

**Diseño de software para la administración de
proveedores del puesto de ventas de
Zamorano, Honduras**

Roger Alberto Guerra Gaitán

**Escuela Agrícola Panamericana, Zamorano
Honduras**

Noviembre, 2013

ZAMORANO
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE AGRONEGOCIOS

Diseño de software para la administración de proveedores del puesto de ventas de Zamorano, Honduras

Proyecto especial de graduación presentado como requisito parcial para optar
al título de Ingeniero en Administración de Agronegocios en el
Grado Académico de Licenciatura

Presentado por

Roger Alberto Guerra Gaitán

Escuela Agrícola Panamericana, Zamorano
Noviembre, 2013

Diseño de software para la administración de proveedores del puesto de ventas de Zamorano, Honduras

Presentado por:

Roger Alberto Guerra Gaitán

Aprobado:

Martin Alberto Leal, M.Sc., M.B.A.
Asesor principal

Ernesto Gallo, M.B.A.
Director
Departamento de Administración de
Agronegocios

Raúl Zelaya, Ph.D.
Decano Académico

Diseño de software para la administración de proveedores del puesto de ventas de Zamorano, Honduras

Roger Alberto Guerra Gaitán

Resumen: La tecnología es una herramienta, que ha permitido desarrollar de una manera más fácil y eficientes diversos procesos que realizan las empresas en la actualidad. Implementar herramientas tecnológicas en las empresas, no es tarea fácil. Se necesita tiempo, capacitación y dedicación para lograr una total adaptación al nuevo sistema. Estas herramientas son utilizadas por empresas como supermercados, los cuales manejan grandes cantidades de productos y proveedores. Actualmente, el puesto de venta Zamorano (Tercera empresa universitaria, que más factura) es un supermercado que brinda variedad de productos a su clientela, formada por empleados, estudiantes, comunidades cercanas, visitantes y se caracteriza por vender productos elaborados por los estudiantes Zamoranos. El puesto de venta tiene problemas con sus proveedores, debido a que muchas de las actividades para su control no son automatizadas y ocupan demasiado tiempo. Utilizan un sistema para el control de las actividades, pero este no brinda las opciones necesarias para establecer una comunicación más directa con los proveedores. Es por ello, que con el presente estudio se desarrolló un software llamado Plataforma Administrativa Para El Manejo De Proveedores (PAMP), que agiliza los procesos de compras, conocimiento de nuevos productos, nuevas ofertas, envío de pedidos a tiempo y conocimiento en el cambio de códigos de barra. Este software facilita la relación comercial que tiene el puesto de venta con sus proveedores.

Palabras clave: Comunicación, manejo, necesidad, seguridad, solución.

Abstract: Technology is a tool, which has allowed the development of a more easy and efficient processes that perform various companies today. Implement technological tools in business, not an easy task. It takes time, training and dedication to achieve full alignment with the new system. These tools are used by companies such as supermarkets, which handle large quantities of products and suppliers. Currently , the stall Zamorano (Third university enterprise, which more bill) is a supermarket that offers variety of products to its customers , composed of employees, students, nearby communities, visitors and is characterized by selling products made by students Zamorano . The stall has problems with its suppliers, because many of the activities are not automated control and take too long. They use a system for controlling the activities, but this does not provide the necessary options to establish a direct communication with suppliers. Therefore, the present study developed a software called Administrative Platform Providers For Handling (PAMP), which streamlines procurement processes , knowledge of new products, new offers , shipping orders on time and knowledge in code switching bar . This software facilitates the business relationship that has the stall with suppliers.

Key words: Communication, management, method, security, solution.

CONTENIDO

Portadilla.....	i
Página de firmas	ii
Resumen	iii
Contenido	iv
Índice de cuadros, figuras y anexos.....	v
1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. MATERIALES Y MÉTODOS.....	3
3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	5
4. CONCLUSIONES.....	11
5. RECOMENDACIONES.....	12
6. LITERATURA CITADA.....	13
7. ANEXOS	14

ÍNDICE DE CUADROS, FIGURAS Y ANEXOS

Figuras	Página
1. Formato de entrega de productos para proveedores.	6
2. Formato para ingreso de usuario.	7
3. Formato de Proveedor creado e ingresado al sistema.	7
4. Formato de creación de categorías e ingreso de productos.	7
5. Formato de cuadro de distribución de los productos.	8
6. Formato de inventario.	8
7. Formato de orden de compra.	9
8. Formato de opción de ofertas.	9
9. Formato de devoluciones de productos.	9
10. Formato de registro de compras realizadas.	10
Anexos	Página
1. Encuesta realizada a proveedores activos del puesto de ventas de Zamorano, Honduras.	14
2. Lista de Macro-Empresa que abastecen al puesto de venta Zamorano.	15
3. Lista de Mediana-Empresa que abastecen al puesto de venta Zamorano.	16
4. Lista de Micro-Empresa que abastecen al puesto de venta Zamorano.	17
5. Lista de proveedores internos que abastecen al puesto de venta Zamorano.	18

1. INTRODUCCIÓN

La utilización de herramientas virtuales ha ido en incremento en los últimos años, ya que estos programas permiten tener un control de ventas e inventarios para supermercados, basados en la tecnología. El éxito de empresas reconocidas va de la mano con el uso de tecnologías que le permiten a la misma, hacer el tiempo de trabajo más eficiente y mantener relaciones personalizadas con los proveedores. Mantener una relación estrecha con los proveedores dentro de una empresa, es un elemento vital en la administración moderna de las empresas. Es necesario que los administradores, posean herramientas que les faciliten tomar decisiones en el manejo de los productos (Herrera *et al.* 2006).

