion
126	126	KATIA SIBRIÁN	Directo	Natural	74932777	Sin Direccion
127	127	MANUELA	IG	Natural		Sin Direccion
128	128	BEATRIZ ESCALÓN	Recomendado	Natural	74657564	Sin Direccion
129	129	ROSE	IG	Natural		Sin Direccion
130	130	SORAYA CONTRERAS	IG	Natural		Sin Direccion
131	131	NATALIA GUZMAN	IG	Natural		Sin Direccion
132	132	NATALIA VEGA DALTON	IG	Natural	77870454	Sin Direccion
133	133	EVELYN DE INFANTOZZI	Directo	Natural	74681396	Sin Direccion
134	134	HELEN FUENTES	Recomendado	Natural		Sin Direccion
135	135	LUCIA NASSER	IG	Natural	713494217	Sin Direccion
136	136	CARMEN DE ARÉVALO	IG	Natural		Sin Direccion
137	137	KATY RIVAS	Directo	Natural	77972953	Sin Direccion
138	138	ROB FLORES	Directo	Natural	78556130	Sin Direccion
139	139	ALEXA HENRIQUEZ	IG	Natural		Sin Direccion
140	140	LOURDE LARIOS	Directo	Natural	77365178	Sin Direccion
141	141	CAMILA LARIOS	Directo	Natural	74699796	Sin Direccion
142	142	RAQUEL CAÑAS	IG	Natural		Sin Direccion
143	143	MARCELA CASTILLO	IG	Natural	77497562	Sin Direccion
144	144	SUSSY DE CRUZ	Directo	Natural	77870289	Sin Direccion
145	145	MARCELA DE MORENO	IG	Natural		Sin Direccion
146	146	CAMILA VIGIT	IG	Natural		Sin Direccion
147	147	FABIOLA HERRERA	IG	Natural		Sin Direccion
148	148	FLORENCE JOKISH SOL	IG	Natural		Sin Direccion
149	149	MONICA OLIVA	IG	Natural	70398911	Sin Direccion
150	150	LORENA GALDAMEZ	IG	Natural		Sin Direccion

Nun	Codigo	Nombre	Categoria	Tipo	Telefono	Direccion
151	151	ALCIRA DE PLATERO	IG	Natural	77685445	Sin Direccion
152	152	CARMEN MARIA ORELLANA	IG	Natural	79618100	Sin Direccion
153	153	ERIKA MAY	Directo	Natural	78209685	Sin Direccion
154	154	JOHANNA TEDA	Directo	Natural	79305697	Sin Direccion
155	155	PATY DE BARRIENTOS	Recomendado	Natural	78624206	Sin Direccion
156	156	ELU DE STEINER	IG	Natural	64316827	Sin Direccion
157	157	CARLA LORENA RODRIGUEZ	Directo	Juridica		Sin Direccion
158	158	CORVERA S.A DE C.V	Directo	Juridica	2661-5555	Sin Direccion
159	159	FLAMO S.A DE C.V (TUCO & TICO)	Directo	Juridica	2246-1202	Sin Direccion
160	160	GRACIELA ISABEL SEQUEIRA (PASTELERIA LA FUEN	Directo	Juridica	2228-1826	Sin Direccion
161	161	GRUPO TAC, S.A DE C.V (CREPE LOVERS SKINA)	Directo	Juridica		Sin Direccion
162	162	INVERSIONES R Y G S.A DE C.V (CREPE LOVERS PA	Directo	Juridica		Sin Direccion
163	163	PANADERIA EL ROSARIO S.A DE C.V	Directo	Juridica	2205-1400	Sin Direccion
164	164	PANADERIA LA TECLEÑA S.A DE C.V	Directo	Juridica	2523-4600	Sin Direccion
165	165	PEPPERMINT BAKERY S.A DE C.V	Directo	Juridica		Sin Direccion
166	166	PROGURSA S.A DEC.V (OH LA LA)	Directo	Juridica	2223-0161	Sin Direccion
167	167	SEVERUS S.A DE C.V (PRONTO)	Directo	Juridica	2298-2049	Sin Direccion
168	168	SWEET TREAT S.A DE C.V	Directo	Juridica		Sin Direccion
169	169	MAFISA S.A DE C.V	Directo	Juridica		Sin Direccion
170	170	PALCHAR S.A DE C.V (PANETIERE)	Directo	Juridica	2209-8400	Sin Direccion
171	171	ARANDA S.A DE C.V	Directo	Juridica	2221-1112	Sin Direccion
172	172	BOMBOM S.A DE C.V	Directo	Juridica	2510-4600	Sin Direccion
173	173	D'CUT MIAMI	Directo	Juridica		Sin Direccion
174	174	FIESTA PARTY	Directo	Juridica	7797-7264	Sin Direccion
175	175	INNOVARTE	Directo	Juridica	22460699	Sin Direccion
176	176	GRAPHIC STUDIO 1	Directo	Juridica	72624567	Sin Direccion
177	177	GRAPHIC STUDIO 2	Directo	Juridica		Sin Direccion

Anexo 6: Manual de usuario D'Cut System.



MANUAL DE USUARIO D'CUT SYSTEM

Guía de aplicación para usuarios finales

Una guía introductoria para los usuarios finales de D'CUT SYSTEM. Tutoriales prácticos, paso a paso para las aplicaciones de D'CUT.

Login de Acceso

El ingreso al sistema se realizará desde la siguiente pantalla en la cual, una vez que usted se autentifique como usuario autorizado podrá ingresar al sistema.



A continuación, se muestra la página de inicio del sistema:

Menú Inicial

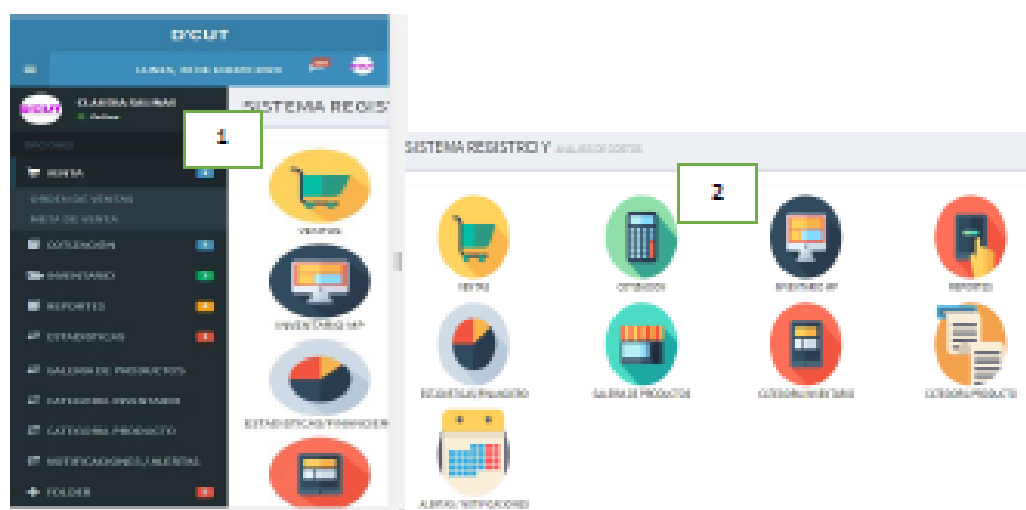


La aplicación cuenta con dos tipos de vistas:

1. Vista Desktop: adaptada para su ejecución en una computadora de escritorio y Tablet.
2. Vista Smartphone: adaptada para todo tipo de pantallas de celulares.

Cada vista cuenta con dos partes principales

1. Menú desplegable: Acá encontramos todas las opciones disponibles de la aplicación por categorías que al hacer clic despliegan más funciones.
2. Menú principal. Acá se sitúan las opciones principales de la aplicación por medio de iconos que nos llevan a las demás funciones del sistema.



MÓDULO DEL SISTEMA

Ventas: por medio de este módulo podemos efectuar ordenes de ventas, visualizar el cumplimiento de las metas de venta y a la vez poder configurar montos mensuales, trimestrales, semestrales y anuales para dichas ventas.

Cotización: Se ubica la opción para crear y visualizar cotizaciones realizadas por el sistema. Además, a partir de cotizaciones crear productos para la venta.

Inventario: Se plasman ítems para el ingreso de nueva materia prima, realizar compras de materia prima y a la vez poder realizar cargos o descargos de materia prima en el caso que estuviese dañado o por regalías

Reportes: Un número de cuatro categorías sobre las cuales se pueden efectuar la visualización de todos los datos, filtros por fechas o por categorías para inventario, ventas, clientes y proveedores.

Estadísticas: Parte muy importante en un sistema para toma de decisiones generales en los cuales se plantean el cumplimiento den ventas, materia prima mas usada y menos usada, ventas realizadas, categorías de productos más vendidos y menos vendidos, el margen de costo sobre beneficio, margen de ventas sobre cotizaciones realizadas y finalmente montos de ventas por categorías de clientes; todo ello por medio de filtros para meses, años o tramos de fechas.

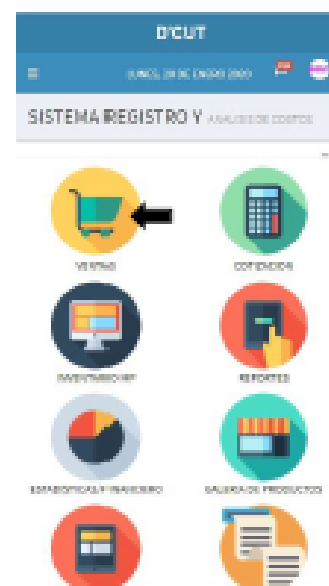
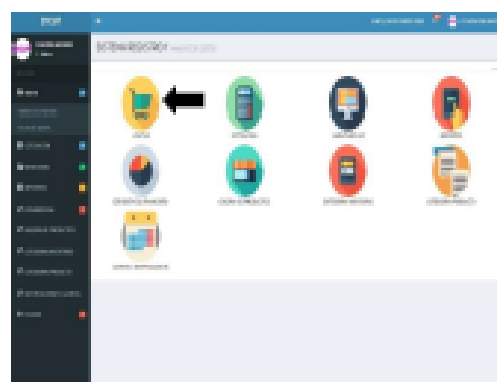
Galería de productos: Parte muy importante del sistema en el cual se visualiza el catálogo de productos que se van efectuando con su correspondiente precio, nombre e imagen.

Categoría de inventario: Descripción de categorías de materia prima sobre las cuales se pueden efectuar la visualización y edición de todos los datos, filtros y la adición de nuevas categorías.

Categoría de productos: Descripción de categorías de productos sobre las cuales se pueden efectuar la visualización y edición de todos los datos, filtros y la adición de nuevas categorías. Es importante recalcar que acá podemos modificar tanto el monto de ventas por categorías, CIF y MOD.

Alertas / Notificaciones: Principalmente para dos tipos: productos de materia prima por terminar y meta de ventas sin cumplirse. Acá podemos ver el estado actual del inventario de materia prima sin stock y el cumplimiento de metas de venta.

1. Ventas



Al dar click sobre el icono de ventas te pregunta que es lo que deseas realizar: un orden de venta o visualizar/configurar meta de venta.



1.1 Orden de venta

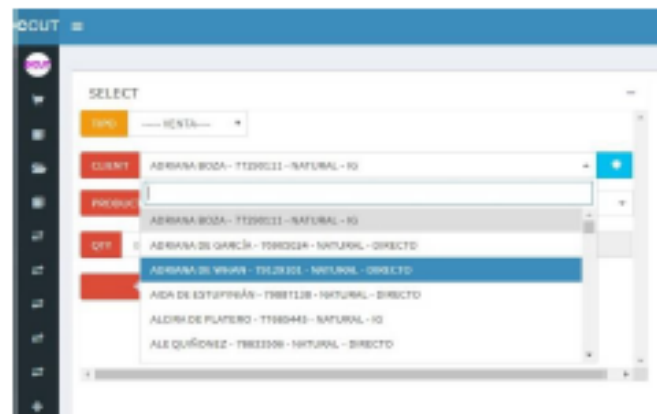


Primero seleccionamos el tipo de operación:

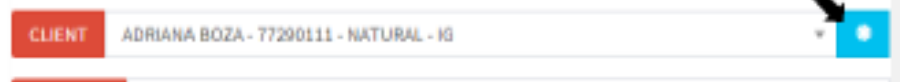
1. Venta: se detalla el monto en las venta y reporte de ventas.
2. Canje: no se registra el monto de la venta ya que se utiliza para el caso que se cambie producto por publicidad, etc.



Paso seguido seleccionamos el cliente al cual le vamos a realizar la venta; acá podemos realizar filtros colocando el nombre, apellido o tipo de cliente.



Podemos agregar nuevos clientes a la base de datos desde el siguiente botón:



Y agregamos los datos pertinentes y le damos guardar.



Seguidamente seleccionamos el producto a vender y agregamos la cantidad.



Clic en el botón agregar:

Repetimos el proceso hasta agregar los productos necesarios a la lista

ITEM	PRODUCT	QTY	PRICE	TOTAL
1	Item 1	1	\$ 78.00	\$ 78.00
			Subtotal :	\$ 69.00
			IVA :	\$ 8.91
			TOTAL :	\$ 78.00

Clic en guardar



Venta realizada con éxito.



1. 2 Meta de venta

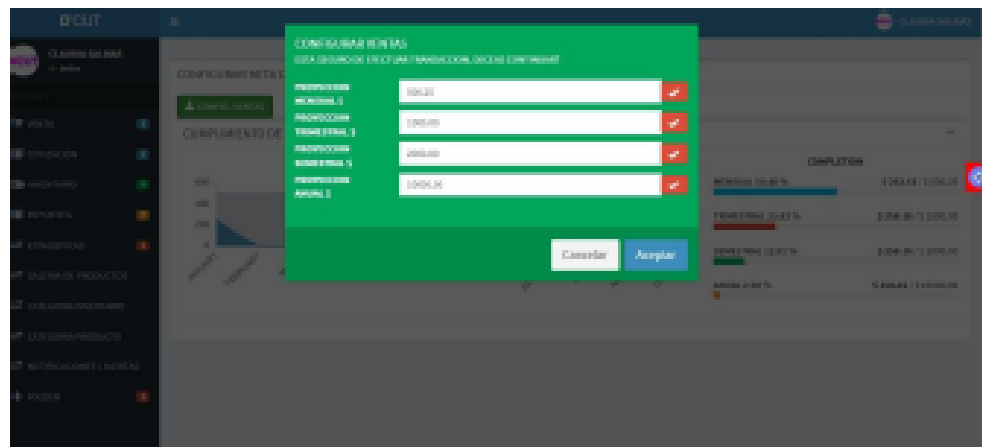
Acá podemos visualizar el monto de ventas por mes y la proyección de ventas realizada y así saber si se esta cumpliendo o no con la meta de venta.



Configurar meta de venta

En esta parte podemos configurar un monto de venta como proyección para ventas efectuadas mensual, trimestral, semestral y anualmente.

Para configurar un monto solo hacemos clic en  **CONFIG. VENTAS** y agregamos el monto necesario y presionamos en guardar.

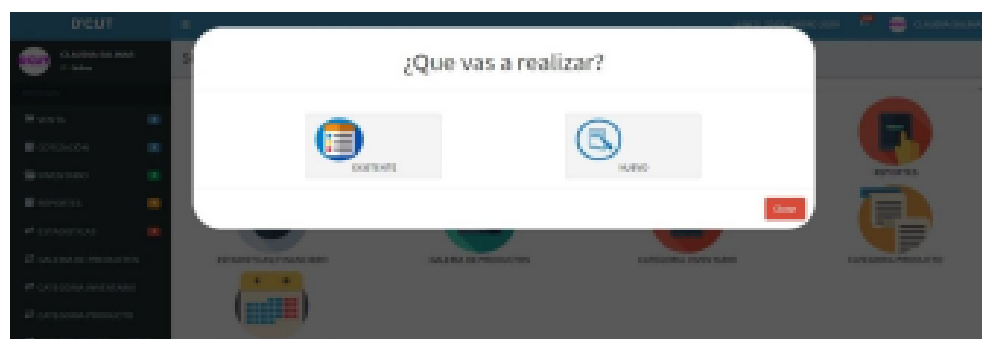


2.Cotizacion

Realiza una estimación en cuanto a dinero sobre algún producto en particular, basándose en la cantidad de materia prima, CIF, MOD y la ganancia que se desee obtener y cotizaciones realizadas y almacenadas en la base de datos.

Al inicio nos pregunta la aplicación que es lo que vamos a realizar; visualizar una cotización ya realizada para modificarla o crear un nuevo producto a partir de ella.

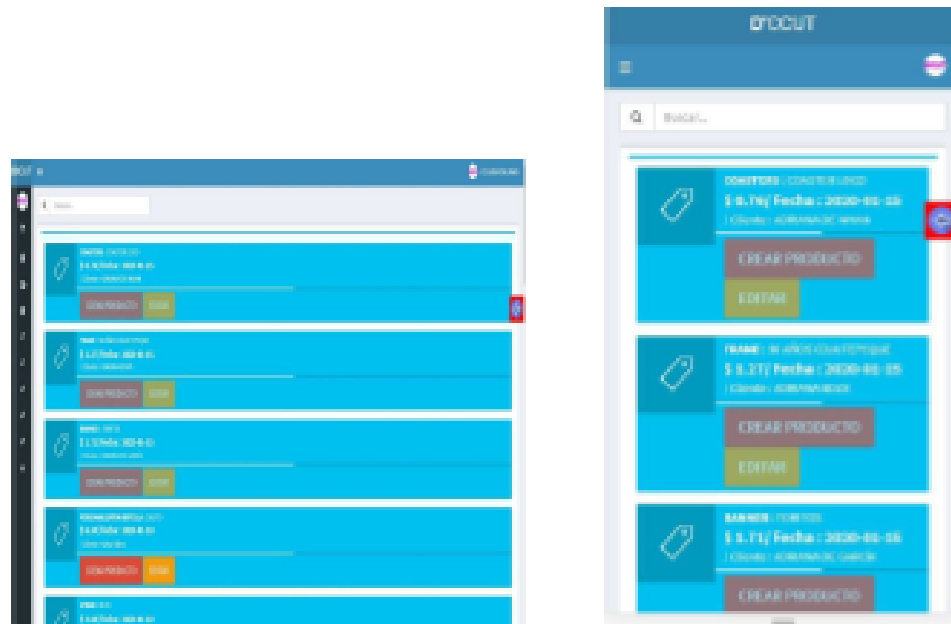
O una nueva cotización en al cual el usuario crea una cotización al gusto del cliente.



2.1 Cotización Existente

En este apartado vemos todas las cotizaciones que el usuario decidió guardar, podemos buscar por nombre, por fecha, por cliente.

Tenemos dos opciones fundamentales:



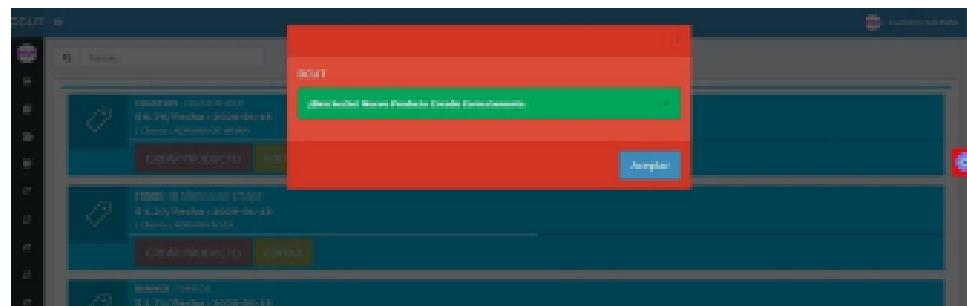
2.1.1 Crear nuevo producto a partir de cotización.

Podemos crear un nuevo producto a partir de una cotización solamente dando click

CREAR PRODUCTO

en el boton

Y se crear el nuevo producto.



