

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRACIÓN Y SOCIALES

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL
CAMISERÍA LA ESTRELLA

SAN PEDRO SULA CORTÉS

SUSTENTADO POR:

ROLVIN FERNANDO FIGUEROA ZEPEDA
21411171

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE
NEGOCIOS

SAN PEDRO SULA, CORTÉS
C.A

HONDURAS,

OCTUBRE 2021

Índice

Dedicatoria	III
Agradecimientos	IV
Resumen Ejecutivo	V
Introducción	VII
1. CAPÍTULO I.....	1
1.1 Objetivos de la Practica Profesional	1
1.1.1 Objetivo General.....	1
1.1.2 Objetivos Específicos.....	1
1.2 Datos generales de la empresa.	1
1.2.1 Reseña Histórica	2
1.2.2 Misión	2
1.2.3 Visión	2
1.2.4 Valores	3
1.2.5 Organigrama.....	3
2. CAPÍTULO II.....	4
2.1 ACTIVIDADES REALIZADAS.....	5
2.1.1 Compras	5
2.1.1.1 Compras a Proveedores	5
2.1.1.1.1 Compra de Materia Prima.....	5
2.1.2 Entrega de producto.....	6
2.1.3 Atención al Cliente/Ventas.....	6
3. CAPÍTULO III.....	8

3.1 Propuestas de Mejoras Implementadas.....	8
3.1.1. Propuesta I “ Explotar el Uso de los espacios”.....	8
3.1.1.1 Antecedentes.....	8
3.1.1.2 Descripción de la Propuesta.....	8
3.1.1.3. Impacto de la propuesta.....	9
3.2 Propuesta de Mejora	10
3.2.1 Propuesta I “Sistema de Inventario y Facturación”	10
3.2.1.1 Antecedentes.....	10
3.2.1.2 Descripción de la Propuesta.....	11
4. Capítulo IV.....	13
4.1 Conclusiones.....	13
4.2 Recomendaciones.....	14
4.2.1. Recomendaciones para la empresa	14
4.2.2. Recomendaciones para la institución.....	14
4.2.3. Recomendaciones para los estudiantes	14
Bibliografía	15
<i>Glosario de Términos</i>	<i>17</i>
<i>Anexos</i>	<i>18</i>

Dedicatoria

En dedicación a Rolvin C. Figueroa que en paz descanse, que no cumplió el sueño de ver a sus hijos culminando la educación superior y en dedicación a todos los alumnos que no pudieron culminar esta etapa.

Agradecimientos

Primeramente quiero agradecerme a mi mismo por empujarme hasta el final, muchas veces pensé que no lo lograría, varios años después puedo ver el final de una gran experiencia, quiero agradecer a todas las personas que conocí en esta aventura, a todos los docentes que se convirtieron en amigos, y a conocidos que se convirtieron en familia.

Quiero agradecer a la familia de Camisería La Estrella por acogerme en mi última etapa universitaria, y por la confianza que me dieron.

Quiero agradecer a todos esos compañeros que me ayudaron en momentos difíciles y siempre me dieron ánimos para seguir adelante.

Resumen Ejecutivo

En el siguiente informe se muestra como con dedicación, y un buen creador de contenido es fácil atraer más clientes a las redes sociales de la empresa para acaparar a las nuevas generación de consumidores potenciales. Encontrar ideas e inspiración para crear contenido es una de las partes más difíciles del proceso, y también una de las más importantes.

Crear contenido sin un plan sólido hace más difícil centrar los esfuerzos para tener éxito. (Castro, 2020)

Camisería La Estrella es una empresa en la ciudad de San Pedro Sula que se dedica a la compra, venta, y fabricación de prendas de vestir. Cuenta con 58 años de participación en el mercado sampedrano siendo una de las empresas con más de medio siglo operando en Honduras.

La indumentaria Camisería La Estrella destaca por la variedad de uniformes, y camisas de vestir que fabrican, se distinguen por su ubicación histórica en el centro de San Pedro Sula. Clientes de muchas ciudades cercanas vienen a comprar hasta el centro de San Pedro Sula, por los precios insuperables y sus diferentes marcas con calidad superior, Camisería La Estrella es proveedor de varias pequeñas tiendas alrededor del territorio Hondureño como ser: La Esperanza, Santa Bárbara, El Paraíso, entre otras. La empresa se dirige a padres de familia con hijos en las escuelas e institutos. Las ventas son significativas a principio de año cuando comienza el inicio a clases y en el mes Septiembre aumentan sus ventas debido a la celebración del 15 de Septiembre, que se realizan eventos alusivos al país, donde las diferentes escuelas reúnen sus bandas y salen a las calles de San Pedro Sula a marchar, estos grupos suelen ir uniformados y la mayoría encargan sus trajes en la tienda de Camisería La Estrella.

Debido a la pandemia del 2020 hasta la fecha, las clases no han iniciado presencialmente y estos eventos están siendo cancelados, es por eso que se abrió una nueva sucursal en el lobby de Comisariato los Andes, a pesar de su localidad sus marcas no ha tenido un auge a comparación con la tienda del centro; Camisera La Estrella a pesar de tanto años en operación

aún siguen sin usar métodos para atraer más clientes como, publicidad, ofertas, contrar publicita, o el manejo de redes sociales esto representa un grave peligro para la empresa como tal, el único método utilizado por la empresa es la famosa publicidad nombrada “ de boca en boca” que es una estrategia que se basa en la recomendación de un servicio o producto a través de los mismos usuarios. Cuando una persona realiza comentarios positivos sobre un producto o servicio que consumieron y comentaron con otras personas, y a su vez, estas personas lo sugirieron a su grupo de amigos o conocidos, estamos hablando de marketing de boca a boca. (Kueski, 2020)

Para aumentar las ventas en la tienda se investigó una estrategia para atraer más clientes, esta fue descrita en la Propuesta de Mejora Implementada que se basa en la exhibición de todos los productos donde sean visibles para las personas que transitan por el local.

Es importante saber que más stock no es equivalente a más ventas. Teniendo en cuenta los datos que ofrece la rotación de producto es donde la exhibición se vuelve más que importante, dado que se convierte en la herramienta para destacar los productos con mayor rotación, rentabilizar el espacio, atraer mayor número de compradores y promover la decisión de compra. (Cardona, 2019)

Para concluir se propuso una mejora a los propietarios de hacer inversión en un sistema que involucra mantener un inventario actualizado al día, y facturación impresa, para mejorar el servicio al cliente y el tiempo de en los procesos de confirmación de existencia de productos en la tienda.

Introducción

En el siguiente informe se muestra una recopilación de objetivos requeridos para la culminación de la carrera de Administración Industrial y de Negocios. Se realizó la práctica profesional en la empresa Camisería Estrella ubicada en San Pedro Sula por un periodo de 10 semanas, comenzando desde 19 Julio al 24 de Septiembre del 2021, en los siguientes capítulos se explicaran todos los procesos y actividad que se llevaron a cabo en el departamento de Ventas y Producción, que se basan en ofrecer un servicio al cliente de calidad.

La práctica profesional, considerada como un generador de conocimientos es un elemento esencial para la culminación de la educación superior. Ayudando a los futuros profesionales a desarrollar habilidades, competencias, pensamiento crítico y compromiso demostrando la capacidad que se adquiere en el centro educativo para poder proponer mejoras y realizar cambios ya que ese es el propósito de realizar la práctica profesional. Esto va más allá de adquirir experiencia también se trata de proponer mejoras e innovaciones en las compañías y ofrecer un servicio al cliente de calidad.

En el primer capítulo de este informe se da a conocer información importante de la empresa, esta se dedica a la producción de una línea de uniformes escolares y uniformes formales de vestir, también se dedica a la compra y venta de otras líneas de productos como ser Lovable, Red Point y Andros. Seguidamente se da información general como su visión, misión y reseña histórica de la empresa. En el Capítulo II se da el contexto de las actividades realizadas durante el periodo designado por la universidad, entre ellas se mencionan el proceso de compras, la logística de entrega de producto, el servicio de atención al cliente y el manejo de las redes sociales. Ya en el Capítulo III se explican y describen las dos propuestas que se expusieron en la empresa, la implementada que básicamente fue mejorar la exhibición de productos para aumentar la ventas, y la propuesta de mejora que se basa en la creación de un sistema de inventario y facturación para la prevención de errores y disminución de tiempo en el servicio al cliente. Por último se hacen tres diferentes recomendaciones y se termina el informe con las conclusiones de la Práctica Profesional.