La clave para el éxito de una empresa se basa en la relación entre clientes y proveedores, la misma aumenta ingresos y la calidad de servicio de la empresa, a su vez permite tener un manejo centralizado y actualizado de información de contactos de interés. El uso de herramientas como el Supplier Relationship Management (SRM), el cual es un sistema que permite de manera eficaz, administrar todos los procesos de compra que realiza una empresa, ofreciendo la información necesaria para realizar transacciones correctas. Debido a las ventajas que presenta la implementación de un sistema SRM en la cadena productiva de las empresas, son cada vez más las compañías que apuestan por la utilización de este tipo de procedimiento. Este software automatiza los procesos y las operaciones de almacenamiento, provee un control centralizado para vendedores al detalle con varias tiendas y se adapta para satisfacer las necesidades de las industrias de venta al detalle (Megabyte 2013).

El puesto de ventas, ubicado en la Escuela Agrícola Panamericana Zamorano es un establecimiento, que tiene como misión ofrecer a sus clientes la experiencia de involucrarse a fondo con el sistema educativo de Zamorano. Esto se logra a partir de la adquisición de productos alimenticios de alta calidad y la interacción con estudiantes de Zamorano, que les permite conocer la bondades del Aprender Haciendo, y a la vez contribuir económicamente con el financiamiento de los estudios de los alumnos de la universidad (Gerencia de Mercadeo Zamorano 2013). Actualmente, el puesto de ventas tiene problemas con el manejo de los proveedores en áreas como el cobro de facturas, devoluciones de pedidos, órdenes de compras, desconocimiento de ofertas y nuevos productos. Además muchas de estas actividades no son automatizadas, lo que dificulta tener un control interno de dichas actividades, impidiendo tener un control en la administración de proveedores y a su vez, tomar decisiones más rápidas. Aunque el puesto de ventas, utiliza Retail Management System (RMS), el mismo no mejora la comunicación con los proveedores, ni optimiza el proceso de suministro.

Actualmente no se han realizado estudios que incluyan el diseño de un software para la administración de proveedores en el puesto de venta Zamorano. Con el estudio realizado se diseñó un software aplicado a el puesto de venta de Zamorano, llamado Plataforma Administrativa Para El Manejo De Proveedores (PAMP). PAMP permitirá que el proveedor obtenga sus órdenes de compras sin la necesidad de tener que ir al puesto de ventas, eliminará facturas facilitando el proceso de conciliación, brindando un método seguro y confiable, para el intercambio de información entre el puesto de ventas y sus proveedores. Los objetivos del estudio fueron los siguientes:

- Definir la problemática actual en cuanto al manejo de la relación con proveedores en el puesto de venta de Zamorano.
- Diseñar un software para la administración de los proveedores en el puesto de venta de Zamorano que facilite la toma de decisiones administrativas.

2. MATERIALES Y MÉTODOS

Se realizó una investigación de tipo exploratoria, con el propósito de recolectar información y definir la problemática existente en la administración de proveedores en el puesto de venta Zamorano, conocer las principales herramientas tecnológicas y procedimientos utilizados para facilitar el intercambio de información entre administrador y proveedor.

Investigación exploratoria. Se realizaron entrevistas a profundidad a encargados en Zamorano, en diferentes áreas. Los entrevistados fueron: Gerente de Compras y suministros, Administradora de puesto de venta y Promotor de ventas Zamorano. También se realizó una entrevista con un experto. Se entrevistó a la Gerente Regional de Productividad y Eficiencia Operativa de Walmart, Centro America.

Investigación descriptiva. Se realizaron encuestas telefónicas a los proveedores del puesto de venta Zamorano, para conocer cuales utilizan software para administrar la relación con sus clientes y cuáles no. El puesto de venta es abastecido por 95 actualmente. Para aplicar las encuestas se clasificaron a los proveedores en internos y externos. Los internos son 11, como forman parte de las empresas universitarias de Zamorano, no se consideraron parte de la investigación.

Los proveedores externos se categorizaron en 26 Macro-Empresa, 21 Mediana-Empresa y 37 Micro-Empresa, en base al monto total anual de compras realizadas por el puesto de ventas Zamorano. Las Micro-empresa carecen de la tecnología necesaria para implementar estos sistemas de administración, por lo cual no se tomaron en cuenta para las encuestas.

Los proveedores visitan el puesto de venta cada semana, cada 15 días y mensualmente. Por esta razón, se decide utilizar encuestas telefónicas, debido a que es la manera más fácil y directa de localizarlos y establecer comunicación con ellos.

