



**FACULTAD DE PREGRADO**

**TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

**PROYECTO DE GRADUACIÓN**

**PROPUESTA DE MEJORA PARA EL CONTROL DE INVENTARIOS  
EN LA EMPRESA AUREMA HONDURAS**

**SUSTENTADO POR:**

**KAREN YADIRA REYES VÁSQUEZ**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE LICENCIATURA EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**SAN PEDRO SULA, CORTÉS HONDURAS, C.A**

**AGOSTO, 2021**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA  
CAMPUS CEUTEC**

**FACULTAD DE PREGRADO**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR**

**MARLON ANTONIO BREVÉ REYES**

**SECRETARIO GENERAL**

**ROGER MARTÍNEZ MIRALDA**

**VICERECTORÍA ACADÉMICA CEUTEC**

**DINA ELIZABETH VENTURA DÍAZ**

**DIRECTORA DE CEUTEC SPS**

**MARIA ROXANA ESPINAL**

**TRABAJO PRESENTADO EN EL CUMPLIMIENTO DE LOS  
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE:  
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ASESOR:**

**EDWIN ALEXANDER AMAYA RODRÍGUEZ**

**TERNA EXAMINADORA:**

**ALBA LUZ CHÁVEZ**

**OLGA CECILIA TINOCO**

**JORGE DAVID HERNÁNDEZ**

## **DEDICATORIA**

Primeramente, quiero dedicar esta tesis a Dios por ser el pilar de mi vida y por demostrarme que no hay nada mejor en la vida que su presencia, porque gracias a la misericordia de Dios tenemos la fortaleza y sabiduría.

Le dedico esta tesis a la mujer más importante de mi vida, mi madre Marcelina Vásquez quien es un mi mayor ejemplo a seguir en todo aspecto.

A mi padre Concepción Reyes, quien de igual manera me inculco excelentes valores y me enseñó a luchar por mis metas y lastimosamente no puedo abrazarlo, ni compartir este momento tan importante de mi vida porque ya partió a la presencia del Señor, está en un lugar mejor.

A mi familia entera, por enseñarme el verdadero significa la unidad que sin importar las adversidades todo cambia para bien en un entorno familiar unido.

Finalmente, se lo dedico a Sarahi Arita, una persona muy importante que llego a mi vida con el propósito de enseñarme más de la vida misma, gracias por creer en mí y ser fuente de motivación y superación.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por haberme permitido culminar mi carrera universitaria sin importar que estamos en un tiempo de pandemia siempre vi su gracia y favor en mi vida.

A mi madre por siempre apoyarme y motivarme para cumplir cada meta propuesta.

Le agradezco infinitamente a mi amiga hermana Jessica Zavala, por su amistad sincera y apoyo incondicional a lo largo de nuestra amistad.

Al Centro Tecnológico Universitario (Ceutec) por el apoyo brindado en mi formación profesional como centro educativo.

A mis catedráticos por compartir sus conocimientos y experiencias.

A la empresa que Aurema Honduras por brindarme el apoyo y su instalación para poder realizar esta investigación.

## RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación tiene como objetivo principal desarrollar una propuesta de mejora para el control de inventarios en la empresa Aurema Honduras, la cual está ubicada en la Avenida Circunvalación, 3ra Avenida S.E. ciudad de San Pedro Sula, Cortés y fue fundada en julio 1979, Aurema es una empresa con más de 38 años en repuestos para autos y 18 años de experiencia en la comercialización y distribución de llantas.

El desarrollo de esta propuesta fue realizado primeramente analizando la situación actual de la empresa para conocer las fallas en los procesos internos y una vez identificado este poder brindar solución a cada uno de ellos.

Este proyecto está sustentado en una investigación de enfoque mixto (enfoque cualitativo y cuantitativo), con un tipo de estudio experimental, un tipo de diseño transeccional con alcance descriptivo, una muestra no probabilística y la utilización de las técnicas de análisis costo beneficio y entrevistas realizadas a algunos de los colaboradores de la empresa, con el objetivo de recolectar información respecto a los procesos actuales de compra, ingreso de producto a la tienda, ventas y taller.

El punto más importante que arrojó dicha investigación fue el dar a conocer que Aurema Honduras cuenta con una mala administración de su inventario, por lo tanto, el no tener un control provoca que la empresa incurra en un costo de pérdida por ventas no realizadas, las cuales fueron calculadas en base a datos estimado los cuales determinaron que la cantidad que Aurema Honduras está perdiendo de ganar es de L6,158,152.61 anualmente.

El análisis de la situación actual permitió recomendar a la empresa que para tener un control eficiente de su inventario se deben implementar varias mejoras dentro de las cuales destacan la compra de equipos de hardware nuevos los cuales son utilizados para llevar un control y administrar de manera correcta los inventarios, así como también la adquisición de softwares para control de inventario y la codificación de sus productos, se sugirió el Fishbowl o Inventario de Pecera, ya que es el que ofrece mejores herramientas para el control de inventario. Además, se incurre en un solo pago para adquirirlo e incluye la asesoría y el mantenimiento del mismo.

## **ABSTRACT**

The main objective of this research is to develop an improvement proposal for inventory control in the company Aurema Honduras, which is located on circumvallation avenue, 3ra Avenue S.E. city of San Pedro Sula, Cortés and was founded in July 1979, Aurema is a company with more than 38 years in auto parts and 18 years of experience in the commercialization and distribution of tires.

The development of this proposal was carried out first by analyzing the current situation of the company to know the failures in the internal processes and once this power has been identified, provide a solution to each of them.

This project is supported by a mixed approach research (qualitative and quantitative approach), with a type of experimental study, a type of transectional design with descriptive scope, a non-probabilistic sample and the use of cost-benefit analysis techniques and interviews carried out. to some of the company's collaborators, in order to collect information regarding the current purchasing processes, product entry to the store, sales and workshop.

The most important point raised by said investigation was to make known that Aurema Honduras has mismanagement of its inventory, therefore, not having a control causes the company to incur a cost of loss due to unrealized sales, the which were calculated based on estimated data which determined that the amount that Aurema Honduras is losing from earning is L6,158,152.61 annually.

The analysis of the current situation would recommend the company that in order to have an efficient control of its inventory, several improvements must be implemented, among which the purchase of new hardware equipment stands out, which are used to carry out a control and manage correctly. inventories, as well as the acquisition of software for inventory control and the coding of their products, the Fishbowl or Pecera Inventory was suggested, since it is the one that offers better tools for inventory control. In addition, a single payment is incurred to acquire it and includes the advice and maintenance of the same.

**ÍNDICE**

<b>RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>VI</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>VII</b>
<b>ÍNDICE .....</b>	<b>VIII</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS.....</b>	<b>XI</b>
<b>CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO II. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>2</b>
<b>1.1 Antecedentes del problema .....</b>	<b>2</b>
<b>1.2 Definición del problema .....</b>	<b>3</b>
<b>1.2.1 Enunciado del problema.....</b>	<b>3</b>
<b>1.2.2 Formulación del problema .....</b>	<b>5</b>
<b>1.3 Preguntas de investigación .....</b>	<b>5</b>
<b>1.4 Justificación .....</b>	<b>5</b>
<b>CAPÍTULO III. OBJETIVOS DEL PROYECTO .....</b>	<b>7</b>
<b>3.1 Objetivo general .....</b>	<b>7</b>
<b>3.2 Objetivos específicos .....</b>	<b>7</b>
<b>CAPÍTULO IV. MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>8</b>
<b>4.1 Análisis de la situación actual .....</b>	<b>8</b>
<b>4.1.1 Análisis del macro entorno.....</b>	<b>8</b>
<b>4.1.2 Análisis del micro entorno.....</b>	<b>15</b>
<b>4.1.2.1 Marco legal .....</b>	<b>20</b>
<b>4.1.3 Análisis interno.....</b>	<b>22</b>
<b>4.2 Teorías.....</b>	<b>24</b>
<b>4.2.1 Teorías de sustento.....</b>	<b>24</b>
<b>4.2.2 Conceptualizaciones.....</b>	<b>26</b>
<b>CAPÍTULO V. METODOLOGÍA .....</b>	<b>27</b>
<b>5.1 Congruencia metodológica .....</b>	<b>27</b>
<b>5.1.1 Matriz metodológica .....</b>	<b>27</b>
<b>5.1.2 Operacionalización de las variables .....</b>	<b>28</b>
<b>5.1.3 Hipótesis y/o variables de investigación .....</b>	<b>29</b>
<b>5.2 Enfoque y métodos .....</b>	<b>29</b>
<b>5.3 Alcance de la investigación.....</b>	<b>30</b>
<b>5.4 Diseño de la investigación.....</b>	<b>30</b>

5.4.1 Población.....	31
5.4.2 Muestra .....	31
5.4.3 Tipo de muestreo.....	31
5.4.4 Unidad de análisis .....	32
5.4.5 Unidad de respuesta.....	32
5.5 Técnicas e instrumentos aplicados.....	32
5.5.1 Instrumentos.....	32
5.5.2 Técnicas.....	32
5.6 Fuentes de información .....	33
5.6.1 Fuentes primarias .....	33
5.6.2 Fuentes secundarias .....	34
5.7 Limitantes del proyecto .....	34
5.7.1 Limitantes de la investigación .....	34
5.7.2 Cronología de trabajo.....	35
<b>CAPÍTULO VI. RESULTADOS Y ANÁLISIS .....</b>	<b>36</b>
6.1 Proceso actual.....	36
6.1.1 Proceso de compra a proveedores.....	36
6.1.2 Proceso de ingreso del producto a bodega .....	40
6.1.3 Proceso en taller .....	42
6.1.4 Proceso de venta .....	45
6.1.5 Proceso de cobro del producto.....	47
6.2 Definir .....	49
6.2.1 Primera Entrevista.....	49
6.2.2 Segunda entrevista .....	49
6.2.3 Tercera entrevista .....	49
6.2.4 Cuarta entrevista .....	50
6.2.5 Entrevista a profesional.....	50
6.3 Medir-analizar.....	53
6.4 Mejorar .....	60
6.4.1 Implementación de método análisis ABC .....	61
6.4.2 Implementación de control de entradas y salidas .....	62
6.4.3 Hardware necesario .....	63
6.4.4 Software para el manejo del inventario .....	67
6.4.5 Comparativa entre los softwares .....	71
6.4.6 Mejora de procesos internos .....	73
6.5 Controlar .....	74
6.6 Análisis costo- beneficio.....	76

	X
<b>CAPITULO VII. CONCLUSIONES.....</b>	<b>78</b>
<b>CAPITULO VIII. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>79</b>
<b>CAPITULO IX. BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>80</b>
<b>CAPITULO X. ANEXOS .....</b>	<b>83</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla.1 Indicadores económicos en Honduras .....	10
Tabla 2 Análisis de las 5 fuerzas de Porter .....	19
Tabla 3 Matriz metodológica .....	27
Tabla 4 Población .....	31
Tabla 5 Cronograma de actividades .....	35
Tabla 6 Venta quincenal de llantas .....	53
Tabla 7 Venta quincenal de accesorios .....	54
Tabla 8 Venta quincenal de repuestos.....	54
Tabla 9 Venta quincenal de baterías .....	55
Tabla 10 Venta quincenal de pinturas.....	55
Tabla 11 Total de ventas de la quincena del 03 al 15 Mayo 2021 .....	55
Tabla 12 Costo por pérdida de venta quincenal .....	56
Tabla 13 Porcentaje de ventas perdidas .....	56
Tabla 14 Promedio móvil por semana .....	57
Tabla 15 Porcentaje de ganancias no obtenidas.....	57
Tabla 16 Promedio de las ganancias no obtenidas.....	58
Tabla 17 Porcentaje promedio de diferencia ventas reales – proyectadas quincenal .....	58
Tabla 18 Ganancias no obtenidas proyectadas anualmente .....	59
Tabla 19 Utilidades dejadas de percibir .....	59
Tabla 20 Cuadro comparativo entre softwares para el manejo de inventarios .....	71
Tabla 21 Resultado de análisis costo-beneficio .....	76

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Operacionalización de las variables.....	28
Ilustración 2 Diagrama del enfoque del proyecto .....	29
Ilustración 3 Flujograma de proceso de Compra con proveedores internacionales.....	38
Ilustración 4 Flujograma de proceso de Compra con proveedores nacionales .....	39
Ilustración 5 Flujograma de proceso de ingreso del producto a bodega.....	41
Ilustración 6 Flujograma de proceso en taller.....	44
Ilustración 7 Flujograma de proceso en ventas.....	46
Ilustración 8 Flujograma de proceso cobro.....	48
Ilustración 9 Diagrama de Ishikawa .....	52
Ilustración 10 Control de entradas y Salidas.....	63

## ÍNDICE DE ANEXOS

Figura 1 Ponderación de Producto más vendido en Aurema Honduras .....	83
Figura 2 Ponderación tipo de venta en Aurema Honduras .....	83
Figura 3 Cotización Sistema Racks .....	84
Figura 4 Cotización Computadora .....	85
Figura 5 Cotización impresora.....	86
Figura 6 Cotización Scanner .....	87
Figura 7 Cotización Montacargas .....	88
Figura 8 Cotización remodelación bodega.....	89
Figura 9 Cotización Asesoría.....	90
Figura 10 Precios del sistema TBarCode.....	91
Figura 11 Cotización software de inventarios.....	91
Figura 12 Área de repuestos y accesorios en Aurema Honduras.....	92
Figura 13 Área de llantas en Aurema Honduras .....	92
Figura 14 Remodelación actual de las instalaciones.....	93
Figura 15 Formato Entrevista a Colaboradores Aurema Honduras.....	94
Figura 16 Formato Entrevista a Experto en el área de inventarios .....	95
Figura 17 Inventario pinturas en Aurema Honduras.....	96
Figura 18 Inventario de accesorios en Aurema Honduras .....	97
Figura 19 Inventarios de repuestos en Aurema Honduras .....	101
Figura 20 Inventario llantas Aurema Honduras .....	102

## **CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN**

En la actualidad la gestión de inventarios se ha vuelto imprescindible para el manejo y organización eficiente de una empresa. Desde la micro, pyme; hasta las grandes corporaciones. Alrededor del mundo, la buena administración de recursos es el punto de partida para la caducidad de una empresa o su escalabilidad en el tiempo.

Ante esto, uno de los aspectos más importantes dentro de una empresa es la gestión de inventarios; cualquier modelo que se implemente, busca el beneficio y la eficacia de los procesos que intervienen en el control adecuado de recursos. Algunas de las características que deben poseer estos modelos encontramos: Fiabilidad, flexibilidad a los cambios (internos o externos), racionalidad económica, conocimiento profuso del inventario (López Montes, 2014 ) no es desconocido que las empresas existosas programan y ejecutan su gestión de inventario siguiendo una base científica. Llegado este punto, una empresa puede facilmente determinar cuando deben reabastecer su almacen y con exactitud; cuándo debe reabastecer su almacén, cuales son las cantidades y niveles, así como los productos que tienen mayor rotación, lo que vale el producto dependencias etc.

El desarrollo de este proyecto consiste en diseñar una propuesta de mejora para el área de inventarios de la empresa Aurema Honduras, empresa hondureña distribuidora de llantas para todo tipo de vehículo de las prestigiosas marcas: Bridgestone, Goodyear, Aeolus, Mickey Thompson y Reencauche; también cuentan con centros de servicio automotriz especializado en armado, balanceo, alineamiento, reparación y rotación de llantas, mantenimiento de frenos y dirección, cambio de aceite y filtros.

Al ejecutar una evaluación a su sistema de gestión de inventarios, se encontraron fallas a nivel administrativo que dificultan la eficacia y buena distribución de sus productos y esto se deriva en pérdidas monetarias para la empresa (almacenamiento, escases de producto, vencimiento). En este proyecto se propone mejorar el sistema de inventario que la empresa ya tiene y brindar solución a las falencias que presentada; a través de la implementación de mejoras en los procedimientos para control eficiente de inventario. Se espera con este proyecto, una mejora en todo el proceso de gestión y una optimización de sus servicios.

## **CAPÍTULO II. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN**

### **2.1 Antecedentes del problema**

Los inventarios tienen su origen en los egipcios y demás pueblos de la antigüedad, donde acostumbraban almacenar grandes cantidades de alimentos para ser utilizados en los tiempos de sequía o de calamidades. Es así como surge el problema de los inventarios, como una forma de hacer frente a los periodos de escasez. Estos permiten asegurar la subsistencia del negocio y el desarrollo de sus actividades operativas. Esta forma de almacenamiento de todos los bienes y alimentos necesarios para sobrevivir fue lo que motivó la existencia de los inventarios. (Durán, 2012)

La Gestión de Stock, como se presenta en la actualidad, es producto de un proceso de desarrollo que comenzó desde que la sociedad necesitó producir una gran cantidad y variedad de productos que requería el hombre para su subsistencia; dando origen con esto a la transición de sistemas artesanales de producción a otros más avanzados.

Esta situación que provocó mayores volúmenes de producción, que a su vez necesitaron ser intercambiados en mayor escala. Con el transcurso del tiempo, aparecieron los excedentes de estos bienes, dando lugar a lo que ahora se conoce como inventarios y éstos, debido al valor que representaban, debían ser administrados adecuadamente, originándose una serie de mecanismos, simples inicialmente, pero que se hicieron cada vez más sofisticados, en la medida en que se fueron aumentando en cantidad y variedad dichos inventarios.

Los inventarios, hasta principios del siglo pasado, fueron analizados con criterio estrictamente contable, es decir únicamente utilizando registros de entradas y salidas, cuyo objetivo principal era estar informado sobre fugas o pérdidas por malos manejos.

Al aplicar nuevas técnicas de las finanzas, la administración de este rubro fue cobrando importancia en el análisis económico de las empresas, debido a que se experimentó una acelerada expansión de la industria norteamericana como consecuencia de la baja en la producción en la industria europea en el período de 1914 a 1918, en el cual tuvo lugar la primera confrontación bélica mundial.

"En los años posteriores a la primera guerra mundial se dio una recuperación en la producción de la industria europea, provocando una disminución del mercado de ese continente para la industria norteamericana, originándose una excesiva acumulación de productos que no se podían comercializar; la creación de nuevas técnicas que procuraron una

mejor Administración de Inventarios no se hizo esperar y es así como surgen, además de las Finanzas, otras técnicas y herramientas de administración como es la computación, la cual originalmente tuvo aplicación con fines militares durante la Segunda Guerra mundial y en la post-guerra tuvo múltiples usos en el campo civil, llegando a abarcar con el transcurso del tiempo, lo que es la Administración de Inventarios en empresas de toda naturaleza". (Facil, s.f.)

En la actualidad el crecimiento económico de las empresas y la competencia en Honduras, ha ocasionado la generación de estándares de acuerdo con las normas establecidas por el congreso nacional y la cámara de comercio e industria bajo ley con el objetivo de presentar estados financieros que amparen cada uno de los registros de ventas de las empresas, facilitando la interpretación de la información contable y la toma de decisiones financieras. Es por ello que se requiere transparencia y que las empresas se ajusten a la realidad y que sus registros contables se sustenten a través de normas legales vigentes. Actualmente en Honduras uno de los problemas que presentan las empresas dedicadas a la comercialización de productos, independientemente su tamaño y el rubro es el control sobre los inventarios, ya que en su mayoría las empresas si cuentan con estos sistemas, pero se administran mal y los resultados finales no son los mismos.

## **2.2 Definición del problema**

En este estudio de mejora se tiene como propósito desarrollar una propuesta de mejora optimizar los procesos de gestión de inventario, almacenamiento y distribución en la empresa Aurema Honduras, el cual tendrá como principal objetivo implementar un sistema de control interno en el cual se deben incluir todas las actividades a realizar y establecer las responsabilidades de los empleados implicados para el cumplimiento de los objetivos. Más adelante, se muestra la definición de la problemática mediante diferentes características sustentadas en el enunciado y formulación del problema, seguidamente de las preguntas fundamentales en las cuales se basa el estudio.

### **2.2.1 Enunciado del problema**

Aurema Honduras es una empresa ubicada en Avenida Circunvalación, 3ra Avenida S.E. ciudad de San Pedro Sula, Cortés se creó en julio 1979, Aurema es una empresa con más

de 38 años en repuestos para autos y 18 años de experiencia en la comercialización y distribución de llantas.

Actualmente cuentan con talleres de mantenimiento y reparaciones, también ofrece cambio de aceite, dirección, suspensión, frenos, llantas para turismos, pick-ups, camionetas, camiones, tractores agrícolas y fuera de carretera y llantas reencauchadas, su posicionamiento en el mercado ha ido evolucionando positivamente, pero ante la emergencia nacional y mundial provocada por la pandemia del coronavirus COVID 19 la empresa se vio en la obligación de cerrar su sucursal ubicada en la salida Boulevard del Norte, por lo que actualmente la empresa solo cuenta con su tienda principal.

Es por eso que se realizó este proyecto de graduación en dicha empresa y así contribuir a que de ser posible pueda implementar mejoras en el desarrollo de sus actividades y con ello pueda seguir afrontando de manera exitosa los retos que se le presentan actualmente en el mercado donde compete.

Después de analizar detenidamente cada una de las actividades desarrolladas dentro de la empresa, se identificó que el principal problema que se tiene es con el manejo del sistema de inventarios:

- La empresa está teniendo pérdidas en sus ventas por falta de existencias y de igual manera está ofreciendo un mal servicio al cliente ya que debido a no tener un control correcto de inventarios y producto en existencia muchas veces no se tiene el producto solicitado por el cliente lo cual provoca una insatisfacción en el mismo.
- También maneja inventario obsoleto, los cuales son productos de nula rotación, de igual manera esto representa dinero para la empresa, pero es dinero congelado ya que son productos que no se comercializan con frecuencia y esto también implica que estén ocupando espacio de almacenamiento el cual debería de servir para guardar otras existencias con rotación significativa.
- Las instalaciones no están adecuadas correctamente para el almacenamiento de los productos lo cual ocasiona daños a los mismos, como ser las condiciones físicas de la bodega: iluminación, la limpieza, el orden, la temperatura o la señalización.
- Altos costos por traer inventario de emergencia.

### **2.2.2 Formulación del problema**

Un buen manejo de inventarios en una empresa generalmente permite la interacción más directa y eficiente de la empresa con sus proveedores, también mejora los procesos internos de la empresa ya que se optimizan correctamente y de igual manera permite conocer más a sus clientes, así como sus preferencias, es por eso que con esta propuesta de mejora para el control de inventarios:

Aurema Honduras actualmente lleva una mala administración de inventario, lo cual le dificulta llevar un buen control de los mismos, así como vigilar y ordenar sus productos y de esta manera facilitar la distribución y el abastecimiento de los mismos, de una forma adecuada que le permita optimizar los procesos y aumentar las utilidades de la empresa. ¿Una propuesta de mejora para el control de inventarios permitirá a la empresa Aurema Honduras llevar una gestión eficiente y equilibrada del mismo?

### **2.3 Preguntas de investigación**

- ¿Cuál es el impacto de las fallas actuales en el control de inventario que posee Aurema Honduras?
- Partiendo del análisis de costos, ¿Cuáles son los beneficios de una correcta administración y control de inventarios?
- ¿Cuáles son los recursos que se necesitan para que un sistema de inventario sea óptimo?

### **2.4 Justificación**

El presente trabajo se está realizando con la necesidad de eliminar los problemas que la empresa Aurema Honduras está teniendo por la falta de un adecuado control de sus inventarios, lo cual está generando pérdidas para la empresa es decir está afectando su rentabilidad, por lo que esta propuesta de mejora primeramente se está enfocando en recomendar a la empresa la implementación de cambios en sus procesos que interfieren en el manejo de los inventarios y con ello se le facilitará optimizar la gestión del mismo y almacenamiento y distribución de sus productos, de igual manera será de utilidad para la

empresa ya que le permitirá tener al alcance una serie de herramientas que actualmente son necesarias para la toma de decisiones que influyen de manera importante sobre el rendimiento de la misma como ser temas relacionados con los proveedores, compras más eficientes, mayor venta de producto, regulación en cantidades necesarias para abastecer la bodega según los productos que se mueven más, detalles de los responsables del cumplimiento de las actividades relacionadas con inventarios, un correcto almacenamiento de sus productos, un control riguroso sobre el cumplimiento de las actividades por parte del personal encargado, reducción considerable de costos en compras innecesarias, reducción de los costos de almacenamiento, recuperación de inversión en inventario obsoleto, mejor organización en la distribución de la mercadería y supervisión de la calidad de la misma, identificación y disminución de robo de producto, mejor servicio al cliente.

## **CAPÍTULO III. OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **3.1 Objetivo general**

- Desarrollar una propuesta de mejora en el proceso de administración de inventarios para Aurema Honduras.

### **3.2 Objetivos específicos**

- Determinar los efectos que provocan las fallas actuales en el control de inventario que posee Aurema Honduras.
- Realizar un análisis de costos para determinar los beneficios de una correcta administración y control de inventarios.
- Definir los recursos que se necesitan para que un sistema de inventario sea óptimo.

## **CAPÍTULO IV. MARCO TEÓRICO**

### **4.1 Análisis de la situación actual**

Para Aurema Honduras es muy importante corregir los errores que está cometiendo con la administración de inventarios que lleva actualmente ya que se debe tener un inventario controlado, vigilado y ordenado, con la finalidad es distribuir y abastecer de forma adecuada el material del que se dispone.

Es importante reconocer que actualmente las empresas en Honduras se han dado la oportunidad de abrir sus puertas a la globalización y con ello han extendido el uso de las tecnologías de información y comunicación ya que el entorno en el que operan se ha vuelto sumamente competitivo, es por ello que demanda desarrollar fuerzas creativas e innovadoras que permita el mejoramiento continuo en cada uno de sus procesos introduciendo con ello nuevas perspectivas, conceptos, formas de operar , tanto en la parte operacional como administrativa, así como las adaptaciones al entorno independientemente el factor.

#### **4.1.1 Análisis del macro entorno**

El macro entorno de una empresa es el término que se utiliza para englobar a todas aquellas variables externas que afectan a la actividad empresarial. Estas variables generalmente no solo afectan a la empresa, sino al conjunto de la sociedad y de sus actividades, y engloban materias relativas a la población, cuestiones legales o tecnológicas.

Es esencial realizar un buen análisis del macro entorno de una empresa, ya que conociendo en que situación desenvolvemos nuestra actividad podremos protegernos de aquellas cuestiones que nos puedan resultar dañinas, y aprovechar aquellas situaciones que nos permitan incrementar las ventas. (Fabra, 2017)

#### **Factor Económico**

En años recientes, Honduras había registrado las segundas tasas de crecimiento económico más altas de Centroamérica, superadas solo por las de Panamá. El crecimiento del PIB del país alcanzó el 4,8 por ciento en 2017, el 3,7 por ciento en 2018 y el 2,7 por ciento en 2019, por encima del promedio en Centroamérica y muy por encima del promedio en América Latina y el Caribe (ALC).

Honduras posee múltiples fortalezas con el potencial para un crecimiento más rápido y una mayor prosperidad compartida, con su ubicación estratégica, una creciente base industrial, esfuerzos continuos para diversificar sus exportaciones y una población joven y en crecimiento.

Sin embargo, el país enfrenta altos niveles de pobreza y desigualdad. Un 48,3 por ciento de las personas viven en pobreza en el país (2018, con las líneas oficiales de pobreza actualizadas) y el porcentaje de personas viviendo en pobreza en zonas rurales (60,1 por ciento) es mayor que en zonas urbanas (38,4 por ciento). La desigualdad (GINI 52,1 en 2018, entre los más altos de la región y del mundo) también resultó en una de las clases medias más pequeñas en ALC (11 por ciento en 2015, en comparación con el promedio regional de 35 por ciento).

Honduras registra altos niveles de violencia con más de 38 homicidios por cada 100.000 habitantes (2018), entre las tasas más altas en el mundo. Además, Honduras está muy expuesta a eventos naturales adversos y al cambio climático, especialmente a fuertes lluvias y sequías que ocurren regularmente y afectan desproporcionadamente a los pobres.

La pandemia de la COVID-19 está afectando significativamente la economía de Honduras. Se espera que el PIB del país se contraiga un 7,1 por ciento en 2020 debido a una caída más pronunciada de lo esperado en el comercio, la inversión y el consumo en medio de la desaceleración mundial y las prolongadas medidas de contención. Una contracción del PIB más profunda de lo esperado y un alto desempleo en Estados Unidos, el socio clave comercial y de inversión de Honduras y la mayor fuente de remesas, amplificaron esta contracción. Se espera que las pérdidas de empleo e ingresos afecten a los pobres, los vulnerables y la clase media.

Para minimizar el impacto negativo en la actividad económica y el bienestar social, el Gobierno adoptó estrictas medidas de contención, autorizó financiamiento por US\$ 2.500 millones (10 % del PIB) y priorizó los servicios de salud y asistencia, incluido el apoyo a las necesidades básicas de hogares pobres, así como a las empresas. Un marco macroeconómico prudente ayudó a contener las vulnerabilidades, impulsadas por el programa con el FMI.

Se espera que la economía de Honduras se recupere en 2021 a un crecimiento del 4,9 por ciento, en medio de la reactivación de la actividad económica interna y la recuperación de la inversión y la demanda externa. No obstante, persisten los riesgos y los desafíos. Una recesión mundial más profunda en medio de una pandemia prolongada podría debilitar la

recuperación económica y seguir amenazando la salud y el bienestar de la población (Banco Mundial en Honduras , 2020).

Honduras tendrá un aumento del 4,5% de su Producto Interno Bruto (PIB) en 2021, el segundo mayor crecimiento en la región centroamericana, según la actualización de las perspectivas económicas del Banco Mundial (BM).

La nueva proyección para el país, presentada por el BM en su informe «Volver a crecer», indica un ajuste de 0,7 puntos más sobre su proyección anterior, donde se estimaba un crecimiento de 3,8% durante este año para el país.

“Se espera un repunte en 2021, respaldado por una política macroeconómica contracíclica y el restablecimiento de comercio e inversión”, indica el informe, donde se hace referencia a la contracción económica nacional de 9% en 2020 debido al doble impacto de la pandemia de COVID-19 y los huracanes Eta e Iota.

*Tabla.1 Indicadores económicos en Honduras*

Fuente: Trading Economics

PIB - Tasa de crecimiento anual	-7.6	2020-12	-8.3	-18.5 : 9	Trimestral	
Tasa De Desempleo	10.9	2020-12	5.7	3 : 12.1	Anual	
Tasa De Inflación	4.84	2021-05	3.96	2.1 : 40.2	Mensual	
Tasa De Interés	3	2021-05	3	3 : 9	Diario	
Balanza Comercial	-589	2021-03	-500	-660 : 40.1	Mensual	
Cuenta Corriente	-92.6	2020-12	604	-811 : 604	Trimestral	
Cuenta corriente en términos del PIB	4	2020-12	-1.4	-15.2 : 4	Anual	
Deuda pública en términos del PIB	54.86	2020-12	43.92	23.1 : 68.11	Anual	
Resultado fiscal en términos del PIB	-6.9	2020-12	-2.4	-7.9 : -0.33	Anual	
Impuesto Sobre Sociedades	25	2021-12	25	25 : 40.25	Anual	
Impuesto a la Renta	25	2021-12	25	25 : 25	Anual	
Casos de coronavirus	249943	2021-06	249118	0 : 249943	Diario	
Muertes por coronavirus	6719	2021-06	6691	0 : 6719	Diario	
Coronavirus recuperado	91189	2021-06	91111	0 : 91189	Diario	

## **Factor social**

La fecha para cambiar las llantas de tu carro llega, y con ella, la “tediosa” tarea de tener que buscar aquellos neumáticos que vayan perfectamente con tu vehículo.