2.1.2 Editar cotización.

Si lo que deseamos es editar una cotización previamente guardada damos clic en

el boton **EDITAR**

Editar: Spiderman Joss

Nombre:
Spiderman Joss

CLIENTE: Beatriz Ronda —0000000000

Generale:
5 0.0

¿Que Tamaño?
8"

¿Que Material vas a usar?
+

Cantidad:
✓ 0

Total:
5 0

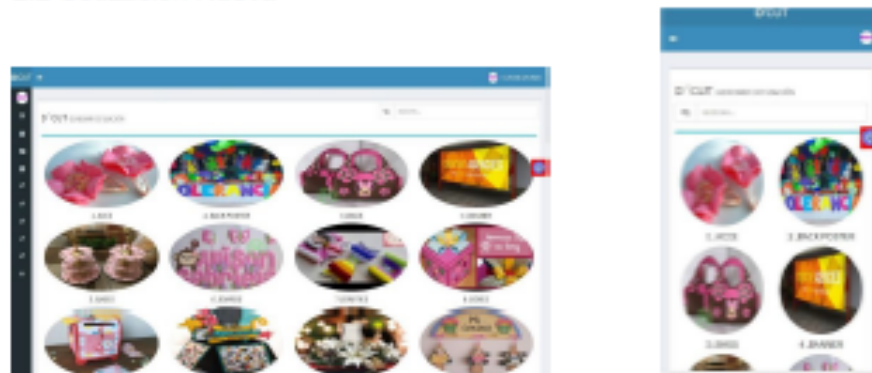
+

Impresión **Cancelar** **Guardar**
Aceptar

ITEM	DESCRIPCION	QT	PREC	TOTAL
1	80294	5	0.00	0.00
2	80294	5	0.00	0.00
3	80294	5	0.00	0.00
Total				0.00

Efectuamos los cambios pertinentes y damos clic en Guardar.

2.2 Cotización Nueva





Agregamos el nombre del producto o tema

NAME

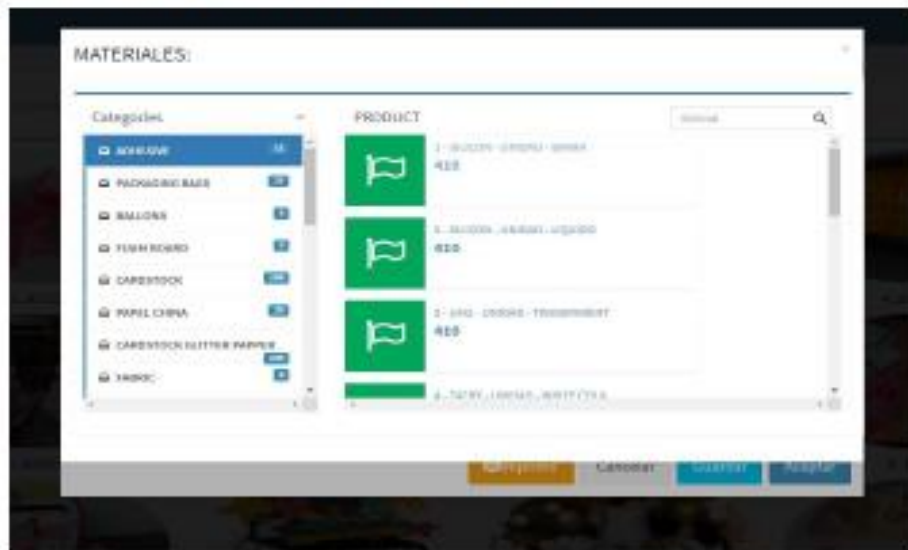
Seleccionamos el tamaño del producto

¿QUE TAMAÑO?

Agregamos la materia prima para la cotización por medio del botón agregar:

¿QUE MATERIAL VAS A USAR?

Seleccionamos la categoría y el producto a utilizar



Agregamos la cantidad de partes de la materia prima.

CANTIDAD	TOTAL
☒ 0	\$ 0

Y luego clic en el botón agregar

+

Al momento de realizar una cotización por medio de la selección de una categoría estamos realizando la carga previa de CIF (Costos indirectos de fabricación) y MOD (Mano de obra directa) que son diferentes para cada categoría, en el caso de

modificar dichos valores podemos hacer clic en

+MODIFICAR COSTOS

y se

despliega la venta de modificación de dichos valores y le damos clic en guardar.

Paso seguido en la creacion de una nueva cotizacion agregamos el monto de ganancia a percibir en la siguiente casilla

GANANCIA	
\$	0,0

Luego damos clic en aceptar y podemos visualizar la cotizacion



Al final le damos clic en guardar



3. Inventario

Todo lo referido a la materia prima lo encontramos en el presente modulo, al dar clic nos presenta tres opciones básicas:



3.1 Nuevo producto a inventario



Al iniciar podemos ver todos los productos de materia prima organizados de forma alfabética, entre sus principales opciones tenemos la de agregar un nuevo producto de materia prima, para ellos tenemos que dar clic en el siguiente botón



y nos despliega la siguiente pantalla que es donde agregamos nuevos productos al inventario.



INSERTAR PRODUCTO

FORM

PRODUCT

PRODUCT

DESCRIPTION

DESCRIPTION

SIZE

SIZE

PROVIDER

SELECT PROVIDER

QTY

QTY

STOCK

STOCK

PRICE

PRICE

CATEGORY

CATEGORY

Aca agregamos el nombre del producto, una descripción, un tamaño, seleccionamos el proveedor, la cantidad, el stock (este campo es importante ya que es base a este se activan las notificaciones para dicho producto), una cantidad máxima, seleccionamos la categoría, el precio, al llegar al % producto tenemos acá una parte muy importante:

% PRODUCTO

✓

0

acá agregamos la cantidad de partes en que se divide un producto y en base a esto se calcula costo unitario y el valor, y finalmente seleccionamos el color y damos clic en Guardar.

En la página principal de inventario al dar clic en el presente botón  podemos cambiar la imagen para cada producto de inventario.

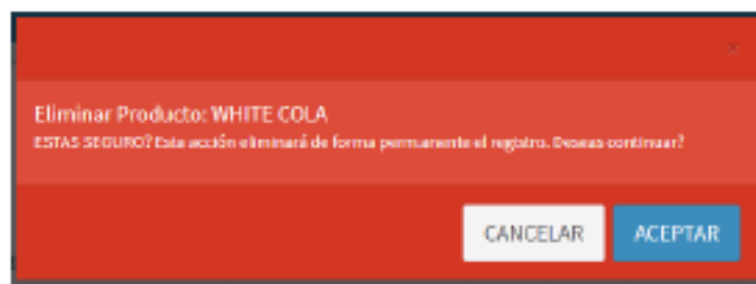


Podemos editar cada producto de inventario de materia prima por medio del botón

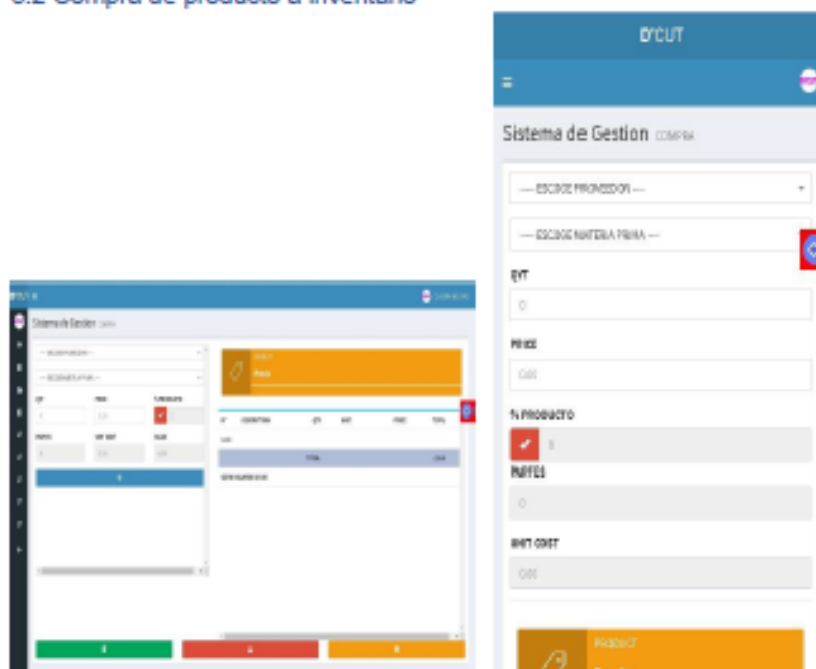


Y finalmente podemos eliminar productos al inventario de materia prima por medio

del botón 



3.2 Compra de producto a inventario



En el apartado de compras de productos de materia prima podemos efectuar dichas transacciones basicas y necsarias para poder actualizar el inventario de materia prima.

En primer lugar seleccionamos el proveedor al cual le vamos a efectuar la compra, podemos efectuar filtros por nombre o lugar.

----- ESCOGE PROVEEDOR -----

Luego seleccionamos la materia prima que estamos adquiriendo, podemos realizar filtros por nombre, descripción, código y unidad.

----- ESCOGE MATERIA PRIMA -----

44 - TAPAJE 13 LUIS / PESTANA 13 X 8 - Unidad

13 - TOPPER 2.5" CON / PESTANA 9 x 13 - Unidad

Agregamos la cantidad y precio del producto.

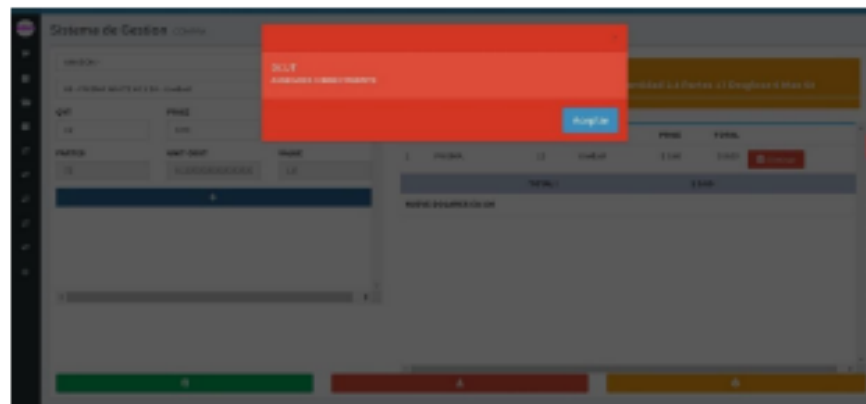
QYT	PRICE
2	4,67

% PRODUCTO

☒ 25

Damos clic en el botón para que se efectúen los cálculos automáticos de la cantidad de partes, costo unitario y valor.

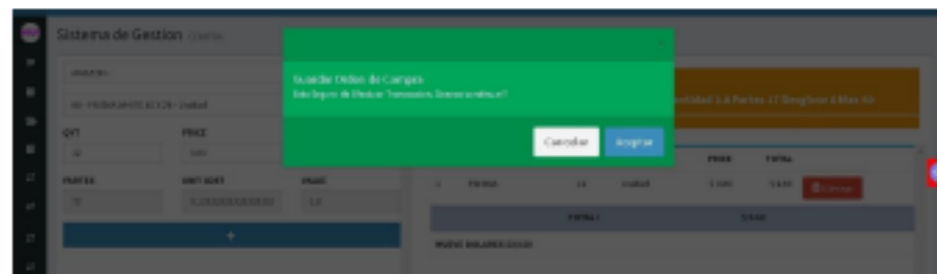
Damos clic en agregar



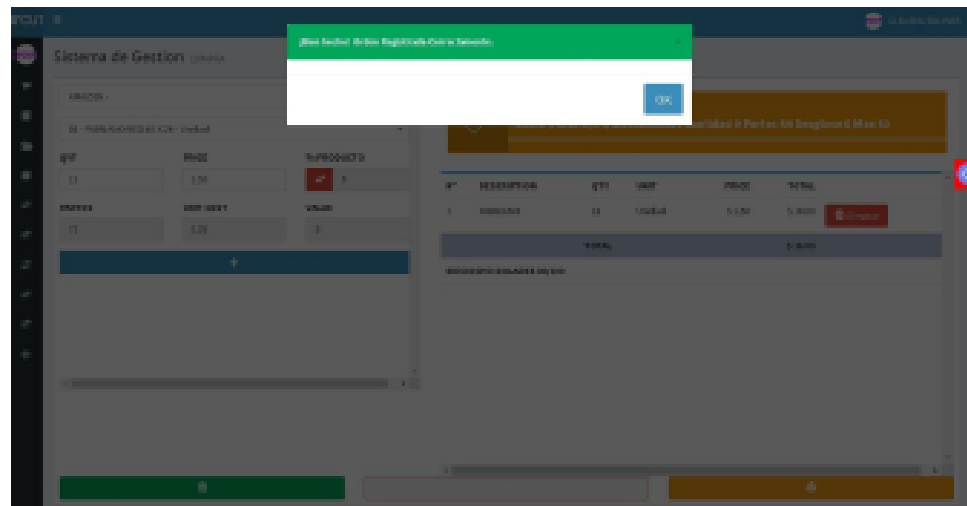
Repetimos el proceso hasta agregar la cantidad de productos que se necesitan para

la compra y damos clic en guardar

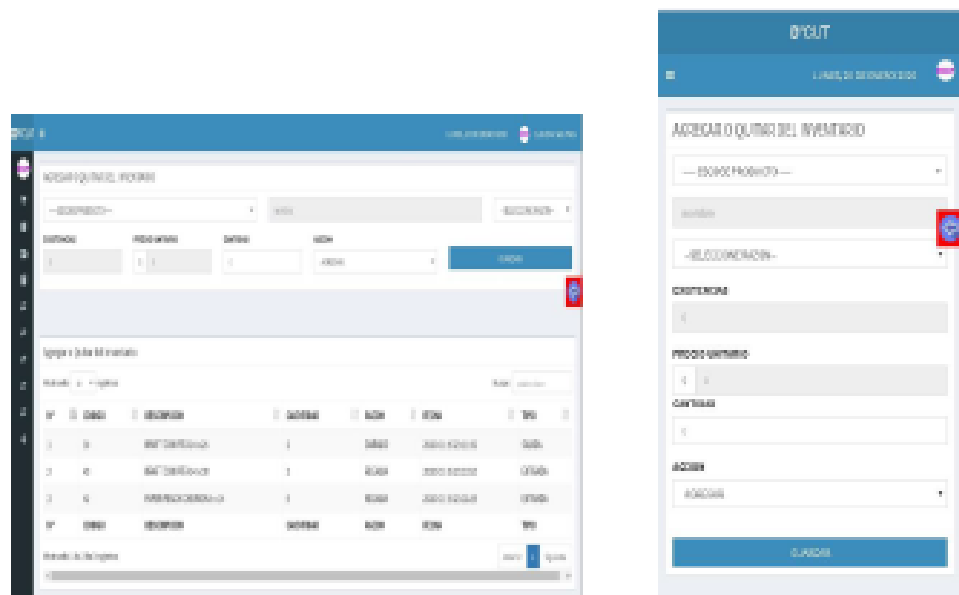
Nos informa sobre la transacción y le damos aceptar



Al finalizar se muestra que se efectuó correctamente la operación.



3.3 Agregar o Quitar productos a inventario



El presente apartado consta de los mecanismos necesarios cuando se desea agregar o quitar del inventario sin efectuar una compra o venta, tal fuese el caso que estuviesen dañados o por regalías.

Seleccionamos el producto al cual le aplicaremos el cargo o descargo.

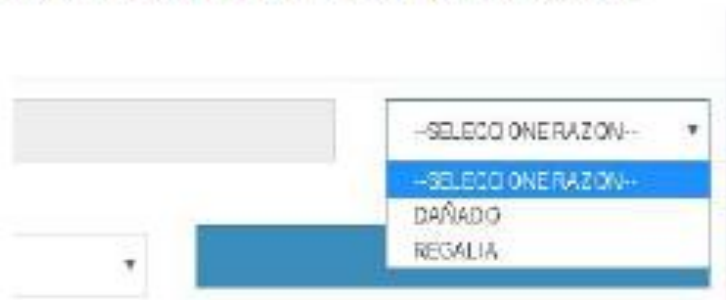
AGREGAR O QUITAR DEL INVENTARIO



A screenshot of a web application showing a dropdown menu for selecting products. The menu is open, displaying a list of items. The first item is selected and highlighted in grey.

Item
99 - FABRIANO RED 40 X 28 - Unidad
97 - FABRIANO LIGHT YELLOW 40 X 28 - Unidad
98 - FABRIANO YELLOW 40 X 28 - Unidad
99 - FABRIANO RED 40 X 28 - Unidad
100 - FABRIANO DARK ORANGE 40 X 28 - Unidad
101 - FABRIANO ORANGE 40 X 28 - Unidad
102 - FABRIANO CREAM 40 X 28 - Unidad

Seleccionamos la razón por la cual se efectuará dicho proceso.



A screenshot of a web application showing a dropdown menu for selecting a reason. The menu is open, displaying a list of options. The first option is selected and highlighted in blue.

Reason
-SELECCIONE RAZON-
-SELECCIONE RAZON-
DAÑADO
REGALIA

Seleccionamos la opción a realizar y le damos guardar.

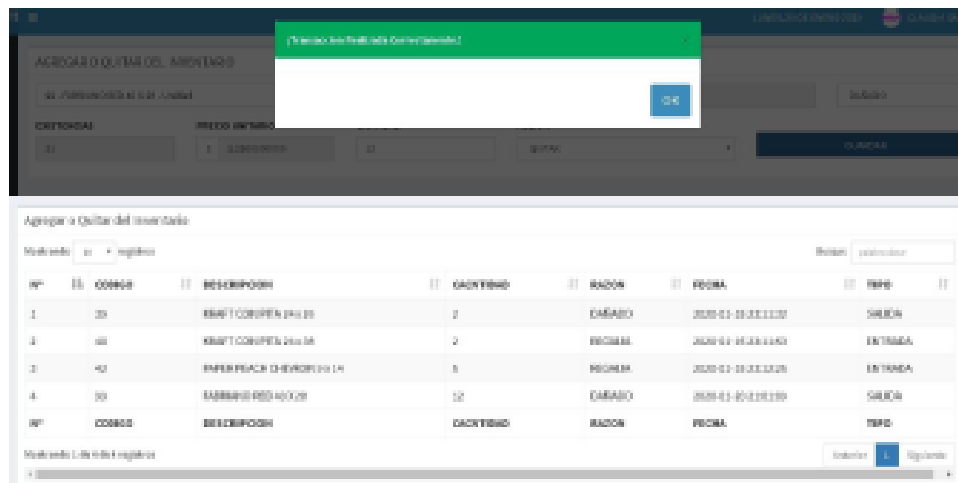


A screenshot of a web application showing a form with two buttons. The first button is a dropdown menu for selecting an action. The second button is a solid blue button labeled 'GUARDAR'.

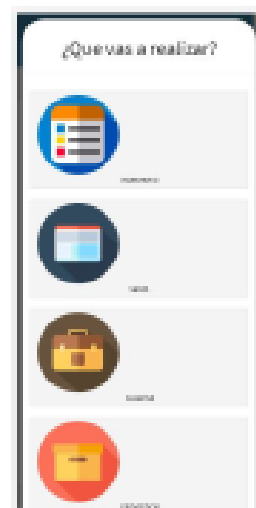
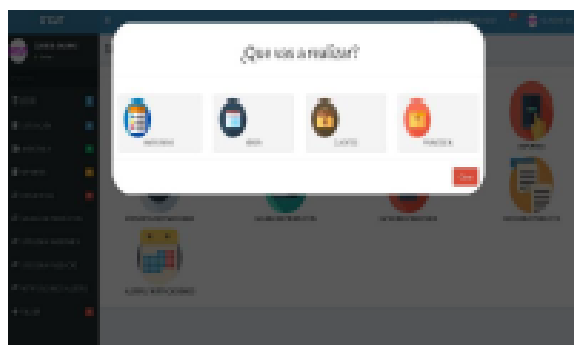
ACCION
AGREGAR
AGREGAR
QUITAR

GUARDAR

Podemos observar que se efectuó la operación con éxito y en la parte inferior veremos un histórico de todos los productos retirados del inventario.



4.Reportes



Modulo dedicado a la visualizacion de datos de manera descriptiva y resumida de los productos de inventario de materia prima, ventas efectuadas en tiempos definidos o sobre que clientes, tipos de clientes y todos los proveedores registrados en la aplicacion.

4.1 Reporte de inventario

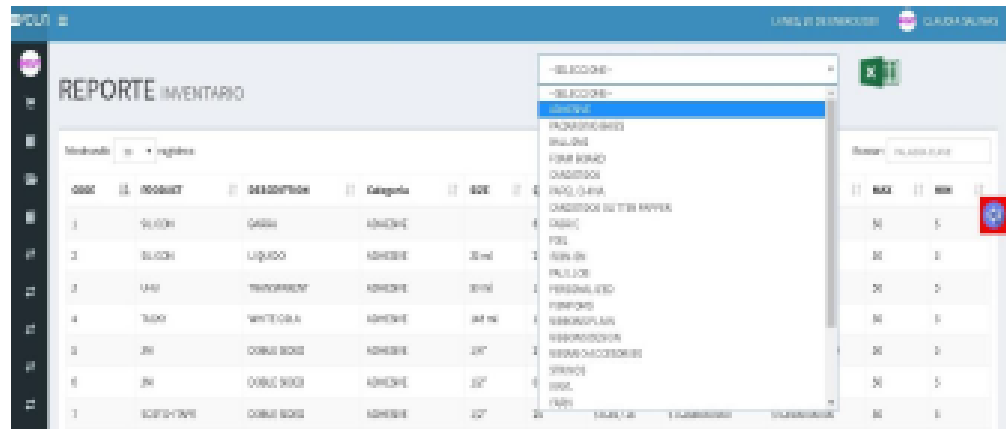
[illegible][illegible]

El reporte de inventario detalla todos los productos disponibles para materia prima, descripción, categoría a la cual pertenece, tamaño, cantidad actual, precio, partes en las cuales se divide por unidad, costo unitario, valor, la cantidad máxima sugerida y el mínimo disponible en inventario.