Para establecer contacto con estos proveedores, se utilizó la base de datos de Macro-Empresa y Mediana-Empresa brindada por la administradora del puesto de venta. Esta base a su vez, represento una limitante para aplicar las encuestas, debido a que no está actualizada, posee solamente datos de 31 proveedores y solo a estos se les aplico la encuesta.

Diseño de software PAMP. Para la creación del software se utilizaron las siguientes aplicaciones y programas:

PHP: Es un lenguaje de programación de uso general de código del lado del servidor originalmente diseñado para el desarrollo web de contenidos dinámicos (PHP 2013).

MySQL: Es un sistema de gestión de base de datos relacional, multihilo y multiusuario con más de seis millones de instalaciones. Es la base de datos de código abierto más popular del mundo, lo que permite la entrega rentable de aplicaciones de base de datos confiables y de alto rendimiento y escalables basadas en la web y embebidos (PHP 2013).

MySQL Administrador: Es un nuevo software de administración de servidores de base de datos de MySQL que ha creado MySQL AB. Software multiplataforma que cuenta con un entorno gráfico de usuario muy intuitivo (Cuenca 2005).

Sistema de Microsoft Dynamic Retail Management (RMS): Software que ofrece a los minoristas pequeños y medianos un punto completo de venta, solución que puede adaptarse para satisfacer las necesidades únicas (Microsoft Dynamics RMS 2013).

Internet Explorer: Es un buscador en la web desarrollado por Microsoft. Permite la conexión con MySQL y PHP (Microsoft 2013).

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Entrevistas. La entrevista realizada al gerente de compras y suministros de Zamorano, da a conocer las limitaciones que enfrenta el puesto de ventas. Mencionó que los proveedores no cumplen con el tiempo establecido de las entregas de productos, sino que tardan en enviarlos. Además, se incumple con los procedimientos, ya que los usuarios realizan sus compras de forma directa con el proveedor, sin iniciar el proceso de compra previamente. La administradora del puesto de ventas, mencionó los problemas que tiene el puesto de venta con los proveedores. Estos problemas son los siguientes: entrega de pedidos a tiempo, cambio de precios, desconocimiento de nuevas promociones y de códigos de barra. El Promotor de venta Zamorano, explicó como funcionan los programas para administración de proveedores, utilizados por Walmart y La Colonia, ya que Zamorano es proveedor de estas cadenas de supermercado. Menciona que es un método directo y seguro de intercambiar información entre proveedor y administrador.

La Gerente Regional de Productividad y Eficiencia Operativa del Supermercado Walmart C.A, mencionó que el éxito de una empresa, no se basa en el trato con los clientes, sino que también debe tomar en cuenta el trato con los proveedores de la empresa. Se deben priorizar el llevar un control y re-orden por categorías de productos, registro de ventas que incluyan la rotación y días de inventarios, definir quienes son los proveedores, mantener inventarios al día, respetar las políticas de la empresa, evaluar el nivel de servicio del proveedor, asegurar el nivel de abastecimiento, mantener un calendario de entregas y principalmente, evitar el vencimiento de los productos.

Encuestas telefónicas. El 44% de los proveedores externos forman parte de las Micro-Empresas, las cuales no se contemplaron para aplicar las encuestas. Ya que consideran que la implementación de herramientas tecnológicas tiene un alto costo de inversión y no las consideran necesarias. El 56% de los proveedores restantes incluyen a Macro-Empresa y Mediana-Empresa, de los cuales el 30% encuestado cuenta con la tecnología, experiencia y capital necesario para implementar un sistema que facilite la relación con sus clientes.

En total se aplicaron 31 encuestas telefónicas a los proveedores, pero 6 de ellos no respondieron la llamada. Al final la información obtenida fue en base a 25 proveedores, de los cuales 10 de ellos respondieron que utilizan software para facilitar su relación con los clientes. Entre los software utilizados mencionaron a Electronic Data Interchange (EDI) utilizado por Walmart, Software y sistema de gestión empresarial (SAP) utilizado por La Colonia y Pricesmart. Mencionan que las principales ventajas que ofrecen estos sistemas son: Comunicación personalizada, agiliza el cobro de facturas y mantiene un registro actualizado de todas las ventas realizadas. Parte de los requisitos para ser



Figura 2. Formato para ingreso de usuario.

Formato de proveedor creado e ingresado al sistema. El tipo de usuario proveedor permite observar información relevante del proveedor como datos personales y código de usuario (Figura 3).



Figura 3. Formato de proveedor creado e ingresado al sistema.

Creación de categoría e ingreso de productos. Esta opción le permite al administrador definir y crear las categorías que existen dentro del establecimiento, a su vez, permite agregar cada uno de los productos en el lugar adecuado. Edita y actualiza, cualquier artículo que ya haya sido ingresado al sistema (Figura 4).



Figura 4. Formato de creación de categorías e ingreso de productos.

Distribución de los productos. La distribución de los productos, permite definir en qué lugar se encuentra el producto. Por ejemplo, se puede distribuir dependiendo en qué góndola se encuentre o si se encuentra en la bodega. También permite agregar nuevos lugares de distribución, esto mejora el control de los productos y su rápido acceso a los mismos (Figura 5).