Para algunas personas, comprar llantas no es una tarea sencilla, y mucho menos divertida, y más aún si no se sabe cuáles son las medidas del carro, el índice de carga y velocidad, o el tipo de labrado idóneo, entre otros ítems que de no estar claros pueden llevar a realizar una mala compra.

Presta mucha atención a los siguientes errores que cometen los compradores, para que la búsqueda de tus próximas llantas sea pan comido.

Limitar la compra a una marca.

Este es uno de los grandes errores que cometen los compradores de llantas: limitar su compra a marcas conocidas como Michelin o Goodyear, que son famosas por su calidad, pero también, por sus altos precios.

En el abanico de posibilidades a la hora de comprar llantas existen marcas más económicas que igualan en performance a las más reconocidas. Hankook, Nankang y Maxxis, han venido ocupando un buen espacio en el mercado de llantas y sí que valen la pena ser evaluadas. En esta época, es ideal ahorrar en este tipo de compras costosas, un descuento o promoción nunca queda de más.

No saber para qué tipo de vehículo será la llanta.

Algunos de nuestros clientes desconocen que las llantas se encuentran clasificadas por tamaños, y estas, se dividen según sus características, entre llantas para camión, camioneta, automóvil familiar, transporte, turismo, etc.

Instalarle las llantas incorrectas a tu carro puede ocasionar desde un consumo adicional de combustible por el exceso de fricción con el suelo, hasta un desgaste acelerado que hará que tengas que invertir muy pronto en otro juego de llantas.

Desconocer el índice de carga y velocidad.

Las llantas para tu carro soportan una carga máxima; si por ejemplo el vehículo que usas es además tu herramienta de trabajo y transportas objetos de peso todo el tiempo, no deberías instalar unas llantas con baja capacidad, puesto que el exceso de carga puede incrementar la fricción con el piso acabando los neumáticos prematuramente.

Durante el tiempo que rodamos con nuestro carro surge la necesidad de cambiar repuestos y existen múltiples razones para cambiarlos: averías, accidentes, desgaste, robo o mejora. Cualquiera que sea la razón por la que va a comprar un repuesto para su carro debe tener en cuenta varios factores como: procedencia, calidad, funcionamiento, etc.

Debe asegurarse que el repuesto que va a comprar es exactamente igual al que necesita, algunas veces con la referencia del repuesto es suficiente para acertar con el repuesto. Sin embargo, también es posible que la referencia haya cambiado o que aplique de forma diferente.

Puede suceder que el repuesto haya sido remplazado por una nueva referencia o por un nuevo diseño, algunos fabricantes conservan la forma de ensamble, pero el aspecto es diferente, un ejemplo: la persiana del carro viene negra y en la nueva cara trae un bocel cromado; cambia el diseño, pero conserva la forma de ensamble.

También es posible que cambie la forma de ensamble, pero siempre conservando la originalidad del repuesto y del vehículo. El repuesto es el mismo, pero recibió una mejora en la forma de ensamble.

Si por la referencia no queda completamente convencido, una recomendación para comprar el repuesto adecuado es llevar la muestra y revisar que concuerde completamente.

Los distintos accesorios para coche que se pueden adquirir se pueden clasificar del siguiente modo:

Accesorios exteriores

Accesorios interiores

Accesorios de sonido, multimedia y navegación

Accesorios de mecánica

## **Factor Tecnológico**

Ante esto, las nuevas soluciones tecnológicas para la gestión de inventarios pasan por la automatización de tareas, reducir los tiempos de ejecución, tener una trazabilidad del recorrido o rutas que siguen las mercancías a lo largo de la cadena, poseer una conectividad integral y disponer de información en tiempo real que permita tomar decisiones y optimizar los procesos de negocio para ser más competitivos. A lo largo de la historia se ha sido testigo de que la implementación de la tecnología en diversos ámbitos trae consigo beneficios tangibles. El comercio moderno es una de las industrias que puede sacar mayores ventajas de la tecnología a lo largo de la cadena de valor, desde los centros de distribución, hasta los puntos de venta físico y digital.

Los inventarios son uno de los pilares más importantes de las empresas, la forma en la que se manejan tiene un impacto directo en la productividad de las compañías, por lo que la tecnología es una aliada imprescindible para optimizar su administración.

Actualmente muchas organizaciones continúan llevando el control de inventarios de forma tradicional, es decir, a través de anotaciones manuales o en hojas de cálculo que sólo sirven como repositorio de información pero que no generan un valor a la empresa.

Administrar de forma manual un inventario genera problemas como: falta de claridad en la cantidad real de la materia prima y los productos que se generan, poco control de la mercancía exhibida, robo y pérdida de materiales, así como desconocimiento de los productos más vendidos, como es de esperar esto afecta las finanzas de las empresas y puede poner en peligro eminente a las compañías. (BambuMobile, 2020)

Actualmente existen soluciones tecnológicas que pueden ayudar a solventar estos problemas y crear inventarios inteligentes que sean más rentables, rápidos y productivos.

Por ello, el correcto orden y administración de inventarios es uno de los principales factores que inciden en el desempeño de las empresas y en las ganancias que se obtienen. Por lo cual, es de vital importancia para las compañías contar con un inventario bien administrado y controlado. Control del movimiento y almacenamiento de tu mercancía es aquí donde la implementación de la tecnología juega un papel fundamental, porque el enfoque en esta área debe ser el de mantener un nivel óptimo para no generar costos innecesarios.

## **Factor Ambiental**

En atención a lo relacionado, hoy en día se habla del derecho ambiental, en el entendido que es aquel que se encarga de establecer en todas las legislaciones, regulaciones y controles que tengan como objetivo final la conservación y preservación del medio ambiente por considerársele como el único espacio en el cual el ser humano puede llevar a cabo su existencia sanamente.

Las empresas privadas y las entidades públicas están obligadas a garantizar que su actividad económica no destruya el ambiente.

Pero el compromiso es mínimo, debido a que los desechos sólidos, el humo y aguas contaminadas están destruyendo el bosque y los ríos de Honduras. Se comprobó que no existe paridad entre las empresas que operan en el país y la cantidad de licencias ambientales que se otorgan cada año.

Un ejemplo es que, en 2017, solo en Tegucigalpa y San Pedro Sula se registraron 12,889 empresas en las cámaras de comercio de ambas ciudades, pero de este total, en licencias, auditorías y permisos, solo se entregaron 459 por parte del Estado.

Según la oficina de Transparencia de Mi Ambiente revelan que las licencias ambientales que se entregan por año son pocas. Esto es un problema, porque los empresarios están trabajando sin las especificaciones técnicas necesarias. Para el caso, en 2014 se entregaron 461, licencias; en 2015 fueron 427; para el 2016 bajó a 390; en 2017 la reducción llegó a 362, pero el cierre de 2018 se logró aumentar a 538 licencias. Fernando Juárez, director de Modernización y Descentralización de Mi Ambiente, reconoció que solo un 20% de las empresas y proyectos a nivel nacional están cumpliendo con las licencias. “Casi el 80% de las empresas y proyectos a nivel nacional carecen de ese requisito legal que establece la Ley General del Ambiente”, reconoció el funcionario. Son más de 20 mil proyectos que no tienen su licencia ambiental, pero Mi Ambiente solo cuenta con un registro de 16,000, de los cuales alrededor de 6,000 ya están cerrados.

Para garantizar que todas las empresas que generan una actividad económica y que causan un impacto en el ambiente cumplan con este requisito, se hará una clasificación por rubro. Por ejemplo, a las micro y pequeñas empresas se les agilizará el proceso, no dándoles una licencia, sino que una constancia mipyme. Esto les permitirá no requerir una licencia ambiental, es decir que son para las empresas de categoría I y II que tienen un muy bajo impacto ambiental. El problema es que las pequeñas empresas no tienen recursos para pagar una licencia que va desde 30,000 a 35,000 lempiras el costo, pero la constancia tendrá un

valor de 200 lempiras y a otras empresas se podría reducir en un 40% el costo. Las pérdidas para el Estado son millonarias, debido a que con solo 538 empresas que solicitaron su permiso ambiental el año pasado recaudaron más de 91 millones de lempiras.

Los recursos son enviados a la Tesorería General de la República (TGR) y la Secretaría de Finanzas (Sefin) le regresó solo el 50% de los fondos generados para que pueda trabajar. Para emitir una licencia ambiental se toma en consideración la categoría, el riesgo de contaminación del proyecto, un coeficiente de impacto ambiental y la inversión. Pero todo esto suma cerca de 1 millón 700 mil variables que se verifican mediante un sistema electrónico con base en la actividad y ubicación. (Bustillo, 2019)

#### **4.1.2 Análisis del micro entorno**

El análisis de las Cinco Fuerzas por Porter, es un modelo estratégico creado por el profesor Michael Porter, de la escuela de negocios en Harvard en el año 1979. Este modelo establece un marco de análisis para el nivel de competencia y rivalidad en las industrias, y para poder desarrollar una buena estrategia de negocio para esa competencia. Este análisis se basa en la respectiva articulación de “las cinco fuerzas” que determinan la intensidad de la competencia y rivalidad en la industria y por ende, en lo atractiva que es una industria en relación a las oportunidades de inversión y su rentabilidad (López, 2017).

Para realizar el análisis del micro entorno de Aurema Honduras se aplicarán las cinco fuerzas de Porter las cuales son:

Fuerza 1 – Poder de negociación de los clientes:

Para Aurema los clientes son un factor muy importante para el éxito de la empresa, es por eso que día a día se motiva a todo el personal a esforzarse por mantener clientes fieles, y con ello poder hacerle frente a la competencia, los empleados de Aurema saben que un cliente satisfecho fácilmente comunica su buena experiencia y eso se vuelve una ventaja ya que posiciona mejor a la empresa en el mercado.

En Aurema hay tres tipos de clientes de los productos y servicios; están clientes a detalles que son aquellas personas que adquieren los productos o servicios para sí mismo, dentro de la negociación con ellos entran las promociones o regalías que se dan al adquirir cierto producto las cuales generalmente se dan por temporada para poder llamar la atención del mercado meta.

El segundo cliente es de mayoreo son los de más demanda ya que el mayor volumen de ventas es por ellos, la negociación con ellos es a través de precios especiales que van de un

30 a un 35% de descuento del precio del cliente de detalle, además se maneja un margen de crédito de 30 días y se le entrega a domicilio.

Y los terceros clientes son institucionales, con los cuales se tiene bastante flujo de venta también, la negociación con ellos es atreves de brindarles un 20 o un 25% de descuento además de servicios varios como ser armado y balanceo gratis, además de las inspecciones de flota vesículas y controles de kilometraje.

Por lo que Aurema tiene un poder de negociación con los clientes alto y esto se ve reflejado en el nivel de ventas que posee actualmente.

Dentro de los clientes de Aurema se detallan algunos a continuación:

- Inversiones Globales S.A
- Procesadora de metales S.A
- Beneficio de Café Montecristo S.A
- Central de Ingenios S.A de C.V
- Central de transportes y servicios Guaymas
- Corporación industrial del atlántico
- Hidroeléctrica el volcán S.A de C.V
- Kaeser compresores de Honduras
- Master Llantas S. de R.L
- Llantas del Norte
- Llantimovil
- Derivados de Maíz de Honduras S.A de C.V
- Compañía Azucarera Chumbagua
- Beneficio de Arroz Progreso S.A de C.V
- Camiones y Motores S.A
- Lanco Honduras S.A
- Boquitas Tropical S.A de C.V
- Alimentos de Cortes S.A de C.V
- Industrias Sula
- Compañía Azucarera Hondureña

## Fuerza 2 – Poder de negociación de los proveedores:

Aurema posee un alto poder de negociación con los proveedores, ya que lleva años siendo cliente de la mayoría, lo cual lo convierte en una ventaja para la empresa, porque mantiene los precios nivelados, y su margen de ganancia puede seguir siendo alto, de igual manera no solo cuenta con un proveedor sino que tiene varios permitiendo de esta manera el poder abastecer su almacén de una u otra forma, también es ventaja para Aurema el hecho que en su mayoría los proveedores sean extranjeros, ya que la calidad de sus productos es alta y los precios se consiguen a bajo costo,.

Los proveedores en el extranjero en su mayoría son de Estados Unidos, China, Corea, Costa Rica y los acuerdos de compra los hace directamente presidencia es decir el dueño, entre los acuerdos de compra se encuentra el arreglo de garantías por desperfectos de fábrica, regalías con publicidad del proveedor, todos los proveedores trabajan con margen de 90 días de crédito, ningún proveedor manda un pedido sin haber cancelado el anterior por ese motivo es o demora de los pedidos y el bajo inventario q se maneja. Todos los proveedores de

Aurema son clasificación A producto de calidad y de marcas reconocidas.

Dentro de los proveedores de Aurema se detallan algunos a continuación:

### Proveedores de Llantas:

- Tire Group (origen chino y distribuye todo tipo de llantas)
- Aeolus tire group (origen chino y distribuidor de llantas para maquinaria pesada)
- Apollo Company (origen india y distribuidor de todo tipo de llantas)
- Speed way (origen india y distribuidor de llantas agrícolas)
- Bridgestone-Firestone (varios países y distribuidor de todo tipo de llantas)
- Tire group (Origen USA y distribuidor de llanta premium para carros livianos)
- Goodyear (Varios países y distribuidor de todo tipo de llantas)

### Proveedores de Accesorios:

- Arb (origen australiano y distribuidor de suspensión y accesorios de todo tipo de vehículo)
- Roberlo (origen español y distribuidor de pintura automotriz y derivados)
- Gladiator (origen USA y distribuidor de productos para uso estético-uso diario y mantenimiento de vehículos)
- Proveedores externos para compra de repuestos y compras locales.
- Proveedores de servicios externos mercado local.

### Fuerza 3 Amenazas de nuevos competidores:

La posibilidad y facilidad con la que pueden entrar nuevos competidores al mercado es un poco difícil, ya que está determinada por las barreras de entrada como ser; alto nivel de inversión que se necesita, las regulaciones que existen por parte del gobierno, la actual situación de la Pandemia Covid 19, poca facilidad de traer su producto del extranjero por lo cual toca adquirirlo dentro del país a costos más elevados.

### Fuerza 4 Amenaza de productos sustitutos:

Comúnmente en el mercado de ventas de llantas y servicios mecánicos existe lo que se llama la competencia pequeña que muchas veces no es tomada en cuenta pero si se analiza correctamente indica que es un competidor nuevo y estas son las llanteras que aunque no ofrezcan un servicio o productos de igual calidad pero sus precios son bajos y el cliente termina eligiéndolos muchas veces debido a la mala situación económica de los hogares de los hondureños que dificulta que puedan adquirir un producto o servicio más caro y de mejor calidad, de igual manera Aurema no puede controlar esto porque también tiene sus costos y un margen de ganancia establecido, es por ello que Aurema trabaja en reducir la amenaza de sustitutos con el aumento de la lealtad del cliente de cualquier manera posible.

### Fuerza 5 Rivalidad entre los competidores:

Uno de los competidores más fuerte que tiene Aurema actualmente es Llantilandia, quienes compiten de la mano con los precios accesibles, a diferencia que Llantilandia posee instalaciones más adecuadas para garantizar un servicio más óptimo, a lo cual Aurema

actualmente está haciendo remodelaciones a sus instalaciones para poder hacer frente a esta desventaja que posee frente a Llantilandia, además los productos y servicios que brinda Aurema tienen garantía ya que maneja marcas reconocidas con código de ética al consumidor y cuenta con garantías independientes por marcas.

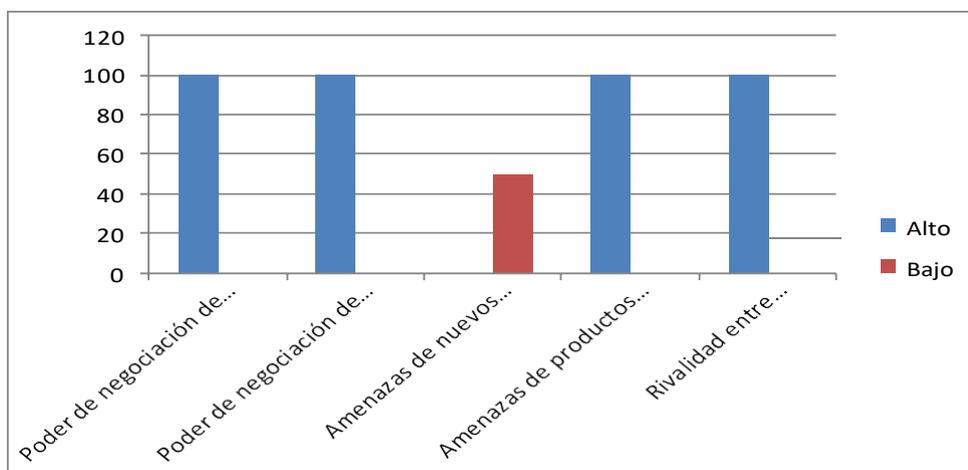
Dentro de los competidores más fuertes que tiene Aurema se detallan algunos a continuación:

- Llantilandia
- Rendillantas
- Vitatrac
- Deportillantas

*Tabla 2 Análisis de las 5 fuerzas de Porter*

Fuente: Elaboración propia.

Fuerzas de Porter	Alto	Bajo
Poder de negociación de los clientes	X	
Poder de negociación de los proveedores	X	
Amenazas de nuevos competidores		X
Amenazas de productos sustitutos	X	
Rivalidad entre competidores	X	



#### **4.1.2.1 Marco legal**

Actualidad del entorno legal de la micro y pequeña empresa en Honduras

El 28 de noviembre del año pasado, entró en vigor la Ley de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa, una ley que busca fomentar la formalización de la pequeña y la microempresa a su vez brindándoles beneficios para su operación y funcionamiento que les favorece para lograr el crecimiento económico deseado.

Es importante mencionar que previo a la entrada en vigor de esta ley ya existían desde el 2014, la Ley para la Protección de Beneficios y Regularización de la Actividad Informal y la Ley para la Generación de Empleo, Fomento a la Iniciativa Empresarial, Formalización de Negocios y Protección a los Derechos de los Inversionistas.

Todos estos cuerpos legales han sido utilizados para dar vida a una nueva modalidad de constitución de empresas a través de la moderna herramienta digital “Mi Empresa en Línea”, mediante la cual los microempresarios pueden constituirse empresas bajo las modalidades de sociedad anónima o como sociedad de responsabilidad limitada.

Cabe destacar que actualmente este novedoso sistema sólo está disponible para los micro y pequeños empresarios que desarrollen sus actividades en los departamentos de Francisco Morazán y Cortés. Asimismo, que en el futuro la constitución de comerciantes individuales estará habilitada una vez el formulario correspondiente sea aprobado por el Instituto de la Propiedad.

Las Micro y Pequeñas empresas que han venido operando informalmente y se formalicen en un plazo de doce (12) meses contados a partir del 28 de noviembre de 2018

Comerciantes que se constituyan formalmente e inscriban en cualquier Registro Público de Comercio y Cámara de Comercio del País, indistintamente de su capital social fundacional, en un plazo de doce (12) meses contados a partir del 28 de noviembre de 2018

Las Micro y Pequeñas empresas constituidas y en operación con anterioridad a la vigencia de la Ley siempre que:

Compruebe fehacientemente a la Secretaría de Estado en el Despacho de Desarrollo Económico, entre el 28 de noviembre de 2018 y el 31 de diciembre de 2019, ha aumentado en

un 30% la generación de nuevos empleos remunerados, comparables contra la planilla de empleados remunerados vigente al 30 de septiembre del 2018, derivado de inversión o reinversión de capital, ampliación de operaciones o cualquier aumento de actividad industrial, producción, comercial o de servicios;

Acrediten en un plazo de doce (12) meses contados a partir del 28 de noviembre de 2018 la autorización de la Secretaría de Estado en los Despachos de Trabajo y Seguridad Social relacionado con el inciso anterior.

Acrediten en un plazo de doce (12) meses contados a partir del 28 de noviembre de 2018, no tener ingresos brutos anuales mayores a Cinco Millones de Lempiras (L 5,000,000.00) en el ejercicio fiscal anterior.

No son considerados como beneficiarios las personas jurídicas, que tengan socios, accionistas o participantes sociales a personas naturales que ya formen parte de otra sociedad mercantil dedicada a una actividad igual o que hayan formado parte de otra sociedad dedicada a una actividad similar. Asimismo, no deben gozar de los beneficios de la presente Ley, las micro o pequeñas empresas que incluyan dentro de su participación social a personas jurídicas, indistintamente de su categoría y las personas jurídicas que integren dentro de su organización social en carácter de socio, accionista o participante social a personas naturales que hayan sido socios, accionistas o participantes sociales de una persona jurídica que se dedique a una actividad similar y sea disuelta, liquidada o cierre sus operaciones a partir del 28 de noviembre del 2018, fecha en que entró en vigencia la Ley de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa.

¿Qué beneficios otorga la Ley de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa?

Además de la facilidad para la constitución y formalización, la Ley de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa y su reglamento brindan los siguientes beneficios fiscales:

- Exención del pago del Impuesto Sobre la Renta
- Exención del pago del Impuesto al Activo Neto
- Exención del pago de la Aportación Solidaria
- Exención del pago de los doce puntos cinco por ciento (12.5%) en concepto del Impuesto Sobre la Renta;

- Exención de las tasas registrales relacionadas con el acto de constitución de la empresa;
- Exención de las tasas municipales por prestación de servicios municipales, utilización de bienes municipales o ejidales, y servicios administrativos que afecten o beneficien a los habitantes del municipio;
- Exención del Impuesto Personal de las Municipalidades, cuando se trate de los beneficiarios descritos en el numeral 2 en la descripción de los beneficiarios anterior;
- Exención del Impuesto Sobre Industria, Comercio y Servicios de las Municipalidades cuando se trate de los beneficiarios descritos en el numeral 2 en la descripción de los beneficiarios anterior; y,
- Exención del cobro por cargos por la emisión de actos administrativos, licencias u otros conceptos necesarios para su operación, que deban realizarse en instituciones públicas.

#### **4.1.3 Análisis interno**

##### Fortalezas

- Propiedad de patentes.
- Excelente relación con sus proveedores.
- Ubicación estratégica.
- Fidelidad de los clientes.

##### Oportunidades

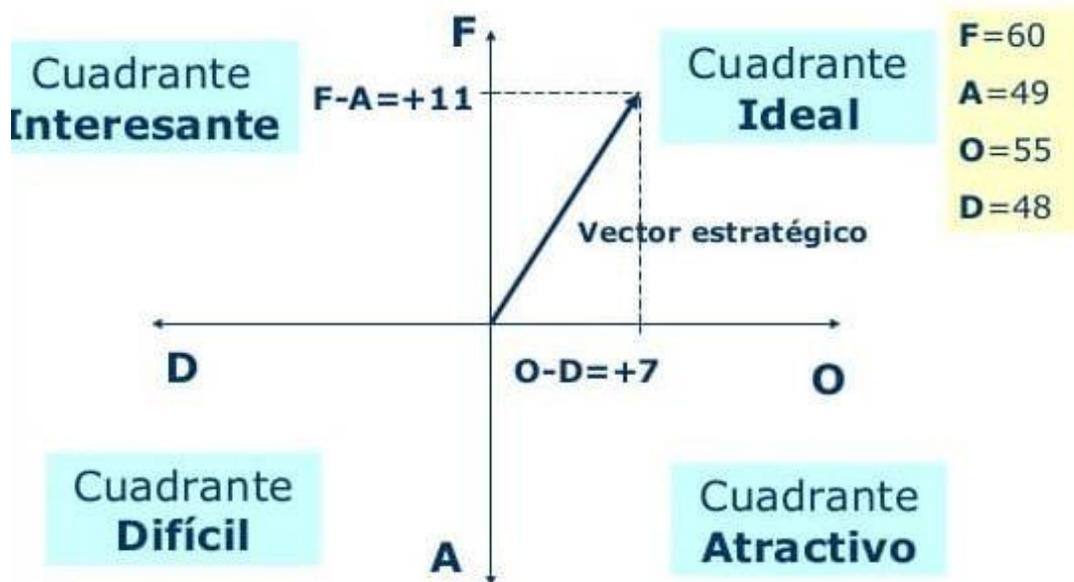
- Expansión del negocio.
- Ofrecer nuevos servicios y productos.
- Avances tecnológicos.
- Posicionamiento de sus marcas.

##### Debilidades

- Falta de tecnología en sus procesos.
- Costos unitarios más altos que su competencia.
- Infraestructura no adecuada en sus instalaciones.
- Mal manejo de marketing.

## Amenazas

- Entrada de nuevos competidores.
- Reducción de ventas a raíz de la pandemia Covid 19.
- Cambios demográficos adversos.
- Poca capacidad de inversión.



## 4.2 Teorías

La función de la teoría de inventarios tiene como objetivo principal el poner llevar a cabo una planeación y un control en el volumen del flujo de los materiales en una empresa, desde los proveedores, hasta que el producto final llega a manos del cliente final, los inventarios son una parte fundamental en las empresas ya que una gran parte de capital de trabajo se invierte en ellos, es por ello que este desempeña una serie de funciones sumamente importantes dentro de las cuales podemos mencionar:

- Función de desacoplamiento.
- Almacenamiento de recursos.
- Hacer frente a una oferta y demanda irregulares.
- Descuentos por cantidad.
- Evitar faltantes y escases.

Hay que recordar que los modelos de gestión de inventarios se dividen entre demanda dependiente e independiente. Dentro de la demanda dependiente encontramos los modelos determinísticos de inventario. Para la demanda independiente encontramos además de los determinísticos, los probabilísticos.

### 4.2.1 Teorías de sustento

La administración científica del inventario implica: la formulación de un modelo matemático que describe el comportamiento del sistema de inventarios, la determinación de una política óptima de inventarios con respecto a este modelo y la utilización de métodos computacionales para mantener un registro de los niveles de inventario y señalar cuándo conviene reabastecer.

Modelos determinísticos: En los modelos determinísticos, las buenas decisiones se basan en sus buenos resultados. Se consigue lo deseado de manera "determinística", es decir, libre de riesgo. Esto depende de la influencia que puedan tener los factores no controlables, en la determinación de los resultados de una decisión y también en la cantidad de información que el tomador de decisión tiene para controlar dichos factores. (Gallagher, 1990).

Modelo del tamaño del lote económico óptico (EOQ) Económic Order Quantity sin agotamiento y modelo del tamaño del lote económico óptico (EOQ) Económic Order Quantity con agotamiento.

Modelos probabilísticas: Todos los modelos antes mencionados mantienen la existencia de una demanda y tipo de suministros perfectamente conocidos. En la mayoría de los casos esta no es una situación realista. La demanda no suele estar tan predeterminada, sino que, aunque puedan conocerse sus valores medios lo que normal es que finalmente no coincida con exactitud con lo que normalmente ocurre. Modelo de Cantidad Fija de Reorden cuando no se conoce el costo por faltante.

Modelo de período fijo de reorden.

Modelo de período fijo de reorden.

Modelo cantidad fija de reorden.

### La Clasificación ABC

Es un método para agrupar artículos en 3 clases respecto al valor total monetario, con el fin de identificar aquellos artículos que tienen el mayor impacto sobre los costos de inventarios. Resuelve, ¿Cuál artículo de un gran número de artículos diferentes necesita comprobarse más estrechamente? En la realidad, es común pedir cientos y miles de artículos diferentes, como, por ejemplo: Medicinas para una farmacia, útiles para una universidad, etc. En tales casos, el seguimiento de miles de artículos puede requerir con frecuencia recursos excesivos de tiempo y trabajo. La clasificación ABC es adecuado en tales situaciones ya que permite identificar cuáles de los diversos artículos son los más importantes; según los costos involucrados.

Categorías:

- 1) Artículos Clase A.- Representan la mayor proporción del valor total global monetario. Necesita un inventario minucioso y cuidadoso.

2) Artículos Clase B.- Son la mayoría de los artículos; cuyo valor total monetario resulta pequeño comparado con los de la clase A. El inventario de estos artículos, no necesita mayor cuidado; su variación no tiene mayor efecto en los costos totales.

3) Artículos Clase C.- No son tan importantes como los de la clase A, pero son más significativos que los de la clase B. (Mondragón, 2004)

#### 4.2.2 Conceptualizaciones

**Desacoplamiento:** Una de las funciones principales del inventario consiste en desacoplar los procesos de manufactura de la organización. Si no se almacenara inventario, podrían ocurrir muchos retrasos e ineficiencias. Por ejemplo, cuando una actividad de manufactura debe quedar terminada antes de comenzar la siguiente, un retraso en la primera podría detener el desarrollo de todo el proceso. Sin embargo, cuando se cuenta con existencias almacenadas entre un proceso y otro, el inventario actúa como un colchón. (Marco Teorico, s.f.)

**Demandaindependiente:** cuando se tiene una demanda independiente, la cantidad de productos en inventario no depende sólo de las decisiones internas del Sistema de Producción, sino que fundamentalmente de las condiciones del mercado. Estas condiciones del mercado se ven reflejadas como el consumo de un determinado bien en un determinado momento. (Yauri, 2015)

**Demandadependiente:** en este caso, como su nombre lo indica, la demanda que experimenta un determinado producto depende de las negociaciones y acuerdos que se tomen entre el cliente y la empresa, a nivel del Sistema de Planificación de la Producción. (Yauri, 2015)

## CAPÍTULO V. METODOLOGÍA

### 5.1 Congruencia metodológica

La matriz de congruencia es una herramienta que brinda la oportunidad de abreviar el tiempo dedicado a la investigación, su utilidad permite organizar las etapas del proceso de la investigación de manera que desde el principio exista una congruencia entre cada una de las partes involucradas en dicho procedimiento. Su presentación en forma de matriz permite apreciar a simple vista el resumen de la investigación y comprobar si existe una secuencia lógica, lo que elimina de golpe las vaguedades que pudieran existir durante los análisis correspondientes para avanzar en el estudio. (Rendón)

A continuación, se detalla la matriz metodológica siendo el instrumento que permitirá hacer congruente y coherente el proceso de la investigación.