Podemos realizar búsquedas específicas por medio del siguiente campo:

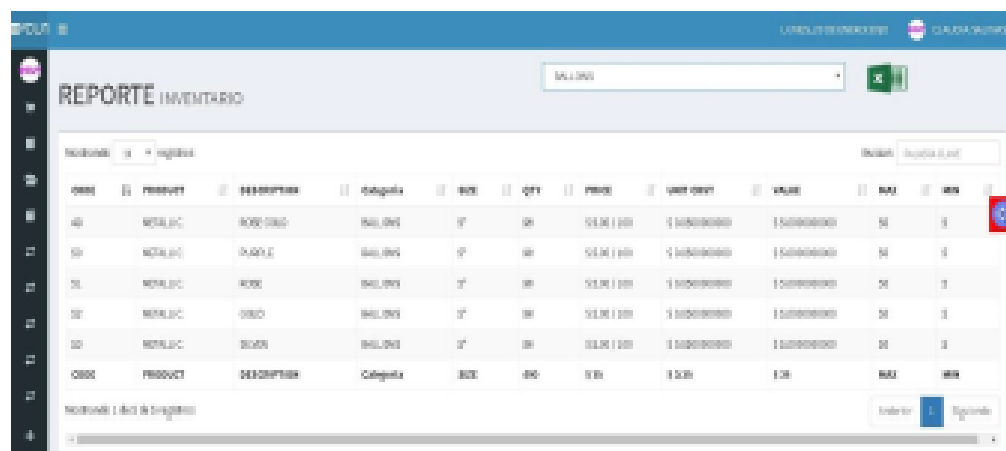
id	name	category	price	stock	status	created_at	updated_at
0001	iPhone11	Smartphone	800	10	active	2020-01-01 00:00:00	2020-01-01 00:00:00
0002	iPhone12	Smartphone	900	5	active	2020-01-01 00:00:00	2020-01-01 00:00:00
0003	MacBook Pro	Laptop	1200	3	active	2020-01-01 00:00:00	2020-01-01 00:00:00
0004	MacBook Air	Laptop	1000	7	active	2020-01-01 00:00:00	2020-01-01 00:00:00
0005	MacBook Studio	Laptop	1500	2	active	2020-01-01 00:00:00	2020-01-01 00:00:00

O realizar filtros por categorías de productos:



The screenshot shows the 'REPORT INVENTARIO' interface. A dropdown menu is open, displaying a list of categories including 'ALCOHOL', 'ALIMENTOS', 'BEBIDAS', 'CARNES', 'CEREBIALES', 'DULCES', 'FRUTAS', 'Hortalizas', 'LACTEOS', 'MATERIA PLASTICA', 'METAL', 'PAPEL', 'PASTA', 'PINTURAS', 'RECURSOS', 'TEXTILES', 'VARIOS', and 'OTROS'. The 'ALCOHOL' category is selected. The table below shows inventory items with columns: CODIGO, PRODUCTO, DESCRIPCION, Categoria, and STOCK.

CODIGO	PRODUCTO	DESCRIPCION	Categoria	STOCK
1	ALCOHOL	CAJAS	ALCOHOL	5
2	ALCOHOL	LIQUIDO	ALCOHOL	20 ml
3	ALCOHOL	TRONCADO	ALCOHOL	10 ml
4	ALCOHOL	WHITE GEL	ALCOHOL	10 ml
5	ALCOHOL	CORAL ROJO	ALCOHOL	10 ml
6	ALCOHOL	CORAL ROJO	ALCOHOL	10 ml
7	ALCOHOL	CORAL ROJO	ALCOHOL	10 ml



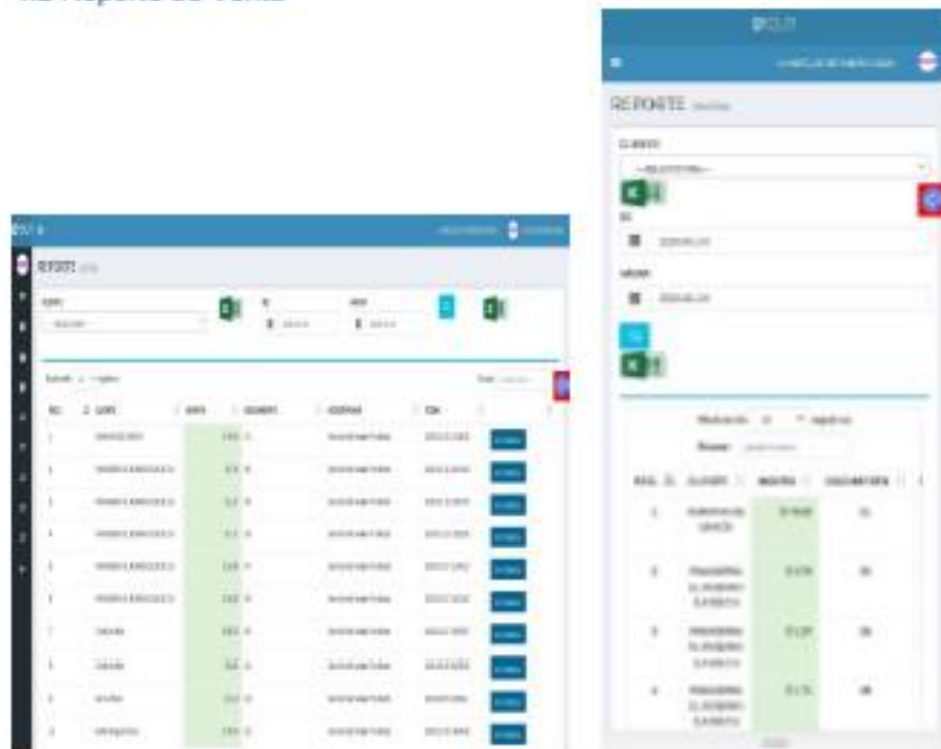
The screenshot shows the 'REPORT INVENTARIO' interface with a table displaying inventory items. The table has columns: CODIGO, PRODUCTO, DESCRIPCION, Categoria, STOCK, QTY, PRECIO, UNIT PRICE, and VALUE. The 'ALCOHOL' category is selected in the dropdown menu.

CODIGO	PRODUCTO	DESCRIPCION	Categoria	STOCK	QTY	PRECIO	UNIT PRICE	VALUE
40	ALCOHOL	ROJO ROJO	ALCOHOL	10	10	10.00	1.000000000	1.000000000
50	ALCOHOL	CAJAS	ALCOHOL	10	10	10.00	1.000000000	1.000000000
70	ALCOHOL	ROJO	ALCOHOL	10	10	10.00	1.000000000	1.000000000
80	ALCOHOL	ROJO	ALCOHOL	10	10	10.00	1.000000000	1.000000000
90	ALCOHOL	ROJO	ALCOHOL	10	10	10.00	1.000000000	1.000000000
100	ALCOHOL	ROJO	ALCOHOL	10	10	10.00	1.000000000	1.000000000
CODIGO	PRODUCTO	DESCRIPCION	Categoria	STOCK	QTY	PRECIO	UNIT PRICE	VALUE

Y finalmente crear un reporte en formato Excel por medio del siguiente botón



4.2 Reporte de Venta

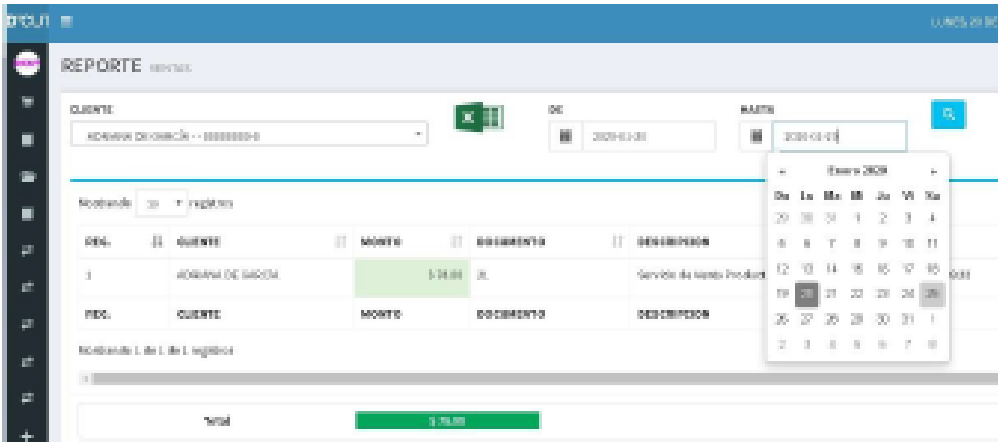


El reporte de inventario detalla todas las ventas realizadas por medio de la aplicación a sus respectivos clientes, montos, fecha de realización, breve descripción del servicio y un detalle para saber de primera mano los productos que fueron adquiridos por algún cliente. Entre sus principales opciones se mencionan:

Soporte para filtro de ventas a clientes en específico.



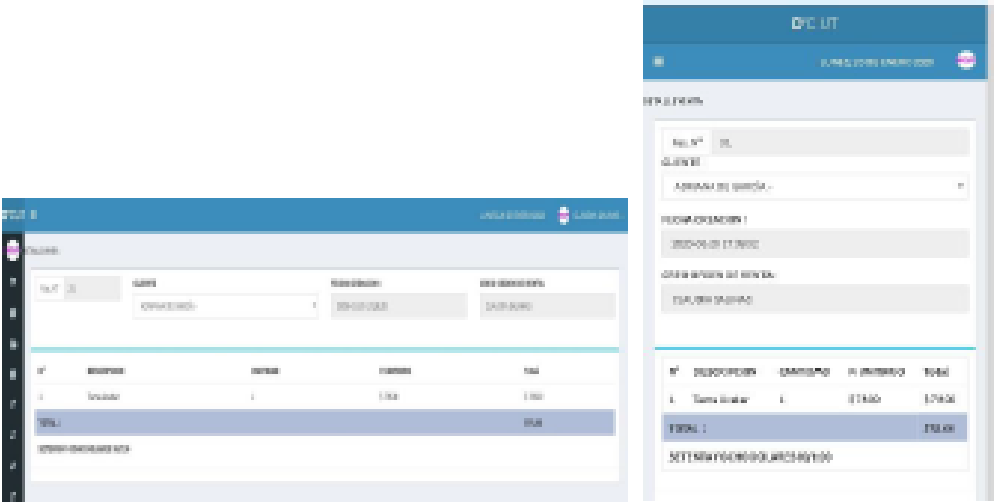
Ventas entre intervalos de fechas a clientes en específico o todas las operaciones.



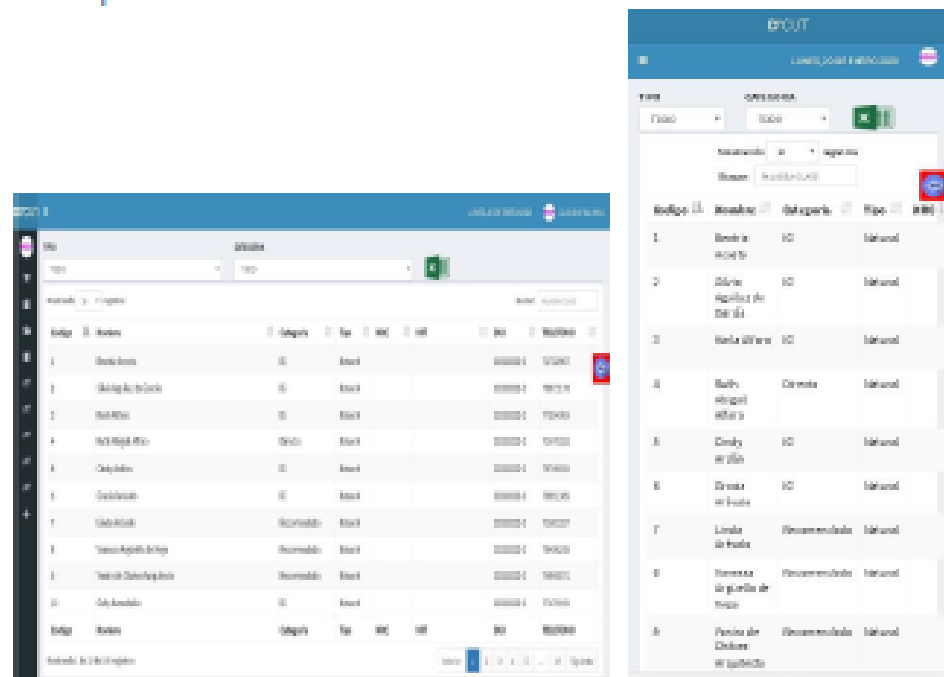
Para visualizar detalle de alguna factura podemos dar clic en el siguiente botón

Ver Detalle

Nos despliega el detalle:

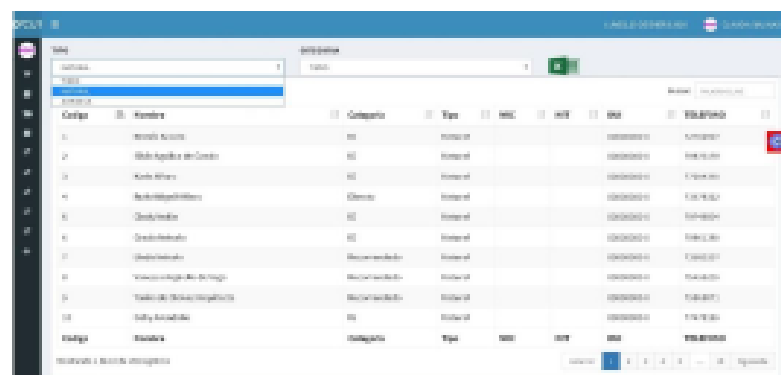


4.3 Reporte de Clientes



El reporte de clientes nos presenta todos los clientes registrados, su categoría al cual pertenece (IG, Directo y Recomendado) y el tipo (Natural o Empresas). Acá podemos realizar búsquedas específicas, por tipo de cliente o categoría. A la misma vez que podemos generar un reporte del tipo Excel. Entre sus opciones podemos realizar:

Búsquedas por tipos de persona ya sea natural a jurídica.



Búsquedas por categoría de cliente.

ID	Nombre	CATEGORIA	Tipo	NRC	NIT	TELEFONO
1	Administración	01	Personal			0000000-0
2	Administración de Clientes	02	Personal			0000000-0
3	Administración	03	Personal			0000000-0
4	Administración	04	Personal			0000000-0
5	Administración	05	Personal			0000000-0
6	Administración	06	Personal			0000000-0
7	Administración	07	Personal			0000000-0
8	Administración	08	Personal			0000000-0
9	Administración	09	Personal			0000000-0
10	Administración	10	Personal			0000000-0
11	Administración	11	Personal			0000000-0
12	Administración	12	Personal			0000000-0
13	Administración	13	Personal			0000000-0
14	Administración	14	Personal			0000000-0
15	Administración	15	Personal			0000000-0
16	Administración	16	Personal			0000000-0
17	Administración	17	Personal			0000000-0
18	Administración	18	Personal			0000000-0
19	Administración	19	Personal			0000000-0
20	Administración	20	Personal			0000000-0

4.4 Reporte de proveedores

ID	Nombre	CATEGORIA	Tipo	NRC	NIT	TELEFONO
1	Administración	01	Personal			0000000-0
2	Administración de Clientes	02	Personal			0000000-0
3	Administración	03	Personal			0000000-0
4	Administración	04	Personal			0000000-0
5	Administración	05	Personal			0000000-0
6	Administración	06	Personal			0000000-0
7	Administración	07	Personal			0000000-0
8	Administración	08	Personal			0000000-0
9	Administración	09	Personal			0000000-0
10	Administración	10	Personal			0000000-0
11	Administración	11	Personal			0000000-0
12	Administración	12	Personal			0000000-0
13	Administración	13	Personal			0000000-0
14	Administración	14	Personal			0000000-0
15	Administración	15	Personal			0000000-0
16	Administración	16	Personal			0000000-0
17	Administración	17	Personal			0000000-0
18	Administración	18	Personal			0000000-0
19	Administración	19	Personal			0000000-0
20	Administración	20	Personal			0000000-0

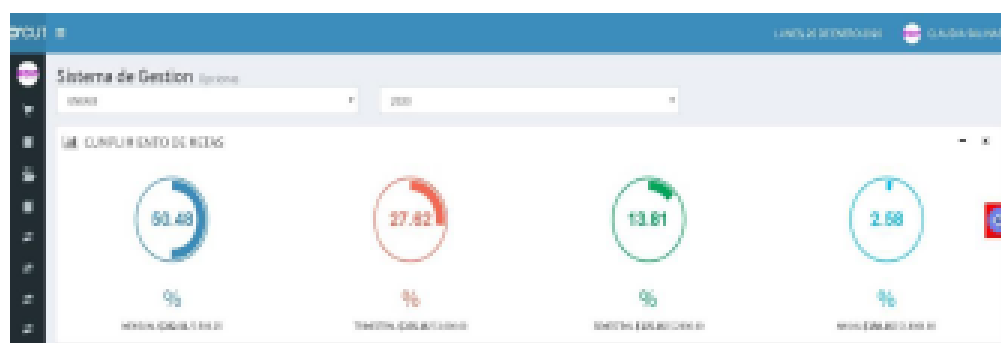
ID	Nombre	CATEGORIA	Tipo	NRC	NIT	TELEFONO
1	Administración	01	Personal			0000000-0
2	Administración de Clientes	02	Personal			0000000-0
3	Administración	03	Personal			0000000-0
4	Administración	04	Personal			0000000-0
5	Administración	05	Personal			0000000-0
6	Administración	06	Personal			0000000-0
7	Administración	07	Personal			0000000-0
8	Administración	08	Personal			0000000-0
9	Administración	09	Personal			0000000-0
10	Administración	10	Personal			0000000-0
11	Administración	11	Personal			0000000-0
12	Administración	12	Personal			0000000-0
13	Administración	13	Personal			0000000-0
14	Administración	14	Personal			0000000-0
15	Administración	15	Personal			0000000-0
16	Administración	16	Personal			0000000-0
17	Administración	17	Personal			0000000-0
18	Administración	18	Personal			0000000-0
19	Administración	19	Personal			0000000-0
20	Administración	20	Personal			0000000-0

El reporte de proveedores nos presenta todos los proveedores registrados, sus datos básicos como NRC, NIT, dirección y teléfono.

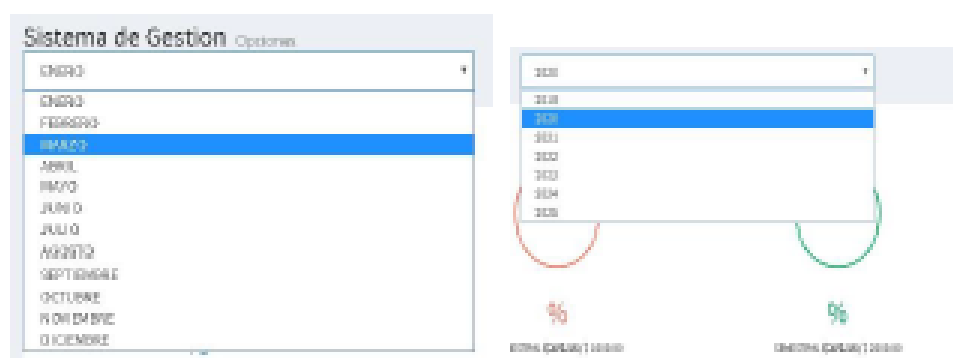
Se pueden realizar búsquedas avanzadas de proveedores y generar un reporte de tipo Excel.

5. Estadísticas

Modulo para ilustrar y presentar un conjunto de datos relacionados entre sí, de manera que facilite la comprensión, comparación y análisis, como parte fundamental en esta aplicación y aporte de gran relevancia por medio del equipo consultor.