1. CAPÍTULO I

1.1 Objetivos de la Practica Profesional

1.1.1 Objetivo General

Aplicar los conocimientos obtenidos en el transcurso de la carrera de Administración Industrial y de Negocios en la empresa Camisería Estrella implementando estrategias para la mejora de los procesos en el departamento de ventas y servicio al cliente.

1.1.2 Objetivos Específicos

- Dirigir la logística de pedidos de la tienda a través de llamadas y whatsapp, para brindar un servicio eficaz utilizando las plataformas digitales.
- Aumentar el número de personas alcanzadas y las interacción en las redes sociales para lograr incrementar la cartera de clientes y nuevos mercados.
- Comprender los procesos de facturación dentro del departamento de ventas, y otros documentos como órdenes de compra y notas de crédito para disminuir el tiempo de pago de los clientes.
- Organizar el inventario existente semanalmente y ampliar la cartera de productos; manejar las órdenes de compras con los proveedores para evitar la escasez de productos en bodega y en tienda.

1.2 Datos generales de la empresa.

Camisería la estrella es una empresa dedicada a la producción compra y venta de productos textiles siendo una de las tiendas con más antigüedad en el centro de San Pedro Sula, satisfaciendo las necesidades de las personas y generando alrededor de 12 empleos directos, está ubicada en Barrio el centro 5 y 6 calle, 3 y 4 ave.

(Canahuati, Datos de la empresa, 2021)

1.2.1 Reseña Histórica

Camisería La Estrella nace en el año 1963 en la ciudad de San Pedro Sula, fundada por Negib Canahuati y Margarita de Canahuati (QEPD), Se inauguró el 15 de Marzo de 1963, con su primera tienda llamada “La Estrella” en Centro de San Pedro Sula ubicada en la 4ta Avenida, 5ta calle.; operó en esa localidad por un tiempo aproximado de 16 años, una vez sus utilidades se multiplicaron optaron por mover sus instalaciones a una tienda más amplia para poder incrementar las opciones de compra (el catálogo de productos) y poder manufacturar sus propias prendas, dentro de esta nueva sección para “La estrella” se produjo una marca propia de uniformes, donde se elaboran camisas y pantalones escolares, para escuelas públicas y privadas, esta nueva ubicación tomó lugar cuando se construyó el Mercado Central, y ha tenido su auge hasta durante más de 40 años, hasta que en 2021 debido a la pandemia, decidieron inaugurar una nueva tienda dentro de un supermercado de San Pedro Sula, ofreciendo su línea de uniformes y agregando la marca “Lovable” que se dedica a la venta masiva de ropa interior de alta calidad, esta tienda empezó sus operaciones en Agosto 2021. (Canahuati, Reseña Historica, 2021)

1.2.2 Misión

Poner a la disposición del consumidor masculino y femenino de todas las edades, uniformes, ropa de vestir, y ropa interior con diseños que ofrecen comodidad y calidad, siendo confeccionados con materia prima y mano de obra calificados. (Canahuati, Misión Camisería La Estrella, 2021)

1.2.3 Visión

Ser una empresa líder en el área de confección, con altos estándares de calidad, satisfaciendo las necesidades de vestimenta de los consumidores. (Canahuati, Visión Camisería La Estrella, 2021)

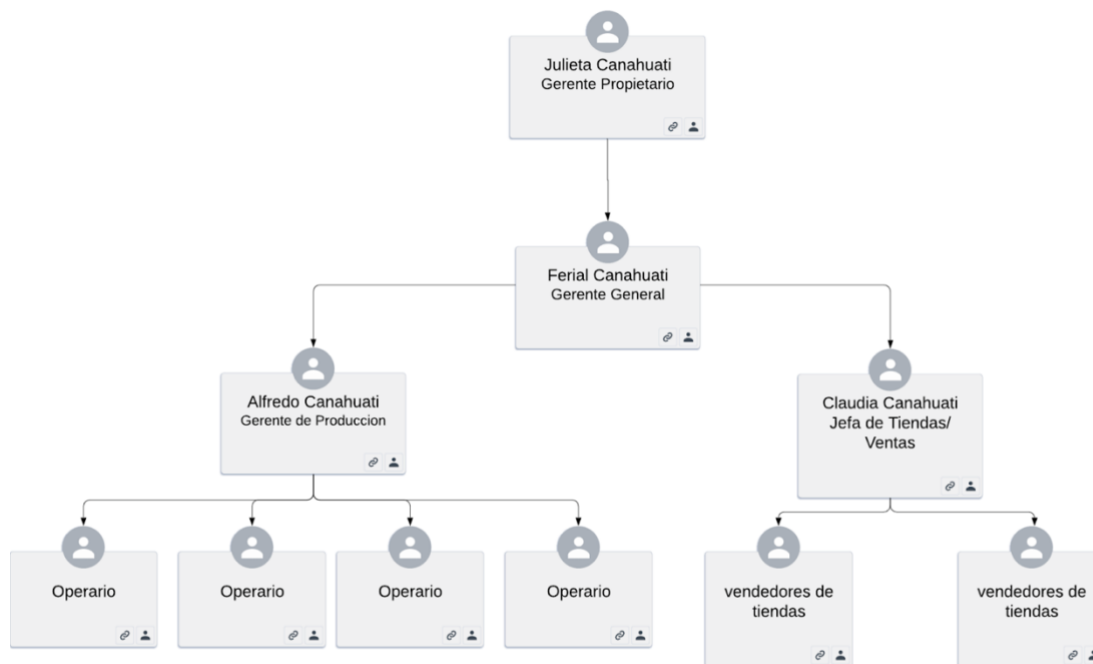
1.2.4 Valores

- Respeto
- Compromiso
- Servicio
- Dedicación
- Perseverancia
- Lealtad

(Canahuati, Valores Camisería La Estrella, 2021)

1.2.5 Organigrama

Organigrama Camisería La Estrella



(Canahuati, Organigrama, 2021)

2. CAPÍTULO II

El equipo de Camisería La Estrella se divide en dos sucursales, la primer sucursal ubicada en Barrio El Centro, y la nueva sucursal ubicada en el lobby del Supermercado Los Andes, esta segunda tienda se abrió debido al cierre del Mercado Central de San Pedro Sula, ya que no contaba con el permiso de operación necesario para poder abrir sus puertas a todos sus clientes por no reunir todos los requisitos para prevenir la propagación del virus COVID-19, es por esto que nace la oportunidad de abrir una sucursal enfocada en un nuevo nicho de mercado, debido a que las ventas masivas en la primera sucursal eran los uniformes escolares, y desde Marzo de 2020 los estudiantes están recibiendo clases desde sus casa sin necesidad de portar el uniforme. Hasta el día de hoy la venta de uniformes ha disminuido notoriamente. Es por esto que se extendió el catálogo de productos y se tomó la decisión de comercializar ropa interior de dama y caballeros para incrementar sus ventas y amortiguar el golpe económico en que el se verían comprometidos ante la pandemia. Camisera La Estrella cuenta con varios Departamentos, entre ellos se encuentra:

- El Departamento de Ventas
- El Departamento de Producción
- El Departamento de Finanzas y Contabilidad
- El Departamento de Servicio al Cliente

Estos trabajan en conjunto para poder ofrecer a sus clientes productos y servicios de calidad, ya que también cuenta con el servicio de productos personalizados, como la vestimenta para cortejos o uniformes para iglesias. Es por esto que el personal de ventas está en comunicación directa con el equipo de producción para entregar los pedidos en un corto tiempo, para cumplir con la demanda y satisfacer a todos sus clientes tanto en producto como en la calidad del servicio. El departamento de Finanzas y Contabilidad es liderado por la propietaria de la empresa junto con el contador, quienes llevan el control de las finanzas de toda la compañía, el personal de ventas ofrece la atención al cliente ya sea por las redes sociales o cuando el cliente acude a la tienda física. En este informe se dará a conocer a más detalle cómo funcionan los procesos de Camisería La Estrella según sus departamentos.