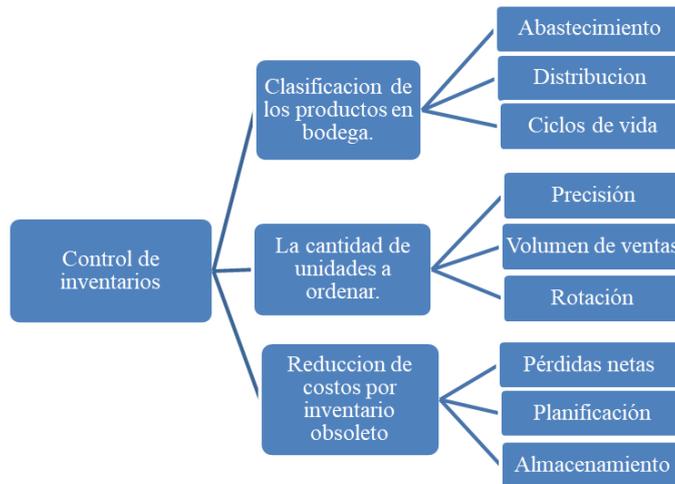
*Tabla 3 Matriz metodológica*

Fuente: Elaboración propia

#### 5.1.1 Matriz metodológica

Título	Problema	Pregunta de investigación	Objetivo		Variables	
			General	Específico	Independiente	Dependiente
Propuesta de mejora para control de inventarios de la empresa Aurema Honduras	Aurema Honduras actualmente lleva una mala administración de inventario, lo cual le dificulta llevar un buen control de los mismos, así como vigilar y ordenar sus productos y de esta manera facilitar la distribución y el abastecimiento de los mismos, de una forma adecuada que le permita optimizar los procesos y aumentar las utilidades de la empresa. ¿Una propuesta de mejora para el control de inventarios permitirá a la empresa Aurema Honduras llevar una gestión eficiente y equilibrada del mismo?	¿Cuál es el impacto de las fallas actuales en el control de inventario que posee Aurema Honduras?	Desarrollar una propuesta de mejora en el proceso de administración de inventarios para Aurema Honduras	Determinar los efectos que provocan las fallas actuales en el control de inventario que posee Aurema Honduras	Control de inventarios	Clasificación de los productos en bodega.
		Partiendo del análisis de costos, ¿Cuáles son los beneficios de una correcta administración y control de inventarios?		Realizar un análisis de costos para determinar los beneficios de una correcta administración y control de inventarios.		La cantidad de unidades a ordenar.
		¿Cuáles son los recursos que se necesitan para que un sistema de inventario sea óptimo?		Definir los recursos que se necesitan para que un sistema de inventario sea óptimo.		Reducción de costos por inventario obsoleto

## 5.1.2 Operacionalización de las variables



*Ilustración 1 Operacionalización de las variables*

Fuente: Elaboración propia

**Variable independiente:** Control de inventarios

**Variables dependientes:** Clasificación de los productos en bodega.

- Abastecimiento
- Distribución
- Ciclos de vida

**Variables dependientes:** La cantidad de unidades a ordenar.

- Precisión
- Volumen de ventas
- Rotación

**Variables dependientes:** Reducción de costos por inventario obsoleto.

- Pérdidas netas
- Planificación
- Almacenamiento

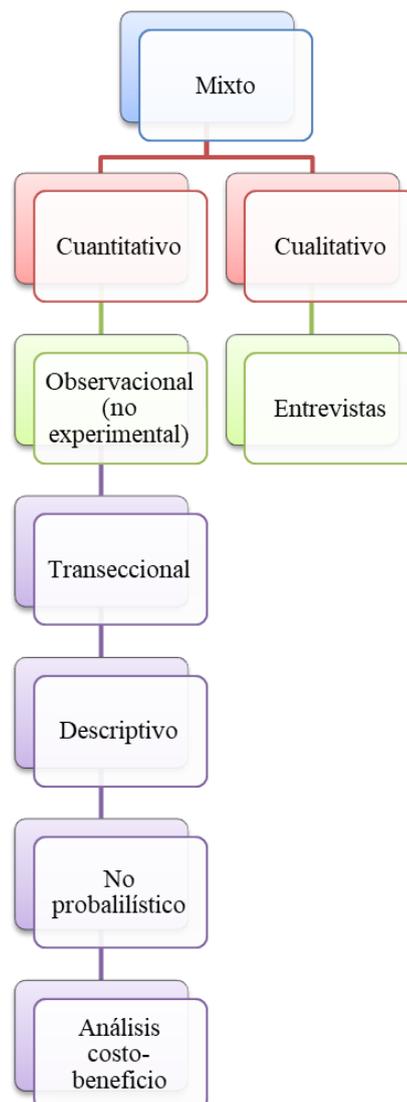
### 5.1.3 Hipótesis y/o variables de investigación

Hi: La propuesta de mejora para Aurema Honduras se acepta si el ROI es igual o mayor 1.

Ho: La propuesta de mejora para Aurema Honduras se rechaza si el ROI es menor a 1.

### 5.2 Enfoque y métodos

Cuando se habla de enfoques de investigación, se sabe que existen dos: el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo, pero también es necesario hacer referencia a un tercer enfoque conocido como mixto, el cual se conoce como aquel proceso que recolecta, analiza y vierte datos cuantitativos y cualitativos, en un mismo estudio.



*Ilustración 2 Diagrama del enfoque del proyecto*

Fuente: Elaboración propia

El enfoque de la presente investigación es mixto ya que la combinación de ambos permite obtener mejores resultados en la investigación, debido a que se necesitan datos cuantitativos para que dé la posibilidad de generar resultados numéricos, de igual manera las hipótesis serán medidas en base a ROI para la aprobación de dicha teoría lo cual implica una medición numérica, pero también esta investigación contara con datos cualitativos los cuales permitirán dar profundidad en la información detallada para obtener resultados descriptivos los cuales se obtendrán por el método de la entrevista personal.

### **5.3 Alcance de la investigación**

Los estudios de alcance descriptivo consisten en; busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población, los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, procesos, objetos, o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren esto es su objetivo. (metodologiainvestigacion, 2011)

Se eligió este tipo de alcance ya que la investigación trata sobre un problema en una empresa, por ende, resulta más factible el poder observar de manera directa el entorno donde se desarrolla el problema, de igual manera se tiene la oportunidad de integrar los métodos cualitativos y cuantitativos para recolectar la información necesaria para el análisis, así como diseño de la investigación, la creación de las preguntas y la población que se estudiara.

### **5.4 Diseño de la investigación**

El diseño de esta investigación es no experimental-transeccional-descriptivo, debido a que es no experimental porque en ella no se va generar una situación, ya que esta ya existe en la empresa y se trata de una mal control de la administración de inventarios por lo cual únicamente se observará, será transeccional porque la investigación se realizará con el propósito de describir variables y analizar la incidencia de las mismas en un momento específico y será descriptivo porque se indagará en la incidencia de una o más variables entre sí.

### 5.4.1 Población

Para esta investigación la población estará compuesta por todos los productos que se encuentran dentro de la bodega de Aurema Honduras.

*Tabla 4 Población*

Fuente: Elaboración propia

POBLACION	
Llantas	9,444
Accesorios	47782
Repuestos	105
Baterias	9
Pinturas	1,115

### 5.4.2 Muestra

El tamaño de la muestra de una encuesta es muy importante para poder realizar una investigación de manera correcta, por lo que hay que tener en cuenta los objetivos y las circunstancias en que se desarrolle la investigación, por lo que en este caso se eligió la aplicación de entrevistas a aquellas personas que ocupan puestos de trabajo relacionados de manera directa con el problema a resolver por lo que no se realizara un cálculo de la muestra.

La población que cumple con las características de la investigación es el gerente general, gerente de ventas, jefe de bodega y jefe de taller

### 5.4.3 Tipo de muestreo

La presente investigación cuenta con una muestra no probabilística por conveniencia, ya que la elección de los elementos no depende de la probabilidad para obtener datos, sino de las causas que están relacionadas con las características de la investigación en curso o con los propósitos del investigador.

Es por eso que la recolección de datos se llevará a cabo por medio de la entrevista a personas específicas que fueron consideradas accesibles y de rápida investigación, esto hace que el método de recolección se relacione más con la causa del proyecto.

#### **5.4.4 Unidad de análisis**

La unidad de análisis para la presente investigación son los empleados de Aurema Honduras quienes desempeñan sus asignaciones de trabajo en relación con los inventarios, para poder conocer el manejo que actualmente se tiene del mismo, y como este influye en cada una de las áreas de la empresa, también se harán entrevista a un experto en el área de inventarios quien podrá dar una opinión objetiva sobre los beneficios del buen manejo.

#### **5.4.5 Unidad de respuesta**

La unidad de respuesta en la presente investigación será el análisis de la información recopilada a través de las entrevistas que se realizaran a los empleados de Aurema Honduras y al experto en el área de inventarios.

### **5.5 Técnicas e instrumentos aplicados**

Las técnicas de investigación son los procesos e instrumentos utilizados en el abordaje y estudio de un determinado fenómeno, hecho, persona o grupo social. Con estos métodos, los investigadores pueden recopilar, examinar, analizar y exponer la información con la que se han encontrado. Es a partir de estos procesos por los cuales las investigaciones consiguen satisfacer su principal objetivo, que es el de adquirir nuevo conocimiento y expandir la ciencia. (Rubio, s.f.)

#### **5.5.1 Instrumentos**

El día martes 01 junio se hará una visita a las instalaciones de Aurema Honduras con el objetivo de aplicar de manera presencial las entrevistas a los cuatro colaboradores seleccionados. Las entrevistas serán registradas en audios para seguidamente ser transcritas.

#### **5.5.2 Técnicas**

La entrevista es muy ventajosa principalmente en los estudios descriptivos y en las fases de exploración, así como para diseñar instrumentos de recolección de datos (la entrevista en la investigación cualitativa, independientemente del modelo que se decida emplear, se caracteriza por los siguientes elementos: tiene como propósito obtener información en relación con un tema determinado; se busca que la información recabada sea lo más precisa posible; se pretende conseguir los significados que los informantes atribuyen a los temas en cuestión; el entrevistador debe mantener una actitud activa durante el desarrollo de la entrevista, en la que la interpretación sea continua con la finalidad de obtener una comprensión profunda del discurso del entrevistado). Con frecuencia la entrevista se

complementa con otras técnicas de acuerdo a la naturaleza específica de la investigación. (Díaz-Bravo, s.f.)

Para la recolección de los datos necesarios para llevar a cabo esta investigación se realizarán entrevistas personales a los empleados de Aurema Honduras quienes están relacionados directamente con los procesos de inventario, de igual manera se realizará una entrevista a un experto en el área.

En la entrevista se utilizará preguntas mixtas, las cuales serán de peculiar formulación ya que contienen aspectos tanto de las preguntas cerradas como de las preguntas abiertas, y en este caso, la persona tiene la posibilidad de responder sí o no, pero además de justificar su respuesta.

## **5.6 Fuentes de información**

Se denominan fuentes de información a diversos tipos de documentos que contienen datos útiles para satisfacer una demanda de información o conocimiento.

Conocer, distinguir y seleccionar las fuentes de información adecuadas para el trabajo que se está realizando es parte del proceso de investigación. (Biblioteca Universidad de Alcalá, s.f.)

Para la presente investigación se están utilizando tanto fuentes primarias como secundarias, explicadas de manera más detallada a continuación:

### **5.6.1 Fuentes primarias**

En la presente investigación se consideró como fuente principal de la investigación, la información brindada por parte de Aurema Honduras dentro de las cuales se detalla a continuación:

- Entrevistas realizadas a los empleados
- Observación de cada uno de los procesos que se llevan a cabo en la empresa
- Observación del control de inventarios que utilizan actualmente
- Documentos de compra y venta de los productos que comercializan

Entre otras fuentes primarias que se utilizaron se encuentran:

- Libros de temas relacionados con la investigación
- Revistas
- Tesis e investigaciones

### **5.6.2 Fuentes secundarias**

Las fuentes secundarias que se han utilizado en la presente investigación son las siguientes:

- Bibliografías
- Diccionarios
- Enciclopedias
- Páginas web
- Artículos de revistas encontradas en el CRAI

## **5.7 Limitantes del proyecto**

Las limitaciones de un proyecto son los aspectos del mismo que no podrán cubrirse, que escapan a sus posibilidades y a priori se saben inalcanzables. Se trata de sus fronteras conceptuales. Cuando explicamos los límites de un proyecto, advertimos las debilidades, carencias o dificultades que el mismo va a tener que enfrentar y, a menudo, aceptar, de modo que luego no se nos echen en cara o en falta. (Concepto, 2020)

### **5.7.1 Limitantes de la investigación**

Como limitantes que se han presentado en la investigación se han identificado los siguientes:

El tiempo de espera para realizar las entrevistas con los colaboradores, ya que se encontraban en horario laboral.

El tiempo para desarrollar el proyecto, ya que se tuvo que organizar todo dentro de las semanas correspondientes al periodo de clases y en algunas partes del proyecto resulto insuficiente.

Mucha Información se maneja de manera confidencial por lo cual no se tuvo acceso a ella.

Los datos numéricos presentados en este informe son datos aproximados ya que por tema de confidencialidad de la empresa no se puede revelar dicha información.

### 5.7.2 Cronología de trabajo

Se realizaron las siguientes actividades para la recopilación de datos:

Tabla 5 Cronograma de actividades

Fuente: Elaboración propia

Cronograma propuesta de mejora para Aurema Honduras							
Actividad	24 mayo	27 mayo	29 mayo	1 jun	3 jun	7 jun	13 jun
Definir la población	Lunes						
Definir la muestra	Lunes						
Desarrollar las preguntas para la entrevista		Jueves					
Revisión de preguntas			Sábado				
Aplicación de la entrevista a los empleados				Martes			
Transcripción de la información recopilada					Jueves		
Análisis de los datos						Lunes	
Presentación de los resultados							Domingo

Días específicos de la semana en los que se trabajara	Lun-Ma-Jue-Sad-Dom
Actividad del alumno	
Actividad del asesor	

## **CAPÍTULO VI. RESULTADOS Y ANÁLISIS**

### **6.1 Proceso actual**

Para determinar cada uno de los procesos que se llevan a cabo en Aurema Honduras fue necesario realizar entrevistas personales a un grupo de empleados de la empresa, los cuales fueron tomados en cuenta en base a los puestos de trabajo que se consideraron tienen relación con el tema de investigación de este proyecto que son los inventarios, siendo de mucha utilidad la información recolectada ya que con ella se identificaron muchos puntos de mejora en los procesos de la empresa y en la manera de llevarlos a cabo actualmente.

#### **6.1.1 Proceso de compra a proveedores**

En Aurema hay 2 procesos de compras las nacionales y las internacionales.

Proceso de compras con proveedores Internacionales: estas son las que realiza directamente presidencia (el dueño de la empresa) el cual se encarga de las negociaciones con los diferentes proveedores.

La carga del producto nuevo la hace única y exclusivamente presidencia al inventario principal este es el que el área de venta puede usar para ver las existencias del producto.

Solamente presidencia puede hacer algún tipo de ajuste dentro del inventario como ser una mezcla o sacar producto faltante.

Aurema es una empresa que se dedica a la venta de llantas y servicios mecánicos también cuenta con venta de productos para el mantenimiento y bienestar de los vehículos.

Procesos de compras a proveedores nacionales: estas compras son las que hacen día a día según las necesidades de la empresa.

Este tipo de proceso se lleva a cargo por el departamento de compras interno de la empresa.

Para efectuar este proceso debe haber una buena comunicación interna entre departamentos de taller al requerir repuestos o servicios para procesos de servicios brindados a los clientes y con el departamento de bodega ya ellos llevan el inventario de insumos necesarios para que el departamento de taller efectúe los servicios.

### Proceso taller – compras:

#### Repuestos

Al terminar de evaluar el vehículo por parte de taller este hace una requisición del repuesto o repuestos para la pronta reparación de del vehículo, aquí comienza el proceso del departamento de compras al empezar a analizar los diferentes proveedores para hacer la debida cotización para después efectuar la orden compra para adquirir el o los repuestos correctos y correspondientes al vehículo.

#### Servicios

Vienen siendo el mismo proceso pasa por revisión de taller, la pieza y la logística de llevar y traer la pieza ya reparada es por parte del departamento de compras y efectuar el pago del servicio de la misma.

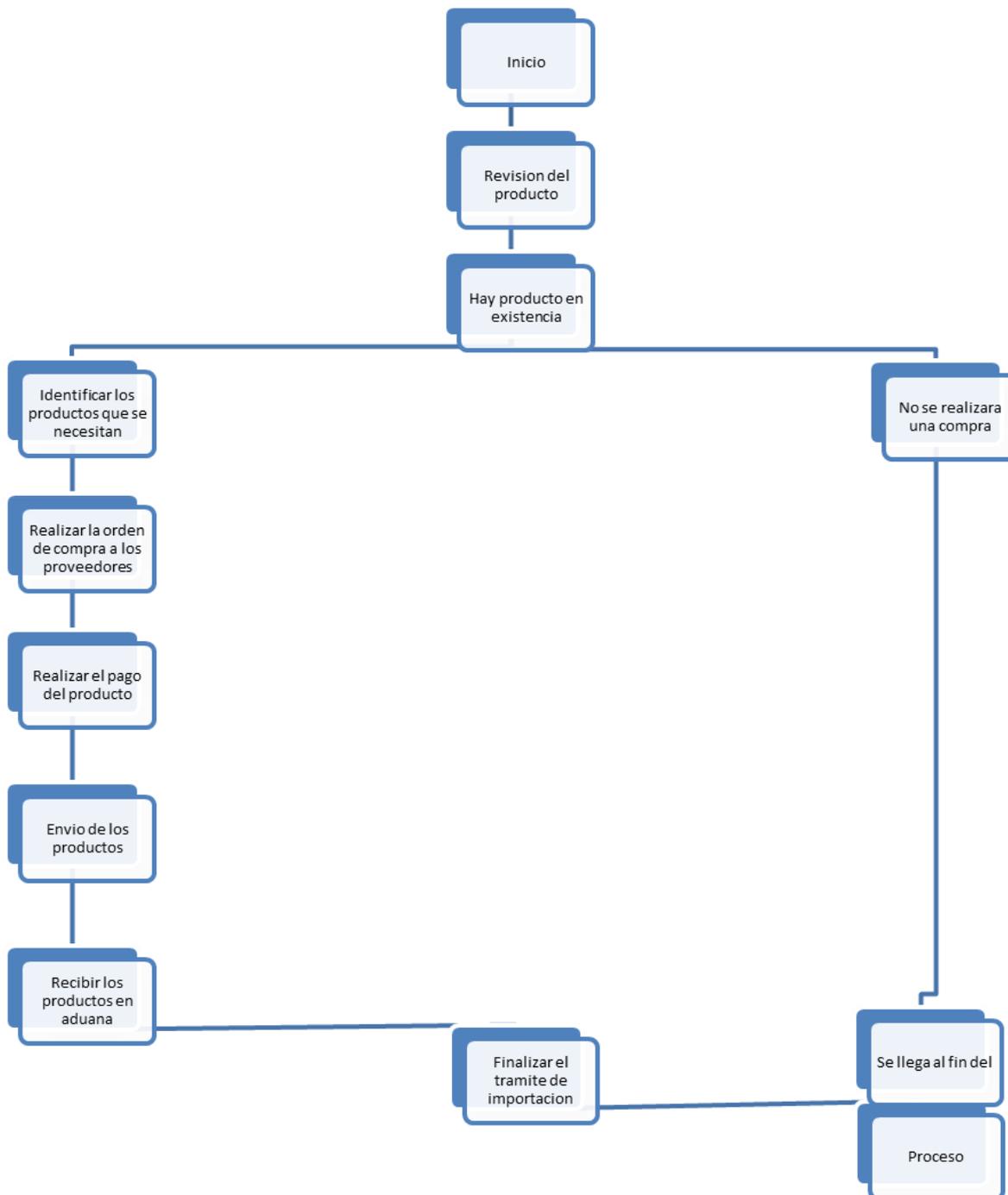
Nota: todas compras de repuestos y servicios externo el departamento, el departamento de compra se encarga de asignar código para ingreso de inventario para que el repuesto o servicio sea facturado.

### Proceso taller bodega:

Este consta en la compra de insumos para los servicios de taller como ser compra de grasas, aceites, tornillos etc.

Este se hace una vez al mes se toma la determinación de compras por estudio de inventario o ventas facturadas el mes anterior, el departamento de bodega hace inventario físico y hace un pedido sugerido en cual compras analiza y determina cual será.

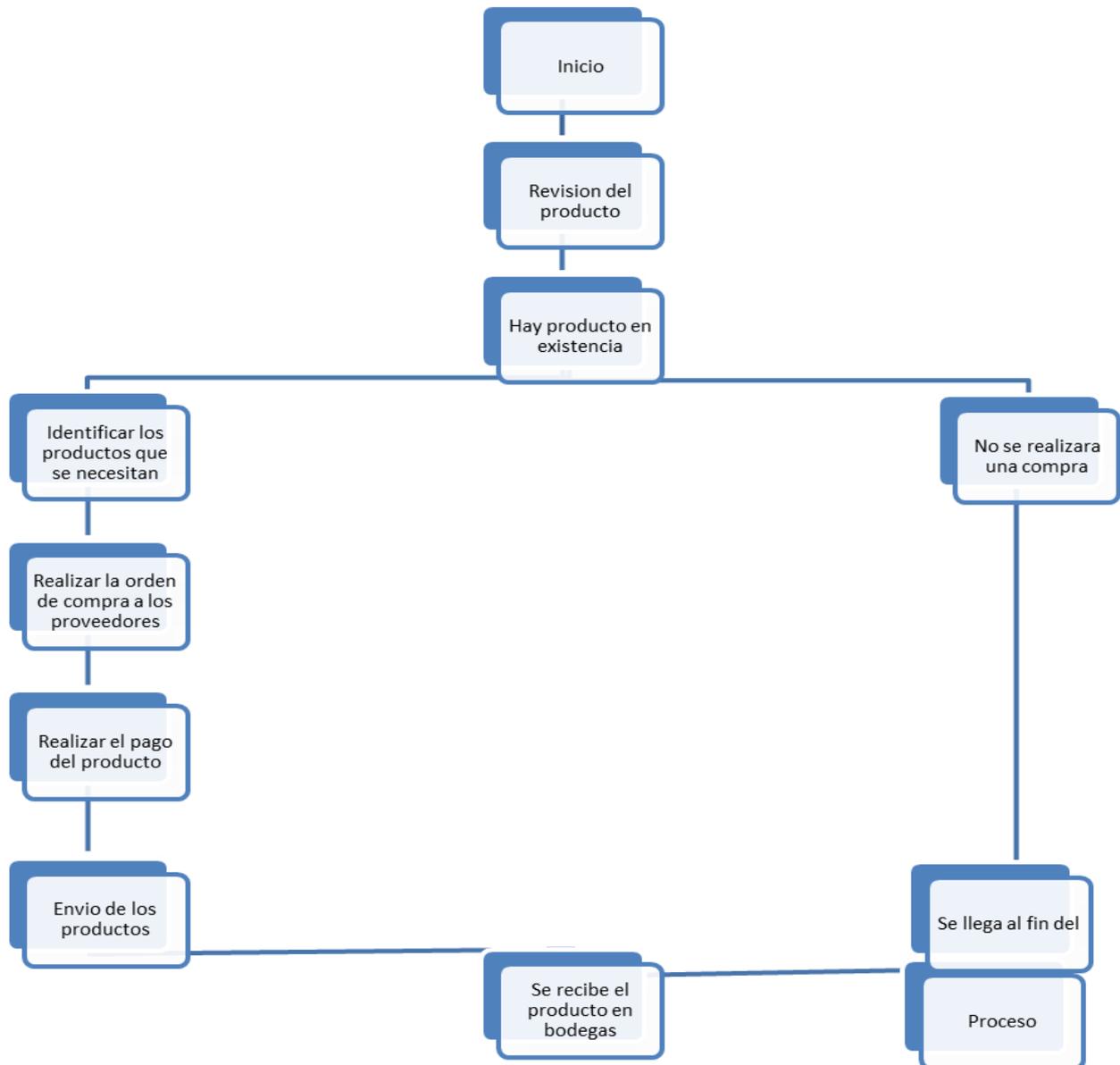
### Proceso actual de compra de Aurema Honduras con proveedores internacionales



*Ilustración 3 Flujograma de proceso de Compra con proveedores internacionales*

Fuente: Aurema Honduras

## Proceso actual de compra de Aurema Honduras con proveedores nacionales



*Ilustración 4 Flujograma de proceso de Compra con proveedores nacionales*

Fuente: Aurema Honduras

### **6.1.2 Proceso de ingreso del producto a bodega**

Este proceso comienza desde el ingreso del producto y conlleva al verificado de que el producto venga en excelente estado y completo en su totalidad.

Después dar ingreso al inventario general, se le da al inventario # 2 este es el inventario logístico este es el que dice donde es colocado el producto y cuantas unidades hay en existencias hasta el momento de sacar por motivo de ventas, regalías, reclamos, consignaciones. De esta forma se rebajará de ambos inventarios.

Primer paso: el recibimiento del producto de proveedores internacionales se hace por contenedores que viene por vía marítima o carretera cuando son de Centro América, al llegar el contenedor lo primero que se hacer es revisar la documentación del mismo para revisar el número de contenedor y de marchamo para poder abrir el mismo y empezar la descarga.

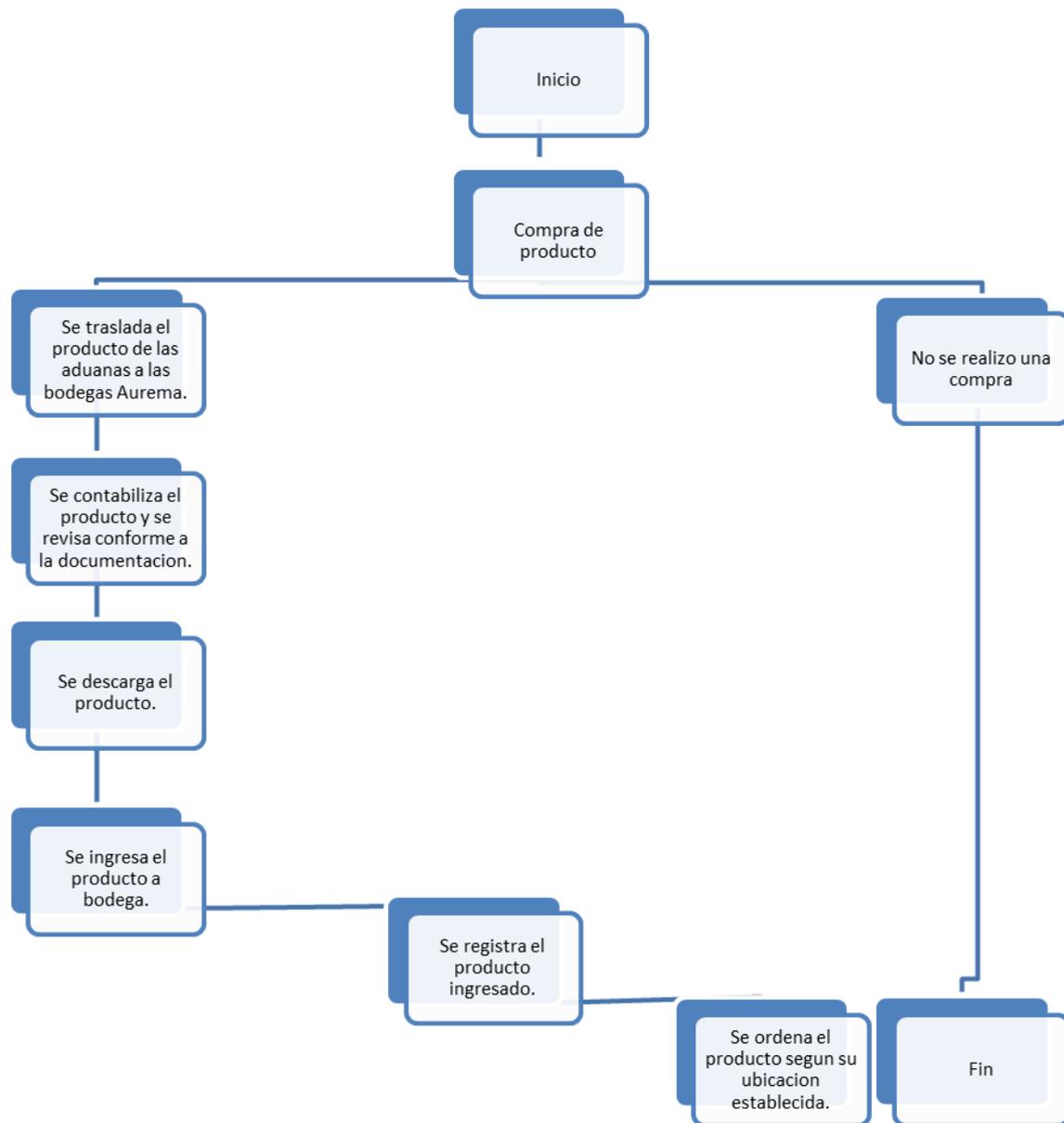
Ya descargando se tiene que ver fechas de fabricación y de caducidad y empezar a cuadrar pedidos por medio de rodajes si son llantas, se tiene que revisar la calidad y buscar algún tipo de anomalía ya que Aurema no cuenta con departamento de control de calidad.

Al finalizar de cuadrar, se le debe dar la ubicación en la bodega por área o por producto y efectuar la debida carga al inventario #2.

Ya una vez ingresado y posicionada se hace más fácil la labor de búsqueda de pedidos para entrega facturas.

A la hora de facturar el producto se rebaja automáticamente del inventario principal pero no del inventario #2 esto se hace manual por motivos de búsqueda de producto, después que el producto fue entregado o despachado de proceder hacer la rebaja de inventario.

## Proceso actual de ingreso del producto a bodegas de Aurema Honduras



*Ilustración 5 Flujograma de proceso de ingreso del producto a bodega.*

Fuente: Aurema Honduras

### 6.1.3 Proceso en taller

Salida de producto bodega (llantas)

El primer paso es cuando el cliente llega a la sala de ventas y solicita el precio de la llanta que el necesita, por ejemplo: 4 llantas 205/55R16.

El asesor de ventas revisa en el inventario de nuestro sistema y confirma la existencia de dichas llantas en esa medida y le ofrece al cliente las marcas y precios disponibles en esa numeración, el cliente elige la de su preferencia según precio o especificaciones y se realiza una nota de venta en el sistema con los datos del cliente, RTN, datos del vehículo, marca, modelo, año y km.

Una vez hecha la nota de venta se manda a caja y ahí se convierte a factura y el cliente procede a realizar el pago.

En caja se le entrega la factura original al cliente y se pasa una copia de la factura a bodega para que busquen las llantas según el código y área en la que están almacenadas y luego las pasen al área de armado de llantas en Taller (no se sacaran llantas al área de armado en taller mientras no estén facturadas).

Cuando el asistente de bodega saca las llantas y las entrega a taller ahí pasan por un último nivel de verificación en las que se confirma que las llantas que sacaron son las que el cliente facturó y no se está entregando un producto equivocado.

De último se procede al armado y entrega del vehículo con sus llantas nuevas armadas.

Salida de producto de bodega (aceite)

El proceso es similar al de las llantas, el cliente llega a sala de ventas y solicita un cambio de aceite y da las especificaciones de su vehículo incluyendo la viscosidad de aceite que necesita, el asesor de ventas revisa el inventario en el sistema y confirma la existencia, marca y cantidades solicitadas por el cliente tanto de aceite como de filtros de aceite.