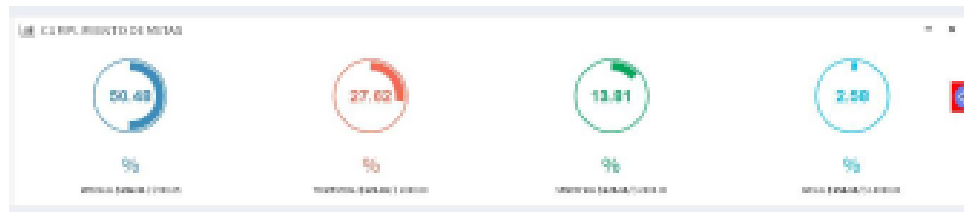


Se pueden efectuar filtros por meses y años y así conocer de primera mano los datos que se tuvieron en dichas fechas.



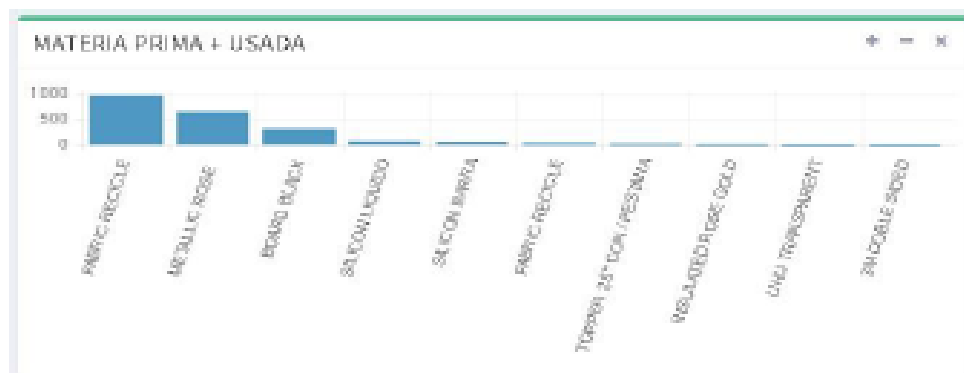
5.1 Cumplimiento de Metas

En primera instancia tenemos un apartado de forma visual que nos detalla el cumplimiento de metas para el presente año.



5.2 Materia Prima Mas Usada

En el presente apartado podemos ver los diez productos de materia prima mas usados en el mes actual.



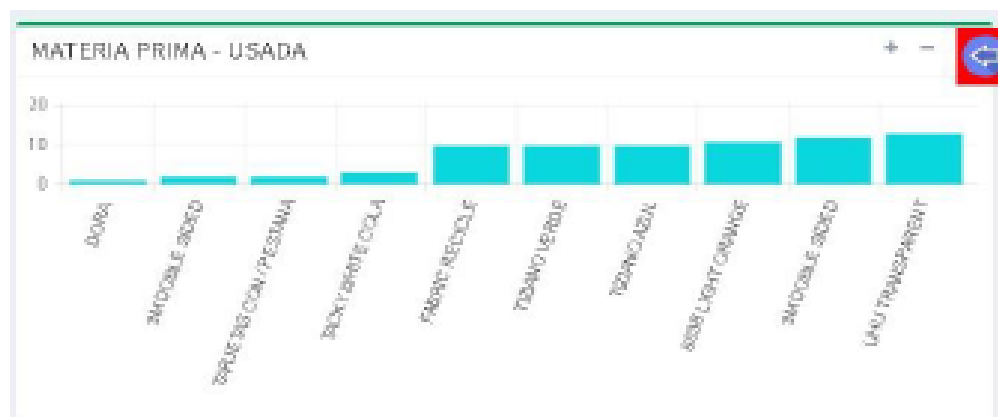
Para ver detalle sobre los productos de materia prima más usados en un intervalo de fechas damos clic en el siguiente botón que se encuentra en la pestaña superior

derecha  y nos desplegara la siguiente ventana donde seleccionamos una fecha inicial y final y le damos clic en el botón ver.



5. 3 Materia Prima Menos Usada

En el presente apartado podemos ver los diez productos de materia prima menos usados en el mes actual.



Para ver detalle sobre los productos de materia prima menos usados en un intervalo de fechas damos clic en el siguiente botón que se encuentra en la pestaña superior

derecha  y nos desplegara la siguiente ventana donde seleccionamos una fecha inicial y final y le damos clic en el botón ver.



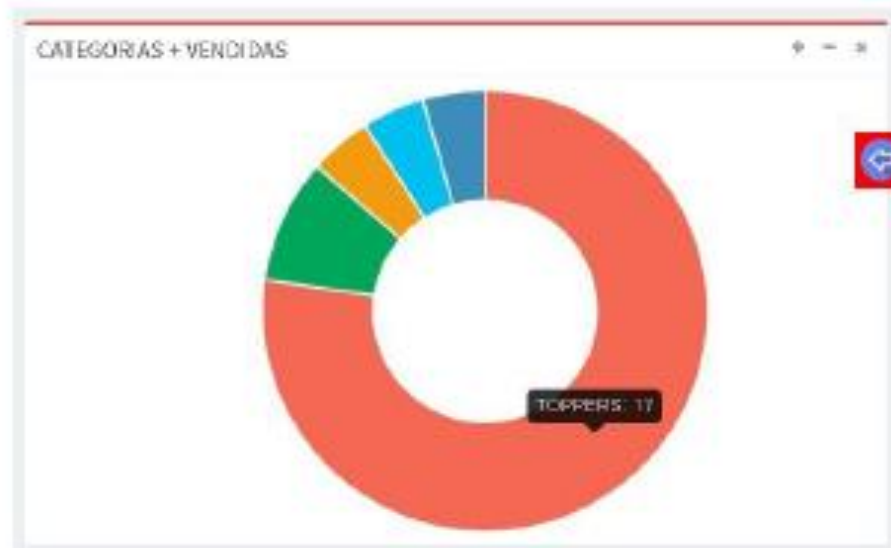
5. 4 Ventas

Detalle de ventas de todos los meses del año actual, para saber el monto solo posicionamos el mouse sobre el mes o presionamos sobre el mismo.

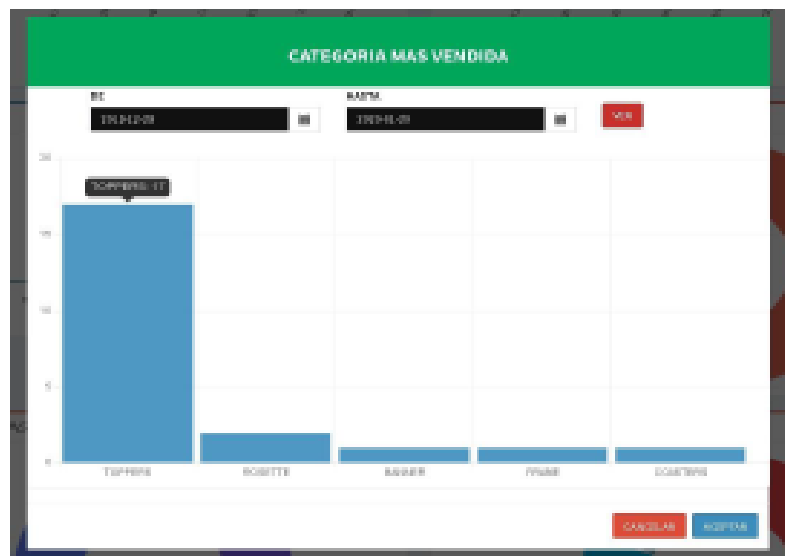


5. 5 Categorías Mas Vendidas

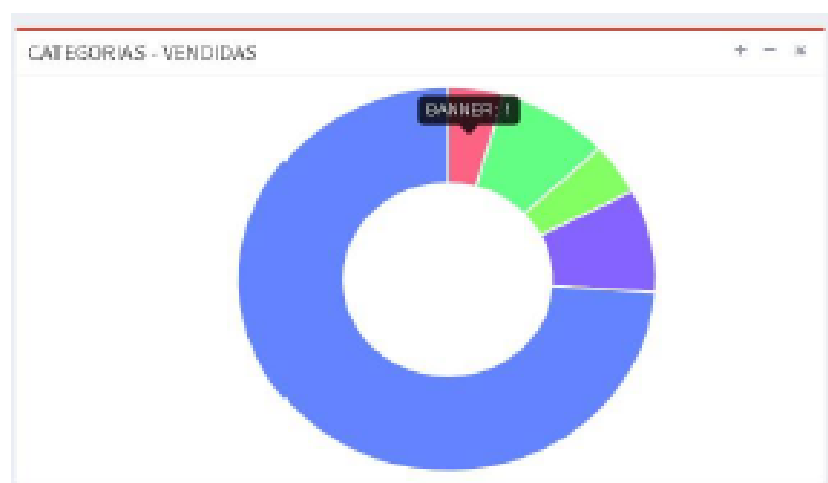
En el presente apartado podemos ver las diez categorías de artículos de venta más vendidas en el presente mes.



Para ver las categorías de artículos más vendidas en un intervalo de fechas damos clic en el siguiente botón que se encuentra en la pestaña superior derecha ⁺ y nos desplegara la siguiente ventana donde seleccionamos una fecha inicial y final y le damos clic en el botón ver.



5. 6 Categorías Menos Vendidas



Nos muestra las diez categorías de artículos de venta menos vendidas en el presente mes.

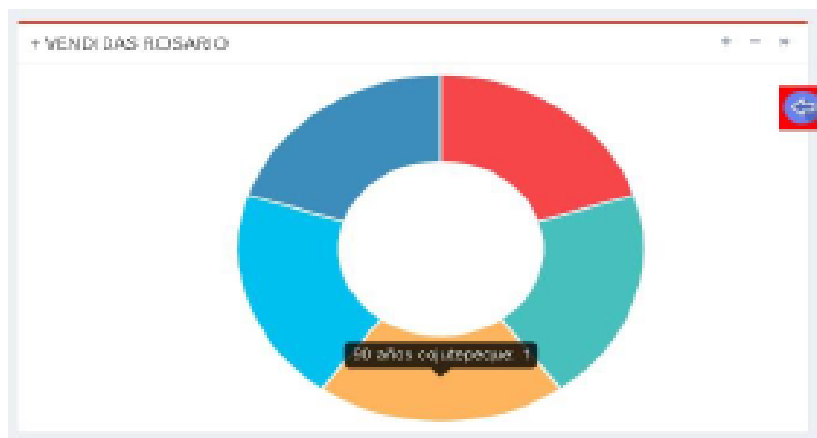
Para ver las categorías de artículos menos vendidas en un intervalo de fechas damos clic en el siguiente botón que se encuentra en la pestaña superior derecha

+ y nos desplegará la siguiente ventana donde seleccionamos una fecha inicial y final y le damos clic en el botón ver.



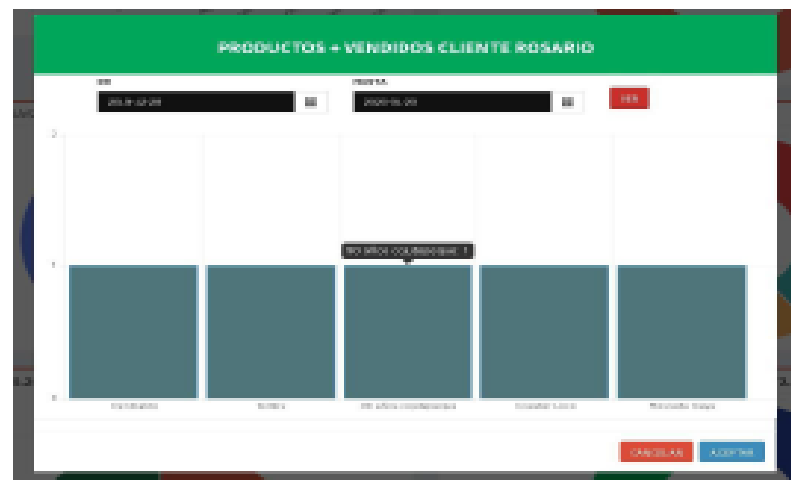
5.7 Productos más vendidos Rosario

En este apartado se muestra los productos que mas se venden para un cliente en específico para este caso Empresas Rosario.



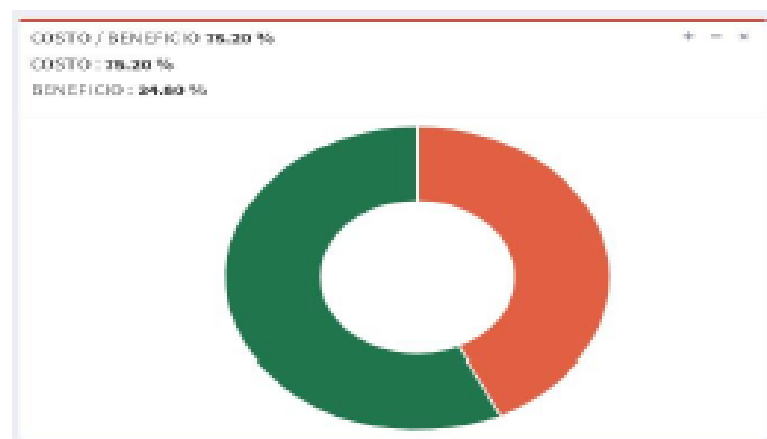
Para ver los artículos más vendidos para dicho cliente en un intervalo de fechas damos clic en el siguiente botón que se encuentra en la pestaña superior derecha

+ y nos desplegara la siguiente ventana donde seleccionamos una fecha inicial y final y le damos clic en el botón ver.



5. 8 Costo / Beneficio

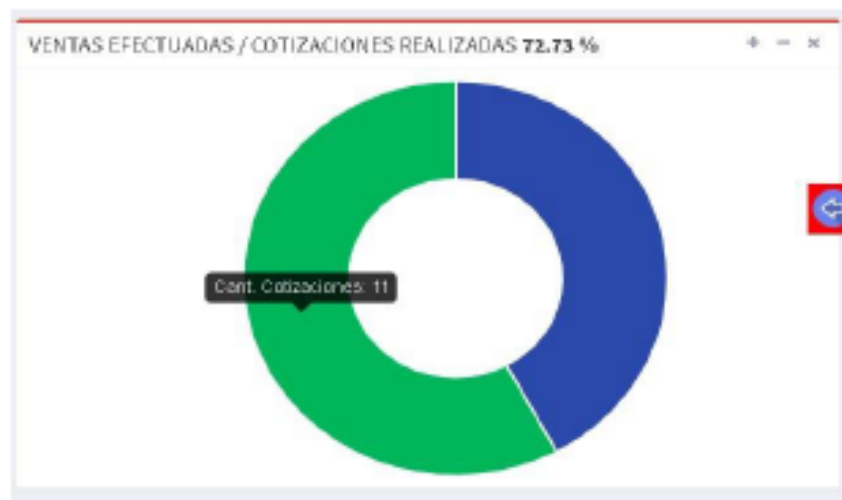
Por medio de la grafica podemos ver el costo y beneficio para el mes actual, se detalla en porcentajes y al igual que las gráficas anteriores por medio del botón mas podemos realizar intervalos de fechas para ver su respectivo costo beneficio.

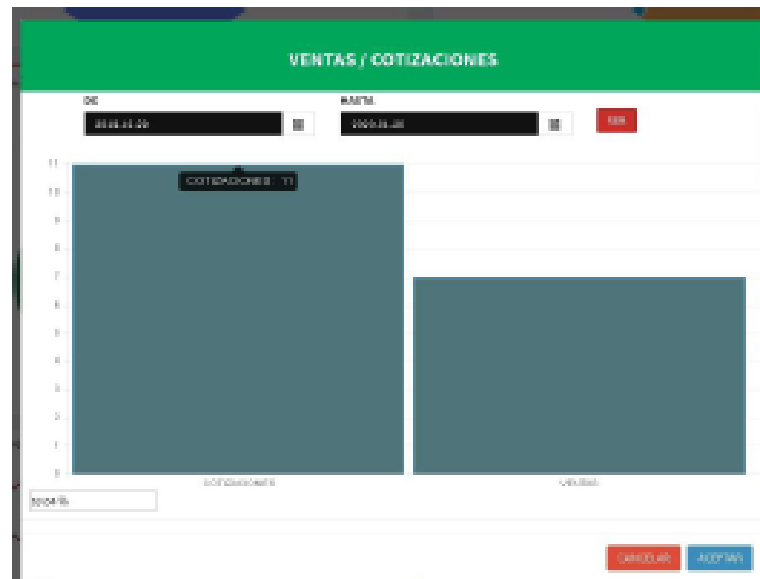




5. 9 Ventas Efectuadas / Cotizaciones realizadas

En este apartado podemos visualizar el factor resultante entre la cantidad de ventas y la cantidad de cotizaciones realizadas para el mes actual y al igual que las gráficas anteriores por medio del botón más podemos realizar intervalos de fechas para ver su respectivo margen.





5. 10 Porcentaje Ventas tipos clientes

Uno de los factores a conocer mas importantes es el porcentaje de ventas que se distribuyen entre las categorías de clientes, en la presente grafica se detalle el porcentaje que tiene cada uno.

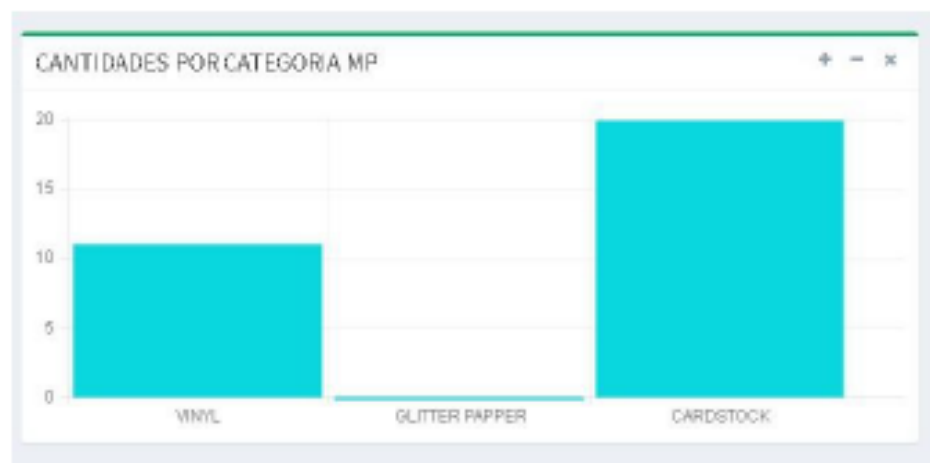


También nos brinda la opción de conocer dichos bloques para cada categoría por intervalos de tiempos dando clic en el botón **+** que esta en la parte superior derecha de la gráfica.



5.11 Cantidades por Categoría Materia Prima (Vinyl, Glitter Paper, Cardstock)

Como factores descriptivos muy relevantes se plasma también la existencia de una gráfica para conocer las cantidades de materia prima usadas, pero específicamente de tres categorías.



6. Galeria de productos

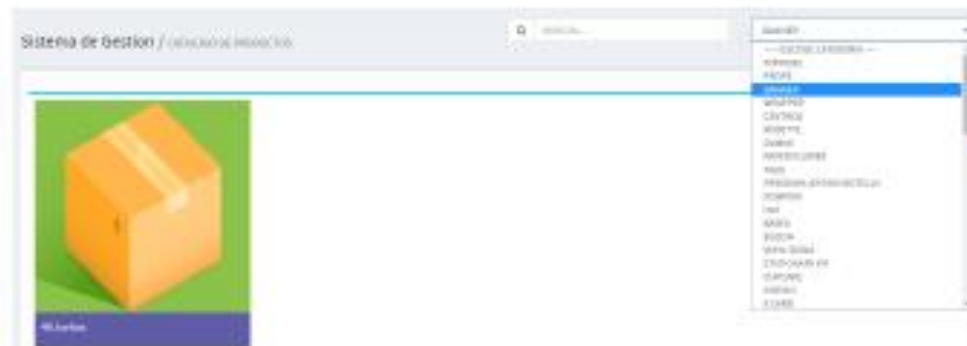


En este modulo podemos ver un catalogo completo de todos los productos disponibles para la venta, detallando precio, nombre y categoria.

Si se desea realizar búsquedas avanzadas de productos solamente los escribimos en el recuadro de la parte superior.