2.1 ACTIVIDADES REALIZADAS

2.1.1 Compras

Las compras en Camisería La Estrella se dividen: en las compras a proveedores de producto terminado para contar con inventario en tienda, y compras a proveedores de materia prima para la elaboración de productos fabricados directamente por la compañía

2.1.1.1 Compras a Proveedores

Para realizar la actividad de compras a proveedores se debe consumir el inventario de productos, esto consiste en asegurar tener todo tipo de estilo y marcas disponibles en todo momento, los pedidos a proveedores se pueden realizar semanales, quincenales y mensuales, para realizar el pedido a los proveedor se lleva a cabo tabla en excel, compuesta por talla, estilo, color y cantidad, esta orden de compra se envía a los proveedores con una pequeña observación sugiriendo los días en los que se pueden recibir los productos solicitados, es necesario siempre contar un inventario de emergencia por cualquier anomalía en ventas, debido a que la empresa cuenta con una cartera de clientes foráneos y estos dependen de algunos estilos exclusivos fabricado por la empresa como camisas mangas largas marca Camisería La Estrella.(Ver Anexos 1 y 2).

2.1.1.1.1 Compra de Materia Prima

La compra de materia prima se realiza mensual, ya que se efectúan compras al por mayor para tener existencia de materiales y no tener atrasos por falta de estos. Camisería La Estrella compra a varias pequeñas empresas, ya que necesitan de distintas empresas para la compra de sus materiales, como ser telas, entretelas, botones, cartón, cajas, alfileres, agujas, bolsas, bolsas de regalo, etc. Se procura mantener la existencia al por mayor para no tener inconvenientes al momento de la confección, ya que un faltante dentro de los materiales causa pérdida de tiempo y se pueden retrasar los pedidos. El trabajo consistió en estar monitoreando la rotación de los materiales debido a que puede ocasionar un retraso en el proceso de manufactura.

2.1.2 Entrega de producto

Cuando los proveedores llegan dentro del tiempo estimado en la orden de compra empieza.

1. El proceso de revisión de la factura, que consta en que tanto como la orden de compra y la factura coincida con el producto solicitado.
2. Se revisa el producto por cantidad, para no recibir producto de más, o que haya algún faltante de producto, una vez terminado el proceso de revisión de factura.
3. Prosigue la revisión de los productos, que no estén manchados, rotos, y que conserven su empaque original.

Una vez recibido el pedido se debe de colocar en su respectivo lugar en bodega, la mercancía anterior debe pasar para enfrente y el recién recibido pasa al fondo para tener una buena rotación del inventario en bodega, antes que las prendas sean exhibidas en las tiendas deben ser etiquetadas con su respectivo precio. Para la colocación del precio correctamente se debe revisar en el sistema el código de este, verificar el estilo y proceder a colocar la respectiva etiqueta y exhibirlo. Esta etapa es organizada por pasos, escritas en orden cronológico. (Ver Anexos del 3 al 6)

2.1.3 Atención al Cliente/Ventas

Esta actividad consiste en recibir al cliente que visita las sucursales de la mejor manera posible, centrar toda la atención en lo que puede llegar a necesitar, analizar qué mejor opción se le puede sugerir, se le pregunta al consumidor por el color, talla y estilo que desea, mostrar las opciones hábiles en el momento, indagar más sobre el uso que le quiere dar, continuar con el proceso de compra, y dar un breve consejo y mostrar otro estilo con otro tipo de material se acomoda más a sus gustos, cuerpo o estilo de vida.

Debido a que la empresa cuenta con políticas de devolución una vez finalizada la compra, se le informa al consumidor que sus compras están sujetas a cambio, ya que se cuenta con una línea de ropa interior se la hace saber al cliente que una vez tallado el producto esté automáticamente ya no cumple con las políticas de cambio debido a protocolos de higiene y seguridad interno. Para el retorno de camisas, y camisetitas estas deben de conservar su empaque original, y este mismo debe estar sellado, de lo contrario el proceso de cambio no se podrá realizar.

2.1.4 Mejora de las Redes Sociales

Uno de los estigmas que viven las medianas y pequeñas empresas es la incredulidad del marketing digital y los beneficios que trae invertir e incursionar en el mundo digital.

Especialmente en tiempos que lo ameritan cuando se capta el número reducido de tráfico de clientes de manera presencial. Camisería la Estrella no invierte en promoción y publicidad, si bien la empresa está posicionada únicamente por los largos años de operación y la preferencia de sus clientes.

La tienda ya contaba con una página empresarial en la red social Facebook, pero esta no estaba activa, su última publicación era aproximadamente hace 1 año, el contenido del perfil no contaba con un atractivo visual, tenía colores muy oscuros y opacos que no daban impresión de la calidad de los productos(Ver Anexos 7 y 8), es por esto que una de las actividades dentro de la práctica profesional fue mejorar el contenido de la página de Facebook, se realizaron nuevos y mejores diseños de publicidad para incrementar la cantidad de contenido y el tráfico digital, se realizan publicaciones a diario para crear interacción con los clientes y posicionar la tienda en las mentes de los consumidores(Ver Anexos 9 al 23).

Siendo uno de los objetivos que los clientes ubiquen la nueva sucursal, se aboque a buscar los productos disponibles y prefieran la tienda por su fácil acceso, localidad, parqueo y variedad de productos de las diferentes marcas con las que se cuentan en existencia. También se realizó un sorteo para mejorar la interactividad y para atraer nuevos clientes y mercados. Para lograr este objetivo, se habló con la Gerencia para que aprobara esta idea, al tener la aprobación. Se realizó una publicación donde se anuncia el sorteo con colores llamativos, y con 3 reglas sencillas para tener más participantes, estas consisten en:

1. Seguir la página en Facebook
2. Reaccionar con un “me encanta” a la publicación y, por último
3. Etiquetar a 3 personas para aumentar el rango de concursantes.

Esta actividad obtuvo nuevos seguidores, y fue un éxito. Se dió un plazo de 14 días para el sorteo, cuando se cumplieron los días se utilizó una aplicación para elegir al afortunado ganador, se realizó un en vivo desde la página oficial de Camisería La Estrella para que el sorteo fuera transparente, se escogió el ganador al primer seleccionado del en vivo. (Ver Anexo 24 al 31)

3. CAPÍTULO III

3.1 Propuestas de Mejoras Implementadas

La propuesta de mejoras implementadas es una estrategia que la empresa incorporó en el desarrollo de sus procesos para ejecutar las operaciones de una manera eficiente.

3.1.1. Propuesta I “ Explotar el Uso de los espacios”

3.1.1.1 Antecedentes

La propuesta de mejora sale de la idea de aprovechar los espacios de la tienda ubicada en el Supermercado Los Andes, cuenta con un tamaño amplio para poder exhibir todos sus productos y así llamar la atención de los clientes, pero las vitrinas estaban siendo desperdiciadas, cabe mencionar que dos de los lados de la tienda son de vidrio transparente ideal para colgar todos los estilos de prendas, y estos no estaban siendo utilizadas. Se vio la oportunidad de utilizar las vitrinas para darle a conocer al cliente los diferentes estilos y marcas de productos que tienen disponibles según las temporadas, es decir, para el Día de la Madre, se estableció que se va a exhibir productos de mujeres para darle idea al cliente de diferentes opciones de regalo que hay disponible para las madres.

3.1.1.2 Descripción de la Propuesta

Teniendo una perspectiva e idea clara de cómo utilizar las vitrinas para exhibir productos, se investigó con que accesorio sería ideal para colgar las prendas, se evaluó cuánto pesaba cada artículo que se va a exponer para comprar el accesorio correcto para la tienda, se consideró la estética para mantener una visión placentera para los clientes, para no sobrecargar las vitrinas de productos y no confundir a los clientela. Se programó una visita al comercio ubicado en la circunvalación llamado “Paper Depot” donde se encontró el utensilio perfecto para presentar los productos (Ver Anexo Número #32, *Gancho adherible para presentar prendas*).

Al cotizar los materiales a utilizar se presentó una propuesta a la Gerente de la empresa y se explicó la necesidad de esta compra y los beneficios que estos traen para la empresa, ella sin dudar aceptó y extendió el dinero para realizar la compra.

- Se adquirieron tres paquetes de cuatro unidades,
- cada set tiene un costo de Lps.70.00.
- sumando Lps.280.00 en la totalidad de la compra.

Adquiridos los accesorios, se seleccionaron los productos más llamativos para exhibirlos en las vitrinas y decidir las posiciones, espacios y alcances para lograr tener un impacto fuerte cuando las personas transiten por el lobby del supermercado.

Se seleccionó un lugar para uniformes escolares, otra área para calcetines, y una última vitrina para la ropa interior de hombre y de mujer que se encuentra disponible en la tienda. Los ganchos de colgar fueron un éxito, se adhieren al vidrio con facilidad y estos pueden mantener el peso de los artículos que se exponen, no se presentó ningún problema a la hora de realizar esta actividad. Se trata de cambiar todos los estilos por lo menos 1 vez al mes para rotar las prendas, no aburrir al cliente con lo mismo y dar a conocer que siempre hay nuevos estilos entrando en la tienda. (Ver anexos número#33 al #42).