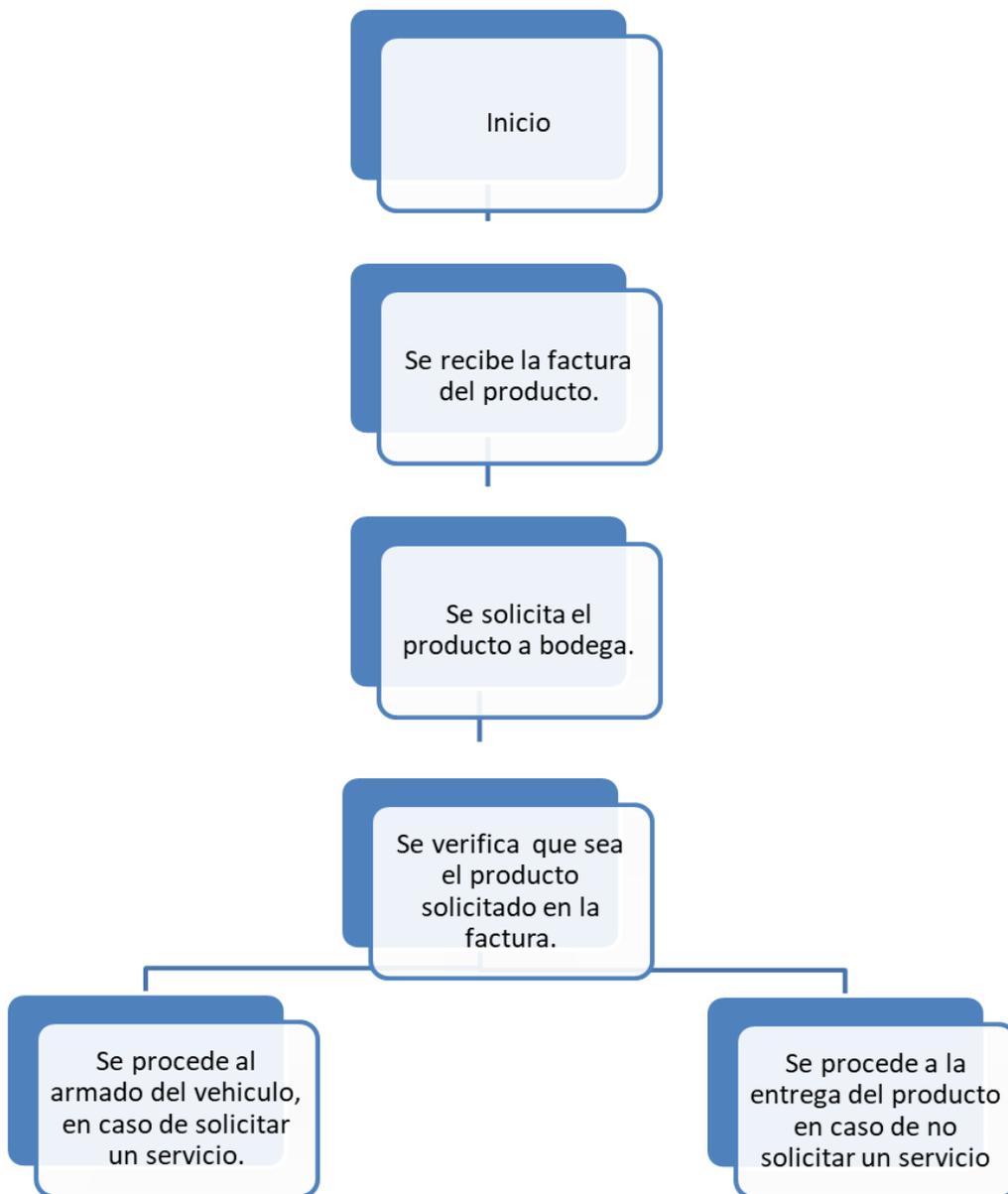
Al tener la cotización hecha, se le da el dato al cliente y el autoriza realizar el trabajo.

En el caso de los aceites no es necesario facturar antes para que bodega lleve el producto a taller, sino que el asesor de ventas convierte la cotización a nota de venta, imprime la nota de venta y la firma, luego la pasa a bodega para que busquen según códigos y procedan a llevar el aceite al taller.

Cuando ya el aceite se lleva a taller también pasa por una última verificación para confirmar que el aceite solicitado por el cliente es el que está siendo entregado a taller. Una vez confirmado el aceite se procede a realizar el cambio de aceite y al estar terminado el trabajo se le avisa al asesor de ventas para que proceda a facturar y luego entregar el vehículo.

El motivo por el cual no se factura anticipadamente es por si hay algún cambio en el proceso de realización del cambio de aceite, por ejemplo, que el filtro sea otro, que el carro use más o menos aceite que el cotizado, esto debido a las varias versiones y modelos de vehículos.

## Proceso actual en taller Aurema Honduras



*Ilustración 6 Flujograma de proceso en taller.*

Fuente: Aurema Honduras

#### **6.1.4 Proceso de venta**

Para poder realizar la facturación se tiene que complementar la nota de venta,

# Nombre completo de la persona o empresa.

# Datos completos del vehículo. Placas, año, marca, modelo, color y kilómetros.

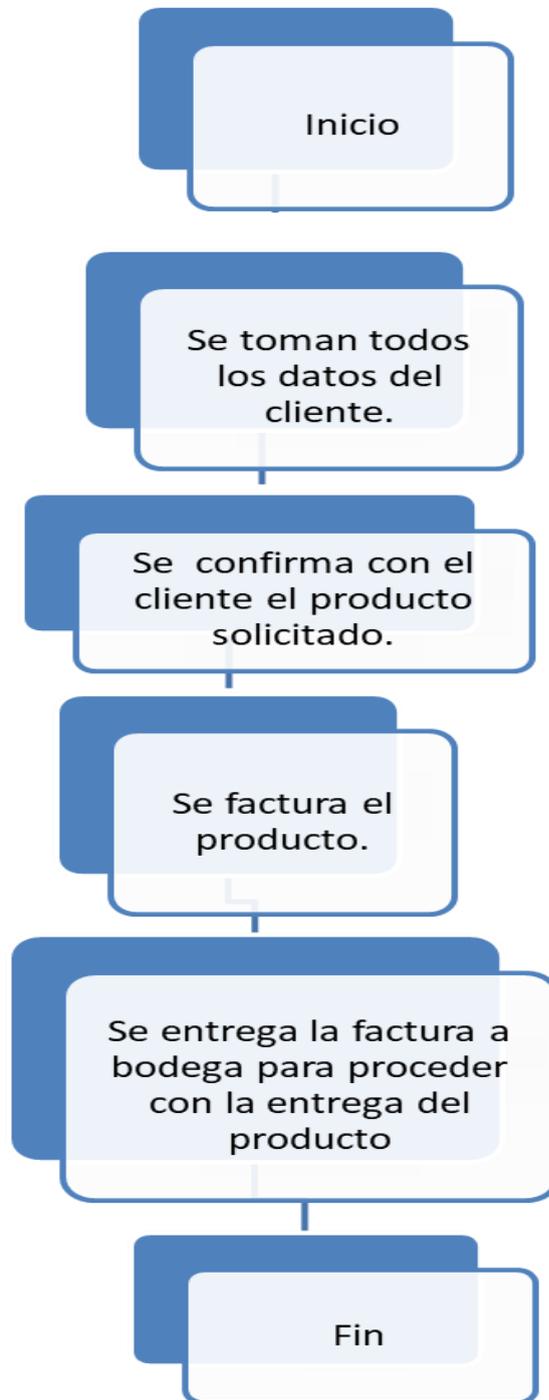
# Numeración de la llanta, y la cantidad que va a llevar, acompañado de sus servicios de:(  
Armado, balanceo, válvulas)

# confirma con el cliente antes de factura que la numeración de la llanta está correcta y el valor a pagar.

Una vez con todo eso se procede a facturar.

Una vez emitida la factura los auxiliares de bodega entregan las llantas a taller para el procedimiento del armado balanceo válvulas.

### Proceso actual de ventas en Aurema Honduras



*Ilustración 7 Flujograma de proceso en ventas.*

Fuente: Aurema Honduras

### **6.1.5 Proceso de cobro del producto**

Pasos para realizar cobro a cliente.

El vendedor envía al cliente a caja:

Cliente puede efectuar con efectivo, tarjeta o transferencia.

Cliente paga con efectivo.

Se le da el saludo, se le da el total de la que va cancelar, se le consulta si necesita factura con RTN, se le solicita número de teléfono, si necesita cambio se le da, se verifica que la información de la factura sea la correcta y se procede a facturar, se le entrega factura al cliente y se despide.

Cliente paga con tarjeta ya sea crédito o débito.

Se le da el saludo, se le da el total de la que va cancelar, se le consulta si necesita factura con RTN, se le solicita número de teléfono, se le solicita la tarjeta de identidad, se procede a pasar la tarjeta por el POS, se coloca el sub total luego el ISV y el total tiene que cuadrar con factura.

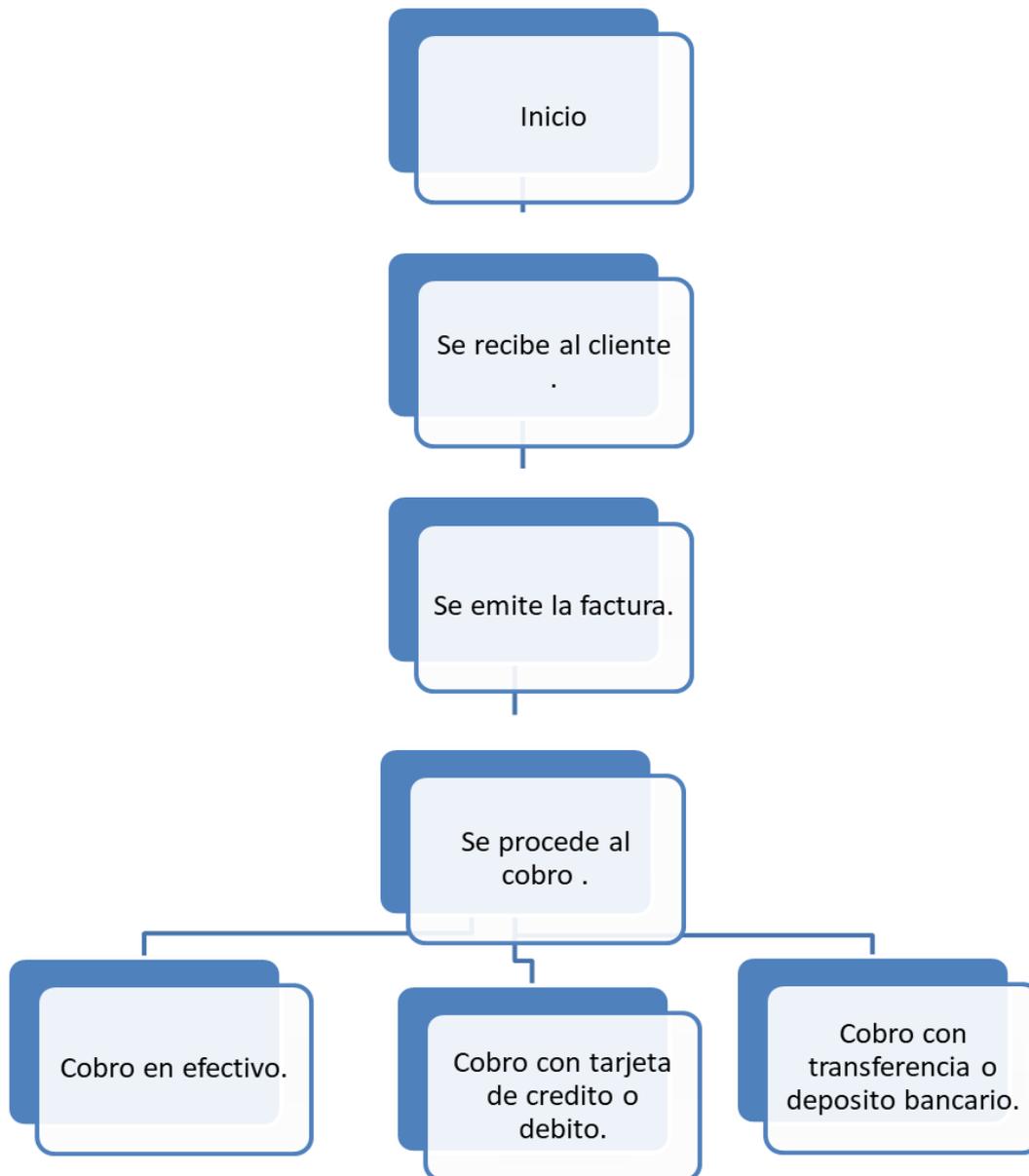
Una vez hecho el cobro en el POS se pasa la información del Boucher a la nota de venta, como ser: número de documento, autorización, últimos cuatro dígitos de la tarjeta y el banco del POS donde se hizo el cobro y se coloca el número de identidad del cliente, se verifica que la información de la factura sea la correcta y se procede a facturar, se le entrega factura al cliente y se despide.

Cliente paga con transferencia o depósito.

Normalmente se realiza la transferencia y el cliente no se encuentra en tienda, ventas le da la información del total que va cancelar, cliente realiza transferencia o depósito, manda foto de Boucher a ventas para que procedan a confirmar dicho depósito al departamento de contabilidad mediante correo.

Una vez contabilidad confirma depósito o transferencia notifica mediante por el correo a caja para poder facturar, caja verifica la información de la nota de venta y que esta concuerde con el total depositado y así procederá facturar.

## Proceso actual de cobro del producto en Aurema Honduras



*Ilustración 8 Flujograma de proceso cobro.*

Fuente: Aurema Honduras

## **6.2 Definir**

Seguidamente daremos a conocer el resumen de las entrevistas realizadas el martes 01 junio del 2021 en las instalaciones de Aurema Honduras.

### **6.2.1 Primera Entrevista**

Gerente general / propietario de Aurema Honduras.

Se encarga directamente de realizar las compras de llantas siempre y cuando tratando de cubrir con toda la demanda, pero en ocasiones deja déficit en inventarios, porque se basa a las opciones de compra que le brinden los proveedores tipo promociones o descuentos especiales por inventario antiguo, otro factor que influye es el tamaño del contenedor porque de eso depende el precio del mismo.

Las compras las realiza mensualmente según la necesidad de abastecimiento puede ser: llantas tipo reencauche, para camión, vehículo liviano, agrícola o montacargas.

### **6.2.2 Segunda entrevista**

Gerente de tienda de Aurema Honduras.

Los clientes son considerados nacionales. Las marcas más vendidas de llantas son Bridgestone y Firestone y las medidas son, 195/R15, 205/ 5 R16, 265/65 R17.

Las ventas mensualmente se mantienen a excepción de los meses de Semana Santa, en junio por el catorceavo y diciembre. El actual manejo de inventario que cuenta la empresa no le permite hacerla frente a la oferta y demanda, por la elección de compra que realiza el Lic. Mario Marcos y otra que a raíz de pandemia el costo de envíos de los contenedores ha aumentado de \$3000 a \$12000 entonces hay que estar monitoreando que los envíos estén a un precio accesible y beneficioso para la empresa.

Debido al mal manejo de los inventarios de productos se cuenta con sobrantes y faltantes por el mal almacenamiento o producto mal entregado.

### **6.2.3 Tercera entrevista**

Jefe de bodega de Aurema Honduras.

El sistema de codificación que usan los productos en Aurema es alfanumérico, En bodega se cuenta con unas 150,000 unidades de productos entre llantas de las diferentes marcas, aceites, filtros, producto Gladiador y Roberlo.

El sistema clasifica a los productos por codificación y en físico se hace por áreas dejando el mayor peso abajo y el menor arriba. Ninguno de los productos cuenta con un control de máximo y mínimo de existencias, los inventarios se realizan cada cuatro meses.

#### **6.2.4 Cuarta entrevista**

Jefe de taller de Aurema Honduras.

Se encarga del armado de llantas, alineamiento y balanceo de las mismas, cambio de aceites y de repuestos.

A veces por falta de inventario en bodega hemos dejado ir al cliente porque no tenemos en existencia el producto que él solicita. Considero que el almacenamiento de los mismos no cuenta con un lugar apto para el producto, mejorando en los tiempos de entrega y futuras equivocaciones en productos entregados.

#### **6.2.5 Entrevista a profesional**

Labora desde hace seis años en Supermercados La Colonia, desempeña el cargo como auditor.

Según ella la empresa debe contar con indicadores de inventarios que permitan medir el nivel de rotación del inventario, inventario físicamente Vs. sistema cuadrados e indicador de productos menos vendidos y en riesgo de ser mermados.

Toda empresa debe tener un buen control de inventario porque esto le permitirá mejorar la capacidad competitiva ya que al mantener los controles en inventario se mantendrán inventarios eficientes y exactos para la correcta gestión, planificación y toma de decisiones coherentes para el futuro y desarrollo de la empresa.

Nos recomendó que sin importar el rubro de la empresa que maneje inventario o stock de cualquier producto deba de implementar programas y sistemas de control y gestión de inventarios que detallan sus ventas, sus mermas, devoluciones, días de inventarios al igual que supervisión y ajuste a diario del inventario físico Vs. sistema

Podemos contar con algunas desventajas comunes al no administrar adecuadamente el inventario como ser: robos indeseados y diferencias de inventarios, pérdidas de dinero por falta de claridad del inventario real de su tienda o empresa a la hora de realizar ventas o pedidos y acumulación de inventarios no deseados que se convierten en activos inmóviles y a futuro son pérdidas para la empresa.

El tipo de inventario que recomendó a Aurema es un inventario organizado por categoría, tamaño, marca, número de medida de llantas para un eficiente control

administrativo. Manteniendo los controles de inventario cíclico para monitoreo, controlar y ajustes, inventario de seguridad para evitar faltantes e inventario en tránsito o de reposición, inventario para reponer el producto.

La aplicación de estas entrevistas dio la información necesaria para saber si la propuesta de mejora que se propone realmente tiene sentido o no para la empresa, y es que el objetivo principal es identificar el problema y sus causas fundamentales y encontrar una solución, actualmente mantener una empresa rentable se convierte en un verdadero reto, es por ello que detectar los problemas se vuelve fundamental porque estos pueden afectar el funcionamiento de la empresa y deben solucionarse a la brevedad.

Se pudo identificar que Aurema Honduras posee una mala administración de sus inventarios lo cual le está trayendo pérdidas a la empresa que talvez no sean tan notorias en su momento pero si ya las analizamos en un periodo de tiempo a largo plazo si dan un resultado algo y desfavorable que pudiendo corregirlo puede aportar muchas ganancias para la empresa, entonces la metodología que se debe seguir para corregir estos problemas primeramente es la aplicación de un cuadro de control de indicadores en donde se podrá identificar variaciones o tendencias presentadas a través del tiempo en el desempeño de los procesos, el no llevar ningún tipo de control de los resultados que obtiene la empresa, representa un problema importante porque desconoces el estado en que se encuentras.

También es importante que la empresa preste atención a las necesidades de los clientes y con ello poder adaptarse a satisfacerlas, esto lo puede lograr a través de encuestas de satisfacción o monitoreo en redes sociales.

### Diagrama Ishikawa – Causa Efecto

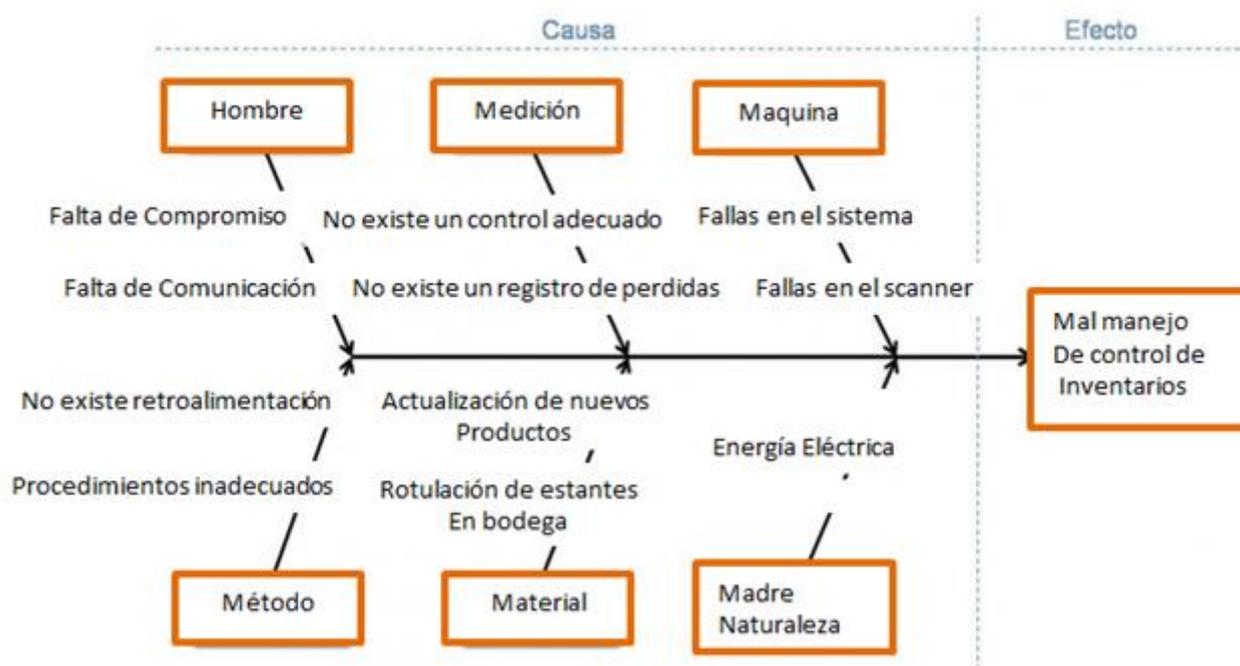


Ilustración 9 Diagrama de Ishikawa

Fuente: Elaboración propia

### 6.3 Medir-analizar

Aurema Honduras actualmente atraviesa un problema de mal manejo de sus inventarios, lo cual trae consecuencias para la empresa reflejado en los costos por pérdida de ventas, ya que como no se dan cuenta a tiempo de los productos faltantes esto ocasiona que la bodega no mantenga el suficiente abastecimiento para su demanda. Por eso, se determinó importante medir e identificar el porcentaje de ventas perdidas y cuánto representa esto en pérdida anual en cuanto a ingresos que se pierden de obtener, pero debido a que la empresa no cuenta con un registro de estas, se tomó una muestra de dos semanas de pérdidas de venta comprendidas entre 03 mayo al 15 mayo,

Los datos financieros utilizados en todas las tablas son datos aproximados brindados por el propietario de Aurema Honduras, son aproximados porque esa información es confidencial.

*Tabla 6 Venta quincenal de llantas*

Fuente: Elaboración propia

Fecha	Llantas	Tipo de Venta	Cantidad	Precio	Total
3/5/2021	215/55R17 94Y MANCHESTER UNITED APOLLO	Mayoreo	16	L1,639.68	L26,234.82
3/5/2021	145/70R13 71T AMAZER 3G APOLLO	Detalle	4	L720.00	L2,880.01
3/5/2021	275/40R20 XL 106Y DUELER HP SPORT BRIDGESTONE (RFT) ((D	Detalle	4	L2,782.61	L11,130.44
4/5/2021	275/55R20 111S DUELER HL ALENZA BRIDGESTONE	Detalle	8	L4,246.21	L33,969.69
5/5/2021	12R22.5 16PR L317 BRIDGESTONE	Mayoreo	28	L10,188.73	L285,284.44
5/5/2021	11R22.5 16PR M857 BRIDGESTONE	Mayoreo	17	L7,239.00	L123,063.00
6/5/2021	7.50R16 12PR R230 BRIDGESTONE	Mayoreo	18	L3,130.44	L56,347.84
7/5/2021	195/65R15 91H FIREHAWK 900 FIRESTONE	Mayoreo	18	L1,441.94	L25,954.84
8/5/2021	265/65R17 112S DUELER HT D840 BRIDGESTONE	Mayoreo	25	L1,021.22	L25,530.50
8/5/2021	205/70R15C 106R 8PR DURAVIS R630 BRIDGESTONE	Detalle	9	L2,853.53	L25,681.78
10/5/2021	275/65R17 115T DUELER HT D684II BRIDGESTONE	Detalle	4	L3,231.31	L12,925.22
10/5/2021	205/75R15 DESTINATION AT FIRESTONE	Detalle	8	L2,200.00	L17,600.02
11/5/2021	265/70R16 111S DESTINATION AT FIRESTONE	Mayoreo	69	L2,721.24	L187,765.36
12/5/2021	235/70R16 104S DUELER AT D695 BRIDGESTONE	Mayoreo	23	L2,243.93	L51,610.48
12/5/2021	265/65R17 110S DESTINATION AT2 FIRESTONE	Mayoreo	66	L2,666.59	L175,994.94
13/5/2021	245/75R16 108Q DESTINATION RVT FIRESTONE	Mayoreo	36	L2,521.38	L90,769.61
14/5/2021	205/55R16 91V F600 FIRESTONE	Mayoreo	54	L1,455.69	L78,607.11
15/5/2021	225/70R14 98S DESTINATION AT FIRESTONE	Mayoreo	12	L1,738.91	L20,866.97
<b>Total de ventas quincenal llantas</b>					<b>L1,252,217.07</b>

*Tabla 7 Venta quincenal de accesorios*

Fuente: Elaboración propia

Nota: Tabla con datos estimados

Fecha	Accesorios	Tipo de Venta	Cantidad	Precio	Total
3/5/2021	SILICON 3-OZ GRIS ABRO	Mayoreo	150	L59.13	L8,869.50
3/5/2021	ABRAZADERA PLASTICA 12"	Mayoreo	41	L1.74	L71.31
3/5/2021	CABLE USB 115 MICRO USB VARIOS COLORES	Detalle	2	L75.66	L151.32
4/5/2021	CARGADOR DE PARED DOS SALIDAS	Detalle	6	L147.82	L886.92
5/5/2021	AIR PODS	Detalle	4	L593.91	L2,375.64
6/5/2021	PAR DE COBERTOR DE ESPEJOS CON VIA LED JIMNY	Detalle	3	L4,711.30	L14,133.90
7/5/2021	PAR DE PROTECTORES DE CABLES DESEMPAÑADOR JIMNY	Mayoreo	15	L446.96	L6,704.40
8/5/2021	INCLINOMETRO AUTOTOOL JIMNY	Mayoreo	10	L1,706.96	L17,069.60
10/5/2021	PORTAVASOS JIMNY STYLE	Detalle	7	L1,043.49	L7,304.43
11/5/2021	BANDEJA PARA ALMACENAR TRANS. AUTOMATICA JIMNY	Detalle	3	L1,116.52	L3,349.56
12/5/2021	APOYABRAZOS COSTURA ROJA JIMNY	Detalle	5	L2,260.88	L11,304.40
13/5/2021	PAR DE BISAGRAS FALSAS PARA PUERTA JIMNY	Detalle	12	L482.61	L5,791.32
14/5/2021	PARCHO #110	Mayoreo	27	L24.35	L657.45
15/5/2021	VALVULA TR413	Mayoreo	1024	L22.61	L23,152.64
<b>Total de ventas quincenal accesorios</b>					<b>L101,822.39</b>

*Tabla 8 Venta quincenal de repuestos*

Fuente: Elaboración propia

Nota: Tabla con datos estimados

Fecha	Repuestos	Tipo de Venta	Cantidad	Precio	Total
3/5/2021	BORNE DE BATERIA PLOMO PEQUEÑO	Detalle	9	L47.83	L430.47
3/5/2021	TORNILLO EXCENTRICA 12MM	Mayoreo	200	L237.39	L47,478.00
3/5/2021	TORNILLO EXCENTRICA 14MM	Mayoreo	180	L237.39	L42,730.20
4/5/2021	SELLO FLECHA	Mayoreo	150	L520.00	L78,000.00
5/5/2021	RECTIFICADO DE CALIPERS	Detalle	4	L560.00	L2,240.00
5/5/2021	FILTRO ACEITE PH2835 LUBER FINER	Mayoreo	130	L120.83	L15,707.90
6/5/2021	RECARGA DE GAS A/C	Detalle	9	L1,040.00	L9,360.00
7/5/2021	TIJERA SUPERIOR LH	Mayoreo	15	L1,202.61	L18,039.15
8/5/2021	SOPORTE DE MOTOR DELANTERO	Mayoreo	85	L1,113.91	L94,682.35
10/5/2021	TERMINAL DIRECCION IZQUIERDA	Detalle	9	L578.26	L5,204.34
11/5/2021	FILTRO P/DIESEL	Mayoreo	120	L376.52	L45,182.40
12/5/2021	AMORTIGUADOR TRASERA RH	Mayoreo	25	L1,850.53	L46,263.25
13/5/2021	BALINERA DE RUEDA DELANTERA LH	Detalle	4	L1,926.35	L7,705.40
14/5/2021	TIJERA INFERIOR LH	Mayoreo	12	L4,294.98	L51,539.76
15/5/2021	RECTIFICADO DE CALIPERS	Mayoreo	108	L560.00	L60,480.00
<b>Total de ventas quincenal repuestos</b>					<b>L525,043.22</b>

*Tabla 9 Venta quincenal de baterías*

Fuente: Elaboración propia

Nota: Tabla con datos estimados

Fecha	Baterías	Tipo de Venta	Cantidad	Precio	Total
5/5/2021	BATERIA LTH 115 AMPERIOS	Mayoreo	25	L3,457.39	L86,434.75
8/5/2021	BATERIA LTH 90 AMPERIOS	Mayoreo	20	L2,752.18	L55,043.60
15/5/2021	BATERIA LTH 70 AMPERIOS	Mayoreo	30	L2,360.00	L70,800.00
<b>Total de ventas quincenal baterías</b>					<b>L212,278.35</b>

*Tabla 10 Venta quincenal de pinturas*

Fuente: Elaboración propia

Nota: Tabla con datos estimados

Fecha	Pinturas	Tipo de Venta	Cantidad	Precio	Total
3/5/2021	CT5 HARDENER STANDARD catalizador 0.945L ROBERLO	Mayoreo	100	L430.69	L43,069.00
7/5/2021	VT041 CLEARCOAT 4:1 barniz 3.78L ROBERLO	Mayoreo	42	L985.84	L41,405.28
10/5/2021	MAXIFILL LIGHTWEIGHT BODYFILLER masilla 3.4L ROBERLO	Mayoreo	38	L413.05	L15,695.75
<b>Total de ventas quincenal pinturas</b>					<b>L100,170.03</b>

*Tabla 11 Total de ventas de la quincena del 03 al 15 Mayo 2021*

Fuente: Elaboración propia

Nota: Tabla con datos estimados

Fecha	Producto	Total
Reporte del 03/05/2021 hasta 15/05/2021	Llantas	L1,252,217.07
	Accesorios	L101,822.39
	Repuestos	L525,043.22
	Baterías	L212,278.35
	Pinturas	L100,170.03
	<b>Ventas Totales en la quincena</b>	<b>L2,191,531.06</b>

Aurema Honduras no cuenta con un control de inventario adecuado, lo cual ocasiona que tengan costos por pérdida de venta ya que no cuenta con una organización de los productos en existencia para su debida adquisición con los proveedores.

Se dio a conocer quincenalmente que Aurema Honduras tiene una pérdida de ventas de L 190,452.20 y un costo de pérdida por falta de inventario quincenal de L 400,347.20

estos datos serán demostrados en la siguiente tabla en la cual se tomaron en consideración las ventas al detalle y al por mayor.