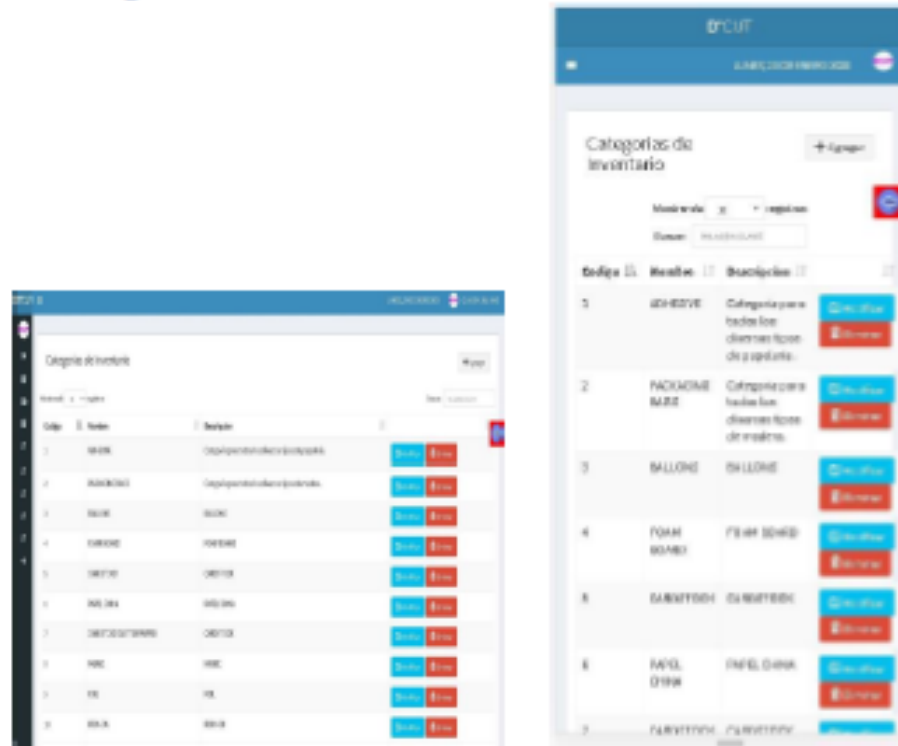
Además, podemos listar solo los productos que corresponden a cierta categoría por medio de la lista de selección de la parte superior derecha



E incluso al dar clic sobre la imagen podemos subir o cambiar la imagen para los productos, seleccionamos la imagen y le damos clic en el botón subir.



7. Categoría inventario



En esta parte podemos conocer todas las categorías existentes para los productos de materia prima, su nombre y descripción. Como también agregar nuevas categorías, editar una categoría o eliminar alguna categoría.

+ Agregar

Para agregar una categoría nueva damos clic en el siguiente botón y nos mostrara la siguiente ventana donde agregamos los datos necesarios para la creación de una categoría y damos clic en el botón guardar.

Insertar Categoría

Nombre

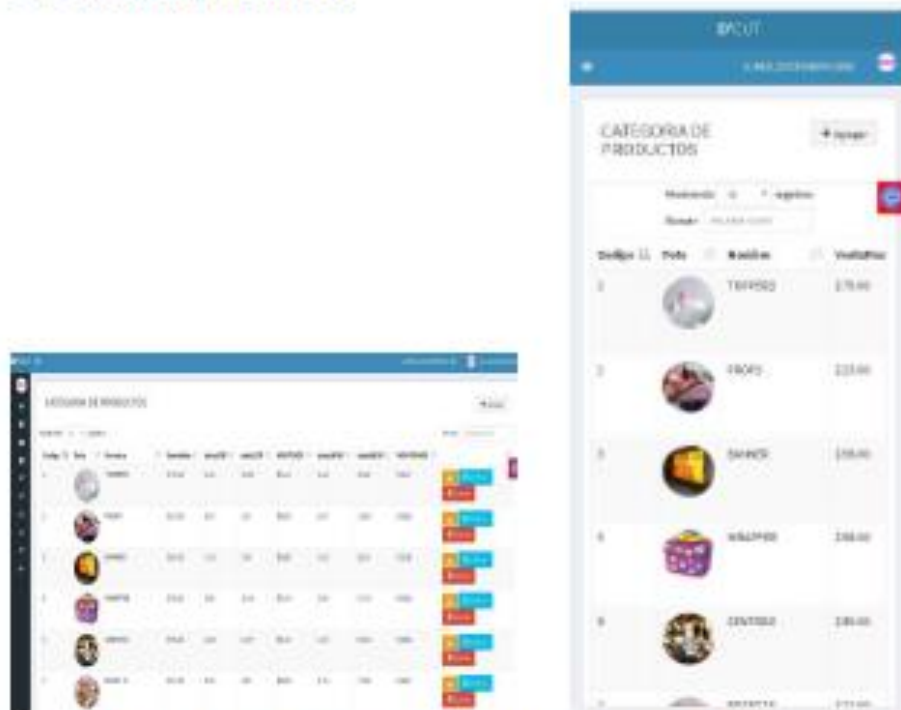
Descripción

Guardar

Cancelar

Cerrar

8. Categoría Producto



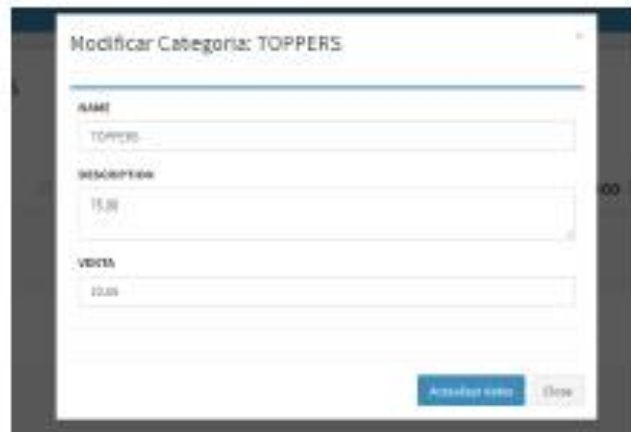
En esta parte podemos conocer todas las categorías existentes para los productos, su nombre, descripción, monto de ventas mensual, monto CIF, monto MOD. Como también agregar nuevas categorías, editar una categoría o eliminar alguna categoría.

 + Agregar

Para agregar una categoría nueva damos clic en el siguiente botón y nos mostrara la siguiente ventana donde agregamos los datos necesarios para la creación de una categoría y damos clic en el botón guardar.



Si se desea actualizar sus valores solo damos clic en el botón  de la vista inicial.



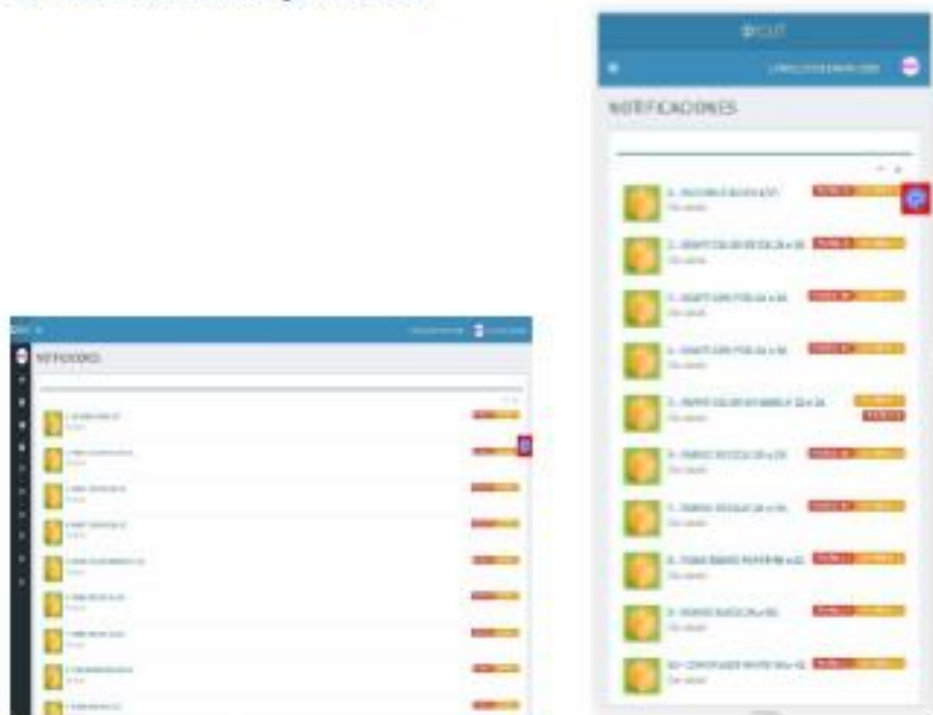
A screenshot of a modal dialog box titled "Modificar Categoría: TOPPERS". It contains three input fields: "NOMBRE" with the value "TOPPERS", "DESCRIPCION" with the value "15.00", and "VENTA" with the value "10.00". At the bottom right, there are two buttons: "Actualizar datos" (highlighted in blue) and "Cerrar".

Igualmente podemos cambiar la imagen para cada categoría por medio del botón , ahí seleccionamos la imagen y le damos clic en subir.



A screenshot of a modal dialog box titled "Subir/Cambiar Foto: TOPPERS". It features a "Foto:" label followed by a text input field and a "Browse..." button. Below this, there is a "Foto Actual:" label and a preview image of a pink butterfly on a white stand. At the bottom right, there are two buttons: "Cancelar" and "Subir" (highlighted in blue).

9. Notificaciones y Alertas



10. Folder

10.1 Nuevo Cliente

Modulo dedicado al mantenimiento de los clientes, sus categorías y demás datos necesarios para su administración.

En la vista principal de los clientes podemos visualizar todos lo datos registrados, nombre, categoría, tipo, NRC (para el caso de empresas), dul.

+ Agregar

Para el caso de agregar nuevos clientes damos clic en el siguiente botón

Código	Nombre	Categoría	Tipo	ABC	DDT
1	Bento Amador	Belina	Natural	0000000-0	
2	Silvia Aguilera de Genta	Belina	Natural	0000000-0	
3	Rita Alfaro	Belina	Natural	0000000-0	
4	Román Aguilar Alfaro	Mixta	Natural	0000000-0	
5	Osby Andón	Belina	Natural	0000000-0	
6	Graciela Arévalo	Belina	Natural	0000000-0	
7	Lidia Arévalo	Reconocido	Natural	0000000-0	
8	Yanessa Argente de Raga	Reconocido	Natural	0000000-0	
9	Patricia de Chávez Inguacua	Reconocido	Natural	0000000-0	
10	Nelly Arancibia	Belina	Natural	0000000-0	

Al momento de agregar un nuevo cliente nos aparece la siguiente vista donde podemos agregar los datos básicos par un nuevo cliente.

En el caso de editar los datos de un cliente solamente damos clic en el siguiente botón  y nos desplegará la siguiente ventana que será donde realizamos todas las modificaciones necesarias.

Modificar Cliente: Beatriz Acosta

Fecha: 2024-03-23

Nombre Cliente: BEATRIZ ACOSTA

Tipo Cliente: Natural Estado: Activo

NRC: 1400 DNI: 80000000-0

Dirección: Sin Dirección

Teléfono: 7279-0807 Celular:

Actualizar Datos Close

10.2 Nuevo Proveedor

En este modulo se lleva el control de los datos e ingreso de proveedores, datos tales como nombre, NRC y dirección son los datos mínimos necesarios que la aplicación pedirá al momento de un nuevo ingreso.

Sistema de Gestión Inicio

Proveedor + Agregar

Mostrar: 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

Código	Nombre	NRC	Dirección		
1	VILLI	111111-4	MERLOT	Actualizar	Eliminar
4	DEMO	111111-1	MERLOT	Actualizar	Eliminar
5	BOLAROTI	111111-1	La Jota	Actualizar	Eliminar
6	ORJASA	111111-1		Actualizar	Eliminar
7	TO BELLE	111111-1	La Jota	Actualizar	Eliminar
8	TO BELLE	111111-1	DOJASA	Actualizar	Eliminar
9	DEMO	111111-1		Actualizar	Eliminar
10	IMPRESORIAL	111111-1		Actualizar	Eliminar
11	IMPRESORIAL	111111-1		Actualizar	Eliminar
12	IMPRESORIAL	111111-1	MERLOT	Actualizar	Eliminar

Tenemos las opciones básicas de ingresar nuevos proveedores, editarlos y finalmente eliminarlos.

The screenshot shows a web form titled "Insertar Proveedores". It contains several input fields for creating a new provider record. The fields are organized as follows:

- Empresa:** A dropdown menu with "SELECCIONE" as the placeholder.
- Razon Social:** A text input field containing "COMERCIO ELECTRONICO".
- DNI:** A text input field containing "4444".
- RUT:** A text input field containing "1111".
- Dirección:** A text input field with a placeholder "Direccion..." and a clear button (X).
- Teléfono:** Two text input fields, one for "Celular" (containing "1111111111") and one for "Fijo" (containing "1111111111").
- Contacto:** A text input field with a placeholder "Nombre Contacto" and a clear button (X).
- Cuenta Electronica:** A dropdown menu with "COMERCIO ELECTRONICO" selected.
- Estado:** A dropdown menu with "Activo" selected.
- Descripción:** A text input field with a placeholder "Descripcion..." and a clear button (X).

At the bottom right of the form, there are three buttons: "Guardar" (blue), "Nuevo" (green), and "Cancelar" (grey).

10.3 Nuevo Usuario

Existe la posibilidad de agregar nuevos usuarios a la aplicación teniendo en cuenta que por la naturaleza del negocio y perfiles de usuario solamente se podrán agregar usuarios del tipo administrador.

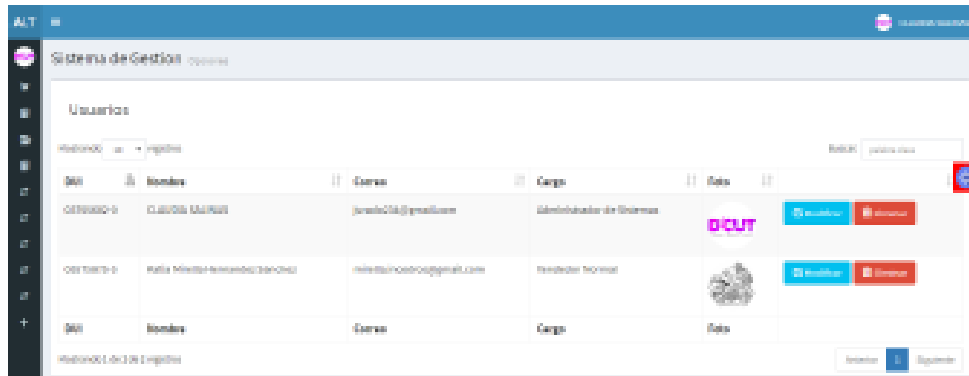
The screenshot shows the "Nuevo Usuario" form within the AdminLTE application. The interface includes a dark sidebar on the left with a menu containing options like "Inicio", "Usuarios", "Roles", "Perfiles", "Configuración", "Reportes", "Ayuda", and "Salir". The main content area is titled "Nuevo Usuario" and contains the following fields:

- Nombre:** A text input field.
- Apellido:** A text input field.
- DNI:** A text input field.
- Correo:** A text input field.
- Contraseña:** A text input field.
- Confirmar Contraseña:** A text input field.
- Administrador de Sistema:** A dropdown menu with "Administrador de Sistema" selected.
- Estado:** A dropdown menu with "Activo" selected.

At the bottom of the form, there is a "Guardar" button (blue) and a "Cancelar" button (grey).

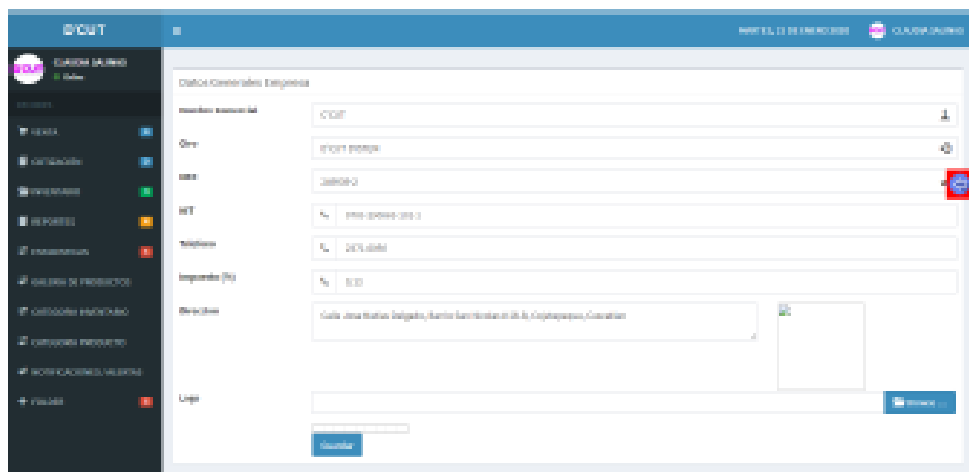
10.4 Lista de Usuarios

En este apartado podremos editar y eliminar los datos de los usuarios registrados para hacer uso de aplicación.



10.5 Datos Empresa

En cuanto a la personalización de la aplicación en esta parte podemos ingresar los datos generales de la aplicación e incluso un logo que es el que se presenta en el login de acceso.



Anexo 7: Listado de productos categorizados.

REPORTE INVENTARIO MATERIA PRIMA 2020-01-23- 22:35:18



NRC : 249939-2

C'CUT

NIT : 0703-290963-101-1

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
1	11	DUCT TAPE	WHITE	ADHESIVE	1.88"	50	12.65 / 60	0.210833333	12.65	50	5
2	10	RUNNING TAPER	MOUNT RUNNER	ADHESIVE	1/2"	10	11.64 / 10	1.164	11.64	50	5
3	9	MASKING TAPE	WHITE	ADHESIVE	24mm	5	3.00 / 25	0.12	3	50	5
4	8	ADHESIVE FOAM	DOT	ADHESIVE	6mm	250	4.00 / 250	0.016	4	50	5
5	7	SCOTCH TAPE	DOBLE SIDED	ADHESIVE	1/2"	25	6.39 / 25	0.2556	6.39	50	5
6	6	3M	DOBLE SIDED	ADHESIVE	1/2"	2	2.50 / 2	1.25	2.5	50	5
7	5	3M	DOBLE SIDED	ADHESIVE	1/4"	25	30.00 / 25	1.2	30	50	5
8	4	TACKY	WHITE COLA	ADHESIVE	148 ml	100	2.50 / 100	0.025	2.5	50	5
9	3	UHU	TRANSPARENT	ADHESIVE	90 ml	100	4.50 / 100	0.045	4.5	50	5
10	2	SILICON	LIQUIDO	ADHESIVE	35 ml	25	1.95 / 25	0.078	1.95	50	5
11	1	SILICON	BARRA	ADHESIVE		65	0.10 / 20	0.005	0.1	50	5
						657	79.23	4.369433333	79.23		

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
1	48	FABRIC	RECICLE	PACKAGING	35 x 25	9	6.00 / 12	0.5	6	50	5
2	47	FABRIC	RECICLE	PACKAGING	24 x 30	4	4.00 / 12	0.333333333	4	50	5
3	46	FABRIC	RECICLE	PACKAGING	20 x 26	2	3.00 / 12	0.25	3	50	5
4	45	PAPER	PATTERNS	PACKAGING	11 x 24	17	1.00 / 24	0.041666667	1	50	5
5	44	PAPER	COLOR W HANDL	PACKAGING	12 x 24	0	3.00 / 12	0.25	3	50	5
6	43	PAPER	COLOR	PACKAGING	11 x 24	15	1.00 / 12	0.083333333	1	50	5
7	42	PAPER	PEACH CHEVRON	PACKAGING	9 x 14	100	5.00 / 100	0.05	5	50	5
8	41	PAPER	PURPLE CHEVRON	PACKAGING	9 x 14	82	5.00 / 100	0.05	5	50	5
9	40	KRAFT	CON PITA	PACKAGING	24 x 38	4	6.00 / 12	0.5	6	50	5
10	39	KRAFT	CON PITA	PACKAGING	24 x 26	3	4.00 / 12	0.333333333	4	50	5
11	38	KRAFT	COLOR STICK	PACKAGING	24 x 26	0	1.25 / 250	0.005	1.25	50	5
12	37	MEDIA ARROBA	EMPAQUE ESCEN	PACKAGING	10 x 24	300	2.50 / 100	0.025	2.5	50	5
13	36	3/4 ARROBA	EMPAQUE ACCES	PACKAGING	8 x 12	400	1.00 / 100	0.01	1	50	5
14	35	BANNERS	S/P	PACKAGING	25 x 40	8	3.00 / 100	0.03	3	50	5
15	34	TOPPER ESPECIAL	S/P	PACKAGING	19 x 24	200	3.50 / 200	0.0175	3.5	50	5
16	33	PROPS	S/P	PACKAGING	25 x 35	50	3.00 / 100	0.03	3	50	5
17	32	TOPPER 6"	S/P	PACKAGING	24 x 32	45	3.00 / 100	0.03	3	50	5
18	31	TOPPER 5.5"	CON / PESTANA	PACKAGING	15 x 45	40	6.00 / 200	0.03	6	50	5
19	30	TOPPER 4.5"	CON / PESTANA	PACKAGING	10 x 13	31	3.00 / 100	0.03	3	50	5
20	29	TOPPER ESPECIAL	CON / PESTANA	PACKAGING	21 x 29	60	3.00 / 100	0.03	3	50	5
21	28	TOPPER ESPECIAL	S/P	PACKAGING	20 x 27	77	4.00 / 100	0.04	4	50	5
22	27	TOPPER ESPECIAL	S/P	PACKAGING	17 x 23	61	4.00 / 200	0.02	4	50	5
23	26	TOPPER 5"	CON / PESTANA	PACKAGING	16 x 17	621	5.00 / 600	0.008333333	5	50	5
24	25	TOPPER 4"	S/P	PACKAGING	13 x 15	630	5.00 / 750	0.006666667	5	50	5
25	24	TOPPER 4.5"	CON / PESTANA	PACKAGING	13 x 15	1136	6.50 / 600	0.010833333	6.5	50	5
26	23	TOPPER 4.5"	S/P	PACKAGING	12 x 21	800	7.00 / 600	0.011666667	7	50	5
27	22	TOPPER 4"	CON / PESTANA	PACKAGING	12 x 17	70	7.00 / 600	0.011666667	7	50	5
28	21	TOPPER 4.5"	CON / PESTANA	PACKAGING	13 x 17	90	7.00 / 600	0.011666667	7	50	5
29	20	ACCESORIOS	S/P	PACKAGING	7 x 23	2100	7.00 / 1000	0.007	7	50	5
30	19	TOPPER 2"	S/P	PACKAGING	8 x 25	200	7.00 / 1000	0.007	7	50	5
31	18	TOPPER 1.5"	CON / PESTANA	PACKAGING	7 x 25	113	3.00 / 1000	0.003	3	50	5
32	17	PLACAS	S/P	PACKAGING	6 x 18	450	3.00 / 1000	0.003	3	50	5
33	16	TOPPER 3.5"	S/P	PACKAGING	9 x 17	200	7.00 / 1000	0.007	7	50	5
34	15	TOPPER 3.5"	CON / PESTANA	PACKAGING	9 x 17	200	7.00 / 1000	0.007	7	50	5
35	14	TOPPER 3"	CON / PESTANA	PACKAGING	10 x 13	94	7.00 / 1000	0.007	7	50	5
36	13	TOPPER 2.5"	CON / PESTANA	PACKAGING	9 x 13	175	5.00 / 1000	0.005	5	50	5
37	12	TARJETAS	CON / PESTANA	PACKAGING	10 x 8	350	3.00 / 1000	0.003	3	50	5
						8737	161.75	2.799	161.75		