3.1.1.3. Impacto de la propuesta

El impacto de esta propuesta fue muy notorio desde el primer día que se realizaron los cambios ya que los clientes al salir del Supermercado Los Andes están obligados a pasar por uno de los lados de la tienda donde se aprovechó el espacio para exhibir los productos que más llaman la atención, por ende se acercaban clientes interesados en los productos que estaban siendo expuestos en los vidrios de la tienda.

Hay personas que relataron sus experiencias comentando que no sabían que tenían disponible tal producto en la tienda y que es buena idea aprovechar el espacio ya que se le da a conocer al cliente los diferentes estilos disponibles, esto es una ventaja porque aunque la persona no compre en el momento, ya sabe para futuras necesidades donde puede encontrar el producto.

Las ventas aumentaron un 15% en comparación con las ventas del mes anterior. Este resultado se obtuvo sumando el total de las facturas de ambos meses, luego restando las ventas del nuevo mes menos el mes anterior, por el valor antiguo de total de ventas por cien.

3.2 Propuesta de Mejora

La propuesta de mejora profesional, se planteó con el objetivo de fortalecer y mejorar las operaciones de las ventas en Camisería La Estrella y se detallaran a continuación:

3.2.1 Propuesta I “Sistema de Inventario y Facturación”

3.2.1.1 Antecedentes

Camisería La Estrella es una empresa bien establecida desde hace muchos años, pero no invierten tiempo ni dinero en actualizar sus procesos de facturación e inventario con un sistema, esto es porque no sienten la necesidad de implementarlo, ya que tienen que capacitar al personal y es una inversión costosa para la empresa, se vio la necesidad de crear una propuesta por que hay que hacer el inventario de productos casi a diario porque no se lleva un control de los productos que van vendiendo, esto crea muchos atrasos ya que nunca se sabe si hay de algún producto en específico porque no existe un inventario; a la hora de hacer las compras, se pierde tiempo porque hay que revisar cada estante y cada caja para sacar un conteo de qué es lo que hay y/o hace falta, y muchas veces se pierde información por errores en el inventario.

Al momento de realizar la factura manualmente toma un tiempo aproximado de 3 minutos por cliente, ya que la factura debe de llevar:

- Nombre de la empresa o persona natural.
- Seguimiento del Rtn (Registro Tributario Nacional).
- Fecha en la que se realiza la compra.
- Descripción de los productos cancelados.
- Costos detallados.

Esto provoca una acumulación de clientes disgustados por el tiempo de espera, debido a que el espacio de la tienda es reducido lo cual influye a grandes e incómodas filas, provocando

una desesperación por cancelar, que se puede llegar a convertir en una venta no realizada. con el nuevo sistema de facturación este proceso tomará menos de la mitad de tiempo.(Ver Anexos 43 y 44)

3.2.1.2 Descripción de la Propuesta

La propuesta consta de la creación de un sistema para la actualización del inventario en tiempo real y la impresión de factura, esto beneficiaría a la empresa ya que se llevará un control del catálogo de productos y se contabilizarán las ventas diarias. Podrán contratar nuevo personal capacitado sin problemas de preocuparse por la contabilidad o el inventario faltante. Para implementar esta propuesta se requiere de una inversión que se detalla a continuación:

Este sistema va tener un control del inventario centralizado para las tiendas, es decir va permitir una mejor organización del total de productos en tiempo real, por ejemplo si viene un cliente y pregunta por la existencia de un estilo y color específico de boxer, los empleados no van a tener que ir a revisar y buscar dentro de una caja organizadora donde se almacenan los boxers, si no que van a entrar al sistema y va a buscar el artículo por el código, esto sería mas facil y rapido; ofreciendo un servicio al cliente de calidad.

El proyecto incluye:

- El equipo necesario que incluye (monitor, teclado, CPU, mouse, impresora de facturas).
- Sistema de Inventario
- Sistema de Facturación
- Ingreso de productos

Para cumplir con esta propuesta se requiere de un profesional en el área de sistemas con experiencia, que labore un promedio de una semana para lograr la creación de los sistemas personalizados para las dos sucursales, este sistema tendría un costo de Lps. 22,000.00.

Esta propuesta va ser ideal para las ambas tiendas en diferentes aspectos.

Para la tienda del centro el inventario es ideal para tener un control actualizado de los productos y poder ofrecer respuesta inmediata a las cotizaciones que se hacen, ya que la empresa trata de tener inventario de camisas manga larga en todos los colores y todas las

tallas, pero para los cortejos o uniformes no se cuenta con todo el inventario para dar respuesta instantánea.

Los empleados tienen que buscar en la tienda todo el producto que está en diferentes partes porque se organizan por tallas; con este sistema solo se va tener que revisar y se obtendrá respuesta inmediata, así mismo se puede mantener un control de la materia prima para el departamento de producción, nunca se van a presentar contratiempos por falta de materia prima ya que se tendrá un sistema fácil de detectar cuando no hay material, también se evitan robos, y los empleados van a tener un control de calidad evitando arruinar piezas o desperdiciar material porque va estar contabilizado por el gerente general que está en la fábrica dirigiendo la producción.

Para la sucursal del Comisariato los Andes, se va promover la organización y el control, con el inventario mejorando las ventas ya que con el sistema no se van a presentar problemas por falta de producto.

3.2.1.3. Impacto de la Propuesta

El impacto de la propuesta va ser muy significativo para la empresa más que todo en el aspecto de tener contabilizados los productos a la venta y los materiales de producción, se va tener control de cada producto nuevo que entre; Así como los que ya están en existencia, se va disminuir el tiempo de atención al cliente ya que el procesos de mejora va ser más rápidos en cuanto al despacho y la facturación, se va poder ofrecer una respuesta más eficaz al cliente ya que se va tener la información de inventario en un sistema que brinda datos en tiempo real. El proceso de facturación será en un menor tiempo en comparación a las facturas manuales, el cliente va estar más satisfecho porque nadie está conforme con las demoras. como antes mencionado hacer una factura manual tarda aproximadamente 3 minutos, y en un programa solo se escanea el código del producto automáticamente se va totalizando, haciendo el proceso en más de la mitad del tiempo, tomando en cuenta que el cliente no desee la factura con un nuevo nombre y un nuevo rtn no registrado en el sistema.

Este sistema reducirá el margen de error en muchos aspectos, por ejemplo se va evitar dar información incorrecta al cliente, porque se va manejar un inventario con un sistema que ofrece datos actuales de la empresa en cuanto a producción, también se van a prevenir problemas como falta de materia prima. Tendrán la ventaja de dejar a un empleado por su

cuenta atendiendo en la empresa sin necesidad que los propietarios estén a tiempo completo supervisando, ya que se tendrá control de inventario y ventas.

En general, la propuesta de mejora cambiaría los procesos de Camisería La Estrella y evitará pequeños pero significativos problemas y errores que se dan a diario por la falta de organización del sistema.

4. Capítulo IV

4.1 Conclusiones

- Se aplicaron los conocimientos obtenidos en la Universidad para realizar la Práctica Profesional en la empresa “Camisería La Estrella”, se culminó con dedicación y éxito.
- Se comprendieron los procesos de facturación y ordenes de compra dentro del departamento de ventas, para reducir el tiempo de pago de los clientes.
- Se organizó el inventario el stock en la bodega de acuerdo con los tiempos establecidos por la empresa para prevenir carencia de materiales dentro de la bodega.
- Se logró el aumento en ventas de un 15% utilizando la propuesta de mejora implementada.
- Se aumentó el número de seguidores en la página de facebook de la empresa por medio de la creación de contenido y sorteos.

4.2 Recomendaciones

4.2.1. Recomendaciones para la empresa

- Se le recomienda a la empresa a expandir su cartera de productos, debido a que varios clientes buscan prendas más exclusivas y debido al poco interés de acaparar ese mercado no se cierra una venta exitosa.
- Establecer a los empleados un techo de ventas que deben alcanzar semanalmente para aumentar el flujo de ventas en la tienda.

4.2.2. Recomendaciones para la institución

- Se le recomienda a la institución implementar talleres para algunas clases donde es necesario experimentar con casos de la vida real para poder comprender mejor el manejo de los conocimientos.
- Se le recomienda a la institución agregar un taller de diseño gráfico para la carrera de Administración Industrial debido a que una de las ramas que componen esta carrera es la mercadotecnia y hoy en día el diseño gráfico y la creación de contenidos son fundamentales, y son necesarios para finalizar con éxito la práctica profesional.