*Tabla 12 Costo por pérdida de venta quincenal*

Fuente: Elaboración propia

Nota: Tabla con datos estimados

Costo por pérdida de venta quincenal										
Semana	Día	Producto	Cantidad	Costo total del producto = costo+envío + I.S.V	Precio de venta	Cantidad x precio de venta	Ganancia no obtenida	Pérdida de venta = Ganancia no obtenida x cantidad	Pérdida por semana	Total pérdida de venta en 2 semanas
03-08 Mayo	3	235/55R18 100V DUELER HL 33 BRIDGESTONE vender pares!!!	32	L1,500.00	L3,466.08	L110,914.56	L1,966.08	L62,914.56	L99,018.06	L190,452.20
	4	FILTRO SERVICIO LIVIANO ACEITE FLUJO TOTAL ELEMENTO	75	L85.00	L156.52	L11,739.00	L71.52	L5,364.00		
	5	GRASA BLANCA DE LITIO EN AEROSOL	38	L70.00	L149.57	L5,683.66	L79.57	L3,023.66		
	6	GARRAFA 5QT. ACEITE MOTOR 10W30 MINERAL VALVOLINE	24	L350.00	L675.66	L16,215.84	L325.66	L7,815.84		
	7	TUBO 16.9-24 TR218A AGRICOLA	36	L200.00	L475.00	L17,100.00	L275.00	L9,900.00		
	8	PROTECTOR 6.50/7.00/7.50-15	100	L71.30	L171.30	L17,130.00	L100.00	L10,000.00		
10-15 Mayo	10	TUBO DE GRASA MULTIUSO	66	L55.00	L113.04	L7,460.64	L58.04	L3,830.64	L91,434.14	
	11	GARRAFA ACEITE MOTOR 0W20 FULL SINTETICO VALVOLINE	19	L700.00	L1,316.52	L25,013.88	L616.52	L11,713.88		
	12	245/75R16 120/118R 10PR ALL TERRAIN TA AK3 WIDEWAY	20	L1,500.00	L2,626.09	L52,521.80	L1,126.09	L22,521.80		
	13	INCLINOMETRO AUTOTOOL JIMNY	12	L1,000.00	L1,706.96	L20,483.52	L706.96	L8,483.52		
	14	PAR DE COBERTOR DE ESPEJOS CON VIA LED JIMNY	11	L3,200.00	L4,711.30	L51,824.30	L1,511.30	L16,624.30		
	15	265/50R20 116/113R 10PR ALL TERRAIN TA AK3 WIDEWAY	20	L1,800.00	L3,213.00	L64,260.00	L1,413.00	L28,260.00		
<b>Total ventas pérdidas por falta de inventario quincenal</b>						<b>L400,347.20</b>				

Asimismo, se identificó el porcentaje de ventas perdidas tomando el total de ventas perdidas y dividiéndolo entre las ventas totales del período el cual dio como resultado un 18% de ventas perdidas.

*Tabla 13 Porcentaje de ventas perdidas*

Fuente: Elaboración propia

Nota: Tabla con datos estimados

03-15 Mayo 2021			
Total de Ventas Pérdidas	\	Ventas totales del periodo	% de ventas pérdidas
L400,347.20	\	L2,191,531.06	18%

*Tabla 14 Promedio móvil por semana*

Fuente: Elaboración propia

Nota: Tabla con datos estimados

Promedio movil por semana	Real	Presupuestado	Diferencia	Porcentaje de diferencia
22-27 Marzo	L750,000.00			
29 Marzo-3 Abril	L800,000.00			
5-10 Abril	L980,000.00			
12-17 Abril	L1,020,000.00	L843,333.33	L176,666.67	17%
19-24 Abril	L845,000.00	L933,333.33	-L88,333.33	-10%
26 Abril-01 Mayo	L980,000.00	L948,333.33	L31,666.67	3%
3-8 mayo	L1,095,765.50	L948,333.33	L147,432.17	13%
10-15 Mayo	L1,095,765.50	L973,588.50	L122,177.00	11%
17-22 Mayo	L1,150,000.00	L1,057,177.00	L92,823.00	8%
24-29 Mayo	L1,200,000.00	L1,113,843.67	L86,156.33	7%
31 Mayo-05 Junio	L1,150,000.00	L1,148,588.50	L1,411.50	0%
7-12 Junio	L1,050,000.00	L1,166,666.67	-L116,666.67	-11%
			% promedio de diferencia ventas	<b>4%</b>

En la siguiente tabla se tomaron en consideración las ventas al detalle y al por mayor.

*Tabla 15 Porcentaje de ganancias no obtenidas*

Fuente: Elaboración propia

Nota: Tabla con datos estimados

03-15 Mayo 2021			
Ganancias no obtenidas	\	Total de Ventas Pérdidas	% de ganancia no obtenida
L190,452.20	\	L400,347.20	48%

En la siguiente tabla se tomaron en consideración las ventas al detalle y al por mayor.

*Tabla 16 Promedio de las ganancias no obtenidas*

Fuente: Elaboración propia

Nota: Tabla con datos estimados

Quincenas consideradas	Ventas Quincenales	% de ventas perdidas	Ventas perdidas quincenales	% de ganancia no obtenida	Ganancias no obtenidas quincenales
3-15 Mayo	L2,191,531.00	18%	L394,475.58	48%	L189,348.28
17-29 Mayo	L2,350,000.00	18%	L423,000.00	48%	L203,040.00
31 Mayo-12 Junio	L2,200,000.00	18%	L396,000.00	48%	L190,080.00
		<b>Promedio de ventas perdidas quincenales</b>	<b>L404,491.86</b>	<b>Promedio de ganancias no obtenidas quincenales</b>	<b>L194,156.09</b>

*Tabla 17 Porcentaje promedio de diferencia ventas reales – proyectadas quincenal*

Fuente: Elaboración propia

Nota: Tabla con datos estimados

Promedio de ganancias no obtenidas quincenales	% promedio de diferencia ventas reales-proyectadas quincenal	Resultado sumando diferencia	Resultado restando diferencia
L194,156.09	4%	L201,922.34	L186,389.85

En la siguiente tabla se tomaron en consideración las ventas al detalle y al por mayor.

*Tabla 18 Ganancias no obtenidas proyectadas anualmente*

Fuente: Elaboración propia

Nota: Tabla con datos estimados

Resultado restando diferencia	Quincenal	Mensual	Anual
	L186,389.85	L372,779.70	L4,473,356.38

*Tabla 19 Utilidades dejadas de percibir*

Fuente: Elaboración propia

Nota: Tabla con datos estimados

		llantas		Accesorios		Repuestos		Baterías		Pinturas	TOTALES	
Utilidad Bruta en ventas (Anual)		L14,726,072.74		L781,995.96		L4,662,383.79		L1,528,404.12		L793,346.62	<b>L22,492,203.23</b>	
Venta anual		L30,053,209.68		L2,443,737.36		L12,601,037.28		L5,094,680.40		L2,404,080.67		
Demanda real		L33,899,882.43		L2,857,404.65		L26,959,305.00		L10,283,484.00		L2,970,733.20		
Ventas no realizadas		L3,846,672.75		L413,667.29		L14,358,267.72		L5,188,803.60		L566,652.53	-	
<b>Margen de contribucion</b>		49%		32%		37%		30%		33%		
Utilidad dejada de Percibir		<b>L1,884,869.65</b>		<b>L 132,373.53</b>		<b>L 5,312,559.06</b>		<b>L 1,556,641.08</b>		<b>L 186,995.33</b>	<b>L 9,073,438.65</b>	
% de disminucion de utilidades		11%		14%		53%		50%		19%	29%	
<b>Utilidad no percibida se da por los siguientes factores:</b>												
Por falta de existencias	43%	L804,273.88	11%	L 15,183.24	32%	L 1,705,331.46	83%	L 1,298,083.00	64%	L 119,321.72	<b>L3,942,193.30</b>	12%
Producto mal ubicado	11%	L210,162.97	10%	L 12,787.28	41%	L 2,171,774.14	1%	L 15,566.41	18%	L 34,164.05	<b>L2,444,454.85</b>	8%
Producto Obsoleto	37%	L692,878.08	24%	L 31,941.73	4%	L 229,502.55	3%	L 52,925.80	9%	L 17,053.97	<b>L1,024,302.14</b>	3%
Demora en Atencion al Cliente	8%	L158,706.02	40%	L 53,267.11	14%	L 762,352.22	10%	L 158,933.05	6%	L 10,845.73	<b>L1,144,104.14</b>	4%
Faltantes de Inventrio	1.00%	L18,848.70	14.50%	L 19,194.16	8.35%	L 443,598.68	2%	L 31,132.82	3%	L 5,609.86	<b>L518,384.22</b>	
<b>Adicionalmente la empresa tiene un sobre costo por compra de emergencia</b>												
Costo de ventas		L15,327,136.94	-	L1,661,741.40	-	L7,938,653.49	-	L3,566,276.28	-	L1,610,734.05		
% Compras de emergencia		10%		8%		32.48%		3.00%		0%		
		L 1,532,713.69	-	L 132,939.31	-	L 2,578,474.65	-	L 106,988.29	-	-		
% de sobre costo		40%		28%		37%		33%		29%		
<b>Utilidad dejada de Percibir por compras de emergencia</b>		<b>L 613,085.48</b>	-	<b>L 37,223.01</b>	-	<b>L 954,035.62</b>	-	<b>L 35,306.14</b>	-	-	<b>L1,639,650.24</b>	
<b>Utilidad Total dejada de Percibir</b>											<b>10,713,088.89</b>	
											(-) impuestos	
ISR											25%	L 2,678,272.22
Aportacion solidaria											5%	L 485,654.44
												L 3,163,926.67
<b>Utilidad Total dejada de Percibir</b>											<b>L 7,549,162.22</b>	

## 6.4 Mejorar

### **Entregables del Proyecto**

Este proyecto tendrá como entregables la implementación del modelo seleccionado para el mejoramiento del proceso de control y gestión de inventarios en la empresa, que estará conformado por:

- Implementación del método de análisis ABC
  - Políticas del manejo de inventarios ABC
  - Normas Generales para colocar los productos
- Implementación de control de entradas y salidas
  - Políticas del control de entrada y salida de productos
  - Formato a utilizar para el control de entradas y Salidas
- Hardware necesario para la mejora de los procesos internos
  - Políticas de responsabilidad para el uso del sistema de rack.
  - Recomendación de protecciones para el sistema de rack
  - Manual de Configuración de la impresora
  - Reglas de seguridad para el uso del montacargas
- Procedimientos para el control y gestión de inventarios del modelo implementado
  - Software Telnet inteligente SmartTE de StayLinked
  - Software para Código de Barras TBarCode
  - Inventario de pecera
- Toma física de inventario inicial para alimentar el sistema del nuevo modelo.

Para mejorar la administración de los inventarios en Aurema Honduras, se tomaron en cuenta muchos aspectos y en base a estos se decidió, primeramente, mejorar los procesos internos en la empresa, a partir de donde se espera poder realizar de forma correcta las actividades del día a día y con ello conseguir mejores resultados, para lo cual se decidió aplicar el método análisis ABC es un método de administración empresarial que ayuda a hacerse una idea de la situación actual de las empresas. Permite encontrar la respuesta a cuestiones relacionadas con el volumen de ventas y, sobre la base de los datos obtenidos, tomar medidas concretas. Por ejemplo, estas son algunas de las preguntas más típicas a las que debe responder el método ABC:

¿Qué clientes generan la mayor parte del total de facturación?

¿Qué productos conllevan más costes de adquisición y almacenamiento?

¿Qué productos o servicios aportan más beneficios?

Para responder a estas preguntas, se clasifican los elementos evaluados en las categorías A (muy importante), B (medianamente importante) y C (menos importante). Para determinar a qué clase pertenecen los elementos analizados, se valora el porcentaje que representa cada uno de ellos en una cifra global, por ejemplo, los volúmenes de ventas, costes o beneficios.

### **6.4.1 Implementación de método análisis ABC**

#### Políticas del manejo de inventarios ABC

1. La custodia fiel y eficiente de los materiales o productos debe encontrarse siempre bajo la responsabilidad de una sola persona en la bodega.
2. El personal de bodega debe ser asignado a funciones especializadas de recepción, almacenamiento, registro, revisión, despacho y ayuda en el control de inventarios.
3. Debe existir una sola puerta, o en todo caso una de entrada y otra de salida (ambas con su debido control)
4. Hay que llevar un registro al día de todas las entradas y salidas.
5. Es necesario informar a control de inventarios y contabilidad todos los movimientos de la bodega.
6. Se debe asignar una identificación a cada producto y unificarla por el nombre común y conocido de compras, control de inventario y producción.
7. La identificación debe estar codificada.
8. Cada material o producto se tiene que ubicar según su clasificación e identificación en pasillos, estantes, espacios marcados para facilitar su ubicación.
9. Esta misma localización debe marcarse en las tarjetas correspondientes de registro y control.
10. Los inventarios físicos deben hacerse únicamente por personal ajeno a la bodega.
11. Toda operación de entrada o salida de la bodega requiere documentación autorizada según sistemas existentes.

12. La entrada a la bodega debe estar prohibida a toda persona que no esté asignada a ella, y estará restringida al personal autorizado por la gerencia o departamento de control de inventarios.
13. La disposición de la bodega deberá ser lo más flexible posible para poder realizar modificaciones pertinentes con mínima inversión.
14. El producto almacenado deberá ser fácil de ubicar.
15. El área ocupada por los pasillos respecto de la del total del almacenamiento propiamente dicho, debe ser tan pequeña como lo permitan las condiciones de operación.

#### Normas generales para colocar los productos

- Los artículos voluminosos, deben de colocarse en la parte inferior de los anaqueles o en el piso. Si tienen poco peso puede evaluarse colocarlos en niveles superiores.
- Los artículos de mayor peso deben de igual forma colocarse en la parte inferior de los anaqueles o en el piso.
- Los artículos o materiales inflamables, así como los explosivos deben colocarse fuera del almacén en un lugar alejado de las áreas de trabajo y oficinas, pero sujetos a control.
- Los artículos que requieran aparatos de transportación, equipos de pesaje o medición deben moverse lo menos posible, por este motivo se deberán ubicar cerca de estos aparatos

### **6.4.2 Implementación de control de entradas y salidas**

#### Políticas del control de entrada y salida de productos

##### Entrada

Se recibe el contenedor.

Se revisa la documentación del contenedor.

Se verifica que el producto venga en excelente estado y completo en su totalidad.

Se verifican las fechas de fabricación y de caducidad.

Se descarga el producto en el área de descarga.

Se le da ingreso al inventario general y al control de entradas.

Se clasifica el producto, se identifica y se etiqueta.

Se coloca el producto según su posición en bodega.

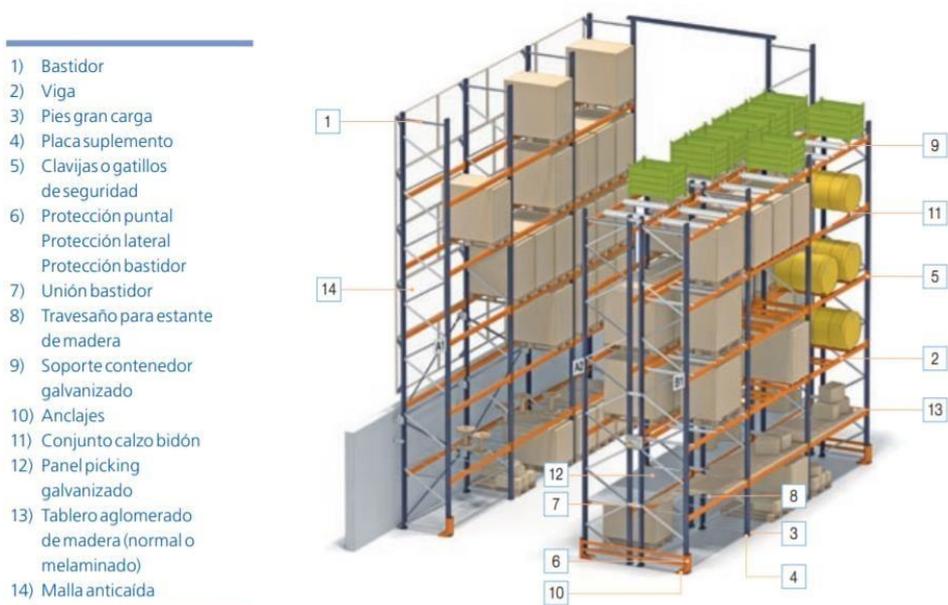


- Minimiza la operación de montacargas y operadores.
- Sistema seguro que protege la integridad de la mercancía y personal.

#### Políticas de responsabilidad para el uso del sistema de rack:

- Establecer unas condiciones de trabajo seguras en base a una evaluación de riesgos, que minimicen las posibilidades de daños a las personas y al equipo de almacenamiento.
- Nombrar a una persona responsable de supervisar diariamente la seguridad de los trabajadores y del equipo de almacenamiento.
- Garantizar que el personal manipulador de los equipos de manutención tenga la formación adecuada y realice las maniobras de forma correcta.
- Asegurar que la operativa coincida con las instrucciones del proveedor de los racks.
- Evitar o disminuir el número de incidentes mediante la señalización y colocación de medidas de seguridad (cerramientos, mallas y protecciones, etc.).
- Realizar inspecciones regulares de los racks.
- Mantener en buen estado de uso los equipos de almacenaje.

#### Recomendación de protecciones para el sistema de rack



## Computadora

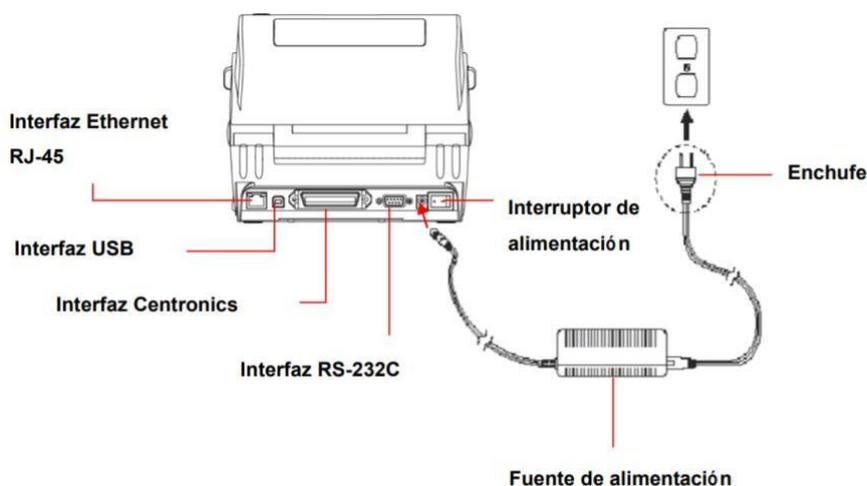
Se necesita cambiar la computadora actual ya que por ser modelo obsoleto su sistema trabaja más lento lo cual ocasiona pérdida de tiempo para el empleado o incluso pérdida de información.

## Impresora

Se necesita realizar la compra de una impresora para imprimir los códigos de barra necesarios para los productos en existencia, de esta manera se llevará un mejor registro en cuanto a las entradas y salidas de los productos.

### Manual de Configuración de la impresora

1. Coloque la impresora en una superficie plana y segura.
2. Asegúrese de que el cable de conexión está desactivado.
3. Conecte la impresora al equipo con el cable USB suministrado.
4. Conecte el cable de alimentación al enchufe del cable de alimentación situado en la parte posterior de la impresora y, a continuación, conecte el cable de alimentación a una toma de corriente a tierra adecuada



## Scanner

Se necesita adquirir un escáner junto con la impresora, para que por medio de él se puedan escanear los códigos de barra de cada producto. Esto permitirá hacer de una manera más fácil y rápida el proceso de entrada del producto al sistema al solo escanear el código de determinado específico y realizando el mismo proceso al momento de que se tendrá una salida del producto del sistema.

## Montacargas

Se utiliza para elevar y transportar materiales de gran tamaño y peso.

### Reglas de seguridad

Al levantar la carga, el empleado debe:

- Conocer el peso aproximado de la carga para evitar sobrecargar el equipo.
- Colocar el montacargas frente a la carga.
- Introducir las horquillas completamente en la paleta.
- Levantar la carga suavemente a una altura de 2- 4 pulgadas, aproximadamente, sobre el nivel del piso.
- Inclinar el mástil hacia la cabina del operador.
- Verificar que la carga esté balanceada; si no lo está, se debe asegurar o amarrar.

Al mover la carga, el empleado debe:

- Dar paso a peatones.
- Manejar el montacargas en reversa si no tiene visibilidad.
- Evitar sacar las manos, los pies o la cabeza por los lados del montacargas.
- Observar la altura y el ancho por donde pasará el montacargas con la carga.
- Evitar pasar sobre objetos en el piso.
- Tocar bocina en áreas de poca visibilidad e intersecciones.
- Encender luces si entra a un vagón o áreas oscuras.
- En rampas, bajar en reversa y subir de frente con ayuda.
- Respetar los límites de velocidad, si existen.

Al disponer de la carga, el empleado debe:

- Observar la altura del área donde colocará la carga.
- Observar que el equipo soporte el peso de la carga.
- Observar la estabilidad de la carga al depositarla.

Al entrar a un vagón, el empleado debe:

- Colocar calzos a las gomas del vagón y poner el freno de emergencia, si está colocado el camión de arrastre.
- Colocar la plataforma de entrada al vagón y asegurarla.
- Inspeccionar el vagón (piso, paredes, etc.).
- Encender las luces del montacargas o colocar focos para iluminar el interior del vagón.

Al abandonar el montacargas, el empleado debe:

- Bajar las horquillas.
- Poner los controles en neutro y apagar el motor.
- Poner el freno de emergencia.
- En algunos lugares, llevarse las llaves del montacargas.

Un montacargas se considera abandonado si el operador se aleja más de 25 pies del equipo o no tiene visibilidad del mismo.

#### **6.4.4 Software para el manejo del inventario**

Software Telnet inteligente SmartTE de StayLinked

Como se recomienda utilizar un Scanner mobilis Zebra TC8300 es necesario la adquisición de dicho software, en este caso la mayoría de modelos de Zebra incluyen software de emulación de terminal gratuito provisto por ivanti.

Software para Código de Barras TBarCode

- TBarCode es extremadamente fácil de usar. Realizando muy pocos clics dotarán a sus documentos de Office de la posibilidad de integrar en ellos códigos de barras.
- El programa se acopla automáticamente a los menús de Microsoft Word, Microsoft Excel®, Microsoft Access™ o Microsoft InfoPath® permitiendo la utilización de códigos de barras en todos ellos.
- TBarCode le convertirá de manera automática los datos que elija en códigos de barras.

- Al ser un control de generación de códigos de barras que cumple con las exigencias de los controles Microsoft ActiveX® permite una utilización fácil y versátil a los usuarios de Microsoft Office y Microsoft Office 2007.
- Permite utilizar más de 80 tipologías de códigos de barras. Por ello se puede decir que TBarCode genera prácticamente todos los códigos de uso común: tanto los códigos lineales (p.e. 2of5 Interleaved, Code128, Code39, EAN-128, EAN, UCC-128, UPC-A, UPC-E, Postal Barcodes, GTIN, ITF-14), como los bidimensionales (2D o bidi) (como PDF417, Data Matrix, QR-Code, MaxiCode,) así como otros para tareas especiales (como códigos compuestos EAN.UCC, GS1 DataBar o RSS).
- Imprime fácilmente códigos de la mayor calidad posible.
- Es la herramienta óptima tanto para usuarios de Office como para desarrolladores de programas. TBarCode está disponible tanto como control OCX (cumpliendo con Microsoft ActiveX), como librería (DLL) y como herramienta para .NET.

El software de gestión de inventario puede venir con muchas características comunes, que incluyen:

- Escáneres de código de barras: Para rastrear y administrar sus productos
- Optimización de inventario: Para garantizar que siempre tenga la cantidad correcta de cada producto disponible para sus clientes
- Notificaciones de stock: Alertas que le advierten cuando se encuentra en exceso o por debajo de un artículo específico de acuerdo con los umbrales definidos.
- Gestión de múltiples ubicaciones: La opción de administrar una variedad de almacenes y sistemas de punto de venta a la vez.
- Agrupación de materiales: Recopile inventario en categorías predefinidas para que pueda medir qué productos tienen más demanda.
- La generación del informe: Vea un historial de sus ventas, rastree su producto más popular y administre los artículos en su inventario que no alcanzan los niveles de ventas esperados

- Registros de orden de compra: Realice un seguimiento de los artículos que está almacenando y de dónde obtiene esos productos.
- En última instancia, las herramientas de administración de inventario le permitirán rastrear los productos a través de la cadena de suministro de su negocio, para que pueda rastrear todo, desde sus pedidos de ventas hasta sus necesidades comerciales únicas. Algunas soluciones de software incluso vienen con integraciones que se conectan a su estrategia de código de barras fuera de línea, su sistema de contabilidad y más. (Zorzini, 2021)

Para la mejor administración de los productos es necesario también implementar un software que facilite el control del inventario en Aurema Honduras, entre los que se investigaron están los siguientes:

#### QuickBooks

QuickBooks es otra herramienta de gestión de inventario de última generación que se integra a la perfección con el sistema de contabilidad QuickBooks. Esto significa que puede realizar un seguimiento de cosas como la lista de materiales, los niveles de existencias y la facturación en la misma ubicación conveniente.

La solución QuickBooks es una potente solución de software de inventario que le permite ver rápida y fácilmente las cantidades que tiene a mano de una determinada pieza de stock. También puede obtener valoraciones de inventario en tiempo real y estar al tanto de sus pedidos de compra desde la misma interfaz de usuario fácil de usar. QuickBooks hace que sea increíblemente fácil hacer un seguimiento de todo lo que compra y vende. Puede organizar sus productos con imágenes únicas y calcular automáticamente el costo de los productos con FIFO.

La solución de gestión de inventario QuickBooks es una herramienta intuitiva, ideal para realizar un seguimiento de los informes de inventario, la información del ciclo de vida del producto y más.

#### Precios

Los precios para la gestión del inventario de QuickBooks y el cumplimiento de pedidos se basan en los paquetes completos de software de QuickBooks. El paquete

Essentials para QuickBooks solo le brinda seguimiento del tiempo y administración de facturas. Sin embargo, el servicio QuickBooks Plus de \$ 70 ofrece seguimiento de inventario. Por \$ 150 por mes, puede obtener QuickBooks avanzado para un administrador de cuentas dedicado y procesamiento de lotes de facturas.

### Inventario de pecera

Inventario de pecera puede que no sea tan conocido como el inventario de Zoho o Quickbooks cuando se trata de gestión de activos, herramientas FIFO y sistemas de contabilidad, pero está ganando popularidad rápidamente. Si necesita un sistema de gestión de inventario que lo ayude a rastrear el inventario y evaluar las necesidades de su negocio, entonces Fishbowl podría serlo.

Sea lo que sea que desee lograr con su negocio, Fishbowl está allí para ayudarlo, con todo, desde dropshipping seguimiento, datos de inventario, códigos de barras y otras funciones avanzadas. Además, debido a que este poderoso software también se integra con algunas de las otras herramientas más populares del mercado, puede hacer más cosas. Por ejemplo, puede integrarse con Salesforce CRM, Quickbooks para software de contabilidad y ShipStation para enviar.

Fishbowl cubre todo, desde herramientas de fabricación con órdenes de trabajo y conocimientos de gestión de activos que son cruciales para ayudar a las pequeñas empresas a crecer, hasta el seguimiento y almacenamiento de activos. Puede obtener actualizaciones de inventario en tiempo real, rastrear sus artículos por números de lote y monitorear el nivel de activos en múltiples ubicaciones a la vez.

### Precios

El costo inicial de la gestión del inventario Fishbowl puede parecer un poco alto, alrededor de \$ 4395. Sin embargo, su licencia no caduca, por lo que no tiene que preocuparse por renovar cada mes o año.

### Stitch Labs

Finalmente, ya sea una empresa más pequeña o una empresa, Stitch Labs se trata de hacer tu vida más fácil. Esta es una solución de software integral diseñada para realizar un seguimiento de todo, desde la facturación hasta los pedidos en las instalaciones y los artículos de inventario. Ofrece el mismo tipo de simplicidad que los usuarios de Quickbooks y los clientes de Zoho esperarían, con una interfaz fácil de usar

<b>QuickBooks</b>	<b>Inventario de pecera</b>	<b>Stitch Labs</b>
-------------------	-----------------------------	--------------------

La experiencia personalizable de Stitch Labs es excelente para las empresas que desean comercializar creativamente con todo, desde artículos de inventario con descuento, hasta programas de fidelización y más. Obtendrá un control completo sobre su sistema de inventario, sin tener que usar herramientas que consumen mucho tiempo.

Stitch cuenta con soluciones de gestión de pedidos, gestión mayorista B2B, funciones de compra y reabastecimiento, e informes y análisis en profundidad. Independientemente de lo que necesite para descubrir cómo debería vender en línea, Stitch Labs está allí para ayudarlo.

#### Precios

El precio de Stich Labs comienza en alrededor de \$ 799 por mes, lo que lo convierte en una de las opciones de gestión de inventario más caras del mercado. Sin embargo, obtienes acceso a canales y usuarios ilimitados, y un soporte excepcional.

### 6.4.5 Comparativa entre los softwares

*Tabla 20 Cuadro comparativo entre softwares para el manejo de inventarios*

Fuente: Elaboración propia.

<p>Pros:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fácil y conveniente de usar</li> <li>• Seguimiento de tiempo y soporte de impuestos incluidos</li> <li>• Flexible con integraciones de terceros</li> <li>• Precio razonablemente asequible</li> <li>• Reportes fáciles de leer</li> </ul> <p>Contras:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• No hay características específicas de la industria real</li> <li>• No hay mucho soporte dedicado disponible (excepto en Avanzado)</li> <li>• Analítica limitada fuera de la contabilidad</li> </ul>	<p>Pros:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se integra con varias herramientas líderes del mercado.</li> <li>• Ayuda con las órdenes de trabajo y la gestión de activos.</li> <li>• Ideal para informes y seguimiento.</li> <li>• Actualizaciones de inventario en tiempo real</li> <li>• Suscripción que no caduca</li> </ul> <p>Contras:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Caro inicialmente</li> <li>• Poco conocido</li> </ul>	<p>Pros:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis predictivo innovador y pronósticos de ventas.</li> <li>• Sincronización automática de canales de venta</li> <li>• Soporte multicanal y multiusuario</li> <li>• Búsqueda avanzada e interfaz fácil de usar</li> <li>• Excelente experiencia personalizable</li> </ul> <p>Contras:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructura de precios caros</li> <li>• El pronóstico no siempre es preciso</li> </ul>
--	---	--

Como parte de la implementación del software para un mejor manejo de inventarios, se recomienda adquirir el inventario de pecera puesto que cuenta con todas las funciones que son necesarias para Aurema Honduras y de fácil implementación, sin mencionar, que tiene un solo costo que es el de adquirirlo y aplicarlo y en caso de necesitar una asesoría extra se puede solicitar a la empresa.

#### **6.4.6 Mejora de procesos internos**

Compras proveedores:

Problema 1: Proceso de compra de productos para venta: este es uno de los principales problemas logísticos que posee Aurema ya que la desfase que hay entre los pedidos nuevos y las ventas no se llevan de la mano, debido a que el producto se vende rápido y los nuevos pedidos son tardados en realizarse por lo tanto se agotan las existencias físicas en inventario ya a la hora de realizar un nuevo pedido no se hace en base a estudios de ventas o rebajas de inventario.

Problema 2: Dentro del problema de compras también se encuentra el tiempo de llegada del nuevo inventario. Ya en pedidos anteriores el margen máximo era de 30 días, pero debido a la pandemia este tiempo se duplicó y los costos se elevaron impactando directamente el precio final al consumidor.

Solución 1: para manejar los inventarios en niveles óptimos se debe generar los pedidos en tiempo y forma manejando los márgenes de tiempo desde que sale desde el proveedor hasta la introducción al país, esto se logra con una logística y programación directamente tratable con el proveedor y agentes aduaneros para mantener todo en tiempo y forma.

Solución 2: antes de hacer un pedido nuevo realizar un estudio de márgenes de venta y de movimientos de inventarios y así poder mantener un inventario cargado con lo necesario ni con excesos ni faltantes así se mantiene un inventario balanceado.

Ingreso a bodega y control interno:

De los problemas más comunes en una logística es el recibimiento u ingreso y posicionamiento interno de la empresa ya estos se manejan de forma manual. Y Aurema carece de una programación logística que ayude a simplificar estas tareas.