The screenshot shows a web application interface with a navigation bar at the top containing: Orden, Compra, Inventario, Distribución, Venta, Categoría, Ofertas, Proveedor, and Cerrar sesión. The main title is 'Distribución de Productos' with a sub-link 'Ubicaciones'. Below the title is a red header for the table: 'LISTA DE ARTICULOS QUE AUN NO HAN SIDO DISTRIBUIDOS'. The table has the following data:

Cant	Codigo	Producto	Marca	Costo	Fecha AMB	Factura	Proveedor
39	12345	lomo de cerdo	zamorano	120		2222222	calox panameña
55	12345	lomo de cerdo	zamorano	120			calox panameña
31	67890	bistec	zamorano	145		2222222	calox panameña
33	67890	bistec	zamorano	145			calox panameña

Figura 5. Formato de cuadro de distribución de los productos.

Inventario. Esta opción permite conocer todos los productos y las cantidades que se encuentran en el establecimiento y quién es el proveedor que distribuye el/los producto(s). A su vez, permite observar datos del proveedor y determinar si el producto se encuentra activo o no (Figura 6).

The screenshot shows a web application interface with a navigation bar at the top containing: Orden, Compra, Inventario, Distribución, Venta, Categoría, Ofertas, Proveedor, and Cerrar sesión. The main title is 'Productos' with a sub-link 'Añadir Producto'. Below the title is a table with the following data:

#	Codigo	Producto	Categoría	Precio	Estado	Proveedor
1	12345	lomo de cerdo	carnes	125	✓	📦
2	67890	bistec	carnes	150	✓	📦

Figura 6. Formato de inventario.

Orden de compra. Esta opción permite seleccionar los productos a comprar, a que proveedor pertenecen y enviarle la información al proveedor. Con esta opción se elimina todo el proceso que existe al realizar un pedido, se elimina papeleo y se reduce el tiempo de visitas de los proveedores al puesto de ventas (Figura 7).

#	Fecha	Num Documento	Proveedor	Monto	Descuento	ITBMS	Total
1		123	calox panameña	675	0	0	675

Figura 7. Formato de orden de compra.

Ofertas. Esta opción fue creada especialmente para que el proveedor tenga la oportunidad de ingresar las ofertas actuales y enviarlas al administrador. De esta forma se reduce el tiempo que permanece el proveedor en el puesto de venta (Figura 8).



Figura 8. Formato de opción de ofertas.

Devoluciones. Esta opción permite al administrador comunicarle al proveedor, que productos tienen vencidos sin necesidad de que el proveedor se mueva de su oficina (Figura 9).

Cant	Código	Producto	Marca	Costo	Fecha	Proveedor
------	--------	----------	-------	-------	-------	-----------

Figura 9. Formato de devoluciones de productos.

Registro de compras: Le permite al administrador llevar un control y manejo del historial de compras de cada uno de sus proveedores. Esto facilita cualquier reclamo o problema con alguna factura (Figura 10).

Compras

[<-Añadir una Compra-->](#)

#	Fecha	Num Documento	Proveedor	Monto	Descuento	ITBMS	Total	
1		2222222	calox panameña	11,800.00	1,180.00	743.40	11,363.40	
2			calox panameña	11,385.00	0.00	569.25	11,954.25	

Figura 10. Formato de registro de compras realizadas.

4. CONCLUSIONES

- La problemática actual que tiene el puesto de venta Zamorano con sus proveedores son la entrega de productos a tiempo, desconocimiento de cambio de precios, código de barras y nuevas promociones. Además existen problemas en el cobro de facturas, devoluciones de pedidos y órdenes de compras, lo cual se encuentra relacionado con la falta de un programa que permita una mejor administración de proveedores.
- Se diseñó un programa llamado PAMP, el cual permite realizar procesos como órdenes de compras y enviar éstas órdenes a los proveedores a tiempo, conocer cuáles son los productos vencidos y darle a conocer esta información al proveedor. PAMP, brinda la opción de conocer cuáles son las nuevas promociones sin necesidad de que el proveedor visite el puesto de venta.

5. RECOMENDACIONES

- Utilizar PAMP para administrar exclusivamente las relaciones con los proveedores, ya que presenta la opciones necesarias para agilizar este proceso y hacerlo más eficiente.
- Trabajar en conjunto con el personal de informática con la finalidad de mejorar y actualizar el software, de forma tal que se puedan obtener mejores resultados al pasar del tiempo.
- Capacitar al personal del puesto de ventas y proveedores con el software PAMP, para que el mismo sea eficiente y cumpla con las necesidades de la empresa.
- Agregar nuevas funciones como, vincular el programa con el nuevo sistema del lector de código de barra en el área de recibo de mercancía y automatización del punto de re-orden de los productos.

6. LITERATURA CITADA

Bravo, L.F., Martínez, H., Moreira, M., Valero, C. 2000. Control de ventas e inventario de un supermercado (en línea). Consultado el 26 de octubre de 2013. Disponible en <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/1294/1/2470.pdf>.

Cuenca, C.L. 2005. Un programa muy útil para administrar, visualmente y de manera sencilla, servidores de bases de datos MySQL (en línea). Consultado el 26 de octubre de 2013. Disponible en <http://www.desarrolloweb.com/articulos/1798.php>.