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
1	53	METALLIC	SILVER	BALLONS	5"	98	5.00 / 100	0.05	5	50	5
2	52	METALLIC	GOLD	BALLONS	5"	98	5.00 / 100	0.05	5	50	5
3	51	METALLIC	ROSE	BALLONS	5"	98	5.00 / 100	0.05	5	50	5
4	50	METALLIC	PURPLE	BALLONS	5"	98	5.00 / 100	0.05	5	50	5
5	49	METALLIC	ROSE GOLD	BALLONS	5"	98	5.00 / 100	0.05	5	50	5
						490	25	0.25	25		

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
1	56	COROPLAST	WHITE	FOAM BOARD	96 x 42	1	8.00 / 1	8	8	50	5
2	55	BOARD	BLACK	FOAM BOARD	36 x 60	1	8.00 / 1	8	8	50	5
3	54	FOAM BOARD	PAPER	FOAM BOARD	96 x 42	1	12.00 / 1	12	12	50	5
						3	28	28	28		

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
1	167	CARTONCILLO	BLANCO	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.50 / 6	0.083333333	0.5	50	5
2	166	TIZIANO	VERDE OLIVO	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.00 / 6	0.333333333	2	50	5
3	165	TIZIANO	NARANJA	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.00 / 6	0.333333333	2	50	5
4	164	TIZIANO	AMARILLO	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.00 / 6	0.333333333	2	50	5
5	163	TIZIANO	AZUL	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.00 / 6	0.333333333	2	50	5
6	162	TIZIANO	VERDE	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.00 / 6	0.333333333	2	50	5
7	161	TIZIANO	MORADO	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.00 / 6	0.333333333	2	50	5
8	160	ACOACEIG	NATURAL	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.60 / 6	0.1	0.6	50	5
9	159	ACOACEIG	NATURAL	CARDSTOCK	40 X 28	9	0.30 / 6	0.05	0.3	50	5
10	158	COCKTAIL	OLD ROSE	CARDSTOCK	40 X 28	4	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
11	157	COCKTAIL	RED	CARDSTOCK	40 X 28	8	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
12	156	COCKTAIL	SALMON	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
13	155	COCKTAIL	BEIGE	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
14	154	COCKTAIL	BLACK - BLACK	CARDSTOCK	40 X 28	7	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
15	153	COCKTAIL	DORIAN - GREY	CARDSTOCK	40 X 28	2	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
16	152	COCKTAIL	SILVER - LIGHT GR	CARDSTOCK	40 X 28	3	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
17	151	COCKTAIL	BLUE MOON - DA	CARDSTOCK	40 X 28	2	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
18	150	COCKTAIL	BLUE ANGEL - BLU	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
19	149	COCKTAIL	WHITE LADY - WH	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
20	148	COCKTAIL	GIN FISH - WHITE	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
21	147	COCKTAIL	CRACA - AQUA	CARDSTOCK	40 X 28	2	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
22	146	COCKTAIL	MOJITO - GREEN	CARDSTOCK	40 X 28	2	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
23	145	COCKTAIL	PURPLE - PURPLE	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
24	144	COCKTAIL	DAIQUIRI - ORAN	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
25	143	COCKTAIL	CUBA LIBRE - BRG	CARDSTOCK	40 X 28	1	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
26	142	COCKTAIL	MAITAI - GOLD	CARDSTOCK	40 X 28	2	2.25 / 6	0.375	2.25	50	5
27	141	COCKTAIL	OLD ROSE	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
28	140	COCKTAIL	RED	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
29	139	COCKTAIL	CORAL	CARDSTOCK	40 X 28	0.8	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
30	138	COCKTAIL	CRÈME	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
31	137	COCKTAIL	WHITE	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
32	136	COCKTAIL	BLUE MOON - DA	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
33	135	COCKTAIL	GOLD	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
34	134	COCKTAIL	LILA	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
35	133	COCKTAIL	LAVENDER	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
36	132	COCKTAIL	PURPLE - PURPLE	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
37	131	COCKTAIL	CRACA - AQUA	CARDSTOCK	40 X 28	4	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
38	130	COCKTAIL	MOJITO - GREEN	CARDSTOCK	40 X 28	2.5	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
39	129	COCKTAIL	GREEN MOSS	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
40	128	COCKTAIL	GRASS GREEN	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
41	127	COCKTAIL	DAIQUIRI - ORAN	CARDSTOCK	40 X 28	5	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
42	126	COCKTAIL	CUBA LIBRE - BRG	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
43	125	COCKTAIL	MAITAI - GOLD	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.95 / 6	0.158333333	0.95	50	5
44	124	BURANO	PEACH	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
45	123	BURANO	LIGHT PINK	CARDSTOCK	40 X 28	1.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
46	122	BURANO	FUCHSIA	CARDSTOCK	40 X 28	3	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
47	121	BURANO	LILAC	CARDSTOCK	40 X 28	2.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
48	120	BURANO	GREEN	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
49	119	BURANO	GRASS GREEN	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
50	118	BURANO	SKY BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
51	117	BURANO	AZURE	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
52	116	BURANO	ELECTRIC BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
53	115	FABRIANO	BLACK	CARDSTOCK	40 X 28	1	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
54	114	FABRIANO	BLANCO	CARDSTOCK	40 X 28	6	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
55	113	FABRIANO	GRAY	CARDSTOCK	40 X 28	0.3	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
56	112	FABRIANO	LIGHT GRAY	CARDSTOCK	40 X 28	1	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
57	111	FABRIANO	GREEN MOSS	CARDSTOCK	40 X 28	0.8	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
58	110	FABRIANO	GRASS GREEN	CARDSTOCK	40 X 28	1	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
59	109	FABRIANO	LIME GREEN	CARDSTOCK	40 X 28	2	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
60	108	FABRIANO	AZURE	CARDSTOCK	40 X 28	2	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
61	107	FABRIANO	SKY BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	2	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
62	106	FABRIANO	BABY BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	2	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
63	105	FABRIANO	LAVENDER	CARDSTOCK	40 X 28	0.5	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
64	104	FABRIANO	FUCHSIA	CARDSTOCK	40 X 28	3.5	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
65	103	FABRIANO	SOFT PINK	CARDSTOCK	40 X 28	3.25	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
66	102	FABRIANO	CREAM	CARDSTOCK	40 X 28	1	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
67	101	FABRIANO	ORANGE	CARDSTOCK	40 X 28	3	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
68	100	FABRIANO	DARK ORANGE	CARDSTOCK	40 X 28	1	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
69	99	FABRIANO	RED	CARDSTOCK	40 X 28	9	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
70	98	FABRIANO	YELLOW	CARDSTOCK	40 X 28	2	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
71	97	FABRIANO	LIGHT YELLOW	CARDSTOCK	40 X 28	1	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
72	96	FABRIANO	LIGHT BROWN	CARDSTOCK	40 X 28	1	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
73	95	FABRIANO	BROWN	CARDSTOCK	40 X 28	1.5	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
74	94	FABRIANO	WHITE	CARDSTOCK	40 X 28	6	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
75	93	FABRIANO	BLACK	CARDSTOCK	40 X 28	1	1.45 / 6	0.241666667	1.45	50	5
76	92	PRISMA	BLACK	CARDSTOCK	40 X 28	1.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
77	91	PRISMA	MINT	CARDSTOCK	40 X 28	3	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
78	90	PRISMA	GREY	CARDSTOCK	40 X 28	0.3	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
79	89	PRISMA	WHITE	CARDSTOCK	40 X 28	2.8	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
80	88	PRISMA	CREAM	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
81	87	PRISMA	LIGHT GREEN	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
82	86	PRISMA	GRASS GREEN	CARDSTOCK	40 X 28	1.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
83	85	PRISMA	GREEN MOSS	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
84	84	PRISMA	LIGHT BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	6.8	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
85	83	PRISMA	SKY BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
86	82	PRISMA	AZURE	CARDSTOCK	40 X 28	2.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
87	81	PRISMA	ELECTRIC BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	1.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
88	80	PRISMA	NAVY BLUE	CARDSTOCK	40 X 28	2.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
89	79	PRISMA	PURPLE	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
90	78	PRISMA	LILAC	CARDSTOCK	40 X 28	1.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
91	77	PRISMA	FUCHSIA	CARDSTOCK	40 X 28	0	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
92	76	PRISMA	SOFT PINK	CARDSTOCK	40 X 28	2.8	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
93	75	PRISMA	PEACH	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
94	74	PRISMA	ORANGE	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
95	73	PRISMA	LIGHT RED	CARDSTOCK	40 X 28	4	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
96	72	PRISMA	RED	CARDSTOCK	40 X 28	4	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
97	71	PRISMA	SIGNAL YELLOW	CARDSTOCK	40 X 28	4.8	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
98	70	PRISMA	YELLOW	CARDSTOCK	40 X 28	2	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
99	69	PRISMA	LIGHT YELLOW	CARDSTOCK	40 X 28	1.8	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
100	68	PRISMA	LIGHT BROWN	CARDSTOCK	40 X 28	1.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
101	67	PRISMA	BROWN	CARDSTOCK	40 X 28	1.5	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
102	66	PRISMA	DARK BROWN	CARDSTOCK	40 X 28	1	0.80 / 6	0.133333333	0.8	50	5
103	65	TEXTURE	BLACK	CARDSTOCK	40 X 28	2	2.50 / 6	0.416666667	2.5	50	5
104	64	TEXTURE	WHITE	CARDSTOCK	40 X 28	4	2.50 / 6	0.416666667	2.5	50	5
105	63	FOIL CARDSTOCK	BLUE	CARDSTOCK	19 X 27	1.8	1.00 / 36	0.027777778	1	50	5
106	62	FOIL CARDSTOCK	RED	CARDSTOCK	19 X 27	1	1.00 / 36	0.027777778	1	50	5
107	61	FOIL CARDSTOCK	SILVER - LIGHT GR	CARDSTOCK	19 X 27	4.5	1.00 / 36	0.027777778	1	50	5
108	60	FOIL CARDSTOCK	GOLD	CARDSTOCK	19 X 27	7	1.00 / 36	0.027777778	1	50	5
						222	138.95	22.60277778	138.95		

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
1	206	PAPEL CHINA	ORANGE	PAPEL CHINA	16 X 26"	21	1.00 / 25	0.04	1	50	5
2	205	PAPEL CHINA	AQUA	PAPEL CHINA	16 X 26"	36	1.00 / 25	0.04	1	50	5
3	204	PAPEL CHINA	GOLD	PAPEL CHINA	16 X 26"	0	1.00 / 25	0.04	1	50	5
4	203	PAPEL CHINA	SILVER	PAPEL CHINA	16 X 26"	41	1.00 / 25	0.04	1	50	5
5	202	PAPEL CHINA	TURQUOISE	PAPEL CHINA	16 X 26"	35	1.00 / 25	0.04	1	50	5
6	201	PAPEL CHINA	MINT	PAPEL CHINA	16 X 26"	17	1.00 / 25	0.04	1	50	5
7	200	PAPEL CHINA	GREEN	PAPEL CHINA	16 X 26"	20	1.00 / 25	0.04	1	50	5
8	199	PAPEL CHINA	GRASS GREEN	PAPEL CHINA	16 X 26"	11	1.00 / 25	0.04	1	50	5
9	198	PAPEL CHINA	LIGHT GREEN	PAPEL CHINA	16 X 26"	17	1.00 / 25	0.04	1	50	5
10	197	PAPEL CHINA	YELLOW GREEN	PAPEL CHINA	16 X 26"	8	1.00 / 25	0.04	1	50	5
11	196	PAPEL CHINA	LIME GREEN	PAPEL CHINA	16 X 26"	10	1.00 / 25	0.04	1	50	5
12	195	PAPEL CHINA	KING BLUE	PAPEL CHINA	16 X 26"	15	1.00 / 25	0.04	1	50	5
13	194	PAPEL CHINA	ELECTRIC BLUE	PAPEL CHINA	16 X 26"	10	1.00 / 25	0.04	1	50	5
14	193	PAPEL CHINA	BRILLIANT BLUE	PAPEL CHINA	16 X 26"	1	1.00 / 25	0.04	1	50	5
15	192	PAPEL CHINA	AZURE BLUE	PAPEL CHINA	16 X 26"	15	1.00 / 25	0.04	1	50	5
16	191	PAPEL CHINA	SKY BLUE	PAPEL CHINA	16 X 26"	20	1.00 / 25	0.04	1	50	5
17	190	PAPEL CHINA	ICE BLUE	PAPEL CHINA	16 X 26"	22	1.00 / 25	0.04	1	50	5
18	189	PAPEL CHINA	BABY BLUE	PAPEL CHINA	16 X 26"	11	1.00 / 25	0.04	1	50	5
19	188	PAPEL CHINA	PURPLE	PAPEL CHINA	16 X 26"	55	1.00 / 25	0.04	1	50	5
20	187	PAPEL CHINA	VIOLET	PAPEL CHINA	16 X 26"	15	1.00 / 25	0.04	1	50	5
21	186	PAPEL CHINA	ORCHID	PAPEL CHINA	16 X 26"	20	1.00 / 25	0.04	1	50	5
22	185	PAPEL CHINA	LAVENDER	PAPEL CHINA	16 X 26"	14	1.00 / 25	0.04	1	50	5
23	184	PAPEL CHINA	LILIC	PAPEL CHINA	16 X 26"	11	1.00 / 25	0.04	1	50	5
24	183	PAPEL CHINA	BLUSH	PAPEL CHINA	16 X 26"	2	1.00 / 25	0.04	1	50	5
25	182	PAPEL CHINA	ROSE	PAPEL CHINA	16 X 26"	10	1.00 / 25	0.04	1	50	5
26	181	PAPEL CHINA	FUCHSIA	PAPEL CHINA	16 X 26"	6	1.00 / 25	0.04	1	50	5
27	180	PAPEL CHINA	HOT PINK	PAPEL CHINA	16 X 26"	9	1.00 / 25	0.04	1	50	5
28	179	PAPEL CHINA	BUBBLE GUM	PAPEL CHINA	16 X 26"	15	1.00 / 25	0.04	1	50	5
29	178	PAPEL CHINA	PINK	PAPEL CHINA	16 X 26"	16	1.00 / 25	0.04	1	50	5
30	177	PAPEL CHINA	SOFT PINK	PAPEL CHINA	16 X 26"	9	1.00 / 25	0.04	1	50	5
31	176	PAPEL CHINA	RED	PAPEL CHINA	16 X 26"	21	1.00 / 25	0.04	1	50	5
32	175	PAPEL CHINA	LIGHT RED	PAPEL CHINA	16 X 26"	4	1.00 / 25	0.04	1	50	5
33	174	PAPEL CHINA	SIGNAL YELLOW	PAPEL CHINA	16 X 26"	16	1.00 / 25	0.04	1	50	5
34	173	PAPEL CHINA	YELLOW	PAPEL CHINA	16 X 26"	20	1.00 / 25	0.04	1	50	5
35	172	PAPEL CHINA	LIGHT YELLOW	PAPEL CHINA	16 X 26"	1	1.00 / 25	0.04	1	50	5
36	171	PAPEL CHINA	LIGHT BROWN	PAPEL CHINA	16 X 26"	23	1.00 / 25	0.04	1	50	5
37	170	PAPEL CHINA	DARK BROWN	PAPEL CHINA	16 X 26"	20	1.00 / 25	0.04	1	50	5
38	169	PAPEL CHINA	BLACK	PAPEL CHINA	16 X 26"	50	1.00 / 25	0.04	1	50	5
39	168	PAPEL CHINA	WHITE	PAPEL CHINA	16 X 26"	18	1.00 / 25	0.04	1	50	5
						665	39	1.56	39		