Solución 1 recibimiento: con las fechas tardías afectan directamente a la bodega por la razón que cuando entra la nueva carga se generan saturaciones de inventarios ya todos los pedidos llegan a la misma fecha. Y las instalaciones no tiene la capacidad para descargar de un solo y eso atrasa el proceso de ingresa por lo tanto afecta directa mente la venta.

Esto se soluciona adecuando las áreas de descarga para brindar un mejor espacio y así acelerar el proceso. También programando en tiempo y forma los nuevos pedidos para evitar aglomeraciones en bodega.

Solución 2 posicionamientos: Aurema no cuenta con una bodega estructurada para tanto inventario ni está equipada con áreas específicas para cada tipo de productos.

Esto se pude mejorar haciendo una inversión en remodelación de bodega y aparatos logísticos adecuando ciertas áreas para el tipo de producto y sus necesidades. Capacitando en personal en el manejo de los inventarios q se manejan.

Solución 3 ingreso: El ingreso de los nuevos inventarios es tardío por razón del proceso de recibimiento lento además se manejan dos inventarios diferentes uno para manejo única y exclusivamente para manejo de unidades físicas e inventario bruto (solo unidades) se hace una carga independiente. Y el otro que sería el inventario logístico donde se lleva unidades y posiciones de inventario con fechas para poder retirar el inventario físico más viejo. Esto se puede mejorar simplificando en sistema haciendo que el sistema sea más automatizado Para sea el quien dé el posicionamiento y la vejes del producto primeras entradas primeras salidas.

## **6.5 Controlar**

### Políticas del manejo de inventarios ABC

16. La custodia fiel y eficiente de los materiales o productos debe encontrarse siempre bajo la responsabilidad de una solo persona en la bodega.
17. El personal de bodega debe ser asignado a funciones especializadas de recepción, almacenamiento, registro, revisión, despacho y ayuda en el control de inventarios.
18. Debe existir una sola puerta, o en todo caso una de entrada y otra de salida (ambas con su debido control)
19. Hay que llevar un registro al día de todas las entradas y salidas.

20. Es necesario informar a control de inventarios y contabilidad todos los movimientos de la bodega.
21. Se debe asignar una identificación a cada producto y unificarla por el nombre común y conocido de compras, control de inventario y producción.
22. La identificación debe estar codificada.
23. Cada material o producto se tiene que ubicar según su clasificación e identificación en pasillos, estantes, espacios marcados para facilitar su ubicación.
24. Esta misma localización debe marcarse en las tarjetas correspondientes de registro y control.
25. Los inventarios físicos deben hacerse únicamente por personal ajeno a la bodega.
26. Toda operación de entrada o salida de la bodega requiere documentación autorizada según sistemas existentes.
27. La entrada a la bodega debe estar prohibida a toda persona que no esté asignada a ella, y estará restringida al personal autorizado por la gerencia o departamento de control de inventarios.
28. La disposición de la bodega deberá ser lo más flexible posible para poder realizar modificaciones pertinentes con mínima inversión.
29. Los productos almacenados deberán ser fáciles de ubicar.
30. El área ocupada por los pasillos respecto de la del total del almacenamiento propiamente dicho, debe ser tan pequeña como lo permitan las condiciones de operación.

#### Algunas normas generales para colocar los productos

- Los artículos voluminosos, deben de colocarse en la parte inferior de los anaqueles o en el piso. Si tienen poco peso puede evaluarse colocarlos en niveles superiores.
- Los artículos de mayor peso deben de igual forma colocarse en la parte inferior de los anaqueles o en el piso.
- Los artículos o materiales inflamables, así como los explosivos deben colocarse fuera del almacén en un lugar alejado de las áreas de trabajo y oficinas, pero sujetos a control.
- Los artículos que requieran aparatos de transportación, equipos de pesaje o medición deben moverse lo menos posible, por este motivo se deberán ubicar cerca de estos aparatos

## 6.6 Análisis costo- beneficio

A continuación, se enlistan los costos que se generarán para la implementación la propuesta de mejora a Aurema Honduras y los beneficios que se obtendrán.

*Tabla 21 Resultado de análisis costo-beneficio*

Fuente: Elaboración propia

Nota: Tabla con datos estimados

Análisis Costo-Beneficio		
Costos		
<b>Implementacion de la propuesta</b>		
Compra de Sistema Inventario de pecera	L105,482.20	
Compra de Software codigo de barra	L15,719.40	
Costo Asesoria	L100,000.00	
Compra de Rack	L35,000.00	
Compra de Computadora	L15,759.00	
Compra de impresora de etiquetas	L9,054.01	
Compra de scanner	L4,995.00	
Remodelacion Almacen	L545,000.00	
Compra de montacargas	L420,000.00	
Contratacion personal para inventarios	L140,000.00	
<b>Total Costos</b>		<b>L1,391,009.61</b>
<b>Beneficios</b>		
Productividad		
Satisfaccion de los empleados		
Satisfaccion del cliente		
Ganancias que no se estaban obteniendo	L7,549,162.22	
<b>Total beneficios</b>		<b>L7,549,162.22</b>
<b>Total Costo-Beneficio</b>		<b>L6,158,152.61</b>

**Beneficios Cualitativos:**

Mejorar la productividad para la empresa

Satisfacción de los empleados

Satisfacción de los clientes

$$\text{ROI} = \frac{\text{Ingresos} - \text{inversión}}{\text{Inversión}}$$

$$\text{ROI} = \frac{6,158,152.61 - 1,391,009.61}{1,391,009.61}$$

$$\text{ROI} = 3.43$$

Hi: La propuesta de mejora para Aurema Honduras se acepta si el ROI es igual o mayor 1.

## CAPITULO VII. CONCLUSIONES

1. Se determinó que los efectos que provocan las fallas actuales en el control de inventarios de Aurema Honduras son pérdidas monetarias para la empresa, capacidad de almacenamiento reducido, la obsolescencia de inventarios, mal servicio al cliente, pérdida de rentabilidad y planificación deficiente.
2. Se realizó un análisis de costo para determinar los beneficios de una correcta administración y control de inventarios por lo que en este proyecto se dio a conocer información financiera que permitirá al propietario de Aurema Honduras, tener mayor visibilidad de las pérdidas y ganancias no obtenidas incurridas por el mal manejo de sus inventarios.
3. Se definió los recursos para que un sistema de inventarios será óptimo: primeramente un recurso humano calificado, para que toda mejora sea eficaz la empresa debe alinear con las mejores prácticas y procedimientos a todo su personal, también se definió como otro recurso los procesos los cuales al haber un cambio nuevamente deben planificarse detalladamente y por último se definió el recurso económico en donde la empresa debe reestructurarse con equipos y herramientas necesarias para la implementación del nuevo sistema de inventarios.

## CAPITULO VIII. RECOMENDACIONES

1. Una vez concluida la investigación e identificados cuales son los problemas en los que está incurriendo la empresa por el mal manejo de sus inventarios, se recomienda la implementación de un nuevo software para mejorar el manejo de los mismos, en este caso según las cotizaciones realizadas el software a implementarse seria el sistema de inventario de pecera puesto que cuenta con todas las funciones que son necesarias para Aurema Honduras y así mismo es de fácil implementación, sin mencionar, que tiene un solo costo que es el de adquirirlo y aplicarlo y en caso de necesitar una asesoría extra se puede solicitar a la empresa, pero para que este funcione correctamente también se recomienda la implementación de un sistema generador de códigos de barra el cual facilitara la identificación de los productos dentro de las bodegas de almacenamiento.
2. Para mejorar la administración de inventarios en Aurema Honduras y una vez identificados los recursos necesarios se recomienda: la implementación de indicadores lo cual permitirá a la empresa llevar un control sobre los diferentes procesos logísticos, también se recomienda la adquisición de un sistema de racks el cual permitirá optimizar los espacios dentro de la bodega, los flujos de stock serán más ágiles, operaciones más seguras, aumentara la productividad y un control de stock más sencillo ya que los productos estarán más ordenados y su salida será más rápida, reduciendo los tiempos de espera del cliente.
3. Según el resultado de medición de la hipótesis atravez del ROI la propuesta de mejora para el control de inventarios en la Aurema Honduras es aceptada, es por ello que se recomienda a la empresa poder estudiarla y tomar la decisión de ponerla en práctica ya que se deja documentado bajo cálculos financieros que sus beneficios son considerables.

## CAPITULO IX. BIBLIOGRAFÍA

- BambuMobile. (22 de 07 de 2020). *BambuMobile*. Obtenido de BambuMobile:  
<https://www.bambu-mobile.com/descubre-como-la-tecnologia-ayuda-a-crear-inventarios-inteligentes/>
- Banco Mundial en Honduras . (09 de Octubre de 2020). Obtenido de Banco Mundial en Honduras : <https://www.bancomundial.org/es/country/honduras/overview>
- Biblioteca Universidad de Alcala. (s.f.). Obtenido de Biblioteca Universidad de Alcala:  
<http://www3.uah.es/bibliotecaformacion/BPOL/FUENTESDEINFORMACION/index.html>
- Bustillo, Y. (17 de 02 de 2019). *Diario La Prensa*. Obtenido de Diario La Prensa:  
<https://www.elheraldo.hn/pais/1260046-466/el-80-de-empresas-en-honduras-no-tienen-una-licencia-ambiental>
- Concepto. (12 de Septiembre de 2020). Obtenido de Concepto: <https://concepto.de/alcance-y-limitaciones-de-un-proyecto/#:~:text=Similarmente%2C%20las%20limitaciones%20de%20un, trata%20de%20sus%20fronteras%20conceptuales.>
- Díaz-Bravo, L. (s.f.). *scielo*. Obtenido de scielo:  
[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2007-50572013000300009#:~:text=La%20entrevista%20es%20una%20t%C3%A9cnica,al%20simple%20hecho%20de%20conversar.&text=Es%20un%20instrumento%20t%C3%A9cnico%20que%20adopta%20la%20forma%20de%20un%20di](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-50572013000300009#:~:text=La%20entrevista%20es%20una%20t%C3%A9cnica,al%20simple%20hecho%20de%20conversar.&text=Es%20un%20instrumento%20t%C3%A9cnico%20que%20adopta%20la%20forma%20de%20un%20di)
- Durán, Y. (2012). *Redalyc.org*. Obtenido de Redalyc.org:  
<https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>
- Fabra, A. (01 de 12 de 2017). *Uncomo*. Obtenido de Uncomo:  
<https://uncomo.mundodeportivo.com/negocios/articulo/que-es-el-macroentorno-de-una-empresa-25375.html#:~:text=El%20macroentorno%20de%20una%20empresa%20es%20el%20t%C3%A9rmino,relativas%20a%20la%20poblaci%C3%B3n%2C%20cuestiones%20legales%20o%20tecnol%C3%B3gi>
- Facil, A. (s.f.). *Aula Facil*. Obtenido de Aula Facil:  
<https://www.aulafacil.com/cursos/organizacion/gestion-de-stock/marco-historico-origen-y-evolucion-de-la-gestion-de-stock-120078>

- GMI, G. (2019). *Grupo GMI*. Obtenido de Grupo GMI: <https://www.gmi.com.mx/sistemas-de-racks#:~:text=%20SISTEMA%20DE%20RACKS%20%201%20SELECTIVO.%20Optimiza,85%20%25%20del%20%20C3%A1rea%20utilizable%20al...%20More%20>
- GSI. (04 de Septiembre de 2018). Obtenido de GS1: <https://blog.gs1mexico.org/tecnologia-mejora-gestion-de-inventarios>
- ingenioempresa*. (24 de Septiembre de 2017). Obtenido de ingenioempresa: <https://www.ingenioempresa.com/modelos-deterministicos-de-inventario/#:~:text=Recordemos%20que%20los%20modelos%20de%20gesti%C3%B3n%20de%20inventarios,independiente%20encontramos%20adem%C3%A1s%20de%20los%20determi%C3%ADsticos%2C%20los%20probabil%C3%ADstic>
- López, B. S. (11 de Octubre de 2017). *abcfinanzas*. Obtenido de abcfinanzas.: <https://abcfinanzas.com/finanzas-personales/cuales-las-5-fuerzas-porter/>
- Marco Teorico*. (s.f.). Obtenido de Marco Teorico: <https://www.marcoteorico.com/curso/87/matematicas-para-la-toma-de-decisiones/716/ventajas-y-desventajas-de-los-inventarios>
- Mecalux. (30 de 10 de 2020). *Mecalux*. Obtenido de Mecalux: <https://www.mecalux.com.mx/blog/metodo-abc-clasificacion-almacen>
- metodologiainvestigacion*. (17 de Agosto de 2011). Obtenido de metodologiainvestigacion: <https://metodologiainvestigacionivanlg.blogspot.com/2011/08/definicion-del-alcance-de-la.html>
- Mondragón, M. M. (Abril de 2004). Obtenido de [https://www.emagister.com/uploads\\_user\\_home/Comunidad\\_Emagister\\_6561\\_inventario.pdf](https://www.emagister.com/uploads_user_home/Comunidad_Emagister_6561_inventario.pdf)
- Problemas sociales en Honduras*. (01 de Octubre de 2012). Obtenido de Problemas sociales en Honduras: <https://problemas-sociales-de-honduras.blogspot.com/2012/10/problemas-sociales-de-honduras.html>
- questionpro*. (s.f.). Obtenido de questionpro: <https://www.questionpro.com/blog/es/poblacion-de-estudio/>
- Rendón, O. H. (s.f.). *Dialnet*. Obtenido de Dialnet: [file:///C:/Users/19143/Downloads/Dialnet-LaMatrizDeCongruencia-5900518%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/19143/Downloads/Dialnet-LaMatrizDeCongruencia-5900518%20(2).pdf)

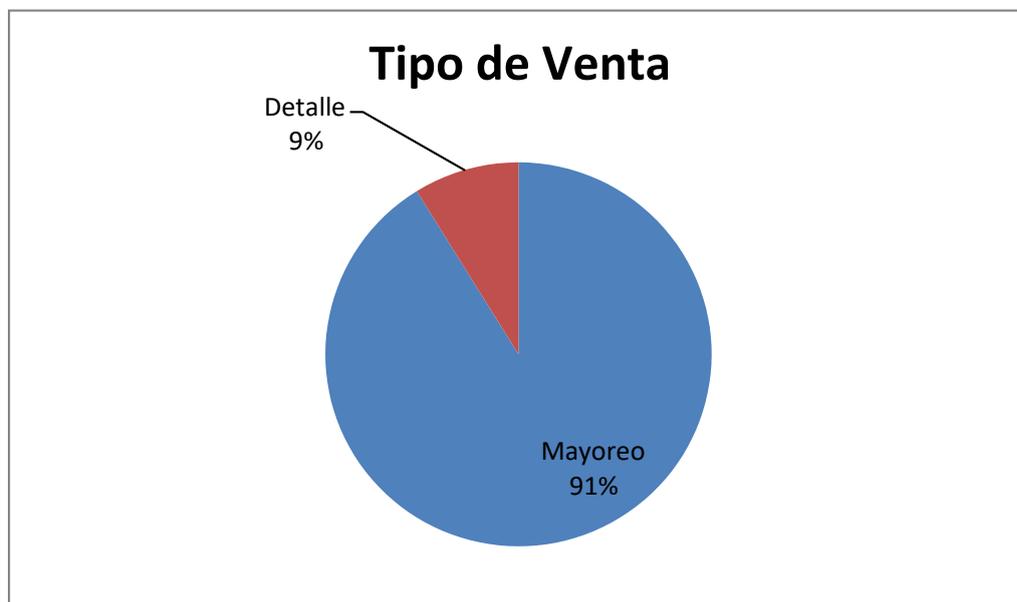
- Rodriguez, D. (11 de Noviembre de 2019). Teletrabajo nueva ley que regulara el empleo en Honduras. *Teletrabajo nueva ley que regulara el empleo en Honduras*, págs. <https://www.laprensa.hn/premium/1333886-410/teletrabajo-nueva-ley-regulara-empleo-distancia-honduras>.
- Rodriguez, J. (11 de Noviembre de 2019). *SPC Consulting Group*. Obtenido de <https://spcgroup.com.mx/como-implementar-las-5ss-en-tu-empresa/#:~:text=%20Etapas%20a%20seguir%20en%20la%20implantaci%C3%B3n%20del,detectar%20fugas%20y%20suciedades.%20Si%20detectamos...%20More%200>
- Rubio, N. M. (s.f.). *psicologiamente*. Obtenido de psicologiamente: <https://psicologiamente.com/cultura/tipos-tecnicas-investigacion/#:~:text=Las%20t%C3%A9cnicas%20de%20investigaci%C3%B3n%20son%20los%20procesos%20e,la%20informaci%C3%B3n%20con%20la%20que%20se%20han%20encontrado>.
- studio, B. (22 de Abril de 2021). Empresas apoyan iniciativas para enfrentar retos ambientales. *Empresas apoyan iniciativas para enfrentar retos ambientales*, págs. <https://www.elheraldo.hn/economia/1458748-466/empresas-apoyan-iniciativas-para-enfrentar-retos-ambientales>.
- Tamayo, A. (03 de Noviembre de 2017). *El financiero*. Obtenido de El financiero: <https://www.elfinanciero.com.mx/monterrey/la-empresa-y-su-impacto-social/>
- Vilanova, N. (18 de 02 de 2017). *LR mas*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/analisis/nuria-vilanova-509356/adaptarse-a-globalizacion-e-innovacion-2473531>
- Yauri, Y. E. (2015). Obtenido de <https://uplamcdn.files.wordpress.com/2009/04/libro-cap-04.pdf>
- Yauri, Y. E. (2015). Obtenido de <https://uplamcdn.files.wordpress.com/2009/04/libro-cap-04.pdf>
- Zorzini, C. (03 de Junio de 2021). *ecommerce plataforms*. Obtenido de ecommerce plataforms: <https://ecommerce-platforms.com/es/articles/best-inventory-management-software>

## CAPITULO X. ANEXOS



*Figura 1 Ponderación de Producto más vendido en Aurema Honduras*

Fuente: Elaboración propia



*Figura 2 Ponderación tipo de venta en Aurema Honduras*

Fuente: Elaboración propia





**TECNOCOMP**  
 Avenida Circunvalacion, 5ta calle Contiguo a Parqueo de  
 Comisariato Los Andes, San Pedro Sula  
 RTN: 05019999182040  
 Tels. 2552-2870 / 71

**Cotización # 00046531**

Fecha: 08/07/2021  
Original

**Cliente: DEAG**

**Términos de Pago: CONTADO**

Cant	Codigo	Descripción	Precio Unit	Total
1.00	FOEX0001US	LENOVO 3 22ADA05 AIO AMD ATHLON SILVER 3050U 2.3GHZ 1TB 4GB 21.3 (1	15,759.00	15,759.00

Son: QUINCE MIL SETECIENTOS CINCUENTA Y NUEVE LEMPIRAS CON 00/100  
 Items en Cotización: 1

**Vendedor: JIMMY CARIAS**

Subtotal Base:	L	13,703.48
Monto Exonerado:	L	0.00
Descuentos/Rebajas:	L	0.00
Monto Exento:	L	0.00
Gravado 15%:	L	13,703.48
Subtotal:	L	13,703.48
ISV 15%:	L	2,055.52
<b>TOTAL:</b>	<b>L</b>	<b>15,759.00</b>

\_\_\_\_\_  
Autorizado Por

**Este Documento No Tiene Validez Comercial  
 Ni Constituye un Comprobante de Pago**

Figura 4 Cotización Computadora

Fuente: Technocomp Honduras

# POS de Honduras

Asesores Especializados en Puntos de Venta

R.T.N. 05019008202360

**SISTEMAS INFORMATICOS ADMINISTRATIVOS S. DE R. L.**  
Col. Colombia 15 Calle. 10 y 11 Ave., Pasaje el soldado, San Pedro Sula,  
Honduras C.A. TEL. 2550-4779, 2516.1469

**La Ceiba**  
Bivr 15 de Septiembre Frente a  
Walmart, La Ceiba Atlántida  
TEL. 2441-2083 /82

**Tegucigalpa**  
Oficina  
Corporativa. Tel.  
8990-4028

**Choluteca**  
Barrio El Centro Plaza Albita, Ave.  
Vicente Williams, Contigua a Puma.  
TEL. 2782-0505, 3290-4791

**Cliete:** Arema Honduras SA de CV  
**Telefono;**  
**RTN :** 01019021276492

**Fecha:** 08/07/2021  
**Vendedor:** Omar Mejia  
**Correo :**

**COTIZACION No.**  
00032239

Código	Descripción	Cant.	Precio Unitario	Total
TSC-TTP244CE	Impresora TSC de Codigo de Barra, USB, 4 Pulgadas, USB, 203 DPI 8MB SDRAM, 4MB Flash, RS-232, , Puertos Ethernet, USB 2.0 SD Memoria Expansion, 203 DPI, 4 IPS thermal transfer label printer, 203 dpi, 4 ips (navy)with 4 ports - Ethernet, USB, Parallel, Serial, Real Time Clock	1	7,608.70	7,608.70
			<b>Entrega :</b>	
			<b>Garantía : 24 Meses</b>	
ETIO	(DADO 0-5) Etiqueta 1" X 2" Transferencia Térmica de 1000 UND por Etiqueta 1" (Alto) X 2" (Largo) Transferencia Térmica - 1000 unidades por rollo (DADO 0-5) con Corte de Cierra.	1	125.22	125.22
			<b>Entrega :</b>	
			<b>Garantía : 0 Meses</b>	
RDC110074EN06#06000GS1107,Ribbons Wax 4.33" X 244' 0.05" Core, 110MMX74MTS PARA IMPRESORA TSC244CE / LTT204 3NSTAR / ZEBRA420T		1	139.13	139.13
			<b>Entrega :</b>	
			<b>Garantía : 0 Meses</b>	

-Devoluciones de equipo si no presenta daños en su empaque o su funcionamiento, 3 días después de su  
-No se aceptan cambios ni devoluciones en compra de licencias

**Tomar Nota** : Gastos de Transporte, Alimentación y Hotel corren por cuenta del clientes  
si la instalación es fuera de San Pedro Sula

-Entregas de equipo por depósito bancario si solo si están liberados los fondos

-Garantía bajo condiciones del Fabricante

-Precios validos por 15 días

Sub Total : L.	7,873.05
I.S.V. 15% :	1,180.96
Flete :	0.00
<b>Total Operación</b>	<b>9,054.01</b>
Anticipo	0.00
Diferencia Contra Entrega	9,054.01
<b>Usuario :</b> Omar	

**Somos** *Garantía, Confianza, Respaldo a tu Inversión*

Figura 5 Cotización impresora

Fuente: POS de Honduras

# POS de Honduras

Asesores Especializados en Puntos de Venta

R.T.N. 05019008202360

SISTEMAS INFORMATICOS ADMINISTRATIVOS S. DE R. L.

Col. Colombia 15 Calle. 10 y 11 Ave., Pasaje el soldado, San Pedro Sula, Honduras C.A. TEL. 2550-4779, 2516.1469

**La Ceiba**  
Blvr 15 de Septiembre Frente a Walmart, La Ceiba Atlantida  
TEL. 2441-2083 /82

**Tegucigalpa**  
Oficina Corporativa. Tel. 8990-4028

**Choluteca**  
Barrio El Centro Plaza Albita, Ave. Vicente Williams, Contigua a Puma.  
TEL. 2782-0505, 3290-4791

**Cliete:** Aurema Honduras SA de CV      **Fecha:** 08/07/2021

**Telefono;**      **Vendedor:** Omar Mejia

**RTN :** 01019021276492      **Correo :**

COTIZACION No.

00032238

Código	Descripción	Cant.	Precio Unitario	Total
SC440	escaner Inalambrico 3nStar 2D, 150 Mts de Distancia, USB (16 Horas Opera Modo Bluetooth o Modo Radio, Memoria de 100,000 Lecturas, escanea en smartphone, hasta 60,000 lecturas en una sola carga de bateria, Compatible con: Windows, Mac OS, Linux, Android, IOS, Soporta 1.5 Mts caidas	1	4,343.48	4,343.48
Entrega :				
Garantía : 12 Meses				

**Tomar Nota** Gastos de Transporte, Alimentación y Hotel corren por cuenta del clientes si la instalación es fuera de San Pedro Sula

- Devoluciones de equipo si no presenta daños en su empaque o su funcionamiento, 3 dias despues de su
- No se aceptan cambios ni devoluciones en compra de licencias
- Entregas de equipo por depósito bancario si solo si están liberados los fondos
- Garantía bajo condiciones del Fabricante
- Precios validos por 15 días

Somos

Garantía, Confianza, Respaldo a tu Inversión

Sub Total : L.	4,343.48
I.S.V. 15% :	651.52
Flete :	0.00
<b>Total Operación</b>	<b>4,995.00</b>
Anticipo	0.00
Diferencia Contra Entrega	4,995.00
Usuario :	
Omar	

Figura 6 Cotización Scanner

Fuente: POS de Honduras

**Montacargas Rep. Car Honduras**  
**Bo. Las Acacias 12 Calle, 1 Avenida N,**  
**San Pedro Sula**



**COTIZACION # 10089815**

**Cliente: AUREMA HONDURAS**  
**08/07/2021**

**Fecha:**

En respuesta a su solicitud le hacemos la siguiente cotización:

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>
1	Montacargas, Mástil triplex 4.8 mts motor Mitsubishi S6S, horquillas de 48,	365,217.39
	<b>SUBTOTAL</b>	365,217.39
	<b>IVA</b>	54,782.61
	<b>TOTAL</b>	420,000.00



Estos precios estarán vigentes por 15 días.

Agradecemos su preferencia. Estamos a sus órdenes para aclarar cualquier duda.

*Figura 7 Cotizacion Montacargas*

Fuente: Rep. Car Honduras





Licencias		Precios, comprar por transferencia bancaria u on line		
Entrega Electrónico 	<b>Licencia (precios en euros, sin Iva)</b> los precios e impuestos pueden variar según el país del revendedor y los servicios que ofrece	<b>Individual</b>	<b>Red</b>	<b>Desarrollo</b>
	<b>Versión 1D</b> - código de barras lineal (TBarCode 1D)	EUR (€) 92 MXN (\$) 1601	EUR (€) 297 MXN (\$) 5168	EUR (€) 625 MXN (\$) 10875
	<b>Versión 2D</b> - código de barras lineal y 2D (TBarCode 2D)	EUR (€) 168 MXN (\$) 2923	EUR (€) 540 MXN (\$) 9396	EUR (€) 1250 MXN (\$) 21750

*Figura 10 Precios del sistema TBarCode*

Fuente: Tec-It



Precio: 4,395 Dólares (pago único)  
 Licencia no caduca

*Figura 11 Cotización software de inventarios*

Fuente: Odo Inventory



*Figura 12 Área de repuestos y accesorios en Aurema Honduras*

Fuente: Aurema Honduras



*Figura 13 Área de llantas en Aurema Honduras*

Fuente: Aurema Honduras



Figura 14 Remodelación actual de las instalaciones

Fuente: Aurema Honduras



### Cuestionario de entrevista a colaboradores

Nombre: \_\_\_\_\_ Edad: \_\_\_\_\_  
 Cargo que desempeña: \_\_\_\_\_  
 Profesión: \_\_\_\_\_

- ¿Satisface toda su demanda o tiene déficit de inventario?
- ¿Con que frecuencia realiza las compras para abastecer su almacén?
- ¿Cómo define la cantidad de producto que compra?
- ¿Cómo sabe si la compra del producto es la indicada?
- ¿Sus clientes son regionales o nacionales?
- ¿Cuál es el producto que más vende?
- ¿De su producto más vendido, siempre tiene la misma demanda aproximada o varía?
- ¿Cree usted que el actual manejo de inventario que tiene la empresa le permite hacerla frente a la oferta y demanda?
- El control de inventario que aplica la empresa le ha permitido evitar faltante y sobrante para la venta.
- ¿Qué sistema de codificación utiliza para sus productos?
- ¿Cuántos productos tienen actualmente en inventario?
- ¿Existe control sobre el máximo y mínimo de existencias?
- ¿Con que frecuencia se realiza un inventario físico?
- ¿Cómo clasifica los productos en la bodega?
- ¿Cómo administra la rotación de inventarios?
- ¿Se ha presentado algún problema por falta de inventario?
- ¿Considera que el almacenamiento de los productos en bodega se lleva de una manera detallada ordenada y actualizada al momento de solicitar el producto lo cual facilita la entrega del producto a taller?
- ¿Considera que el sistema de administración de inventarios actual cumple su finalidad?
- ¿Considera que existen factores que podrían mejorarse en la administración de inventarios?
- ¿Cuáles?
- ¿Los clientes actuales han tenido reclamo por equivocaciones en los productos?

*Figura 15 Formato Entrevista a Colaboradores Aurema Honduras*

Fuente: Elaboración propia

### Cuestionario de entrevista a experto en el manejo de inventarios



Nombre: \_\_\_\_\_ Edad: \_\_\_\_\_

Profesión: \_\_\_\_\_

1. ¿Cuántos años de experiencia tiene en el área de manejo de inventarios?
2. ¿Con que indicadores debe contar una empresa para el manejo de sus inventarios?
3. ¿En su opinión considera que un buen control de inventario mejora la capacidad competitiva en una empresa? Porque?
4. ¿Qué estrategias puede recomendar a una empresa para que la administración de sus inventarios sea eficiente?
5. ¿Cuáles son las desventajas más comunes con las que opera una empresa que no administra bien sus inventarios?
6. ¿Qué tipo de inventario recomienda a una empresa dedicada a la distribución de llantas para todo tipo de vehículo?