Gerencia de Mercadeo, Zamorano. 2013. Puesto de ventas (en línea). Departamento de administración de agronegocios, Zamorano, Honduras. Consultado el 26 de octubre de 2013. Disponible en <http://www.zamorano.edu/dagn/unidades-de-negocios-agn/puesto-de-ventas/>.

Kazez, R. s.f. Los estudios de casos y el problema de la selección de la muestra: Aportes del sistema de matrices a datos (en línea). Consultado el 20 octubre de 2013. Disponible en http://www.uces.edu.ar/institutos/iaepcis/8_jornada_desvalimiento/kazez.pdf.

Megabyte. 2013. Retail Management System (en línea). Consultado el 26 de octubre de 2013. Disponible en <http://www.megabyte.net/Solutions/RetailManagementSystem.aspx>

Microsoft (2013). Internet Explorer (en línea). Consultado el 26 de octubre de 2013. Disponible en <http://windows.microsoft.com/es-es/internet-explorer/download-ie>.

Microsoft Dynamics RMS. 2013. Microsoft Dynamics Retail Management System (en línea). Consultado el 26 de octubre de 2013. Disponible en <http://www.microsoft.com/en-us/dynamics/rms-overview.aspx>.

PHP. 2013. A future update on php.net (en línea). Consultado el 26 de octubre de 2013. Disponible en <http://php.net/>.

PHP. 2013. API MySQL (en línea). Consultado el 26 de octubre de 2013. Disponible en <http://php.net/manual/es/book.mysql.php>.

7. ANEXOS

Anexo 1. Encuesta realizada a proveedores activos del puesto de ventas de Zamorano, Honduras.

Encuesta proveedores de Puesto de Venta Zamorano.

Nombre del proveedor _____

Dirección _____

1. ¿Utiliza algún programa virtual para mantener una relación más directa con sus clientes?

Si _____

No _____

Si su respuesta es no, pase a la pregunta 3.

2. ¿Qué beneficios le brinda la utilización de estos programas?

3. ¿Por qué no utiliza estos programas?

Muchas Gracias

Anexo 2. Lista de Macro-Empresa que abastecen al puesto de venta Zamorano

SUPERMERCADO LA COLONIA
COMPAÑIA DISTRIBUIDORA, S.A.(C
CARGILL DE HONDURAS S. DE R.L.
CAMACHO COMERCIAL
DISTRIBUIDORA LICRA IMPORT
ARTICULOS PROMOCIONALES SA
CORPORACION CERVECERIA HONDURE
DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ALI
PRODUCTOS DE CONSUMO POPULAR,
COMPAÑIA AVICOLA DE C.A.,S.A.D
FARINTER S.A. DE C.V.
COMERCIALIZADORA MODELO. S.A.
CORPORACION MANDOFER S.A.
CORPORACION DINANT, S. A. DE C
AQUAFARM S,A DE C.V.
DISTRIBUIDORA RAYOVAC HONDURAS
BAZAR CANTON
BOQUITAS FIESTAS
PRICESMART
MOLINO DE CAFE MAYA, S.A. DE C
LÁCTEOS DE HONDURAS, S.A. DE C
DISTRIBUIDORA EDT HONDURAS S.A
ESPRESSO AMERICANO
BIMBO DE HONDURAS S.A DE C.V.
AGUAZUL
DERIVADOS DE MAIZ DE HONDURAS,

Anexo 3. Lista de Mediana-Empresa que abastecen al puesto de venta Zamorano.

EUROPEN DE HONDURAS
COMIT, S.A.
AG INVERSIONES S. DE R. L.
JOSE ARMANDO ESTRADA GUTIERREZ
AGENCIA BARRETT S.A. DE C.V.
DIASA S.A. DE C.V.
ANGY-FLOR
ROMERI EDILET RUBIO
DISTRIBUIDORA SOLIS, S. A. DE
PRODUCTOS IMPORTADOS AMERICANO
INDUSTRIAS QUIMICAS, S. DE R.L
DROGUERIA VILLASA
KUATTRO S. de R. L
AGENCIAS DE PUBLICACIONES SA
GARSA S,A. DE C.V.
JUAN N. KAWAS, CIA.,SUCS.,S.A.
EYL COMERCIAL AGROPECUARIA, S.
EYL COMERCIAL SA
DISTRIBUIDORA VENADITO, S.A. D
FINCAS DEL CARMEN S DE RL
COMERCIAL BRAND-ZINT

Anexo 4. Lista de Micro-Empresa que abastecen al puesto de venta Zamorano.