4.2.3. Recomendaciones para los estudiantes

- Se le recomienda a los estudiantes mejorar sus relaciones con los demás estudiantes debido a que es fundamental para el futuro laboral.
- Se le recomienda a los estudiantes realizar las actividades requeridas por la empresa con entusiasmo y pensando en culminar la actividad con éxito.
- Ser puntuales al momento de presentarse a la práctica profesional para crear un sentimiento de responsabilidad hacia los demás.

Bibliografía

- Educalingo. (10 de Septiembre de 2021). <https://educalingo.com/es/dic-en/boxer-shorts>.
Obtenido de Educalingo Diccionario: <https://educalingo.com/es/dic-en/boxer-shorts>
- Española, D. D. (2016). *The Free Dictionary*. Obtenido de The Free Dictionary:
<https://es.thefreedictionary.com/comisariato>
- LLC, W. (2012). *i.workana*. Obtenido de ¿Qué es la creación de contenidos?:
<https://i.workana.com/glosario/creacion-de-contenidos/>
- Beetrack. (2019). *15 conceptos básicos de logística y cadena de suministro* . Obtenido de
beetrack.com: <https://www.beetrack.com/es/blog/conceptos-basicos-de-logistica-cadena-de-suministr>
- Sumup. (2016). *sumup*. Obtenido de Nota de crédito - ¿Qué es una nota de crédito? :
<https://sumup.es/facturas/glosario/nota-de-credito/>
- Sumup. (2016). *Sumup*. Obtenido de Orden de compra - ¿Qué es una orden de compra? :
<https://sumup.es/facturas/glosario/orden-de-compra/>
- Significado. (10 de Septiembre de 2021). *Significado de Stock* . Obtenido de
<https://www.significados.com/stock/>
- Española, R. A. (10 de Septiembre de 2021). *Real Academia Española*. Obtenido de Real
Academia Española: <https://dle.rae.es/vitrina>
- Canahuati, J. (2021). Organigrama. (R. F. Figueroa, Entrevistador)
- Canahuati, J. (6 de Agosto de 2021). Reseña Historica. (R. F. Figueroa, Entrevistador)
- Canahuati, J. (6 de Agosto de 2021). Misión Camisería La Estrella. (R. F. Figueroa,
Entrevistador)
- Canahuati, J. (6 de Agosto de 2021). Visión Camisería La Estrella. (R. F. Figueroa,
Entrevistador)
- Canahuati, J. (6 de Agosto de 2021). Valores Camisería La Estrella. (R. F. Figueroa,
Entrevistador)
- Canahuati, J. (6 de Agosto de 2021). Datos de la empresa. (R. F. Figueroa, Entrevistador)

- Kueski, S. (25 de Febrero de 2020). *Kueski*. Obtenido de Publicidad de boca en boca: ¿sabes qué es?: <https://kueski.com/blog/comercio-electronico/estrategias-ecommerce/publicidad-de-boca-en-boca/>
- Castro, R. M. (16 de Octubre de 2020). *Semrush Blog*. Obtenido de Las mejores herramientas y recursos para creación de contenido: https://es.semrush.com/blog/herramientas-para-creacion-de-contenido/?kw=&cmp=LM_SRCH_DSA_Blog_Core_BU_ES&label=dsa_pagefeed&Network=g&Device=c&utm_content=515715322230&kwid=dsa-1064844087570&cmpid=11816984086&agpid=115746100958&BU=Core&extid=151669657347&
- Cardona, E. (29 de Octubre de 2019). *Cómo el inventario y la exhibición son decisivas para mejorar las ventas*. Obtenido de Eferen Cardona: <https://www.efrencardona.com/prensa/inventario-y-exhibicion-para-aumentar-ventas>
- (s.f.).

Glosario de Términos

Boxer: Los boxers son un tipo de ropa interior típicamente usada por los hombres. El término ha sido utilizado en inglés desde 1944 para los pantalones cortos todo elástica, así nombrado después de los pantalones cortos usados por los boxeadores, para los cuales el movimiento de pierna sin obstáculos es muy importante. (Educalingo, 2021)

Comisariato: Almacén privado de mercancías al que sólo tienen acceso los miembros de un organismo. (Española D. D., 2016)

Creación de Contenido: es un término que en marketing digital significa producir textos, artículos, imágenes, videos, audios (o cualquier combinación de formato), que ofrecen información o entretenimiento, y cumplen objetivos particulares de atracción de tráfico web y clientes potenciales. (LLC, 2012)

Logística: se refiere a los procesos de coordinación, gestión y transporte de los bienes comerciales desde el lugar de distribución hasta el cliente final. Por tanto, la logística se encarga del producto en cuanto a su almacenamiento, inventario, transporte, entrega y/o devolución. (Beetrack, 2019)

Notas de Crédito: Es un comprobante que una empresa envía a su cliente para acreditar la devolución de un valor determinado por el concepto que se indica en la misma nota. (Sumup, Sumup, 2016)

Órdenes de Compras: Una orden de compra (también conocida como pedido de compra o nota de pedido) es un documento emitido por el comprador para solicitar mercancías al vendedor. (Sumup, sumup, 2016)

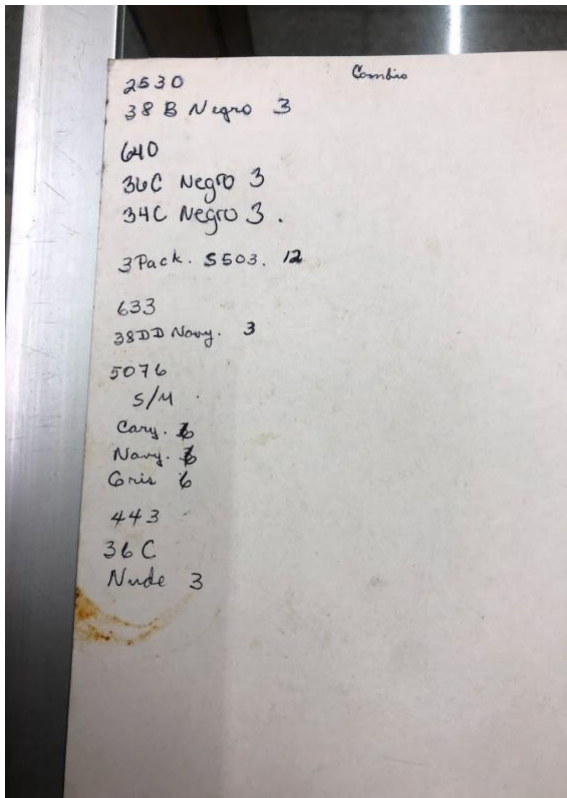
Stock: término anglosajón el cual indica la cantidad de productos o materias primas que posee un comercio en su almacén a la espera de su venta o comercialización. (Significado, 2021)

Vitrinas: Mueble acristalado y con estantes para exponer y proteger objetos o productos. (Española R. A., 2021)

Anexos

Anexo 1: Hoja de inventario.

Anexo 2: Formato orden de compra



Screenshot of a spreadsheet showing a purchase order format. The spreadsheet is titled "Pedido Camiseria La Estrella 29/07/2021" and contains the following data:

	A	B	C	D
1	Pedido Camiseria La Estrella 29/07/2021			
2	Codigo	Talla	Color	Cantidad
3	2530	38B	NEGRO	3
4	640	36C	NEGRO	3
5	640	34C	NEGRO	3
6	S503	-	NEGRO	12
7	633	38DD	NAVY	3
8	5076	S/M	CARY	6
9	5076	S/M	NAVY	6
10	5076	S/M	GRIS	6
11	443	36C	NUDE	3
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				

Anexo 3:Detalle de producto a recibir.