*Figura 16 Formato Entrevista a Experto en el área de inventarios*

Fuente: Elaboración propia

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	CANTIDAD EN BODEGA
CT5 HARDENER STANDARD catalizador 0.945L ROBERLO	62
CT6 HARDENER STANDARD catalizador 250ml ROBERLO	22
G5005 HARDENER STANDARD catalizador 2.5L ROBERLO	1
ISOLCAR 1K FAST PRIMER base gris oscuro 1L ROBERLO	4
ISOLCAR 1K FAST PRIMER base gris oscuro 3.78L ROBERLO	52
MAXIFILL LIGHTWEIGHT BODYFILLER masilla 0.9L ROBERLO	11
MAXIFILL LIGHTWEIGHT BODYFILLER masilla 3.4L ROBERLO	217
MULTYFILLER EXPRESS DTM ME1 base 1L ROBERLO	4
MULTYFILLER EXPRESS DTM ME1 base 3.78L ROBERLO	21
P5000 HARDENER STANDARD catalizador 1L ROBERLO	21
P5000 HARDENER STANDARD catalizador 250ml ROBERLO	4
PRIMERPLAST ADHESION PROMOTER promotor adhesion 1L ROBERLO	59
R1- C512 HARDENER STANDARD catalizador 900ml ROBERLO	19
R1- P512 PRIMER FILLER 4:1 base gris 3.6L ROBERLO	19
ROBERCAR C900 HIGH CUT LIQUID COMP. pulidor 1kg ROBERLO	13
ROBERCAR C900 HIGH CUT LIQUID COMP. pulidor ??? ROBERLO	11
ROBERCAR F910 FINE CUT LIQUID COMP. pulidor 1kg ROBERLO	10
ROBERCAR RUBBING COMPOUND robbin 1kg ROBERLO	8
ROBERCAR UF920 ULTRA FINE POLISH pulidor 1L ROBERLO	10
ROBTAPE PREMIUM GREEN cinta enmascarar 18mmX55m ROBERLO	401
SILVERLIGHT BODYFILLER masilla 0.9L ROBERLO	17
SILVERLIGHT BODYFILLER masilla 3L ROBERLO	46
VT041 CLEARCOAT 4:1 barniz 1L ROBERLO	21
VT041 CLEARCOAT 4:1 barniz 3.78L ROBERLO	62
<b>TOTAL UNIDADES</b>	<b>1115</b>

*Figura 17* Inventario pinturas en Aurema Honduras

Fuente: Aurema Honduras

Nota: Tabla con datos estimados

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	CANTIDAD
11352 ABRAZADERA METAL 25/51MM No24 MUNDIAL	1
15399 ABRAZADERA METAL 08/22MM TRIDON GSC6 MUNDIAL	5
30107 ABRAZADERA METAL 19/38MM No16 MUNDIAL	3
ABRAZADERA METAL #19 PARA POLVERA PROV AAA	31
ABRAZADERA METAL 2X1.5 COD59265 MUNDIAL	2
ABRAZADERA METAL 2X2 COD4962 MUNDIAL	4
ABRAZADERA METAL 2X4 COD568 MUNDIAL	5
ABRAZADERA PLASTICA 12"	323
ABRAZADERA PLASTICA 20"	5
ABRAZADERA PLASTICA 4.8x300	163
ABRAZADERA PLASTICA 7.2	58
ABRAZADERA PLASTICA DE 14	157
ABRAZADERA PLASTICA DE 8	142
ADAPTADOR DE CARRO VARIOS COLORES	3
ADORNO CONTROLADORES A/C AZUL JIMNY	1
ADORNO CONTROLADORES A/C ROJO JIMNY	1
ADORNO CONTROLADORES A/C SILVER JIMNY	1
ADORNO PARA 3RA LUZ STOP FIBRA CARBONO JIMNY	1
ADORNO PARA 3RA LUZ STOP SILVER JIMNY	1
ADORNO PARA ABRIDOR DE PUERTA INTERNO FIBRA CARBONO JIMNY	1
ADORNO PARA ABRIDOR DE PUERTA INTERNO SILVER JIMNY	1
ADORNO PARA PALANCA AJUSTAR ASIENTO FIBRA CARBONO JIMNY	1
ADORNO PARA PALANCA AJUSTAR ASIENTO SILVER JIMNY	1
ADORNOS PARA DUCTOS DE AIRE FIBRA CARBONO JIMNY	1
ADORNOS PARA DUCTOS DE AIRE SILVER JIMNY	1
ADORNOS PARA PARRILLA FRONTAL FIBRA CARBONO JIMNY	1
ADORNOS PARA PARRILLA FRONTAL SILVER JIMNY	1
ALFOMBRA PROTECTORA AREA ATRAS JIMNY	1
APOYABRAZOS CON PORTAVASOS JIMNY	1
APOYABRAZOS CON USB JIMNY	1
APOYABRAZOS COSTURA BLANCA JIMNY	2
APOYABRAZOS COSTURA ROJA JIMNY	1
BANDEJA PARA ALMACENAR TRANS. AUTOMATICA JIMNY	2
BANDEJA PARA ALMACENAR TRANS. MANUAL JIMNY	1
BANDEJA PARA TABLERO JIMNY	2
BARRA FRONTAL CON 2 LEDS JIMNY instalar:	2
BOCINA BAJA HS	2
BOLSA PARA ALMACENAR EN PALANCA AUTOMATICA JIMNY	2
BUJIA 9006 80W XENON AZUL	1
BUJIA 9007 HS 100/90W XENON AZUL	2
BUJIA CLARA DE DOS CONTACTOS	2
BUJIA CLARA UN CONTACTO	9
BUJIA H4 HS 100/90W XENON AZUL	3
BUJIA HACHITA 2 CONTAC.AMARILLA	5
BUJIA HACHITA 2 CONTAC.CLARA	8
BUJIA HACHITA CLARA	45
CABLE 3en1 FAST CHARGER VARIOS COLORES	3
CABLE AUXILIAR JACK 3.5 METAL JOINT VARIOS COLORES	3
CABLE USB 115 IPHONE LIGHTNING VARIOS COLORES	1
CABLE USB 115 MICRO USB VARIOS COLORES	5
CALCOMANIAS PARA PUERTAS JIMNY	1
CALIBRADOR DE AIRE PEQUEÑO	3
CARGADOR DE PARED DOS SALIDAS	2
CARGADOR INALAMBRICO JIMNY	1
CEPILLO PARA LLANTAS TURTLE WAX	1
CEPILLO PARA RINES TURTLE WAX	4
CERA EN SPRAY EXPRESS SHINE TURTLE WAX	1
CERA LIQUIDA PLATINUM TURTLE WAX	2
COBERTOR BISAGRAS COMPUERTA TRASERA FIBRA CARBONO JIMNY	1
COBERTOR BISAGRAS COMPUERTA TRASERA SILVER JIMNY	1
COBERTOR DE AREA DE CARGA JIMNY	1
COBERTOR PARA LLANTA REPUESTO NEGRO JIMNY	1
COBERTOR VIAS DE GUARDAFANGO FIBRA CARBONO JIMNY	1
COBERTOR VIAS DE GUARDAFANGO SILVER JIMNY	1
COBERTORES LLAMADORES DE PUERTA FIBRA CARBONO JIMNY	1
COBERTORES LLAMADORES DE PUERTA SILVER JIMNY	1
DESODORANTE AUTO NUEVO 2 onz.	4
DESODORANTE BLACK ICE	2

Figura 18 Inventario de accesorios en Aurema Honduras

Fuente: Aurema Honduras

DESODORANTE CEREZA 2 onz.	1
DESODORANTE CLIP-ON AIR FRESHENER HS	3
DESODORANTE PINITO FRESA	8
DESODORANTE PINITO NEW CAR	6
DESODORANTE PINITO VAINILLA	2
DESODORANTE VAINILLA 2 onz.	4
ELIMINA OLORES ODOR-X TURTLE WAX	1
EMBLEMA "1970" NEGRO JIMNY	5
EMBLEMA "1970" ROJO JIMNY	6
ESCOBILLA 16" RALLYE	2
ESCOBILLA 20" RALLYE	1
ESPEJO AUXILIAR PARA RETROVISOR LH CONDUCTOR JIMNY	3
ESPEJO AUXILIAR PARA RETROVISOR RH PASAJERO JIMNY	3
ESPONJA TURTLE WAX	2
EXTINTOR 400ML ABRO	1
FRANELAS (3) TURTLE WAX	2
FRENO DE DISCO SILENCIOSO	1
FUSIBLE 20 AMPERIOS	91
FUSIBLE 25 AMPERIOS	86
FUSIBLE 30 AMPERIOS	96
FUSIBLE 50 AMPERIOS	8
FUSIBLE HACHA 10 AMPERIOS	88
FUSIBLES 15 AMPERIOS	73
GANCHO REMOLQUE FRONTAL ROJO JIMNY	2
GATO HIDRAULICO 2-TON BOTELLA	1
INCLINOMETRO AUTOTOOL JIMNY	1
JUEGO DE ALFOMBRAS TRANSMISION MECANICA JIMNY	1
JUEGO DE GANCHOS FORMA D (10PZ) JIMNY	5
JUEGO DE VISERAS CONTRA EL SOL 4pz JIMNY	2
JUEGO PROTECTORES ASIENTOS TRASEROS DIAMANTE JIMNY	2
JUEGO PROTECTORES ASIENTOS TRASEROS JIMNY	1
JUEGO SENSORES TPMS DASAITA JIMNY	2
KIT DE LUCES LED PARA INTERIOR CABINA JIMNY	3
LIJA AUTOMOTRIZ 1000	30
LIJA PARA HIERRO	16
LIMPIA BORNE GRIS	1
LIMPIA CARBURADOR Y CHOKE HS	38
LIMPIA CARBURADORES	1
LIMPIA INYECTORES CD2	2
LIMPIA PARABRISAS INDIVIDUAL BOSCH 14"	1
LIMPIA PARABRISAS INDIVIDUAL BOSCH 18"	1
LIMPIA PARABRISAS INDIVIDUAL BOSCH 20"	3
LIMPIA PARABRISAS INDIVIDUAL BOSCH 22"	2
LIMPIA PARABRISAS NE 16"	5
LIMPIA PARABRISAS NE 18	5
LIMPIADOR TRIPLE TURTLE WAX	2
LIQUIDO CONCENTRADO LIMPIA PARABRISAS HS	6
LLAVE RUEDA CRUZ 17x19x21x23MM	2
LUCES LED PARA PARRILLA LOGO SUZUKI "S" JIMNY Instalar:345.00	3
LUCES LED PARA PARRILLA PALABRA SUZUKI JIMNY Instalar:345.00	1
MANOS LIBRES JACK 3.5 VARIOS COLORES	4
MARCO PARA HALOGENAS BUMPER FRONTAL FIBRA CARBONO JIMNY	1
MARCO PARA HALOGENAS BUMPER FRONTAL SILVER JIMNY	1
MINI FUSIBLE 15 AMPERIOS	71
MINI FUSIBLE 20 AMPERIOS	61
MINI FUSIBLE 25 AMPERIOS	88
MINI FUSIBLE HACHA 30 AMPERIOS	92
PAR DE BISAGRAS FALSAS PARA PUERTA JIMNY	6
PAR DE AMORTIGUADORES PARA TONO JIMNY	2
PAR DE BANDEJAS PARA ABAJO DEL ASIENTO JIMNY	2
PAR DE BOCINAS JIMNY	1
PAR DE BOLSILLOS PARA PUERTAS JIMNY	1
PAR DE BOLSILLOS PARA TABLERO JIMNY	3
PAR DE COBERTOR DE ESPEJOS CON CORTESIA LED JIMNY instalar: 1,150.00	3
PAR DE EXTENSIONES DE SWITCHES JIMNY STYLE	4
PAR DE GANCHOS REMOLQUE TRASERO ROJO JIMNY	1
PAR DE LUCES LED PARA PLACA TRASERA JIMNY	3
PAR DE LUCES TRASERAS (STOPS) LED JIMNY	1
PAR DE PROTECTORES DE CABLES DESEMPAÑADOR JIMNY	5
PAR DE PROTECTORES DE ENTRADA METALICO SIN LUZ JIMNY	4

PAR DE PROTECTORES DE PARAL FRONTAL JIMNY	2
PAR DE PROTECTORES INTERNOS DE PUERTAS JIMNY	2
PEGAMENTO EPOXY TRANSPARENTE ABRO 1-OZ	3
PORTA CELULAR JIMNY	2
PORTA PLACA NEON ROJO	2
PORTA PLACA NEON VERDE	4
PORTAVASOS NEGRO JIMNY	10
PORTAVASOS PLATEADO JIMNY	2
PORTAVASOS REDONDO JIMNY	5
PORTAVASOS ROJO JIMNY	2
PROBADOR DE CORRIENTE	1
PROTECTOR DE COMPUERTA TRASERA JIMNY	4
PROTECTOR DE DIFERENCIAL DELANTERO JIMNY	1
PROTECTOR DE DIFERENCIAL TRASERO JIMNY	1
PROTECTOR DE PESCANTE LATERAL FIBRA CARBONO JIMNY	1
PROTECTOR DE PESCANTE LATERAL SILVER JIMNY	1
PROTECTOR DE TABLERO JIMNY	2
PROTECTOR F21 10.4 OZ TURTLE WA	1
PROTECTORES DE OJO DE CERRADURAS JIMNY	4
RADIO TABLET TOUCH DAISATA JIMNY instalar: 1,500.00	2
RED PARA COMPUERTA TRASERA JIMNY	1
REFRIGERANTE	5
REMOVEDOR DE RAYONES TURTLE WAX	5
RUBBING COMPOUND TURTLE WAX	1
SELLADOR DE RADIADOR EN LIQUIDO ABRO 11-OZ	8
SELLADOR DE RADIADOR EN POLVO ABRO 20-GRS.	11
SET ABRAZ. METAL P/MANGUERA	2
SET BUJIA H4 100/90	6
SET DE PALA PARA EMERGENCIAS JIMNY	1
SILICON 3-OZ GRIS ABRO	12
SILICON GRIS	3
SOPORTE BATERIA 9"	2
TAPADERA DE COMBUSTIBLE JIMNY	1
TAPON P/RADIADOR 9 LBS. 1.1	1
TAPON RADIADOR AZUL 9 LB.	1
TAPON RADIADOR VERDE 9LB.	2
TAPONES PARA CHASSIS JIMNY	6
TENAZA CORTAR ALAMBRE 6"	1
TERMINAL PARA BATERIA BRONCE	1
TERMINAL PARA BATERIA PLOMO	35
VIAS DE GUARDAFANGO LED JIMNY	2
VIAS FRONTALES LED CON CORTESIA JIMNY ((AHUMADAS)) instalar 345.00	2
VIAS FRONTALES LED CON CORTESIA JIMNY ((CLARAS)) instalar 345.00	2
VISERA TAPA SOL VIDRIO FRONTAL JIMNY	1
ABRILLANTADOR DE LLANTAS GLADIATOR (Tire Shine) 500ml (12)	131
AUMENTA OCTANAJE GLADIATOR (Octane Booster) 354ml (24)	1106
CAPA PROTECTORA PARA PINTURA GLADIATOR (Premium Coating Film) 946ml (12)	229
CERA DURA GLADIATOR (Platinum Hard Wax) 8oz (12)	509
CERA EN PASTA GLADIATOR (Car Polish Wax) 8oz (12)	473
CERA LIQUIDA GLADIATOR (Crystal Liquid Wax) 473ml (12)	145
DESENGRASANTE MULTIPROPOSITO GLADIATOR (Multi-Purpose Degreaser) 500ml (12)	1040
ESPUMA DESENGRASANTE GLADIATOR (Foaming Engine Degreaser) 650ml (12)	974
ESPUMA PARA LLANTAS GLADIATOR (Tire Foam) 650ml (12)	1721
EXTINTOR DE FUEGO FLAMINGO (Foam Stop Fire) 500ml (12)	430
FLUSH DE MOTOR 5 MIN GLADIATOR (5 Min Motor Flush) 443ml (24)	901
FLUSH RADIADOR GLADIATOR (Radiator Flush) 354ml (24)	1058
FLUSH RADIADOR PREVIENE OXIDO GLADIATOR (Radiator Rust Preventive) 354ml (24)	1130
FLUSH RADIADOR SELLA FUGAS GLADIATOR (Radiator Leak Stopper) 354ml (24)	1078
GEL PARA LLANTA BASE ACEITE GLADIATOR (Tire Gel-Oilbase) 450ml (24)	1067
GEL PARA LLANTA BASE AGUA GLADIATOR (Tire Gel-Waterbase) 450ml (24)	968
INFLADOR SELLANTE DE LLANTA GLADIATOR (Tire Sealant & Inflator) 450ml (24)	1157
JABON AUTOS CON CERA FLAMINGO (Wash Wax) 2L (6)	100
JABON AUTOS FLAMINGO (Car Wash Shampoo) 2L (6)	179
JABON PARA LAVAR VEHICULOS GLADIATOR (Car Wash Shampoo) 450ml (24)	679
LIMPIA CARBURADOR GLADIATOR (Carburetor Cleaner) 450ml (24)	4
LIMPIA INYECTORES GLADIATOR (Fuel Injector Cleaner) 354ml (24)	1007
LIMPIA SISTEMA DIESEL GLADIATOR (Diesel Fuel System Dredge) 354ml (24)	1048
LIMPIADOR DE A/C FLAMINGO (Air Conditioner Cleaner) 500ml (12)	284
LIMPIADOR DE FRENOS GLADIATOR (Brake Cleaner) 450ml (24)	4695
LIMPIADOR DE RINES GLADIATOR (Wheel Cleaner) 500ml (12)	564
LIMPIADOR DE TABLERO FRESA GLADIATOR (Dashboard Polish Strawberry) 450ml (24)	937
LIMPIADOR DE TABLERO LIMON GLADIATOR (Dashboard Polish Lemon) 450ml (24)	1552
LIMPIADOR DE TABLERO VARIAS AROMAS GLADIATOR (Dashboard Polish) 220ml (24) //GT24C-J-S-O-L-P//	1066
LIMPIADOR DE VIDRIOS GLADIATOR (Glass Cleaner) 500ml (12)	665
LIMPIADOR DE VIDRIOS GLADIATOR (Windshield Washer) 450ml (24)	45
LIMPIADOR EN ESPUMA GLADIATOR (Foam Cleaner) 650ml (12)	1324
LIQUIDO PARA ENCENDIDO GLADIATOR (Starting Fluid) 450ml (24)	897
LUBRICANTE QUITA OXIDO GLADIATOR (De-Rust Lubricant) 450ml (24)	1169
PROTECTOR ABRILLANTADOR GLADIATOR (Shines & Protects) 295ml (24)	323
PULIDO PARA PINTURA GLADIATOR (Polishing Glaze) 946ml (12)	222
REMOVEDOR GRASA/PEGAMENTO GLADIATOR (Sticker & Pitch Cleaner) 450ml (24)	1121

ROBIN PARA PINTURA GLADIATOR (Rubbing Compound) 946ml (12)	204
SPRAY PINTURA HULE DORADO GLADIATOR (Rubber Spray) 450ml (24)	1125
SPRAY PINTURA HULE NEGRO MATE GLADIATOR (Rubber Spray) 450ml (24)	834
SPRAY PINTURA HULE PLATEADO GLADIATOR (Rubber Spray) 450ml (24)	1104
TRATAMIENTO PARA ACEITE DE MOTOR GLADIATOR (Super Oil Treatment) 443ml (24)	4700
CAJA 50 MASCARILLAS DESECHABLES NEOSURE	977
SPRAY DESINFECTANTE DE SUPERFICIE 90% ALCOHOL GOODYEAR 500ml	76
CALCOMANIA SIGUIENTE CAMBIO DE ACEITE	859
PARCHO #110	68
PARCHO #112	26
PARCHO V0 PARA TUBOS	52
PARCHO V1 PARA TUBOS	80
PARCHO V2 PARA TUBO	148
PARCHO VR1 PARA LLANTA	489
PARCHO VR3 PARA LLANTA	64
PARCHO VR4 PARA LLANTA	178
SENSOR TPMS CON VALVULA HULE 433 MHZ	2
SENSOR TPMS CON VALVULA METAL/PLASTICA 315 MHZ	3
SENSOR TPMS CON VALVULA METAL/PLASTICA 433 MHZ	2
VALVULA TR413 PARA SENSOR TPMS	148
VALVULA PARA CAMION TR572	1
VALVULA TR413	1079
VALVULA TR415	69
VALVULA TR418 X-LARGA	3
VALVULA TR602 100 PSI METAL/HULE	19
ACEITE TOTAL 20W50 SN CLASSIC CUARTO	12
ACEITE TOTAL 20W50 SN CLASSIC GARRAFA	1
ACEITE TOTAL 5W40 CUARTO QUARTZ SINTETICO	8
ACEITE TOTAL 85W140 GL-5 TRANS MDL CUARTO	9
ACEITE TOTAL ATF FLUID LITRO	1
ANTICONGELANTE COOLELF CLASSIC LITRO	7
CUARTO ACEITE CAJA AUTOMATICA (ATF) IMPORTADO CASTROL	3
CUARTO ACEITE 25W60 CASTROL RX VISCUS	3
CUARTO ACEITE 75W90 FULL SINTETICO VALVOLINE	24
CUARTO ACEITE 80W-90 VALVOLINE CAJA MECANICA	26
CUARTO ACEITE 80W90 VALVOLINE CAJA MECANICA	1
CUARTO ACEITE DE MOTOR 5W20 FULL SINTETICO MOTORCRAFT	278
CUARTO ACEITE MOTOR 10W30 FULL SINTETICO VALVOLINE	39
CUARTO ACEITE MOTOR 10W30 MINERAL VALVOLINE (GASOLINA)	62
CUARTO ACEITE MOTOR 10W30 TOTAL	11
CUARTO ACEITE MOTOR 10W40 SINTETICO VALVOLINE	14
CUARTO ACEITE MOTOR 15W40 MINERAL VALVOLINE (DIESEL)	15
CUARTO ACEITE MOTOR 15W40 TOTAL	18
CUARTO ACEITE MOTOR 20W50 MINERAL VALVOLINE (GASOLINA)	19
CUARTO ACEITE MOTOR 5W20 FULL SINTETICO VALVOLINE	32
CUARTO ACEITE MOTOR 5W20 MINERAL VALVOLINE	38
CUARTO ACEITE MOTOR 5W30 FULL SINTETICO MOTORCRAFT	319
CUARTO ACEITE MOTOR 5W30 FULL SINTETICO VALVOLINE	25
CUARTO ACEITE MOTOR 5W30 QUARTZ FULL SINTETICO TOTAL	4
CUARTO ACEITE MOTOR 5W40 FULL SINTETICO VALVOLINE	16
CUARTO ACEITE SAE 5W20 QUARTZ 5000XT	2
CUARTO ACEITE TOTAL 0W20 QUARTZ 9000 FUTURE FULL SYNTHETIC	11
CUARTO ACEITE TOTAL 10W30 QUARTZ 9000 FUTURE FULL SYNTHETIC	15
CUARTO ACEITE VALVOLINE 5W20 SEMI SINTETICO PARA MOTOR GASOLINA	1
CUARTO ACEITE VALVOLINE CVT	9
CUARTO ACEITE VALVOLINE MAXLIFE DEX/MERC ATF	1
CUARTO DE ACEITE TOTAL 5W20 SN 9000 SINTETICO	3
CUARTO DE ACEITE VALVOLINE 5W20 CONVENCIONAL	1
CUARTO DE ACEITE VALVOLINE PARA DIFERENCIAL	1
CUARTO LIQUIDO FRENO TOTAL	4
GALON ACEITE ATF DEX/MERC MAX LIFE VALVOLINE FULL SINTETICO	5
GALON ACEITE DE MOTOR 10W30 DIESEL VALVOLINE	8
GALON ACEITE MOTOR 15W40 MINERAL VALVOLINE (DIESEL)	1
GALON COOLANT VALVOLINE P/TODOS AUTOMOVILES/PICK UP/CAMIONETA	12
GALON DESENGRASANTE	6
GARRAFA 5QT. ACEITE MOTOR 10W30 MINERAL VALVOLINE (GASOLINA)	1
GARRAFA 5QT. ACEITE MOTOR 20W50 MINERAL VALVOLINE (GASOLINA)	6
GARRAFA ACEITE DE MOTOR 10W30 DIESEL MOTORCRAFT	5
GARRAFA ACEITE MOTOR 10W30 TOTAL (5 Cuartos)	2
GARRAFA ACEITE MOTOR 5W40 FULL SINTETICO VALVOLINE	5
GOLD ANTIFREEZE/COOLANT CONCENTRATED MOTORCRAFT Diluir 50/50	1
GRASA BLANCA DE LITIO EN AEROSOL	11
LATA DE GRASA #2 PARA BALINERAS	90
LIMPIADOR DE INYECTOR MOTORCRAFT	2
LITRO ACEITE POWER STEERING FLUIDE SYNTHETIC TOTAL	14
LITRO DE ACEITE 5W40 QUARTZ TOTAL	17
LITRO DE ACEITE TOTAL 75W90 SINTETICO	1
ORANGE ANTIFREEZE/COOLANT CONCENTRATED MOTORCRAFT Diluir 50/50	2
PANA GRASA MULTIPROPOSITO AUTOMOTRIZ 450-GRMS TOTAL	13
PINTA LIQUIDO DE FRENOS TOTAL	22
PINTA LIQUIDO FRENO TOTAL 325-ML DOT-3	1
TUBO DE GRASA MULTIUSO	18
<b>TOTAL</b>	<b>47782</b>

Descripción producto	Cant.
AMORTIGUADOR SUSPENSION OME DMAX 2012-	2
AMORTIGUADOR SUSPENSION OME DMAX 2012-	2
AMORTIGUADOR SUSPENSION OME HILUX 2015-	2
AMORTIGUADOR SUSPENSION OME HILUX 2015-	2
AMORTIGUADOR SUSPENSION OME HILUX VIGO DIESEL 2005-2015	2
AMORTIGUADOR SUSPENSION OME HILUX VIGO DIESEL 2005-2015	2
AMORTIGUADOR SUSPENSION OME JIMNY 2019-	6
AMORTIGUADOR SUSPENSION OME JIMNY 2019-	6
AMORTIGUADOR SUSPENSION OME LAND CRUISER 200 2007-	2
AMORTIGUADOR SUSPENSION OME LAND CRUISER 200 2007-	2
AMORTIGUADOR SUSPENSION OME NP300	4
AMORTIGUADOR SUSPENSION OME NP300	4
AMORTIGUADOR SUSPENSION OME PRADO 120 2002-2009	2
AMORTIGUADOR SUSPENSION OME RANGER BT50 2011-	2
AMORTIGUADOR SUSPENSION OME RANGER BT50 2011-	2
BARRA DE LUZ 40 LED ARB	1
BLOQUEO DE DIFERENCIAL AIRLOCKER ARB JIMNY 2019-	1
BLOQUEO DE DIFERENCIAL AIRLOCKER ARB JIMNY 2019-	1
BOLSO PARA REFRIGERADOR GRIS/NEGRO ARB	1
ESCALERA PARA TIENDA DE CAMPAÑA ARB	1
KIT CABLEADO LUCES ARB	1
KIT DE ALZAS DE HULE SUSPENSION OME HILUX 2015- ; HILUX VIGO 2005-2015 DMAX 2012-	8
KIT DE ALZAS DE HULE SUSPENSION OME RANGER BT50 2011-	1
KIT DE COMPRESOR DE AIRE ARB (INCLUYE MANGUERA 1713021)	1
KIT DE NIVELACION DE LUCES OME JIMNY 2019-	10
KIT DE REGULACION CASTER OME JIMNY 2019	3
KIT EXTENSION DE FRENOS Y AMORTIGUADORES OME JIMNY	3
MODULO CONECTOR REFRIGERADOR ARB	1
PAR DE ESPIRALES SUSPENSION OME JIMNY 2019-	3
PAR DE ESPIRALES SUSPENSION OME JIMNY 2019-	3
PAR DE ESPIRALES SUSPENSION OME DMAX 2012-	1
PAR DE ESPIRALES SUSPENSION OME HILUX VIGO DIESEL 2005-2015; HILUX 2015-	2
PAR DE ESPIRALES SUSPENSION OME LAND CRUISER 200 2007-	1
PAR DE ESPIRALES SUSPENSION OME LAND CRUISER 200 2007-	1
PAR DE ESPIRALES SUSPENSION OME NP300	2
PAR DE ESPIRALES SUSPENSION OME NP300	2
PAR DE ESPIRALES SUSPENSION OME PRADO 120 2002-2009; PRADO 150 2009-	2
PAR DE ESPIRALES SUSPENSION OME RANGER BT50 2011-	1
PAR DE LUCES HALOGENAS REDONDAS IPF	5
PAR DE LUCES LED ARB SOLIS CON KIT DE CABLEADO Y 4 TAPADERAS	1
REFRIGERADOR PORTATIL 37QT/35L. ARB	1
SILLA PLEGABLE BEIGE ARB	1
SOPORTE P/ PARRILLAS DE TECHO ARB	2
TAPADERA PARA BARRA DE LUCES 40 LED ARB	1
TIENDA DE CAMPAÑA ARB se vende con escalera 804400	1
<b>total</b>	<b>105</b>