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
1	634	JOSE DE LOS COBO	NEGRO	CARDSTOCK	21"	12	12.00 / 20	0.6	7.2	16	5
2	344	DCWV	BABY PINK	CARDSTOCK	12 X 12.5	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
3	343	DCWV	BABY PINK	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
4	342	DCWV	BABY PINK	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
5	341	DCWV	BABY PINK	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
6	340	THE PAPER STUDIO	GRAY & GOLD RO	CARDSTOCK	12 X 12	1.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
7	339	THE PAPER STUDIO	WHITE & GOLD	CARDSTOCK	12 X 12.5	1.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
8	338	THE PAPER STUDIO	WHITE & GOLD	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
9	337	THE PAPER STUDIO	HOLOGRAPHIC	CARDSTOCK	12 X 12	1.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
10	336	THE PAPER STUDIO	POLKA CREAM	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
11	335	THE PAPER STUDIO	POLKA WHITE	CARDSTOCK	12 X 12	1.8	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
12	334	THE PAPER STUDIO	SILVER	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
13	333	THE PAPER STUDIO	BLACK & SILVER	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
14	332	THE PAPER STUDIO	SILVER DOT	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
15	331	THE PAPER STUDIO	ROSE GOLD DOT	CARDSTOCK	12 X 12.5	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
16	330	AC CARDSTOCK	BLACK & GOLD	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
17	329	AC CARDSTOCK	GOLD & CREAM	CARDSTOCK	12 X 12.5	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
18	328	AC CARDSTOCK	CHEVRON GOLD	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
19	327	AC CARDSTOCK	BIG POLKADOT G	CARDSTOCK	12 X 12.5	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
20	326	AC CARDSTOCK	TINY GOLD STARS	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
21	325	AC CARDSTOCK	GOLD MERMAID	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
22	324	RECOLLECTIONS	TEAL GLITTER	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
23	323	RECOLLECTIONS	GOLDEN THREAT	CARDSTOCK	12 X 12	4	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
24	322	THE PAPER STUDIO	GOLD SEQUINS	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
25	321	THE PAPER STUDIO	ASSORTED COLO	CARDSTOCK	12 X 12.5	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
26	320	THE PAPER STUDIO	IRIDISCENT LIGHT	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
27	319	THE PAPER STUDIO	BUBBLE GUM PIN	CARDSTOCK	12 X 12	1.4	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
28	318	THE PAPER STUDIO	BUBBLE GUM PIN	CARDSTOCK	12 X 12	0.6	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
29	317	THE PAPER STUDIO	IRIDISCENT WHIT	CARDSTOCK	12 X 12	1.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
30	316	RECOLLECTIONS	HOT PINK	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
31	315	RECOLLECTIONS	ELECTRIC BLUE	CARDSTOCK	12 X 12	1.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
32	314	RECOLLECTIONS	PINK-BLU-GREEN	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
33	313	THE PAPER STUDIO	SILVER & BLACK N	CARDSTOCK	12 X 12	1.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
34	312	THE PAPER STUDIO	GOLD & BLACK M	CARDSTOCK	12 X 12	0.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
35	311	THE PAPER STUDIO	B&W THICK STRIP	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
36	310	THE PAPER STUDIO	B&W THICK STRIP	CARDSTOCK	12 X 12	0.6	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
37	309	THE PAPER STUDIO	S&G THICK STRIP	CARDSTOCK	12 X 12	1.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
38	308	AC CARDSTOCK	SWIRL SILVER	CARDSTOCK	12 X 12	4	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
39	307	AC CARDSTOCK	DAMASK GOLD	CARDSTOCK	12 X 12	4	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
40	306	AC CARDSTOCK	DAMASK SILVER	CARDSTOCK	12 X 12	4	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
41	305	AC CARDSTOCK	STRIPE GOLD ON	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
42	304	THE PAPER STUDIO	STRIPE GLITTER G	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
43	303	DOODLEBUG DESIG	SILVER METALLIC	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
44	302	DOODLEBUG DESIG	GOLD METALLIC G	CARDSTOCK GLITTER P		1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
45	301	DOODLEBUG DESIG	BLUE JEAN CHEVR	CARDSTOCK GLITTER P		2.6	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
46	300	DOODLEBUG DESIG	LIMEADE CHEVR	CARDSTOCK GLITTER P		0.8	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
47	299	DOODLEBUG DESIG	BUMBLEBEE CHEV	CARDSTOCK GLITTER P		0.8	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
48	298	DOODLEBUG DESIG	BUBBLEGUM CHEV	CARDSTOCK GLITTER P		0.8	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
49	297	DOODLEBUG DESIG	CUPCAKE CHEVR	CARDSTOCK	12 X 12.5	0.8	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
50	296	DOODLEBUG DESIG	SWIMMING POO	CARDSTOCK	12 X 12	0.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
51	295	DOODLEBUG DESIG	HOT PINK	CARDSTOCK	12 X 12.5	0.5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
52	294	DOODLEBUG DESIG	LILY WHITE	CARDSTOCK	12 X 12	1.6	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
53	293	BAZZILL	PURPLE	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
54	292	BAZZILL	BLUE	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
55	291	BAZZILL	AQUA	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
56	290	BAZZILL	LIGHT GREEN	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.00 / 12	0.166666667	2	50	5
57	289	BAZZILL	PINK	CARDSTOCK	12 X 12.5	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
58	288	BAZZILL	LIGHT PURPLE HE	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
59	287	BAZZILL	RED HEARTS	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
60	286	BAZZILL	BABY PINK HEAR	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
61	285	BAZZILL	AQUA FOIL DOT	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
62	284	BAZZILL	LIGHT GREEN FOI	CARDSTOCK	12 X 12.5	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
63	283	BAZZILL	LIGHT PURPLE FO	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
64	282	BAZZILL	PINK FOIL DOT	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
65	281	RECOLLECTIONS	HOLOGRAPHIC P	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
66	280	RECOLLECTIONS	HOLO HONEY SIL	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
67	279	RECOLLECTIONS	HOLO SILVER THR	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
68	278	RECOLLECTIONS	HOLO PINK SNAK	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
69	277	RECOLLECTIONS	HOLO BABY BLUE	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
70	276	THE PAPER STUDI	HOLOGRAPHIC B	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
71	275	RECOLLECTIONS	BABY PINK	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
72	274	RECOLLECTIONS	BAB BLUE	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
73	273	BAZZILL	PINK MYLAR	CARDSTOCK	12 X 12	3	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
74	272	BAZZILL	PEARL MYLAR	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
75	271	AC CARDSTOCK	BLUE MYLAR	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
76	270	AC CARDSTOCK	PEARL MYLAR	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
77	269	BAZZILL	GREEN	CARDSTOCK	12 X 12	3	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
78	268	BAZZILL	HOT PINK	CARDSTOCK	12 X 12	3	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
79	267	BAZZILL	LT PINK	CARDSTOCK	12 X 12	3	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
80	266	BAZZILL	BABY BLUE	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
81	265	BAZZILL	HOT PINK	CARDSTOCK	12 X 12	3	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
82	264	BAZZILL	ROSE GOLD	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
83	263	THE PAPER STUDI	ROSE GOLD	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
84	262	RECOLLECTIONS	LIGHT PINK	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
85	261	THE PAPER STUDI	ASSORTED COLO	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
86	260	THE PAPER STUDI	LILAC	CARDSTOCK	12 X 12	4	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
87	259	DCWV	PURPLE	CARDSTOCK	12 X 12	2	1.00 / 12	0.083333333	1	50	5
88	258	THE PAPER STUDI	DARK PINK	CARDSTOCK	12 X 12	5	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
89	257	CRICUT	PINK	CARDSTOCK	12 X 12	2	0.75 / 12	0.0625	0.75	50	5
90	256	DCWV	HOT PINK	CARDSTOCK	12 X 12	1	1.00 / 12	0.083333333	1	50	5
91	255	THE PAPER STUDI	LIGHT PINK	CARDSTOCK	12 X 12	7	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
92	254	DOODLEBUG DESIG	CUPCAKE	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
93	253	RECOLLECTION	BLUSH	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
94	252	RECOLLECTION	PEACH	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
95	251	DCWV	SCARLET	CARDSTOCK	12 X 12	2	1.00 / 12	0.083333333	1	50	5
96	250	SPARKLIG	RED	CARDSTOCK	12 X 12	3	2.00 / 12	0.166666667	2	50	5
97	249	THE PAPER STUDI	SCARLET	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
98	248	THE PAPER STUDI	RED	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
99	247	THE PAPER STUDI	BLUE & GREEN	CARDSTOCK	GLITTER P	3	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
100	246	THE PAPER STUDI	EMERALD GREEN	CARDSTOCK	GLITTER P	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
101	245	CRICUT	GREEN	CARDSTOCK	GLITTER P	1	0.75 / 12	0.0625	0.75	50	5
102	244	THE PAPER STUDI	DARK GREEN	CARDSTOCK	GLITTER P	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
103	243	DCWV	SPARKLE GREEN	CARDSTOCK	GLITTER P	1	1.00 / 12	0.083333333	1	50	5
104	242	THE PAPER STUDI	LIGHT GREEN	CARDSTOCK	12 X 12.5	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
105	241	THE PAPER STUDI	TURQUOISE	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
106	240	THE PAPER STUDI	MINT	CARDSTOCK	12 X 12.5	3	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
107	239	DCWV	AQUA	CARDSTOCK	12 X 12	2	1.00 / 12	0.083333333	1	50	5
108	238	THE PAPER STUDI	AQUA	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
109	237	DCWV	AZURE	CARDSTOCK	12 X 12	2	1.00 / 12	0.083333333	1	50	5
110	236	SPARKLIG	DEEP BLUE	CARDSTOCK	12 X 12	8	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
111	235	CRICUT	ROYAL BLUE	CARDSTOCK	12 X 12	2	0.75 / 12	0.0625	0.75	50	5
112	234	THE PAPER STUDI	BLUE	CARDSTOCK	12 X 12.5	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
113	233	DCWV	NAVY BLUE	CARDSTOCK	12 X 12	1.8	1.00 / 12	0.083333333	1	50	5
114	232	THE PAPER STUDI	DENIM	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
115	231	THE PAPER STUDI	OCEAN	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
116	230	DCWV	SILVER	CARDSTOCK	12 X 12	1	1.00 / 12	0.083333333	1	50	5
117	229	RECOLLECTIONS	SILVER	CARDSTOCK	12 X 12.5	6	1.25 / 12	0.104166667	1.25	50	5
118	228	DCWV	SILVER	CARDSTOCK	12 X 12	2	1.00 / 12	0.083333333	1	50	5
119	227	THE PAPER STUDI	SILVER	CARDSTOCK	12 X 12	3	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
120	226	THE PAPER STUDI	TITANIUM	CARDSTOCK	12 X 12	6	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
121	225	THE PAPER STUDI	PLATINUM	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
122	224	WR	WHITE	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
123	223	RECOLLECTIONS	SILVER	CARDSTOCK	12 X 12	3	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
124	222	THE PAPER STUDI	SMOKEY QUARTZ	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
125	221	RECOLLECTIONS	BLACK	CARDSTOCK	12 X 12.5	1	1.25 / 12	0.104166667	1.25	50	5
126	220	THE PAPER STUDI	BLACK	CARDSTOCK	12 X 12	9	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
127	219	RECOLLECTIONS	MOCCA	CARDSTOCK	12 X 12.5	7	1.25 / 12	0.104166667	1.25	50	5
128	218	DCWV	BROWN	CARDSTOCK	12 X 12	2	1.00 / 12	0.083333333	1	50	5
129	217	RECOLLECTIONS	COPPER	CARDSTOCK	12 X 12.5	5	1.25 / 12	0.104166667	1.25	50	5
130	216	DCWV	COPPER	CARDSTOCK	12 X 12	2	1.00 / 12	0.083333333	1	50	5
131	215	THE PAPER STUDI	COOPER	CARDSTOCK	12 X 12	2	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
132	214	THE PAPER STUDI	CHAMPAGNE	CARDSTOCK	12 X 12	12	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
133	213	SPARKLIG	GOLD	CARDSTOCK	12 X 12	11	2.00 / 12	0.166666667	2	50	5
134	212	THE PAPER STUDI	GOLD	CARDSTOCK	12 X 12	8	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
135	211	RECOLLECTIONS	GOLD	CARDSTOCK	12 X 12.5	1	1.50 / 12	0.125	1.5	50	5
136	210	MARTHA STEWART	CHAMPAGNE	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
137	209	DOODLEBUG DESIG	TANGERINE	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
138	208	DOODLEBUG DESIG	VANILLA	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
139	207	RECOLLECTIONS	YELLOW	CARDSTOCK	12 X 12	1	2.50 / 12	0.208333333	2.5	50	5
						286	327.75	26.9125	322.95		

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
1	350	FABRIC	FIELTRO	FABRIC	36 x 60	1.5	1.00 / 1	1	1	50	5
2	349	FABRIC	PLASTICO	FABRIC	36 x 60	3	0.80 / 1	0.8	0.8	50	5
3	348	FABRIC	TULL	FABRIC	36 x 60	2	1.75 / 1	1.75	1.75	50	5
4	347	FABRIC	ALGODON	FABRIC	36 x 60	0.3	1.30 / 1	1.3	1.3	50	5
5	346	FABRIC	YUTE	FABRIC	36 x 60	1.5	2.75 / 1	2.75	2.75	50	5
6	345	FABRIC	MANTA	FABRIC	36 x 60	0.25	2.30 / 1	2.3	2.3	50	5
						7	9.9	9.9	9.9		

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
1	378	QUILL	EMERALD	FOIL	12 x 96	96	6.00 / 96	0.0625	6	50	5
2	377	QUILL	FLAMINGO	FOIL	4 x 6	36	7.00 / 36	0.194444444	7	50	5
3	376	QUILL	SHINNING STAR	FOIL	4 x 6	36	7.00 / 36	0.194444444	7	50	5
4	375	QUILL	PEACOCK	FOIL	4 x 6	36	7.00 / 36	0.194444444	7	50	5
5	374	MINC	GOLD	FOIL	12 x 120	120	12.00 / 120	0.1	12	50	5
6	373	MINC	ROSE GOLD	FOIL	12 x 120	120	12.00 / 120	0.1	12	50	5
7	372	MINC	GREEN	FOIL	12 x 120	30	12.00 / 120	0.1	12	50	5
8	371	MINC	SILVER	FOIL	6 x 60	26	6.00 / 60	0.1	6	50	5
9	370	MINC	RED	FOIL	6 x 60	60	6.00 / 60	0.1	6	50	5
10	369	MINC	GOLD	FOIL	6 x 60	60	6.00 / 60	0.1	6	50	5
11	368	MINC	LIGHT PINK	FOIL	6 x 60	36	6.00 / 60	0.1	6	50	5
12	367	MINC	HOT PINK	FOIL	6 x 60	68	6.00 / 60	0.1	6	50	5
13	366	MINC	TEAL	FOIL	6 x 60	14	6.00 / 60	0.1	6	50	5
14	365	MINC	ROSE GOLD	FOIL	6 x 60	25	6.00 / 60	0.1	6	50	5
15	364	GINA K DESIGN	GRASS GREEN	FOIL	6 x 8	64	6.00 / 96	0.0625	6	50	5
16	363	GINA K DESIGN	WILD LILAC	FOIL	6 x 8	64	6.00 / 96	0.0625	6	50	5
17	362	GINA K DESIGN	PASSIONATE PIN	FOIL	6 x 8	48	6.00 / 96	0.0625	6	50	5
18	361	GINA K DESIGN	TURQUOISE	FOIL	6 x 8	40	6.00 / 96	0.0625	6	50	5
19	360	DECO FOIL	IRIDESCENT	FOIL	6 x 12	50	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
20	359	DECO FOIL	LILAC	FOIL	6 x 12	66	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
21	358	DECO FOIL	SPRING GREEN	FOIL	6 x 12	35	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
22	357	DECO FOIL	RAINBOW	FOIL	6 x 12	55.5	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
23	356	DECO FOIL	PINK MELON	FOIL	6 x 12	32	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
24	355	DECO FOIL	CHAMPAGNE	FOIL	6 x 12	12	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
25	354	DECO FOIL	BRONZE	FOIL	6 x 12	55.5	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
26	353	DECO FOIL	DEEP BLUE	FOIL	6 x 12	12	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
27	352	DECO FOIL	PINK QUARTZ	FOIL	6 x 12	57	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
28	351	DECO FOIL	AQUA	FOIL	6 x 12	56	5.50 / 60	0.091666667	5.5	50	5
						1409	184	2.8125	184		

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
1	391	SISER	AQUA	IRON-ON	36 x 20	20	16.00 / 20	0.8	16	50	5
2	390	SISER	GLITTER CONFET	IRON-ON	36 x 20	20	16.00 / 20	0.8	16	50	5
3	389	SISER	GLITTER BLACK	IRON-ON	36 x 20	20	16.00 / 20	0.8	16	50	5
4	388	SISER	VEGAS GOLD	IRON-ON	36 x 20	40	16.00 / 20	0.8	16	50	5
5	387	SISER	SILVER	IRON-ON	36 x 20	40	16.00 / 20	0.8	16	50	5
6	386	SISER	ORANGE	IRON-ON	36 x 20	20	16.00 / 20	0.8	16	50	5
7	385	SISER	GREEN	IRON-ON	36 x 20	20	16.00 / 20	0.8	16	50	5
8	384	EVOLUTION	GREEN	IRON-ON	35 x 15	15	16.00 / 36	0.444444444	16	50	5
9	383	EVOLUTION	BLACK	IRON-ON	35 x 15	23	16.00 / 36	0.444444444	16	50	5
10	382	EVOLUTION	WHITE	IRON-ON	35 x 15	35	16.00 / 36	0.444444444	16	50	5
11	381	CRICUT	ROSE GOLD	IRON-ON	12 x 48	18	11.49 / 18	0.638333333	11.49	50	5
12	380	CRICUT	GOLD	IRON-ON	12 x 48	8	11.49 / 48	0.239375	11.49	50	5
13	379	CRICUT	GOLD GLITTER	IRON-ON	12 x 48	48	11.49 / 48	0.239375	11.49	50	5
						327	194.47	8.050416667	194.47		

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
1	402	SKEWERS	CENTERPIECES	PALILLOS	12"	30	1.00 / 30	0.033333333	1	50	5
2	401	SKEWERS WITH HA	PROPS	PALILLOS	9.5"	12	1.00 / 28	0.035714286	1	50	5
3	400	POPSTICKS	PASTELS	PALILLOS	6"	96	5.98 / 100	0.0598	5.98	50	5
4	399	ACRILIC	CLEAR	PALILLOS	3"	25	1.00 / 36	0.027777778	1	50	5
5	398	COLOR STICK	CHRISTMAS	PALILLOS	2.5"	249	1.25 / 250	0.005	1.25	50	5
6	397	PALILLO	BAMBU	PALILLOS	9"	100	0.89 / 100	0.0089	0.89	50	5
7	396	PALILLO	BAMBU	PALILLOS	7.5"	46	1.50 / 100	0.015	1.5	50	5
8	395	PALILLO	BAMBU	PALILLOS	7"	274	1.43 / 100	0.0143	1.43	50	5
9	394	PALILLO	BAMBU	PALILLOS	6"	404	0.96 / 100	0.0096	0.96	50	5
10	393	PALILLO	BAMBU	PALILLOS	4"	1140	0.69 / 100	0.0069	0.69	50	5
11	392	PALILLO	BAMBU	PALILLOS	2.5"	600	1.00 / 600	0.001666667	1	50	5
						2976	16.7	0.217992064	16.7		

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
1	427	ESFERA DESMONT	TRANSPARENT	PERSONALIZ	4"	12	12.00 / 12		1	12	50
2	426	ESFERA DESMONT	TRANSPARENT	PERSONALIZ	2.5"	12	6.00 / 12		0.5	6	50
3	425	CHRISTMAS BLAN	TRANSPARENT	PERSONALIZ	3.5"	10	12.88 / 10	1.288	12.88	50	5
4	424	CHRISTMAS BALLS	TRANSPARENT F	PERSONALIZ	3.5"	12	24.55 / 12	2.045833333	24.55	50	5
5	423	CHRISTMAS BALLS	GOLD	PERSONALIZ	4"	12	8.55 / 10	0.855	8.55	50	5
6	422	CHRISTMAS BALLS	GOLD	PERSONALIZ	4"	12	8.55 / 10	0.855	8.55	50	5
7	421	CHRISTMAS BALLS	TRANSPARENT	PERSONALIZ	4"	14	0.90 / 1	0.9	0.9	50	5
8	420	T-SHIRT	BLACK	PERSONALIZ	L	6	3.00 / 1	3	3	50	5
9	419	FLUTE	CHAMPAGNE	PERSONALIZ	1"	4	1.90 / 1	1.9	1.9	50	5
10	418	WINE	TRANSPARENT	PERSONALIZ	12 OZ	2	2.00 / 1	2	2	50	5
11	417	GLASS	TRANSPARENT	PERSONALIZ	10 OZ	2	1.50 / 1	1.5	1.5	50	5
12	416	GLASS	TRANSPARENT	PERSONALIZ	10 OZ	4	20.00 / 6	3.333333333	20	50	5
13	415	INSULATED	LIGHT PINK	PERSONALIZ	12 OZ	2	6.90 / 2	3.45	6.9	50	5
14	414	INSULATED	ROSE GOLD	PERSONALIZ	12 OZ	2	14.59 / 2	7.295	14.59	50	5
15	413	INSULATED BOTT	TIFANNY	PERSONALIZ	12 OZ	4	3.00 / 1	3	3	50	5
16	412	TUMBLERS	TRANSPARENT	PERSONALIZ	16 OZ	20	42.60 / 12	3.55	42.6	50	5
						130	168.92	36.47216667	168.92		

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
1	435	POMPOM	FLOFFY	POMPOMS	0.4"	40	3.00 / 1000	0.003	3	50	5
2	434	POMPOM	FLOFFY	POMPOMS	1"	28	2.00 / 24	0.083333333	2	50	5
3	433	POMPOM	FLOFFY	POMPOMS	2"	40	2.00 / 20	0.1	2	50	5
4	432	POMPOM	SMOOCHI	POMPOMS	0.3"	2	7.00 / 1000	0.007	7	50	5
5	431	POMPOM	SMOOCHI	POMPOMS	0.5"	1	10.00 / 1000	0.01	10	50	5
6	430	POMPOM	SMOOCHI	POMPOMS	0.7"	3	7.00 / 1000	0.007	7	50	5
7	429	POMPOM	SMOOCHI	POMPOMS	1"	2	8.00 / 300	0.026666667	8	50	5
8	428	POMPOM	SMOOCHI	POMPOMS	1.5"	123	12.00 / 120	0.1	12	50	5
						239	51	0.337	51		