PROVEMAR
NATURAL LIFE
COMERCIAL ORTIZ
INVERSIONES SAMARIA, S DE R L
INVERSIONES OPTIMA S DE RL
BIO PRODUCTOS NATURALES SRL
INVERSIONES LATINO S.A.
ZUGRA INVERSIONES S.A.
DISTRIBUIDORA PETARHO
REPRESENTACIONES ROJAS
COMERCIAL HERRERA
INVERSIONES D-MAR S. DE R.L.
TAJADITAS MI FINCA S. DE R.L.
REPOSTERIA SWEET TASTE
PRODUCTOS Y ALIMENTOS S.A.
OSCAR ESTANISLAO CHAVEZ AMAYA
DINA MIGDALIA PERDOMO
NATURAMAS
JOSE LUIS GALLARDO NUFIO
TERESA GÓMEZ
PANADERIA Y R. SUGAR TREATS
ANABEL GALLARDO DE HERNANDEZ
SAUL FLORES
EMPRESA A.C. LAS AZUCENAS
ZOILA ESTER CHAVEZ
ORGANZA GIFT SHOP & EVENTS
JOSE ALBERTO CANAHUATI CARIAS
ISBELA SUYAPA RIVERA
GERMAN BARRIENTOS
LETO SENEN HURTADO
ROGALA S.A. DE C.V.
LUZ VIOLETA CRUZ FLORES
CORPORACION FARH
DSWEET INVERSIONES LH S DE R L
INVERSIONES GF GLOBAL
NORZAY PANADERIA
LUIS FERNANDO CLAROS

Anexo 5. Lista de proveedores internos que abastecen al puesto de venta Zamorano.

PLANTA DE CARNICOS
RECTORIA
PLANTA DE PROCESAMIENTO HORTOF
POST COSECHA
PLANTA DE LACTEOS
PLANTA DE MIELES Y DERIVADOS
BODEGA CENTRAL DE SUMINISTROS
PLANTA DE AVES
AQUACULTURA
LABORATORIO DE GRANOS
PRODUCTOS ORGANICOS

Anexo 6. Manual para el uso de PAMP

ÍNDICE

1 Aspectos generales de PAMP para Windows

1.1 ¿Qué es el programa PAMP?

2 Operaciones básicas para el Administrador en PAMP

2.1 Ingresar un proveedor al sistema

2.2 Ingresar una categoría de productos

2.3 Ingresar producto y vincularlo con una categoría

2.4 Vincular un producto a un proveedor

2.5 Realizar órdenes de compra

2.6 Ingresar productos comprados al sistema

2.7 Clasificar el producto por localización (Góndola o Depósito)

2.8 Realizar devolución de productos

2.9 Revisar ofertas productos por el proveedor

2.10 Ver inventario de productos

2.11 Ver cantidades existentes en bodega y góndolas de productos

2.12 Registrar ventas de producto

3 Operaciones básicas para el proveedor en PAMP

3.1 Ver una orden de compra

3.2 Revisar cuales fueron los productos vendidos a los clientes

3.3 Ver cuáles son los productos que hay que cambiar por vencimiento

3.4 Generar una oferta

3.5 Editar datos de proveedor

4 Creación de Usuarios en PAMP

4.1 Crear usuario para administrador y Proveedores

1. Aspectos generales de PAMP para Windows

1.1.¿Qué es el programa PAMP?

PAMP permitirá que el proveedor obtenga sus órdenes de compras, sin la necesidad de tener que ir al puesto de ventas. Además eliminará facturas, facilitando el proceso de conciliación y brindando un método seguro y confiable, para el intercambio de información entre el puesto de ventas y sus proveedores (Figura 1).



Figura 1. Plataforma Administrativa Para El Manejo De Proveedores (PAMP).

2. Operaciones básicas para el Administrador en PAMP

2.1. Ingresar un proveedor al sistema

Para ingresar un proveedor al sistema, se debe seleccionar el icono de “proveedor” y seleccionar: “añadir proveedor” (Figura 2).



Figura 2. Icono de proveedor

Se abrirá una ventana, donde puedes ingresar todo los datos de la empresa (proveedor) y datos de la persona encargada de traer los productos al puesto de venta (Figura 3).

Datos del Proveedor

DETALLES DEL PROVEEDOR

Ruc: Nombre:

Gerente: Direccion:

Telefono: E-mail:

Fax:

DATOS DEL CONTACTO

Nombre:

Apellido:

Telefono:

Correo:

←

Figura 3. Cuadros para llenar datos del Proveedor

2.2. Ingresar una categoría de productos

Para ingresar una categoría al sistema, se selecciona el icono de “categoría”, luego se selecciona el icono en forma de carpeta (Figura 4).

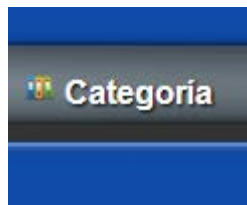


Figura 4. Icono de categoría

Se abrirá una ventana, dónde puedes ingresar el nombre de la categoría que deseas crear (Figura 5).

Agregar Categoría

Nombre:

←

Figura 5. Cuadro para agregar categoría.

2.3. Ingresar un producto y vincularlo con una categoría

Para ingresar un producto al sistema, se selecciona el icono de “categoría”, luego se selecciona el icono en forma de documento (Figura 6).

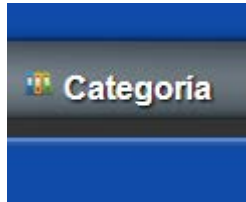


Figura 6. Icono de categoría

Se abrirá una ventana dónde aparece un cuadro que debes llenar con los datos del producto y vincular los productos con las categorías (Figura 7).