LOVABLE DE HONDURAS, S. A. DE C. V.		PROGRAMA	L00640P
NUMERO DE DESPACHO: 61457		PAGINA	1
CAJA No.: 1		FECHA	20/09/2021
CLIENTE: 01-0421 JULIETA DORIS CANAHUATI		HORA	13:57:31
CAMISERIA LA ESTRELLA 5TA. Y 6TA. CALLE		PROLONGACION PASAJE VALLE MERCDO. CE	
SAN PEDRO SULA, CORTES			
TIPO CARTON: 2 LHI			
ALTO: 18.50 ANCHO: 12.50 LARGO: 27.50			
PESO BRUTO: 43.00 PESO NETO:			
OBSERVACIONES:			
EMPACADO POR: ALFONSO REYES		ETIQUETADO POR _____	
MARCA ESTILO COLOR TALLA GENERO	CANTIDAD	NO. BARRA	
100 1574 NGRO LGE PANTY	.06	759350231366	
100 1574 NGRO XLGE PANTY 153.09 206.45 230 =	.06	759350231380	
100 7551 NUDE MED FAJA 395.29 534.45 59%	.03	759350367423	
950 5333 NGRO LGE BOXER	.06	759350384758	
950 5333 NGRO MED BOXER 110.85 149.65 166.28	.06	759350384765	
950 5333 NGRO XLGE BOXER	.06	759350384741	
950 5333 PLOM XLGE BOXER	.06	759350384819	
950 5372 NGRO LGE BOXER 127.08 171.55 190 =	.06	759350479966	
950 5372 NGRO MED BOXER 116.13 156.78 175 =	.06	759350479959	
950 5400 NAVY LGE T-SHIRT V NECK POLYCOTTON	.06	759350510904	
950 5400 NAVY MED T-SHIRT V NECK POLYCOTTON	.06	759350510898	
950 5400 NAVY SML T-SHIRT V NECK POLYCOTTON	.06	759350510881	
950 5400 NAVY XLGE T-SHIRT V NECK POLYCOTTON	.06	759350510911	
950 5400 NAVY 2XLG T-SHIRT V NECK POLYCOTTON	.06	759350510928	
950 5400 NGRO LGE T-SHIRT V NECK POLYCOTTON	1.00	759350510850	
950 5400 NGRO MED T-SHIRT V NECK POLYCOTTON	1.00	759350510843	
950 5400 NGRO SML T-SHIRT V NECK POLYCOTTON	.06	759350510836	
950 5400 NGRO XLGE T-SHIRT V NECK POLYCOTTON	.06	759350510867	
950 5400 NGRO 2XLG T-SHIRT V NECK POLYCOTTON	.06	759350510874	
TOTAL FINAL =====>	10.03		

Anexo 4: Factura original de proveedor.

Lovable		de Honduras		Correo electronico: representantelegal@lovablehn.com	
20 Calle, Avenida Nueva Orleans, S.O. N° 162		S.A. de C.V.		CAI: 5B9C82-C7A1B7-C94497-522249-BC1DA3-FA	
Barrio La Guardia, San Pedro Sula, Cortes, Honduras, C.A.				Factura: 000-001-01-00140073	
Telefono: (504) 2556-7614, PBX: (504) 2556-6814				Tipo Factura: Credito fiscal	
Fax: (504) 2556-6421 y (504) 2556-5013				Fecha recepcion: 2021/02/22	
E-Mail: ventas@lovablehn.com				Fecha limite emision: 2022/02/22	
Web Site: www.lovable.com.hn				Numero Referencia: 254793	
R.T.N.: 05019995121757				Fecha: 2021/09/21	
Vendido a: 1 - 421				Preventa: 74237	
JULIETA DORIS CANAHUATI				Pedido: 239911	
RTN: 05011954029066				Despacho: 61457	
CAMISERIA LA ESTRELLA 5TA Y 6TA CALLE				Carton: 0/00/00	
PROLONGACION PASAJE VALLE MERCDO CENTRAL				Fecha Pedido: 0/00/00	
SAN PEDRO SULA				Agente: 13 JUSTO	
				Completa: 0/00/00	
Embarcado a:				País: HONDURAS	
				Zona: SAN PEDRO SULA, CORTES	
				Condiciones: 0/00/00	
				Fecha de Vencimiento: 2021/11/20	
				Credito 60 Dias plazo: 0/00/00	
				INCOTERM FOB: 0/00/00	
				Bultos: 0/00/00	
				Peso Bruto: 0/00/00	
				Fecha de Embarque: 0/00/00	

Datos Adquiriente Exonerado
 No. Orden Exenta:
 No. Constancia de Registro Exonerado:
 No. Registro Sec.Agricultura y G.:
 No. Carnet Diplomatico:
 Observaciones:

LA FACTURA ES BENEFICIO DE TODOS, EXIJALA

ESTILO	ART.	COLOR	TALLA UND.	TALLA UND.	TALLA UND.	TALLA UND.	TALLA UND.	TALLA UND.	TALLA UND.	TOTAL UNIDADES	PRECIO UNID.	IMPORTE PERMISOS DEGRAVADOS	TOTAL
5333	BOXER	NGRO	LGE - 36475 6	MED - 36476 6	XLGE - 36474 6	-	-	-	-	18	113.40	306.18	1,735.02
5333	BOXER	PLOM	XLGE - 36481 6	-	-	-	-	-	-	6	113.40	102.06	578.34
5372	BOXER	NGRO	LGE - 47996 6	MED - 47995 6	-	-	-	-	-	12	130.00	234.00	1,326.00
5400	T-SHIRT V NE	NAVY	LGE - 51090 6	MED - 51089 6	SML - 51088 6	XLGE - 51091 6	2XLG - 51092 6	-	-	30	118.80	534.80	3,029.40
5400	T-SHIRT V NE	NGRO	LGE - 51085 12	MED - 51084 12	SML - 51083 6	XLGE - 51086 6	2XLG - 51087 6	-	-	42	118.80	748.44	4,241.16
PRODUCTO CENTROAMERICANO HECHO EN HONDURAS										108		1,925.28	
											Total	10,909.92	
											Importe Exento	.00	
											Importe Exonerado	.00	
											Importe Gravado 15 %	10,909.92	
											Importe Gravado 18 %	.00	
											I.S.V. 15.00 %	1,636.46	
											I.S.V. 18.00 %	.00	
											Total a Pagar: LPS	12,546.38	

Rango autorizado: 000-001-01-00122001 a la 000-001-01-00147000
 ***** DOCE MIL QUINIENTOS CUARENTA Y SEIS CON 38 CTVS **LEMPIRAS**

Forma Pago
 Valor Cuentas x Cobrar: 12,546.38
 Total: 12,546.38

NO SE ADMITEN: RECLAMACIONES, DEVOLUCIONES PASADOS LOS 30 DIAS
 COPIA - CLIENTE

Anexo 5: Guía de remisión del proveedor

S.A. DE C.V.
 20 CALLE, AVE NUEVA ORLEANS, S.O.
 SAN PEDRO SULA, CORTES, HONDURAS, APTO POSTAL NO. 181
 2356-7614 RTN: 05019995121757
 representantelegal@lovablehn.com

GUIA DE REMISION
 CAI: 05552B-D15841-A245A2-10B3A2-8E34F2-F4
 NUMERO GUIA REMISION: 000-001-08-00041468 FECHA DE EMISION: 21/09/2021
 FECHA LIMITE EMISION: 5/05/2022
 NUMERO REFERENCIA: 59674 MONEDA: LEMPIRAS

**** SAR ****

NOMBRE DE DESTINO...: JULIETA DORIS CANAHUATI
 RTN...: 05011954029066
 DIRECCION DESTINO...: CAMISERIA LA ESTRELLA 5TA. Y 6TA. CALLE
 PROLONGACION PASAJE VALLE MERCDO. CENTRAL
 SAN PEDRO SULA
 PUNTO DE PARTIDA...: San Pedro Sula, Cortes, Honduras
 FECHA DE INICIO...: 21/09/2021 FECHA DE TERMINACION: 22/09/2021
 MOTIVO TRASLADO...: VENTA

TRANSPORTISTA: LOVABLE
 CONDUCTOR...: DAVID SALOMON CISNEROS PINEDA
 0501-1964-06557
 VEHICULO...: BUSITO PANEL BLANCO TOYOTA placa POY8794

DOCUMENTO FISCAL:
 000-001-01-00140073 000-001-01-00140074

PREVENTA: 74237

DESPACHO: 61457

CANTIDAD	UNI	DESCRIPCION	MONTO TOTAL: LPS	CAJAS:
36.00	UND	BOXER	15.570.96	1
72.00	UND	T-SHIRT V NECK POLYCOTTON		
12.00	UND	PANTY		
3.00	UND	FAJA		
123.00				

OBSERVACIONES:

DEPARTAMENTO DE ALMACEN
 Lovable® de Honduras
 FECHA: 21-9-21
 ENTREGADO: w/

ELABORADO POR REVISION SAR RECIBIDO POR

RANGO AUTORIZADO: 000-001-08-00038001 a la 000-001-08-00045000

Anexo 6: Factura original de proveedor.

love de Honduras S.A. de C.V.