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
1	472	ORGANZA	LILA	RIBBONS PLA	5/8"	20	3.00 / 25	0.12	3	50	5
2	471	ORGANZA	LILA	RIBBONS PLA	3/8"	8	2.50 / 25	0.1	2.5	50	5
3	470	ORGANZA	WHITE	RIBBONS PLA	3/8"	10	2.50 / 25	0.1	2.5	50	5
4	469	ORGANZA	PINK	RIBBONS PLA	3/8"	10	2.50 / 25	0.1	2.5	50	5
5	468	ORGANZA	TURQUOISE	RIBBONS PLA	3/8"	23	2.50 / 25	0.1	2.5	50	5
6	467	ORGANZA	CORAL	RIBBONS PLA	3/8"	25	2.50 / 25	0.1	2.5	50	5
7	466	ORGANZA	BROWN	RIBBONS PLA	1/4"	5	2.00 / 5	0.4	2	50	5
8	465	ORGANZA	SAGE	RIBBONS PLA	1/4"	5	2.00 / 5	0.4	2	50	5
9	464	ORGANZA	IVORY	RIBBONS PLA	1/4"	5	2.00 / 5	0.4	2	50	5
10	463	ORGANZA	AQUA	RIBBONS PLA	1/4"	5	2.00 / 5	0.4	2	50	5
11	462	FALLA	CON PITA	RIBBONS PLA	3/8"	12	6.50 / 50	0.13	6.5	50	5
12	461	FALLA	CON PITA	RIBBONS PLA	3/8"	12	6.50 / 50	0.13	6.5	50	5
13	460	FALLA	LIME GREEN	RIBBONS PLA	1/4"	20	4.50 / 50	0.09	4.5	50	5
14	459	FALLA	WHITE	RIBBONS PLA	1/4"	25	4.50 / 50	0.09	4.5	50	5
15	458	FALLA	PINK	RIBBONS PLA	1/4"	30	4.50 / 50	0.09	4.5	50	5
16	457	SATIN	WHITE W/WIRE	RIBBONS PLA	1 1/2"	15	8.50 / 20	0.425	8.5	50	5
17	456	SATIN	WHITE	RIBBONS PLA	1 1/2"	15	8.50 / 20	0.425	8.5	50	5
18	455	SATIN	RED	RIBBONS PLA	5/8"	30	4.00 / 100	0.04	4	50	5
19	454	SATIN	WHITE	RIBBONS PLA	5/8"	35	4.00 / 100	0.04	4	50	5
20	453	SATIN	BABY PINK	RIBBONS PLA	5/8"	75	4.00 / 100	0.04	4	50	5
21	452	SATIN	FUCSIA	RIBBONS PLA	5/8"	80	4.00 / 100	0.04	4	50	5
22	451	SATIN	LIGHT BLUE	RIBBONS PLA	5/8"	90	4.00 / 100	0.04	4	50	5
23	450	SATIN	GREEN	RIBBONS PLA	3/8"	60	5.00 / 100	0.05	5	50	5
24	449	SATIN	WHITE	RIBBONS PLA	3/8"	40	5.00 / 100	0.05	5	50	5
25	448	SATIN	FUCSIA	RIBBONS PLA	3/8"	80	5.00 / 100	0.05	5	50	5
26	447	SATIN	LIGHT BLUE	RIBBONS PLA	1/8"	25	6.00 / 100	0.06	6	50	5
27	446	SATIN	BABY PINK	RIBBONS PLA	1/8"	25	6.00 / 100	0.06	6	50	5
28	445	SATIN	GOLD	RIBBONS PLA	1/8"	25	6.00 / 100	0.06	6	50	5
29	444	SATIN	NEON GREEN	RIBBONS PLA	1/4"	15	3.00 / 100	0.03	3	50	5
30	443	SATIN	SALMON	RIBBONS PLA	1/4"	25	3.00 / 100	0.03	3	50	5
31	442	SATIN	TEAL	RIBBONS PLA	1/4"	25	3.00 / 100	0.03	3	50	5
32	441	SATIN	LIGHT BLUE	RIBBONS PLA	1/4"	25	3.00 / 100	0.03	3	50	5
33	440	SATIN	BABY PINK	RIBBONS PLA	1/4"	50	3.00 / 100	0.03	3	50	5
34	439	SATIN	PEACH	RIBBONS PLA	1/4"	70	3.00 / 100	0.03	3	50	5
35	438	SATIN	ROJO	RIBBONS PLA	1/4"	75	3.00 / 100	0.03	3	50	5
36	437	SATIN	MORADO	RIBBONS PLA	1/4"	88	3.00 / 100	0.03	3	50	5
37	436	SATIN	LILA	RIBBONS PLA	1/4"	90	3.00 / 100	0.03	3	50	5
						1273	147	4.4	147		

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
1	564	CORDEL	RED & KRAFT	STRINGS		50	6.00 / 25	0.24	6	50	5
2	563	ELASTIC	SILVER	STRINGS		25	6.00 / 25	0.24	6	50	5
3	562	ELASTIC	GOLD	STRINGS		50	8.00 / 50	0.16	8	50	5
4	561	ELASTIC	CLEAR	STRINGS		6	0.50 / 1	0.5	0.5	50	5
5	560	NYLON	CLEAR	STRINGS		30	2.00 / 25	0.08	2	50	5
6	559	NYLON	CLEAR	STRINGS		15	4.00 / 100	0.04	4	50	5
7	558	CORDON	ROJO	STRINGS		25	6.00 / 25	0.24	6	50	5
8	557	CORDON	BLANCO	STRINGS		20	6.00 / 25	0.24	6	50	5
						221	38.5	1.74	38.5		

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
1	633	EVOLUTION	WHITE	VINYL	36 x 24	4	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
2	632	EVOLUTION	BLACK	VINYL	36 x 24	5	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
3	631	EVOLUTION	IRIDESCENT	VINYL	36 x 24	1	2.50 / 24	0.104166667	2.5	50	5
4	630	EVOLUTION	SILVER MIRROR	VINYL	36 x 24	3	1.50 / 24	0.0625	1.5	50	5
5	629	EVOLUTION	GOLD MIRROR	VINYL	36 x 24	9.5	1.50 / 24	0.0625	1.5	50	5
6	628	EVOLUTION	CHAMPAGNE	VINYL	36 x 24	5	6.98 / 24	0.290833333	6.98	50	5
7	627	TECKWRAP	ROSE GOLD	VINYL	48 x 12	114	11.90 / 48	0.247916667	11.9	50	5
8	626	CRICUT	HOLLOGRAPHIC	VINYL	48 x 12	48	11.49 / 48	0.239375	11.49	50	5
9	625	CRICUT	METALIC MOSAIC	VINYL	48 x 12	48	11.49 / 48	0.239375	11.49	50	5
10	624	CRICUT	GLITTER GOLD	VINYL	48 x 12	48	11.49 / 48	0.239375	11.49	50	5
11	623	PAPER STUDIO	BABY BLUE	VINYL	36 x 12	32	16.00 / 36	0.444444444	16	50	5
12	622	PAPER STUDIO	BABY PINK	VINYL	36 x 12	30	16.00 / 36	0.444444444	16	50	5
13	621	92	GOLD	VINYL	36 x 24	3	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
14	620	91	SILVER	VINYL	36 x 24	2.58	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
15	619	90	FROSTED	VINYL	36 x 24	4	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
16	618	6073	DARK GREY	VINYL	36 x 24	5	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
17	617	6075	GREY	VINYL	36 x 24	20	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
18	616	6074	TELEGREY	VINYL	36 x 24	1.611	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
19	615	6072	LIGHT GREY	VINYL	36 x 24	2.97	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
20	614	6090	TURQUOISE BLUE	VINYL	36 x 24	10	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
21	613	6097	MINT	VINYL	36 x 24	3.69	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
22	612	6066	GREEN	VINYL	36 x 24	7	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
23	611	6061	GRASS GREEN	VINYL	36 x 24	6	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
24	610	6062	LIGHT GREEN	VINYL	36 x 24	1.97	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
25	609	6068	YELLOW GREEN	VINYL	36 x 24	27	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
26	608	63	LIME GREEN	VINYL	36 x 24	5.86	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
27	607	6050	DARK BLUE	VINYL	36 x 24	1	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
28	606	6089	NIGHT BLUE	VINYL	36 x 24	2	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
29	605	6065	COBALT BLUE	VINYL	36 x 24	18	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
30	604	6049	KING BLUE	VINYL	36 x 24	3	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
31	603	6051	BLUE VINYL	VINYL	36 x 24	11	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
32	602	6086	BRILLIANT BLUE	VINYL	36 x 24	2.11	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
33	601	6052	AZURE BLUE	VINYL	36 x 24	6.55	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
34	600	6087	SKY BLUE	VINYL	36 x 24	20	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
35	599	6056	ICE BLUE	VINYL	36 x 24	25	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
36	598	55	BABY BLUE	VINYL	36 x 24	4.19	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
37	597	6096	VIOLET	VINYL	36 x 24	3	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
38	596	6095	LAVENDER	VINYL	36 x 24	5	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
39	595	42	LILAC	VINYL	36 x 24	25.69	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
40	594	41	PINK	VINYL	36 x 24	75	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
41	593	45	SOFT PINK	VINYL	36 x 24	30	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
42	592	6036	DARK RED	VINYL	36 x 24	4	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
43	591	6033	RED	VINYL	36 x 24	5	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
44	590	6032	LIGHT RED	VINYL	36 x 24	1.22	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
45	589	6034	ORANGE	VINYL	36 x 24	3.75	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
46	588	6038	LIGHT ORANGE	VINYL	36 x 24	5	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
47	587	6015	GOLDEN YELLOW	VINYL	36 x 24	10	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
48	586	6021	YELLOW	VINYL	36 x 24	2.59	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
49	585	6022	SIGNAL YELLOW	VINYL	36 x 24	5.16	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
50	584	6026	LIGHT YELLOW	VINYL	36 x 24	4.3	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
51	583	6040	DARK BROWN	VINYL	36 x 24	1.94	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
52	582	6080	BROWN	VINYL	36 x 24	11	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
53	581	86	COCOA BROWN	VINYL	36 x 24	10	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
54	580	83	NUT BROWN	VINYL	36 x 24	10	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
55	579	81	LIGHT BROWN	VINYL	36 x 24	15	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
56	578	29	CARAMEL	VINYL	36 x 24	15	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
57	577	23	CREAM	VINYL	36 x 24	5	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
58	576	6805	BEIGE	VINYL	36 x 24	6.15	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
59	575	6011	BLACK	VINYL	36 x 24	4.38	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
60	574	6010	WHITE	VINYL	36 x 24	5	1.86 / 1	1.86	1.86	50	5
						794	183.85	95.37493056	183.85		

Nun	CODE	PRODUCT	DESCRIPTION	CATEGORIA	SIZE	QTY	PRICE	UNIT COST	VALUE	MAX	MIX
1	573	YARN BEE	RED	YARN	100	100	5.00 / 100	0.05	5	50	5
2	572	YARN BEE	YELLOW	YARN	100	100	5.00 / 100	0.05	5	50	5
3	571	YARN BEE	BLACK	YARN	100	100	5.00 / 100	0.05	5	50	5
4	570	YARN BEE	GREY	YARN	100	100	5.00 / 100	0.05	5	50	5
5	569	YARN BEE	AQUA	YARN	100	100	5.00 / 100	0.05	5	50	5
6	568	YARN BEE	LIME GREEN	YARN	100	100	5.00 / 100	0.05	5	50	5
7	567	YARN BEE	FUCHSIA	YARN	100	100	5.00 / 100	0.05	5	50	5
8	566	YARN BEE	PINK	YARN	100	100	5.00 / 100	0.05	5	50	5
9	565	YARN BEE	WHITE	YARN	100	100	5.00 / 100	0.05	5	50	5
						900	45	0.45	45		

Anexo 8: Galería de fotos.



Realización de diagnóstico visita 1, 2 y 3



Realización de diagnóstico visita 4, 5 y 6



Presentación y elección de Acción clave de éxito



Implementación Acción Clave de Éxito.



Implementación Acción Clave de Éxito.

Anexo 9: Reporte de ventas.

REPORTE DE VENTAS 2020-01-23- 21:12:26



NRC : 249939-2

C'CUT

NIT : 0703-290963-101-1

N°	CLIENTE	INGRESO	DOCUMENTO	DESCRIPCION	FECHA
1	PANADERIA EL ROSARIO S.A DE C.V	\$ 0.76	30	Servicio de Venta Producto	2020-01-15 16:01:43
2	PANADERIA EL ROSARIO S.A DE C.V	\$ 1.27	29	Servicio de Venta Producto	2020-01-15 15:57:20
3	PANADERIA EL ROSARIO S.A DE C.V	\$ 1.71	28	Servicio de Venta Producto	2020-01-15 15:53:24
4	PANADERIA EL ROSARIO S.A DE C.V	\$ 10.96	27	Servicio de Venta Producto	2020-01-07 21:04:13
5	PANADERIA EL ROSARIO S.A DE C.V	\$ 15.06	26	Servicio de Venta Producto	2020-01-07 16:01:52
6	Cindy Ardón	\$ 66.75	25	Servicio de Venta Producto	2020-01-07 16:00:57
7	Cindy Ardón	\$ 4.52	24	Servicio de Venta Producto	2020-03-25 20:55:05
8	Karla Alfaro	\$ 1.13	23	Servicio de Venta Producto	2020-02-05 20:54:11
9	Ruth Abigail Alfaro	\$ 78.00	22	Servicio de Venta Producto	2020-01-06 18:44:08
10	Gracia Arévalo	\$ 15.31	19	Servicio de Venta Producto	2019-12-24 02:26:57
11	Cindy Ardón	\$ 5.68	18	Servicio de Venta Producto	2019-12-24 01:45:59
Totales		\$ 201.15			

Anexo 10: Informes de seguimiento.



Universidad Tecnológica
Nuestro Compromiso es la Innovación

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Reunión Inicial con Empresaria.

Fecha: 28 / 09 / 2019

Equipo Consultor:

Nombre y Apellidos

Firma

Wendy Leonilda Funes Gonzalez

Rafael Marcos Cedillo Martínez

Ronald Adonay Martínez Rivera

Juan Ernesto Rodríguez Díaz

[Firma]
[Firma]
[Firma]
[Firma]

Breve descripción de la actividad realizada:

Llenado de cuestionario y recopilación de
información sobre la empresa D'Cut.

Firma del Empresario: [Firma] - Claudia Salinas.

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado



Universidad Tecnológica
Nuestro Compromiso es la Innovación

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Reunión con Empresaria

Fecha: 30 / 09 / 2019

Equipo Consultor:

Nombre y Apellidos

Rafael Marcos Cedillo Martínez

Wendy Leonilda Flores González

Ronald Adonay Martínez Rivas

Juan Ernesto Rodríguez Díaz

Firma



Breve descripción de la actividad realizada:

Recopilación de información, a través de
la matriz de excel 2ª Sesión

Firma del Empresario:



Claudia Salinas

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado



Universidad Tecnológica
Nuestro Compromiso es la Innovación

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Visita y Reunión con empresa.

Fecha: 01 / 10 / 2019

Equipo Consultor:

Nombre y Apellidos

Firma

Rafael Marcos Cedillo Martínez

Ronald Adonay Martínez Rivera

Juan Ernesto Rodríguez Díaz





Breve descripción de la actividad realizada:

Reunión de Matriz de Diagnostico 3^{era} Sesión

Firma del Empresario:

 Claudia Salinas

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado



Universidad Tecnológica

Nuestro Compromiso es la Innovación

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Reunión visita a empresa

Fecha: 12 / 10 / 2019

Equipo Consultor:

Nombre y Apellidos	Firma
<u>Cedillos Martínez, Rafael Marcos</u>	<u>[Firma]</u>
<u>Funes González, Wendy Leonilda</u>	<u>[Firma]</u>
<u>Martínez Rivera, Ronald Adonay</u>	<u>[Firma]</u>
<u>Rodríguez Díaz, Juan Ernesto</u>	<u>[Firma]</u>

Breve descripción de la actividad realizada:

Llenado de entrevista

Firma del Empresario:

[Firma] Claudia Sines

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado



Universidad Tecnológica
Nuestro Compromiso es la Innovación

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Presentación al Empresario de ACE

Fecha: 31 / 10 / 2019

Equipo Consultor:

Nombre y Apellidos

Firma

<u>Rafael Marco Gedilbo Martínez</u>	<u>[Firma]</u>
<u>Wendy Leonilda Funes Gonzalez</u>	<u>[Firma]</u>
<u>Ronald Adonay Martínez Rivera</u>	<u>[Firma]</u>
<u>Juan Enato Rodezney Diaz</u>	<u>[Firma]</u>

Breve descripción de la actividad realizada:

Se presentó al Empresario los Resultados del
Diagnostico,

Firma del Empresario:

[Firma] Claudia Silveira

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado



Universidad Tecnológica
Nuestro Compromiso es la Innovación

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Visita para desarrollo ACE.

Fecha: 04 / 11 / 2019

Equipo Consultor:

Nombre y Apellidos

Firma

Rafael Marcos Cedillo Martínez

Juan Ernesto Rodríguez Díaz

Ronald Adonay Martínez Rivera

[Firma]
[Firma]
[Firma]

Breve descripción de la actividad realizada:

Implementación de acción clave de éxito.
(Inicio con estructuración de la acción clave
de éxito.)

Firma del Empresario:

[Firma] Claudia Salinas.

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado



Universidad Tecnológica
Nuestro Compromiso es la Innovación

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: _____

Fecha: 10 / 11 / 2019

Equipo Consultor:

Nombre y Apellidos	Firma
Juan Ernesto Rodríguez Díaz	
Wendy Leonilda Funes González	
Ronald Almay Martínez	
Rafael Morán Gedichs Martínez	

Breve descripción de la actividad realizada:

Elaboración de matrices con listado de materia prima para elaborar cada producto.

Firma del Empresario:

Claudia Salinas

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado



Universidad Tecnológica
Nuestro Compromiso es la Innovación

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Levantamiento de Inventario.

Fecha: 11 / 11 / 2019.

Equipo Consultor:

Nombre y Apellidos	Firma
Wendy Leonilda Flores Gonzalez	
Juan Ernesto Rodriguez Diaz	
Ronald Adonay Martinez Rivera	
Rafael Moran Cecilia Morán	

Breve descripción de la actividad realizada:

Colaboración en conjunto con la empresaria
de levantamiento de materias primas en
Bodega San Francisco.

Firma del Empresario:

Claudia Salinas

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado



Universidad Tecnológica
Nuestro Compromiso es la Innovación

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: _____

Fecha: 14 / 11 / 2019

Equipo Consultor:

Nombre y Apellidos	Firma
Wendy Leonilda Funes Gonzalez	
Juan Ernesto Rodriguez Diaz	
Ronald Adonay Martinez Rivera	
Rafael Marin Cecilia Martinez	

Breve descripción de la actividad realizada:

Continuación con elaboración de matrices de costo y lógica de costos en el prototipo del sistema.

Firma del Empresario: _____

Claudia Salinas

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado



Universidad Tecnológica
Nuestro Compromiso es la Innovación

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: _____

Fecha: 18 / 11 / 2019

Equipo Consultor:

Nombre y Apellidos	Firma
Wendy Leonilda Funes Gonzalez	
Rafael Marcos Cedillo	
Ronald Antony Martinez	
W	

Breve descripción de la actividad realizada:

Elaboración Acción clave de éxito.

Firma del Empresario:

Claudia Sainza

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado



Universidad Tecnológica
Nuestro Compromiso es la Innovación

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Visita reunión de Trabajo con Empresaria.

Fecha: 08/12/2019

Equipo Consultor:

Nombre y Apellidos

Firma

Wendy Leonilda Funes Gonzalez

[Firma]

Juan Ernesto Rodríguez Díaz

[Firma]

Ronald Adonay Martínez Rivera

[Firma]

Breve descripción de la actividad realizada:

Se trabajó en la elaboración de los
requerimientos que debe llevar el Sistema
Informático.

Firma del Empresario:

[Firma]

Claudia Salinas.

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado



Universidad Tecnológica
Nuestro Compromiso es la Innovación

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: implementación del Sistema

Fecha: 10 / 01 / 2020

Equipo Consultor:

Nombre y Apellidos	Firma
Wendy Leonilda Funes Gonzalez	
Rafael Maras Cedillo Martínez	
Ronald Adonay Martínez Rivera	
Juan Ernesto Rodríguez Díaz	

Breve descripción de la actividad realizada:

Se instaló el Sistema en la computadora
de la empresa, se inició la capacitación
en el uso de los diferentes módulos

Firma del Empresario: Claudia Salinas

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado



Universidad Tecnológica
Nuestro Compromiso es la Innovación

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Implementación de Sistema

Fecha: 11 / 01 / 2020

Equipo Consultor:

Nombre y Apellidos

Firma

Wendy Leonilda Funes Gonzalez

Ronald Adonay Martínez Rivera

Jean Emerto Rodriguez Díaz

Rafael Marcos Cedillo Martínez

Breve descripción de la actividad realizada:

Se le dio con libertad a la capacitación
sobre el uso de los diferentes módulos
del Sistema.

Firma del Empresario:

Se deben anexar fotos donde este todo el grupo como comprobación que todos han participado