Una ventana de diálogo con un título "Agregar Productos" en un encabezado azul. El formulario contiene los siguientes campos: "Codigo:" con un campo de texto; "Nombre:" con un campo de texto; "Categoría:" con un menú desplegable; "Marca:" con un campo de texto; "Modelo:" con un campo de texto; "Precio:" con un campo de texto que contiene "0"; "Pres. Caja:" con botones de radio "Si" y "No"; "Pto. Reorden" con un campo de texto que contiene "0"; "Descripción:" con un campo de texto grande; y un botón "Enviar" al final.

Figura 7. Cuadro para agregar datos de los productos

2.4. Vincular un producto a un proveedor

Para vincular un producto a un proveedor, se selecciona el icono de “inventario”, luego el icono en forma de carretilla de supermercado (Figura 8 y 9).



Figura 8. Icono de inventario



Figura 9. Icono de proveedor

Se abrirá la lista de proveedores agregados al sistema. Seleccionas el proveedor al cuál quieres asociar el producto.

2.5 Realizar órdenes de compra

Para realizar una orden se compra, se selecciona el icono de “orden de compra”, luego seleccionas “añadir orden de compra” (Figura 10).

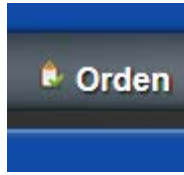


Figura 10. Icono de orden de compra

Aparecerá la lista de proveedores que se tienen agregados al sistema, y se selecciona el proveedor al que se le comprará un producto, luego aparecerá un cuadro con las cantidades de productos existentes del proveedor en el puesto de venta. Además aparecerá un cuadro, en el cuál se deberá escribir la cantidad de producto a ordenar y se selecciona “enviar”. Esta información se envía al proveedor (Figura 11).

Ordenes
Orden de Compra

Numero de Documento: Fecha: mm/dd/yyyy

RUC: 12345 Proveedor: roger

Articulos

#	Codigo	Articulo	Precio	Cantidad/Gondola	Cantidad/Bodega	Total	Cantidad a Pedir
1	0098976	leche de vaca	15	4	0	4	<input type="text"/>
2	0097867	leche de soya	15	19	0	19	<input type="text"/>
3	0097766	leche de fresa	20	0	0	0	<input type="text"/>

Figura 11. Cuadro para realizar la orden de compra

2.6. Ingresar productos comprados, al sistema

Para ingresar productos al sistema luego de haber sido comprados, se selecciona el icono de “compra” y luego se selecciona “añadir compra” (Figura 12).

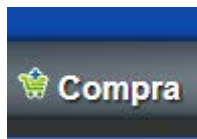


Figura 12. Icono de compra

Aparecerá la lista de proveedores ingresados en el sistema, se selecciona el proveedor al cuál se le compró la mercancía. (Figura 13).

Elija el Proveedor:

RUC:

	#	RUC	Proveedor
→	1	12345	roger
→	2	11223	maria
→	3	11223344	roger guerra

Figura 13. Cuadro de proveedores existentes

Luego de seleccionar al proveedor, se ingresa la cantidad de producto que desea incluir en el inventario del puesto de venta.

2.7. Clasificar el producto por localización (Góndola o Depósito)

Luego de ingresar el producto comprado al inventario, el producto debe ser ubicado ya sea en góndola o en la bodega. Para realizar esta operación se selección el botón “distribución”. (Figura 14).

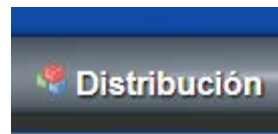


Figura 14. Icono de Distribución

Luego se da un clic en el icono “ubicaciones” y se crea un lugar de ubicación para el producto (góndola o bodega). Luego damos en “distribución” nuevamente, y aparecen los productos que hemos ingresado al sistema, pero sin ubicación. Damos clic en el icono del lápiz (Figura 15).

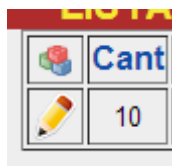


Figura 15. Icono de lápiz

Cuando damos clic en el lápiz, nos permite ingresar la cantidad de productos y el lugar dónde queremos ubicarlo (Figura 16).

Distribución de Productos

ASIGNACION DE ARTICULO A UBICACION

sula - leche de soya ▶ roger

Asignar la cantidad de a la ubicacion [Click aqui para asignar](#)

[Ubicaciones](#)

LISTA DE ARTICULOS QUE AUN NO HAN SIDO DISTRIBUIDOS

	Cant	Codigo	Producto	Marca	Costo	Fecha_AMD	Factura	Proveedor	DEV.
	10	0097867	leche de soya	sula	15	2013-11-11	1555566	roger	

Figura 16. Cuadro para asignar cantidad y ubicación de producto.

2.8. Realizar devolución de producto

Para realizar devolución de producto, se ingresa el producto como en el punto 2.7 pero sin establecer la ubicación. El producto quedará como “no ubicado”, se da clic en la “x” en rojo que aparece al final del cuadro y el producto será enviado como producto para devolver (Figura 17).