Nueva Orleans, S.O. N° 162
 San Pedro Sula, Cortes, Honduras, C.A.
 Teléfono: (504) 2556-7614, PBX: (504) 2556-6814
 Fax: (504) 2556-6421 y (504) 2556-5013
 E-Mail: ventas@lovablehn.com
 Web Site: www.lovable.com.hn
 R.T.N.: 05019995121757
Vendido a: 1 - 421
 JULIETA DORIS CANAHUATI
 RTN: 06011954029066
 CAMISERIA LA ESTRELLA STA. Y 6TA CALLE
 PROLONGACION PASAJE VALLE MERCDO CENTRAL
 SAN PEDRO SULA

Embarcado a:

Datos Adquiriente Exonerado
 No. Orden Exenta:
 No. Constancia de Registro Exonerado:
 No. Registro Sec. Agricultura y G.:
 No. Carnet Diplomático:
 Observaciones:

Correo electrónico: representantelegal@lovablehn.com
 CAI: 5B9C82-C7A1B7-C94497-522249-BC1DA3-FA
Factura: 000-001-01-00140074
 Tipo Factura: Credito fiscal
 Fecha recepción: 2021/02/22
 Fecha limite emision: 2022/02/22

Numero Referencia: **254794** Fecha: **2021/09/21**

Preventa	Pedido	Despacho	Carton
74237	239912	61457	
Fecha Pedido	Agente	Parcial	Completa
0/00/00	13 JUSTO		
País		Zona	
HONDURAS		SAN PEDRO SULA, CORTES	
Condiciones		Fecha de Vencimiento	
Credito 60 Dias plazo INCOTERM FOB		2021/11/20	
Bultos	Peso Bruto	Fecha de Embarque	
		0/00/00	

LA FACTURA ES BENEFICIO DE TODOS, EXIJALA

ESTILO	ART.	COLOR	TALLA UND.	TALLA UND.	TALLA UND.	TALLA UND.	TALLA UND.	TALLA UND.	TALLA UND.	TOTAL UNIDADES	PRECIO UND.	IMPORTE EXONERADO	TOTAL
1574	PANTY	NGRO	LGE - 23136 6	XLGE- 23136 6	-	-	-	-	-	12	156.60	281.68	1,567.32
7551	FAJA	NUDE	MED - 36742 3	-	-	-	-	-	-	3	405.00	182.25	1,032.75
PRODUCTO CENTROAMERICANO HECHO EN HONDURAS											15	464.13	

Total 2,630.07
 Importe Exento .00
 Importe Exonerado .00
 Importe Gravado 15 % 2,630.07
 Importe Gravado 18 % .00
 I.S.V. 15.00 % 394.51
 I.S.V. 18.00 % .00
Total a Pagar: LPS 3,024.58

DESPACHO:

Rango autorizado: 000-001-01-00122001 a la 000-001-01-00147000
 TRES MIL VEINTE Y CUATRO CON 58 CTVS **LEMPIRAS**

Forma Pago

Valor Cuentas a Cobrar	3,024.58
Total	3,024.58

NO SE ADMITEN RECLAMACIONES, DEVOLUCIONES PASADOS LOS 30 DIAS
 COPIA - CLIENTE

Anexo 7: Vista previa de la página En Facebook de la empresa.

The screenshot shows the Facebook profile of 'Camisería La Estrella Oficial'. The page header includes the business name, a WhatsApp button, and 'Me gusta' (Like) and 'Mensaje' (Message) buttons. The status is 'Abierto ahora' (Open now) from 08:30 to 17:00, with the category 'Indumentaria y accesorios - Producto/servicio'. A 'Sugerir cambios' (Suggest changes) section asks if the phone number is correct, with the number '+50499954583' and buttons for 'Sí', 'No lo sé', and 'No'. The 'Fotos' (Photos) section shows a grid of images, including a store interior and a circular logo with the text 'SIEMPRE HAY UNA ESPERANZA ... CAMISERÍA LA ESTRELLA'. The 'Transparencia de la página' (Page transparency) section states the page was created on June 25, 2020. The 'Páginas relacionadas' (Related pages) section lists 'Importadora Los Bendecidos. ILB', 'Confecciones Emenigui', and 'DIER Fashion'. The 'Agrega tu negocio a Facebook' (Add your business to Facebook) section has a 'Crear página' (Create page) button. The page also shows a post from Claudia Canahuati and a post from July 13, 2020, featuring the same circular logo.

Anexo 8: Antiguas publicaciones de la empresa

The image displays a grid of six social media posts. The top row includes: 1) A post for 'CAMISETAS Y CALCETINES DE BEBE' (Baby t-shirts and socks) by Red Point, showing a pink tank top and green socks. 2) A post for 'CALCETIN ESPECIAL PARA DIABETICO' (Special sock for diabetics) by Red Point, showing a dark sock. 3) A photo of the store's interior with shelves of clothing. 4) A dark green post with the text 'SIEMPRE HAY UNA ESPERANZA ...' and the company logo 'CAMISERÍA LA ESTRELLA'. The bottom row includes: 5) A post for '¡YA LLEGAMOS!' (We've arrived!) with the text 'SIGUENOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES' (Follow us on our social media) and the company logo. 6) A solid yellow post with a large brown letter 'C'.


Anexo 9: Contenido creado para publicación en redes sociales de la empresa.

Lovable

Brasier sin Aros
Tirantes acolchados
Copas de encaje

Estilo: 443
Precio: 420lps

CAMISERÍA
LA ESTRELLA



Colores disponibles


Anexo 10: Contenido creado para publicación en redes sociales de la empresa.

Lovable

Brasier sin Aros
Tirantes acolchados
Copas de encaje

Estilo: 443
Precio: 420lps

CAMISERÍA
LA ESTRELLA



Colores disponibles

Anexo 11: Contenido creado para publicación en redes sociales de la empresa.

Lovable

Brasier de Microfibra

Ideal para bustos grandes

Estilo: 633
Precio: 425lps



Colores disponibles

CAMISERÍA
LA ESTRELLA



Anexo 12: Contenido creado para publicación en redes sociales de la empresa.

Lovable

Brasier de Microfibra

Ideal para bustos grandes

Estilo: 633
Precio: 425lps



Colores disponibles

CAMISERÍA
LA ESTRELLA



Anexo 13: Contenido creado para publicación en redes sociales de la empresa.



Anexo 14: Contenido creado para publicación en redes sociales de la empresa.



Anexo 15: Contenido creado para publicación en redes sociales de la empresa.



Anexo 16: Contenido creado para publicación en redes sociales de la empresa.



Anexo 17: Contenido creado para publicación en redes sociales de la empresa.



CAMISERÍA
LA ESTRELLA

**ESTILO:
528**

**PRECIO:
220LPS**

Boxer con
apertura frontal de
cierre con botones,
elaborado de
algodón

ANDROS ANDROS

The advertisement features a black and white photograph of a man's torso and waist wearing dark-colored boxer shorts. The waistband of the shorts has the brand name 'ANDROS' printed on it. To the right of the image is a dark blue, rounded rectangular graphic containing white and light blue text. The text provides the product name 'ESTILO: 528', the price 'PRECIO: 220LPS', and a description: 'Boxer con apertura frontal de cierre con botones, elaborado de algodón'. The brand name 'CAMISERÍA LA ESTRELLA' is at the top of the graphic.

Anexo 18: Contenido creado para publicación en redes sociales de la empresa.



CAMISERÍA
LA ESTRELLA

**CALCETIN
PARA
DIABETICO**

PRECIO: 145LPS

Calcetín alto sin
costuras y ajuste
suave

The advertisement features a dark blue sock shown from a side profile. To the left of the sock is a dark blue, rounded rectangular graphic containing white and light blue text. The text provides the product name 'CALCETIN PARA DIABETICO', the price 'PRECIO: 145LPS', and a description: 'Calcetín alto sin costuras y ajuste suave'. The brand name 'CAMISERÍA LA ESTRELLA' is at the top of the graphic.

Anexo 19: Contenido creado para publicación en redes sociales de la empresa.



Anexo 20: Contenido creado para publicación en redes sociales de la empresa.



Anexo 21: Contenido creado para publicación en redes sociales de la empresa.



Anexo 22: Contenido creado para publicación en redes sociales de la empresa.



Anexo 23: Contenido creado para publicación en redes sociales de la empresa.