Figura 17. Icono “x” para hacer devolución

2.9. Revisar si el proveedor tiene ofertas en algún producto

Para revisar las ofertas que hace el proveedor, solo es necesario hacer clic en icono de ofertas y aparecen las ofertas realizadas por los proveedores (Figura 18).

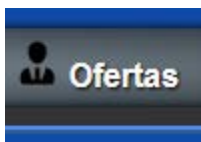


Figura 18. Icono de Ofertas

2.10. Ver inventario de producto

Para revisar la lista de productos que vende el puesto de venta, solo es necesario dar clic en el icono “inventario” (Figura 19).



Figura 19. Icono de inventario

2.11. Ver cantidades existentes en bodega y góndolas de productos

Para revisar el inventario de los productos se hace clic en el icono “orden”, luego en “añadir orden de compra”, debes elegir el proveedor y aparece la cantidad de los productos y su ubicación (Figura 20).

Articulos						
#	Codigo	Articulo	Precio	Cantidad/Gondola	Cantidad/Bodega	Total
1	0098976	leche de vaca	15	4	0	4
2	0097867	leche de soya	15	19	0	19
3	0097766	leche de fresa	20	0	0	0

Figura 20. Cuadro de cantidades y ubicación.

2.12. Registrar ventas de producto

La función de registrar una venta de producto, es utilizada para llevar un control de los productos que salen de inventario por ventas. Para sacar un producto del inventario, es necesario dar clic en el icono “ventas” (Figura 21).

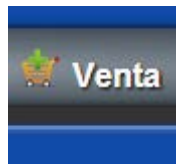


Figura 21. Icono de venta

Después se da clic en “añadir venta”, y se selecciona el producto y la cantidad a retirar del inventario (Figura 22).

Nueva Venta					
# de Factura:	<input type="text"/>	Fecha:	mm/dd/yyyy	<input type="button" value="▼"/>	
Cliente:	<input type="text"/>	Detalle Cliente:	<input type="text"/>		
#	Codigo	Producto	Marca	Precio	Saldo
1	0098976	leche de vaca	sula	20.00	<input type="text"/>
2	0097867	leche de soya	sula	25.00	<input type="text"/>
3	0097766	leche de fresa	sula	25.00	<input type="text"/>
4	0091234	carne de res	zamorano	23.00	<input type="text"/>
5	123213213	galleta de fresa	oreo	30.00	<input type="text"/>

Figura 22. Cuadro de salida de producto

3. Operaciones básicas para el proveedor en PAMP

3.1. Ver una orden de compra

Para ver una orden de compra el proveedor solo debe dar clic en el icono “orden de compra” (Figura 23).

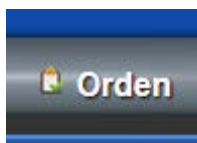


Figura 23. Icono de orden de compra

3.2. Revisar cuales fueron los productos vendidos a los clientes

Para revisar cuales son los producto vendidos al cliente, el proveedor da clic en el icono de compra y se desplegará la lista de productos vendidos al cliente (Figura 24).

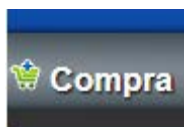


Figura 24. Icono de compra

3.3. Ver cuáles son los productos que hay que cambiar por vencimiento

El proveedor puede revisar cuáles son los productos que necesita cambiar, solo se da clic en el icono “devolución” y se desplegará la lista de productos que necesitan devolución (Figura 25).

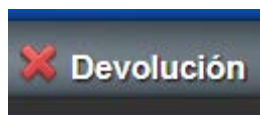


Figura 25. Icono de devolución

3.4. Generar una oferta

El proveedor tiene la opción de publicar cuales son los productos que poseen ofertas y enviarlos al puesto de venta. Para realizar esta operación se da clic en el icono “ofertas” y se ingresa cuáles son las ofertas y descuentos que se encuentran vigentes (Figura 26 y Figura 27).

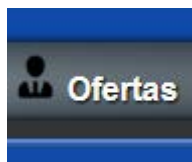


Figura 26. Icono de ofertas

Figura 27. Cuadro de ingreso de ofertas

3.5. Editar datos proveedor

El proveedor tiene la opción de editar su información personal. Para realizar esta función, se da clic en el icono “proveedor” y se editan los datos (Figura 28 y Figura 29).



Figura 28. Icono Proveedor

Figura 29. Cuadro edición de datos proveedor

4. Creación de Usuarios en PAMP

4.1. Crear usuario para administrador y Proveedor

Para crear una cuenta para el administrador, se debe dar clic en el icono “Cerebro” (Figura 30).



Figura 30. Icono de cerebro

Cuando se da clic en el cerebro se abre una nueva pantalla, donde debes elegir qué clase de usuario se desea crear. Debes agregar el nombre, el usuario y la contraseña (Figura 31).

Una interfaz de usuario para registrar un usuario. Tiene un encabezado azul con el texto "Registrar Usuario" en amarillo. Debajo, hay cuatro campos de entrada: "Nombre:" con un campo de texto; "Usuario:" con un campo de texto; "Contraseña:" con un campo de texto; y "Tipo de Usuario:" con un menú desplegable. En la parte inferior del formulario, hay un ícono de un disco de almacenamiento.

Figura 31. Cuadro de registro de usuario