CAMISERÍA
LA ESTRELLA

**CALCETIN
REDPOINT
PARA
DIABETICO
PRECIO: 85LPS**

Calcetín alto sin
costuras y ajuste
suave



Anexo 24: Presentación del sorteo para el aumento de seguidores en redes sociales.

Camiseria La Estrella Oficial

Publicado por Julie Canahuati · 26 de agosto a las 13:40 ·

#Giveaway en honor a 1 año de aniversario de nuestra tienda!

Participa en el sorteo de un certificado valorado en Lps. 600 en nuestra tienda ubicada en el Lobby del Comisariato Los Andes, cumpliendo estos pasos:

1. Sigue a Camiseria La Estrella Oficial
2. Etiqueta a 3 amig@s
3. Dale "me encanta" y comparte esta publicación

Puedes participar todas las veces que quieras etiquetando a diferentes amig@s. Recuerda entre mas participas mas probabilidades tienes de ganar. El sorteo se realizara este 9 de Septiembre.

El certificado se puede canjear en cualquier producto a la venta dentro de la tienda, incluyendo las siguientes marcas: Lovable, Andros, RedPoint, Van Heusen y La Estrella.

**CAMISERIA
LA ESTRELLA**

GIVEAWAY

**Certificado de compra
valorado en Lps.600**

Valido hasta el
9 de Septiembre del 2021

Anexo 25: Número de personas alcanzadas a través de la publicación del sorteo.

2.807
Personas alcanzadas

436
Interacciones

Promocionar de nuevo

Promocionada el 26 de agosto a las 16:42 Finalizada
De Fernando Figueroa

Personas alcanzadas	2 mil
Interacciones con la...	60

[Ver resultados](#)

Tú y 70 personas más

120 comentarios 62 veces compartido

Anexo 26: Captura de pantalla del programa que se utilizó para seleccionar al ganador.

Camiseria La Estrella Oficial

Publicado por Fernando Figueroa · 11 de septiembre a las 15:25

Felicidades a la ganadora 🏆, muchas gracias a todos los que participaron, están pendientes para los próximos sorteos

Anexo 27: Publicación donde se etiquetó a la ganadora para hacer reclamo del certificado.



Anexo 28: Ganadora del sorteo haciendo uso del certificado de compra.



Anexo 29: Número de seguidores anteriores en la página.

 En Camisería La Estrella encontraras la mejor calidad en uniformes escolares y mas.

 52 personas les gusta esto, incluidos 1 de tus amigos



 52 personas siguen esto

 [Enviar mensaje](#)

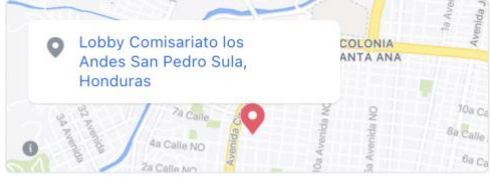
 camiserialaestrella@gmail.com


 **Abierto ahora**
08:30 - 17:00 ▾


 **Indumentaria y accesorios** · [Producto/servicio](#)


Anexo 30: Número actual de seguidores en la página.


Información [Ver todo](#)


 Lobby Comisariato los Andes San Pedro Sula, Honduras


 En Camisería La Estrella encontraras la mejor calidad en uniformes escolares y mas.


 146 personas les gusta esto, incluidos 33 de tus amigos




 146 personas siguen esto

 [Enviar mensaje](#)

 camiserialaestrella@gmail.com

 **Cerrado ahora**
08:30 - 17:00 ▾

 **Indumentaria y accesorios** · [Producto/servicio](#)

Anex 31: Estadísticas del 13/08/2021 al 09/09/2021 de red social de la empresa.

Estadísticas [Ver todo](#)

Últimos 28 días: 13 de ago - 9 de sep ▾

Personas alcanzadas	2,815 ▲25491%
Interacciones con las publicaciones	520 ▲10300%
Me gusta de la página	92 ▲2200%
Clics en productos etiquetados	0

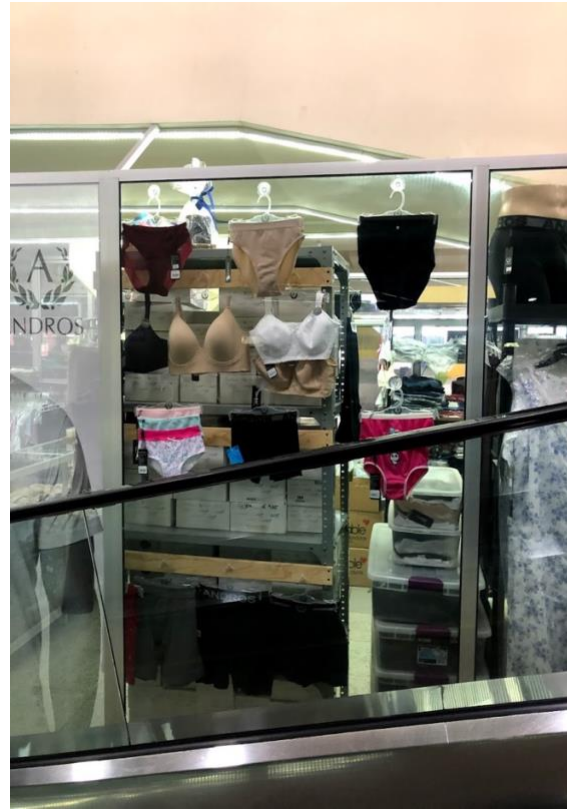
Anexo 32: Gancho adherible para presentar prendas.



*Anexo 33: Vista antigua de la empresa
lado izquierdo*



*Anexo 34: Vista actual de la empresa
lado izquierdo.*



Anexo 35: Vista antigua de modelos exhibidos.



Anexo 36: Vista actual de modelos exhibidos.



Anexo 37: Vista anterior lado derecho de la tienda.



Anexo 38: Vista actual lado derecho de la tienda.



Anexo 39: Vista anterior lado paralelo a escaleras de salida.



Anexo 40: Vista actual lado paralelo a escaleras de salida.



Anexo 41: Vista actual lado derecho en la tienda.



Anexo 42: Vista desde el interior izquierdo de la tienda.



Anexo 44: Factura a proveedor

CAMISERIA LA ESTRELLA		R.T.N. 05011954029066							
Prop. JULIETA DORIS CANAHUATI HEZEINE Barrio El Centro, 5 y 6 Calle, 3 y 4 Ave., Tel: (504) 2553-0197, Cel: 9995-4583 E-mail: juliecanahuati@hotmail.com / indefirso@hotmail.com San Pedro Sula, Cortés, Honduras, C.A.		<table border="1"> <thead> <tr> <th>DÍA</th> <th>MES</th> <th>AÑO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3</td> <td>6</td> <td>21</td> </tr> </tbody> </table>		DÍA	MES	AÑO	3	6	21
DÍA	MES	AÑO							
3	6	21							
Señor: <u>Inversiones ACALPO</u>									
R.T.N.: <u>0501-9020-223618</u>									
Dirección: <u>S.P.S.</u>									
CANT.	DESCRIPCION	P.UNIT.	DESCUENTOS Y REBAJAS OTORGADAS	TOTAL					
1	Boxer			235 =					
1	Boxer			230 =					
4	Boxer	215 =		860 =					
FACTURA 000-001-01-00 Nº 013824		SUB-TOTAL L.							
CAI: 76CA26-27BF0D-164FB2-19E711-D8A202-9E Fecha de Recepción: 05/03/2021 Fecha límite de Emisión: 05/03/2022 Rango Autorizado: 000-001-01-00013601 al 000-001-01-00014350 La Factura es Beneficio de Todos, "Exijala" <small>ORIGINAL: CLIENTE — DUPLICADO AMARILLA: OBLIGADO TRIBUTARIO EMISOR</small>		Importe Exonerado L.							
		Importe Exento L.							
		Importe Gravado 15% L.		1152.17					
		Importe Gravado 18% L.							
		I.S.V. 15% L.		172.83					
		I.S.V. 18% L.							
		TOTAL A PAGAR L.		1325 =					
Son: <u>Mil trescientos veinte y cinco</u>									
DATOS ADQUIRIENTE EXONERADO:									
<small> Nº CORRELATIVO DE ORDEN DE COMPRA EXENTA Nº CORRELATIVO DE CONSTANCIA REGISTRO EXONERADOS Nº IDENTIFICATIVO DEL REGISTRO S.A.G. </small>									
<small> Imprenta Suyapa — RTN: 05011956010318 — TEL: 2558-5972 • 2558-5187 — CERTIFICACIÓN # 9231-21-10500-2 </small>									