*Figura 19 Inventarios de repuestos en Aurema Honduras*

Fuente: Aurema Honduras

Nota: Tabla con datos estimados

Marca	Descripción	Cantidad
hankood	30X9.50R15 6PR DYNAPRO AT-M RF10 HANKOOK	155
aeolus	10R22.5 16PR ASR79 NAVIGATOR AEOLUS NEO	5
aeolus	11R22.5 16PR ADC53 AEOLUS	3
aeolus	11R22.5 16PR ALLROADS D AEOLUS NEO	8
aeolus	11R22.5 16PR ASR29 AEOLUS	1
aeolus	11R22.5 16PR ASR79 NAVIGATOR AEOLUS NEO	50
aeolus	11R22.5 16PR CONSTRUCT D AEOLUS NEO	18
aeolus	11R22.5 16PR CONSTRUCT G AEOLUS NEO	10
aeolus	11R22.5 18PR HN08 AEOLUS O J O!!!! 18LONAS	12
aeolus	11R24.5 16PR AGC08 AEOLUS	9
aeolus	11R24.5 16PR HN257 AEOLUS	10
aeolus	11R24.5 16PR HN596 AEOLUS	4
aeolus	12.00R24 20PR AGC51 AEOLUS (Llanta, Tubo, Protector)	4
aeolus	12.00R24 20PR AGM10 AEOLUS (Llanta Tubo Protector)	8
aeolus	12.00R24 20PR HN08 AEOLUS (Llanta, Tubo, Protector)	1
aeolus	12R22.5 18PR ADC53 AEOLUS (Traccion)	4
aeolus	12R22.5 18PR AGC08 AEOLUS	10
aeolus	12R22.5 18PR AGM10 AEOLUS	20
aeolus	12R24.5 18PR HN08 AEOLUS	6
aeolus	13R22.5 18PR HN253 AEOLUS	6
aeolus	14-17.5 14PR AS26 TL AEOLUS	10
aeolus	14.00-24 16PR L3 G12 TT AEOLUS HENAN (Llanta, Tubo, y Protector)	2
aeolus	215/75R17.5 16PR AGC28 AEOLUS	43
aeolus	215/75R17.5 16PR ALLROADS D AEOLUS NEO	2
aeolus	215/75R17.5 16PR ALLROADS S AEOLUS NEO	14
aeolus	225/70R15 100T CROSSACE AT AS01 AEOLUS	1
aeolus	225/70R19.5 14PR ALLROADS D AEOLUS	5
aeolus	225/70R19.5 14PR HN828 AEOLUS	6
aeolus	225/75R17.5 16PR ASR35 AEOLUS	2
aeolus	23.5R25 ** E3 TL AL37 AEOLUS	2
aeolus	23.5R25 ** E4 TL AE47 AEOLUS	12
aeolus	235/50R17 96W STEERINGACE A/S AU02 AEOLUS promo contado	1
aeolus	235/75R17.5 16PR ADR35 AEOLUS	16
aeolus	235/75R17.5 16PR ALLROADS S AEOLUS NEO	9
aeolus	235/75R17.5 16PR ASR35 AEOLUS	20
aeolus	235/75R17.5 18PR AGC28 AEOLUS	1
aeolus	245/70R19.5 16PR HN366+ AEOLUS vender las 2!!!!	2
aeolus	245/70R19.5 18PR ADR78 SAILOR AEOLUS NEO	10
aeolus	245/70R19.5 18PR AGB23 AEOLUS	4
aeolus	245/70R19.5 18PR ASR79 NAVIGATONR AEOLUS NEO	10
aeolus	255/40R17 94W STEERINGACE A/S AU02 AEOLUS vender las 2!!	2
aeolus	255/70R22.5 16PR AGC28 AEOLUS	8
aeolus	255/70R22.5 16PR HN355 AEOLUS	4
aeolus	265/70R19.5 16PR ALLROADS D AEOLUS	4
aeolus	265/70R19.5 16PR HN257 AEOLUS vender las 2!!!	2
aeolus	265/70R19.5 18PR AGC28 AEOLUS	6
aeolus	265/70R19.5 18PR ASR79 NAVIGATOR AEOLUS NEO	6
aeolus	275/70R22.5 18PR ADC53 AEOLUS	4
aeolus	275/70R22.5 18PR ASR65 AEOLUS	2
aeolus	275/80R22.5 16PR ASL267 AEOLUS	2
aeolus	275/80R22.5 16PR HN306 AEOLUS	6
aeolus	28X9-15 (8.15-15) 14PR TT AIND11 AEOLUS (Llanta, Tubo y Protector)	1
aeolus	295/75R22.5 14PR HN306 AEOLUS	5
aeolus	315/80R22.5 18PR AGC08 AEOLUS	6
aeolus	315/80R22.5 18PR CONSTRUCT G AEOLUS NEO	3
aeolus	445/65R22.5 20PR AGC28 AEOLUS	3
aeolus	6.50R16 14PR ASR35 AEOLUS (Llanta, Tubo, Protector)	1
aeolus	7.00-12 12PR TT AIND11 AEOLUS (Llanta, Tubo y Protector)	1
aeolus	7.00R16 10PR HN08 AEOLUS (Llanta Tubo Protector)	1
aeolus	7.00R16 14PR ADC57 AEOLUS (Llanta Tubo Protector)	23
aeolus	7.00R16 14PR AGC08 AEOLUS (Llanta Tubo Protector)	134
aeolus	7.00R16 14PR AGC51 AEOLUS (Llanta Tubo Protector)	1
aeolus	7.00R16 14PR AGM88 AEOLUS (Llanta Tubo Protector)	8
aeolus	7.00R16 14PR ASR35 AEOLUS (Llanta Tubo Protector)	76
aeolus	7.00R16 14PR CONSTRUCT G AEOLUS NEO (Llanta, Tubo, Protector)	98
aeolus	7.50R15 14PR ASR35 AEOLUS (Llanta Tubo Protector)	17
aeolus	7.50R16 14PR ADC09/HN09 AEOLUS (Llanta Tubo Protector)	51
aeolus	7.50R16 14PR ADC57 AEOLUS (Llanta, Tubo, Protector)	5

aeolus	7.50R16 14PR AGC08/HN08 AEOLUS (Llanta Tubo Protector)	200
aeolus	7.50R16 14PR AGM88 AEOLUS (Llanta Tubo Protector)	100
aeolus	7.50R16 14PR ASR35 AEOLUS (Llanta, Tubo, Protector)	128
aeolus	7.50R16 14PR CONSTRUCT G AEOLUS NEO (Llanta, Tubo, Protector)	100
aeolus	8.25R16 16PR ADC57 AEOLUS (Llanta Tubo Protector)	10
aeolus	8.25R16 16PR ASR35 AEOLUS (Llanta Tubo Protector)	2
aeolus	8.25R16 16PR CONSTRUCT G AEOLUS NEO (Llanta Tubo Protector)	2
aeolus	8.25R16 16PR HN09 AEOLUS (Llanta Tubo Protector)	1
aeolus	8.25R20 16PR AGM88 AEOLUS (Llanta, Tubo, Protector)	4
aeolus	9.00R20 16PR HN09 AEOLUS (Llanta Tubo Protector)	1
aeolus	9.5R17.5 18PR ASR24 AEOLUS	6
apollo	175/60R13 77H (+ ancha que 155/65R13) ALNAC APOLLO vender las 2!!!	2
apollo	185/60R15 88H ALNAC 4G APOLLO vender pares!!!!	10
apollo	195/50R15 82V ALNAC 4G APOLLO vender pares!!!	10
apollo	195/55R15 85V MANCHESTER UNITED APOLLO (GG) vender pares!!!	2
apollo	195/65R15 91V ALNAC 4G APOLLO (GG)	2
apollo	195/70R14 91H ALNAC APOLLO vender pares!!!	16
apollo	205/40R17 XL 84W ASPIRE APOLLO vender las 2!!!	2
apollo	205/55R16 91W MANCHESTER UNITED APOLLO	1
apollo	205/60R15 91H ALNAC 4G APOLLO (GG)	1
apollo	205/60R16 92V ALNAC 4G APOLLO vender las 2!!!	2
apollo	205/65R15 94H ALNAC 4G APOLLO	7
apollo	205/75R16C 110/108R 8PR QUANTUM PLUS APOLLO (GG) vender pares!!!	2
apollo	215/75R16C 8PR 116/114R ALTRUST APOLLO	3
apollo	215/75R17.5 126/124M ENDURACE RA APOLLO vender las 2!!!	2
apollo	215/75R17.5 126/124M ENDURACE RD APOLLO vender pares!!!	4
apollo	225/45R17 XL 94W ASPIRE 4G APOLLO	1
apollo	225/60R16 98H ALNAC 4G APOLLO vender pares!!!!	14
apollo	235/40R17 94W ASPIRE APOLLO vender pares!!!	6
apollo	245/45R17 XL 99Y ASPIRE 4G APOLLO vender pares!!!	2
apollo	245/45R18 100Y MANCHESTER UNITED APOLLO (GG)	2
apollo	255/70R15 108S APTERRA HT APOLLO (GG)	3
apollo	265/70R16 112H APTERRA HT APOLLO vender las 2!!!	2
apollo	275/70R16 114T APTERRA HT APOLLO (GG) vender pares!!!	4
apollo	285/65R17 116H APTERRA HT2 APOLLO vender pares!!!	8
apollo	7.50R16 14PR 122/118M RANCER APOLLO	1
firestone	13.6-28 8PR R1 SAT II FIRESTONE AGRICOLA vender las 2!!!	2
firestone	14.9-26 R1 10PR SAT II FIRESTONE AGRICOLA vender las 2!!!	2
firestone	165/60R14 75T F700 FIRESTONE	6
firestone	17.5-25 16PR L3 TL SUPER ROCK GRIP LD FIRESTONE vender pares!!!	2
firestone	175/65R14 82T F600 FIRESTONE	8
firestone	175/65R15 84T ALL SEASON FIRESTONE	4
firestone	175/70R14 84T F600 FIRESTONE	1
firestone	185/65R14 86T F600 FIRESTONE	8
firestone	185/70R14 88T F700 FIRESTONE	12
firestone	185R14C 102/100Q 8PR CV5000 FIRESTONE	2
firestone	195/50R15 82V ECOPIA EP150 BRIDGESTONE	8
firestone	195/50R16 84H ECOPIA EP150 BRIDGESTONE	4
firestone	195/60R14 86H FIREHAWK 900 FIRESTONE	4
firestone	195/60R15 88H POTENZA RE760 BRIDGESTONE	1
firestone	195/65R15 91H FIREHAWK 900 FIRESTONE	10
firestone	195/70R14 91T ALL SEASON FIRESTONE	4
firestone	195/75R16 107/105R TRANSFORCE CV FIRESTONE	8
firestone	195R14C 106/104Q 8PR CV5000 FIRESTONE	12
firestone	195R15C 106Q 8PR CV5000 FIRESTONE	46
firestone	205/55R16 91V F600 FIRESTONE	136
firestone	205/55R16 91V FIREHAWK 900 FIRESTONE	3
firestone	205/60R15 91H FIREHAWK 900 FIRESTONE	4
firestone	205/65R15 94T ALL SEASON FIRESTONE	2
firestone	205/70R14 95T F700 FIRESTONE	6
firestone	205/70R15 96T POTENZA RE740 BRIDGESTONE vender pares!!!	8
firestone	205/70R15C 106R 8PR DURAVIS R630 BRIDGESTONE	12
firestone	205/75R15 DESTINATION AT FIRESTONE	8
firestone	205R14C 109/107Q 8PR CV5000 FIRESTONE	3
firestone	205R16C 110S 8PR DESTINATION AT FIRESTONE	18
firestone	215/60R17 96T ALL SEASON FIRESTONE	12
firestone	215/65R16 96T DUELER HT D684II BRIDGESTONE	8
firestone	215/70R15 98T ALL SEASON FIRESTONE	10
firestone	215/70R15 98T POTENZA RE740 BRIDGESTONE	1
firestone	215/75R15 100T DESTINATION LE3 FIRESTONE	10
firestone	225/55R18 98H ALL SEASON FIRESTONE	8
firestone	225/60R16 98T ALL SEASON FIRESTONE	4
firestone	225/60R18 100T ALL SEASON FIRESTONE	2
firestone	225/65R17 102T ALL SEASON FIRESTONE	46
firestone	225/65R17 102T DUELER HT D684II BRIDGESTONE	20
firestone	225/70R14 98S DESTINATION AT FIRESTONE	86
firestone	225/70R15 100S DESTINATION AT FIRESTONE	97
firestone	225/70R15 100T DESTINATION LE3 FIRESTONE	32
firestone	225/70R16 102S DUELER HT D684II BRIDGESTONE	10
firestone	225/75R16 115R TRANSFORCE HT2 FIRESTONE	6

firestone	23.1-26 R1 12PR SAT II FIRESTONE AGRICOLA vender las 2!!!	2
firestone	235/45R18 94H ALL SEASON FIRESTONE	6
firestone	235/60R16 100H DUELER HT D840 BRIDGESTONE	4
firestone	235/60R16 99S DESTINATION AT FIRESTONE	4
firestone	235/60R17 102T ALL SEASON FIRESTONE	2
firestone	235/60R18 103H ALL SEASON FIRESTONE	19
firestone	235/65R16 121R TRANSFORCE CV FIRESTONE	20
firestone	235/65R17 103S DESTINATION AT2 FIRESTONE	1
firestone	235/70R16 104S DUELER AT D695 BRIDGESTONE	219
firestone	235/70R16 104S DESTINATION AT FIRESTONE	1
BRIDGESTONE CR	235/70R16 104S DESTINATION AT2 FIRESTONE	12
BRIDGESTONE CR	235/70R16 104S DUELER HT D684II BRIDGESTONE	12
BRIDGESTONE CR	235/75R15 105S FUZION AT FUZION promo contado	1
BRIDGESTONE CR	235/75R15 104Q DESTINATION RVT FIRESTONE	57
BRIDGESTONE CR	235/75R15 105S DESTINATION AT2 FIRESTONE	36
BRIDGESTONE CR	235/75R17 108S DESTINATION AT2 FIRESTONE	12
BRIDGESTONE CR	245/55R18 103S ALL SEASON FIRESTONE (sim 235/55R18)	12
BRIDGESTONE CR	245/65R17 105S DUELER AT REVO2 BRIDGESTONE	8
BRIDGESTONE CR	245/65R17 105T DESTINATION AT2 FIRESTONE	103
BRIDGESTONE CR	245/70R16 106S DESTINATION AT2 FIRESTONE	171
BRIDGESTONE CR	245/70R17 108S DESTINATION AT2 FIRESTONE	2
BRIDGESTONE CR	245/75R16 108Q DESTINATION RVT FIRESTONE	27
BRIDGESTONE CR	245/75R16 109S DESTINATION AT2 FIRESTONE	67
BRIDGESTONE CR	245/75R16 120R 10PR TRANSFORCE AT2 FIRESTONE	34
BRIDGESTONE CR	245/75R17 121R TRANSFORCE AT2 FIRESTONE	11
BRIDGESTONE CR	255/70R16 111S DUELER HT D684II BRIDGESTONE	22
BRIDGESTONE CR	255/70R17 110S DESTINATION AT2 FIRESTONE	6
BRIDGESTONE CR	265/60R18 109T DUELER HT D684II BRIDGESTONE	96
BRIDGESTONE CR	265/65R17 110S DESTINATION AT2 FIRESTONE	101
BRIDGESTONE CR	265/65R17 112S DUELER HT D840 BRIDGESTONE	37
BRIDGESTONE CR	265/70R15 109S DUELER AT REVO 2 BRIDGESTONE	8
BRIDGESTONE CR	265/70R16 111S DESTINATION AT FIRESTONE	241
BRIDGESTONE CR	265/70R16 112S DUELER HT D840 BRIDGESTONE	40
BRIDGESTONE CR	265/70R17 113S DESTINATION AT2 FIRESTONE	12
BRIDGESTONE CR	265/70R17 121/118R 10PR TRANSFORCE AT2 FIRESTONE	9
BRIDGESTONE CR	265/70R17 121/118R 10PR TRANSFORCE HT2 FIRESTONE	4
BRIDGESTONE CR	265/75R16 112Q DESTINATION RVT FIRESTONE	4
BRIDGESTONE CR	265/75R16 114T DESTINATION AT FIRESTONE	2
BRIDGESTONE CR	275/65R17 115T DUELER HT D684II BRIDGESTONE	8
BRIDGESTONE CR	275/65R18 116T DESTINATION LE3 FIRESTONE	1
BRIDGESTONE CR	285/70R17 117T DESTINATION AT2 FIRESTONE	5
BRIDGESTONE CR	305/70D16.5 (12-16.5) 12PR DURAFORCE HD FIRESTONE vender pares!!!	4
BRIDGESTONE CR	30X9.50R15 104Q DESTINATION RVT FIRESTONE	12
BRIDGESTONE CR	31X10.50R15 109R DESTINATION AT FIRESTONE	21
BRIDGESTONE CR	7.50-15 10PR ATHD FIRESTONE (Solo Llanta) vender pares!! (7.00R15)	2
BRIDGESTONE CR	7.50R15 115Q 10PR CV5000 FIRESTONE (Solo Llanta)	6
BRIDGESTONE CR	7.50R16 10PR 116Q CV5000 FIRESTONE (Solo Llanta)	3
BRIDGESTONE CR	10.00R20 16PR 146/143K T819 FIRESTONE (Solo Llanta)	4
BRIDGESTONE CR	11.2-24 8PR R1 TL SUPER ALL TRACTION 23 II FIRESTONE AGRICOLA	2
BRIDGESTONE CR	11R22.5 16PR R250 BRIDGESTONE	10
BRIDGESTONE CR	12R22.5 16PR L317 BRIDGESTONE	9
BRIDGESTONE CR	14.00-24 12PR TL G4 SUPER ROCK GRIP FIRESTONE	1
BRIDGESTONE CR	205/55R17 91H ECOPIA EP422 PLUS BRIDGESTONE	7
BRIDGESTONE CR	205/60R16 92H ECOPIA EP422 PLUS BRIDGESTONE	12
BRIDGESTONE CR	215/40R17 87W POTENZA S001 BRIDGESTONE	12
BRIDGESTONE CR	215/45R17 87W FR740 FIRESTONE	12
BRIDGESTONE CR	215/60R17 96H DUELER HP SPORT BRIDGESTONE	4
BRIDGESTONE CR	215/65R17 99H ECOPIA HL 422 PLUS BRIDGESTONE	4
BRIDGESTONE CR	215/75R17.5 16PR 135/133K R238 BRIDGESTONE	4
BRIDGESTONE CR	225/35R18 XL 87Y POTENZA S001 BRIDGESTONE	4
BRIDGESTONE CR	225/60R17 99T DESTINATION LE2 FIRESTONE	20
BRIDGESTONE CR	235/45R18 94Y TURANZA ER33 BRIDGESTONE	4
BRIDGESTONE CR	235/55R19 101V ECOPIA HL 422 PLUS RFT BRIDGESTONE (Run Flat Technology)	4
BRIDGESTONE CR	235/55R20 102H DUELER HP SPORT AS BRIDGESTONE	1
BRIDGESTONE CR	235/65R17 108V DUELER HP SPORT AS BRIDGESTONE	8
BRIDGESTONE CR	245/35R18 XL 92Y POTENZA S001 RFT BRIDGESTONE (Run Flat Technology)	4
BRIDGESTONE CR	245/70R19.5 14PR R294Z BRIDGESTONE ((DOT2017)) vender pares!!!	6
BRIDGESTONE CR	245/75R16 120Q 10PR DUELER MT D673 BS promo contado	1
BRIDGESTONE CR	255/60R18 112T DUELER HT 684III ECOPIA BRIDGESTONE	4
BRIDGESTONE CR	255/70R16 111H DUELER AT REVO 2 BRIDGESTONE	20

BRIDGESTONE CR	265/70R16 112S DUELER HT 840 BRIDGESTONE ((DOT2017))	1
BRIDGESTONE CR	275/40R20 XL 106Y DUELER HP SPORT BRIDGESTONE (RFT) ((DOT2016)) promo contado	54
BRIDGESTONE CR	275/55R20 111S DUELER HL ALENZA BRIDGESTONE	1
BRIDGESTONE CR	7.50R16 12PR R230 BRIDGESTONE (Solo llanta) promo	24
GOODYEAR	155/70R13 75T EDGE TOURING KELLY	8
GOODYEAR	165/60R14 75T ASSURANCE GOODYEAR	1
GOODYEAR	165/70R13 79T ASSURANCE GOODYEAR	1
GOODYEAR	165/70R14 81T ASSURANCE GOODYEAR	3
GOODYEAR	175/65R15 84T ASSURANCE GOODYEAR	2
GOODYEAR	185/60R15 XL 88H EAGLE SPORT GOODYEAR	12
GOODYEAR	185/65R15 88H EFFICIENTGRIP PERFORMACE GOODYEAR	3
GOODYEAR	185/70R14 88T ASSURANCE GOODYEAR	8
GOODYEAR	185R14C 102/100R 8PR CARGO MARATHON 2 GOODYEAR	6
GOODYEAR	185R14C 99N 8PR G46 GOODYEAR	8
GOODYEAR	195/55R15 85H EAGLE SPORT GOODYEAR promo contado vender las 2!!!	2
GOODYEAR	195/55R15 85H DIRECTION SPORT GOODYEAR	2
GOODYEAR	195/55R16 87V EFFICIENTGRIP GOODYEAR promo contado	1
GOODYEAR	195/60R15 88H DIRECTION SPORT GOODYEAR	1
GOODYEAR	195/65R15 91H DIRECTION SPORT GOODYEAR	50
GOODYEAR	195/70R15C 104/102R 8PR CARGO MARATHON 2 GOODYEAR	4
GOODYEAR	20.5-25 20PR TL L3 HRLE/L3A TYPE 45 GOODYEAR vender pares!!!! promo contado	6
GOODYEAR	205/50R17 XL 93W EAGLE F1 ASSYMETRIC GOODYEAR	2
GOODYEAR	205/55R16 91H DIRECTION SPORT GOODYEAR	2
GOODYEAR	205/65R15 94H EFFICIENTGRIP PERFORMANCE GOODYEAR	7
GOODYEAR	205/65R15 94H WRANGLER SUV GOODYEAR	4
GOODYEAR	205/65R16 95H EFFICIENTGRIP SUV GOODYEAR vender las 4!!!	4
GOODYEAR	205/70R15 96T WRANGLER SUV GOODYEAR	8
GOODYEAR	205/70R15 96T WRANGLER AT ADVENTURE GOODYEAR	8
GOODYEAR	205/70R15C 8PR 106/104R CARGO MARATHON 2 GOODYEAR	2
GOODYEAR	205/75R14 98Q WRANGLER AT/S GOODYEAR	8
GOODYEAR	205/75R15 97Q WRANGLER AT GOODYEAR	4
GOODYEAR	215/60R17 96H EFFICIENTGRIP SUV GOODYEAR	2
GOODYEAR	215/65R16 98H WRANGLER SUV GOODYEAR	6
GOODYEAR	215/75R14 98Q WRANGLER AT/S GOODYEAR	20
GOODYEAR	215/75R15 106S 8PR WRANGLER ADVENTURE GOODYEAR	12
GOODYEAR	215/75R17.5 12PR ARMORMAX MSS GOODYEAR	12
GOODYEAR	225/45R18 91V EAGLE RSA GOODYEAR vender las 4!!!	4
GOODYEAR	225/55R18 97H ASSURANCE COMFORTREAD TOURING GOODYEAR vender pares!!!	2
GOODYEAR	225/55R18 98V EFFICIENTGRIP SUV GOODYEAR	16
GOODYEAR	225/65R17 102H WRANGLER SUV GOODYEAR	1
GOODYEAR	225/70R15C 112/110R 8PR CARGO G32 GOODYEAR	1
GOODYEAR	225/70R16 102/99S FORTERA COMFORTREAD GOODYEAR	12
GOODYEAR	225/70R16 103H WRANGLER SUV GOODYEAR	8
GOODYEAR	225/75R15 XL 106S WRANGLER ARMORTRAC GOODYEAR	2
GOODYEAR	225/75R16 115/112Q 10PR WRANGLER DURATRAC GOODYEAR	8
GOODYEAR	235/55R18 XL 104V EFFICIENTGRIP SUV GOODYEAR	2
GOODYEAR	235/55R20 102V EFFICIENTGRIP PERFORMANCE SUV GOODYEAR	1
GOODYEAR	235/60R16 100H WRANGLER SUV GOODYEAR	4
GOODYEAR	235/65R17 104V EFFICIENTGRIP SUV GOODYEAR	1
GOODYEAR	235/65R18 106T ASSURANCE CS FUEL MAX GOODYEAR vender las 2!!!	2
GOODYEAR	235/70R16 XL 109S WRANGLER ARMORTRAC GOODYEAR	22
GOODYEAR	235/70R16 XL 109T WRANGLER AT ADVENTURE GOODYEAR	4
GOODYEAR	235/75R15 XL 109S WRANGLER ARMORTRAC GOODYEAR	43
GOODYEAR	235/75R15 XL 109S WRANGLER DURATRAC GOODYEAR	14
GOODYEAR	245/60R18 105H EFFICIENTGRIP SUV GOODYEAR	8
GOODYEAR	245/65R17 XL 111H WRANGLER ARMORTRAC GOODYEAR	1
GOODYEAR	245/65R17 XL 111H WRANGLER SUV GOODYEAR vender pares!!!	2
GOODYEAR	245/70R17 119/116Q 10PR WRANGLER DURATRAC GOODYEAR	2
GOODYEAR	245/75R16 108/104Q WRANGLER DURATRAC GOODYEAR	2
GOODYEAR	245/75R16 114/111S 8PR WRANGLER ARMORTRAC GOODYEAR	6
GOODYEAR	255/55R19 XL 111V EFFICIENTGRIP SUV GOODYEAR	18
GOODYEAR	255/55R19 XL 111V WRANGLER HP ALL WEATHER GOODYEAR	20
GOODYEAR	255/70R16 111T WRANGLER AT ADVENTURE GOODYEAR	2
GOODYEAR	255/70R16 115/112T 8PR WRANGLER ARMORTRAC GOODYEAR	1
GOODYEAR	255/75R15 109/105S 6PR (eq. 30X9.50R15) WRANGLER ADVENTURE GOODYEAR promo contado	1
GOODYEAR	265/65R17 112H WRANGLER ARMORTRAC GOODYEAR	35
GOODYEAR	265/65R17 112S WRANGLER DURATRAC GOODYEAR vender pares!!!	2
GOODYEAR	265/70R16 112T WRANGLER ARMORTRAC GOODYEAR	1
GOODYEAR	265/70R17 121/118Q 10PR WRANGLER DURATRAC GOODYEAR	8
GOODYEAR	265/70R17 121/118S 10PR WRANGLER ARMORTRAC GOODYEAR	1
GOODYEAR	265/75R16 119R 8PR WRANGLER ARMORTRAC GOODYEAR	4
GOODYEAR	275/55R20 111S EAGLE LS2 GOODYEAR	1
GOODYEAR	275/55R20 113T WRANGLER AT ADVENTURE GOODYEAR	2
GOODYEAR	285/75R16 126/123P 10PR WRANGLER DURATRAC GOODYEAR	18
GOODYEAR	7.00-15 10PR CUSTOM XTRA GRIP HI MILER GOODYEAR (Solo llanta)	32
GOODYEAR	7.00-15 10PR HI MILER CT162 GOODYEAR (Solo llanta)	18
GOODYEAR	7.00-16 8PR CHM189 GOODYEAR (Solo llanta) vender las 2!!	2
GOODYEAR	7.50-16 10PR CUSTOM XTRA GRIP HI MILER GOODYEAR (Solo llanta)	4
GOODYEAR	7.50-16 10PR HI MILER CT162 GOODYEAR (Solo llanta) vender las 2!!!	2
GOODYEAR	7.50-16 12PR HI MILER CT162 GOODYEAR (Solo llanta) vender las 2!!!	2
GOODYEAR	7.50-16 14PR CHM189 GOODYEAR (Solo llanta) vender pares!!!	2
GOODYEAR	7.50R16 12PR 122/120L TT G32 CARGO GOODYEAR	4

KETER	155/65R13 73Q KT277 KETER	4
KETER	155R12C 88/86Q 8PR RD224 TIANFU/KETER	84
KETER	155R12C 88/86Q 8PR RD226 TIANFU/KETER	46
KETER	165/60R14 75T KT277 KETER	3
KETER	185R14C 102/100R 8PR KT677 KETER	16
KETER	195/65R15 91V KT277 KETER	199
KETER	195/70R15C 104/102R 8PR KT677 KETER	39
KETER	195R14C 106/104Q 8PR KT678 KETER	106
KETER	205/50R17 XL 93W SPORT MACRO KT696 KETER vender pares!!!	2
KETER	205/55R16 91V KT288 KETER	328
KETER	205/60R16 92H KT288 KETER	1
KETER	215/45R17 XL 91W KT377 KETER	90
KETER	235/60R16 100H KT577 KETER	3
KETER	235/65R16C 115/113T 8PR KT677 KETER	2
KETER	235/65R17 104H KT577 KETER	40
KETER	235/70R16 106T KT577 KETER	26
KETER	265/65R17 120/117S 10PR KT766 KETER	22
KETER	30X9.50R15LT 104S 6PR KT766 KETER vender las 2!!!	2
KETER	5.00R12LT 88/86P 10PR KT699A KETER	10
KETER	5.00R12LT 88/86P10PR RD226 PASSAGE/KETER	48
KETER	5.50R13LT 12PR RD229 TIANFU/KETER	40
KETER	5.50R13LT 97/95P 12PR RD227 TIANFU/KETER	130
KETER	215/75R15 100/97N 6PR MUDSTER MT LAKESEA	12
KETER	245/75R16 108/104Q 6PR MUDSTER MT LAKESEA	32
KETER	265/75R16 123/120N 10PR MUDSTER MT LAKESEA	2
KETER	285/75R16 126/123N 10PR MUDSTER MT LAKESEA	4
KETER	33X10.50R16LT 114N 6PR EXTREME MT LAKESEA	4
KETER	33X12.50R15LT 108N 6PR MUDSTER MT LAKESEA	4
KETER	275/65R17 115H X-PRIVILEO H/T TRACMAX (similar 265/65R17)	42
KETER	285/65R17 116H X-PRIVILEO H/T TRACMAX (similar 265/70R17)	25
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	10.00-16 10PR F2 TL SPEEDWAYS AGRICOLA	1
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	11.2-20 8PR R1 TT GRIPKING SPEEDWAYS AGRICOLA	21
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	11.2-24 12PR R1 TT GRIPKING SPEEDWAYS AGRICOLA	2
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	12-16.5 12PR TL STEERKING HD+ SPEEDWAYS	1
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	12-16.5 14PR TL MONSTER L5 SPEEDWAYS	1
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	12-16.5 14PR TL ROCK PLUS HD SPEEDWAYS	2
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	13.6-28 12PR R1 TT GRIPKING SPEEDWAYS AGRICOLA	4
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	14.9-26 8PR R1 TT GRIPKING SPEEDWAYS AGRICOLA	2
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	15.5-25 16PR TL ROCKLUG E3 SPEEDWAYS	2
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	15.5-38 12PR R1 TT GRIPKING PLUS SPEEDWAYS AGRICOLA	2
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	16.9-34 12PR R1 TT GRIPKING SPEEDWAYS AGRICOLA	2
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	17.5-25 16PR TL ROCKLUG E3 SPEEDWAYS	8
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	18X8.50-8 8PR POWERPLUS HD TL SPEEDWAYS golf	10
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	23.1-26 16PR R3 TL SW333 SPEEDWAYS	4
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	4.00-8 8PR LIFTKING SPEEDWAYS (Llanta, Tubo)	4
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	6.00-16 6PR MILITARY SPEEDWAYS (Llanta, Tubo, Protector)	2
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	6.00-9 10PR LIFTKING HD SPEEDWAYS (Llanta, Tubo)	1
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	7.00-16 8PR MILITARY SPEEDWAYS (Llanta, Tubo, Protector) vender las 4!!!	4
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	7.50-16 14PR MILESTONE SPEEDWAYS (Llanta, Tubo, Protector)	18
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	7.50-16 16PR LOADKING SPEEDWAYS (Llanta, Tubo, Protector)	25
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	9.5-24 8PR GRIPKING TT SPEEDWAYS AGRICOLA	2
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	215/75R15 100/97R 8PR ALL TERRAIN TA AK3 WIDEWAY	20
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	235/70R16 104/101R 6PR ALL TERRAIN TA AK3 WIDEWAY	27
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	235/75R15 104/101R 6PR ALL TERRAIN TA AK3 WIDEWAY	45
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	245/65R17 110/108R 8PR ALL TERRAIN TA AK3 WIDEWAY	55
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	245/70R16 113/110R 8PR ALL TERRAIN TA AK3 WIDEWAY	6
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	245/70R16 118/115Q 10PR MUDHORSE MT SAILWIN	258
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	245/75R16 120/118R 10PR ALL TERRAIN TA AK3 WIDEWAY	51
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	255/70R18 117/114R 8PR ALL TERRAIN TA AK3 WIDEWAY	12
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	265/60R18 119/116R 10PR ALL TERRAIN TA AK3 WIDEWAY	2
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	265/65R17 120/117R 10PR ALL TERRAIN TA AK3 WIDEWAY	49
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	265/70R16 121/118R 10PR ALL TERRAIN TA AK3 WIDEWAY	18
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	265/70R17 121/118R 10PR ALL TERRAIN TA AK3 WIDEWAY	8
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	275/55R20 115/112R 8PR ALL TERRAIN TA AK3 WIDEWAY	30
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	285/60R18 122/119R 10PR ALL TERRAIN TA AK3 WIDEWAY	4
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	285/75R16 126/123R 10PR ALL TERRAIN TA AK3 WIDEWAY	8
SPEEDWAYS RUBBER COMPANYY	315/70R17 113/110Q 6PR ALL TERRAIN TA AK3 WIDEWAY	6
powertrac	11R22.5 16PR POWER STEERER POWERTRAC (Lisa)	1
powertrac	12.5/80-18 14PR TL MONSTER L5 ASTRO	7
powertrac	12.5/80-18 16PR TL MPT ASTRO	4
powertrac	155/65R13 73T CITYTOUR POWERTRAC	8
powertrac	155R13C 8PR VANTOUR POWERTRAC (similar 5.50R13)	3
powertrac	165/65R14 79H CITYTOUR POWERTRAC	3
powertrac	165/70R14 81H POWERMARCH POWERTRAC	4
powertrac	165/70R14C 89/87R 6PR VANTOUR HT POWERTRAC para carga	18
powertrac	175/55R15 77H CITYTOUR POWERTRAC	4
powertrac	175/60R15 81H CITYTOUR POWERTRAC	2
powertrac	175/65R14C 6PR VANTOUR HT POWERTRAC para carga	10

powertrac	175/65R15 84H CITYTOUR POWERTRAC	8
powertrac	175R14C 8PR VANTOUR POWERTRAC	20
powertrac	185/60R14 82T AST MASTERCRAFT promo contado	1
powertrac	185/60R15 84H CITYTOUR POWERTRAC	10
powertrac	185/65R14 86H CITYMARCH POWERTRAC	40
powertrac	185/65R14 86H POWERMARCH POWERTRAC	1
powertrac	19.5L-24 12PR TL IT525 R4 GOODYEAR vender pares!!!	10
powertrac	19.5L-24 12PR TL POWERLUG R4 ASTRO	2
powertrac	195/45R16 XL 84V POWERMARCH AS POWERTRAC	4
powertrac	195/55R15 85V RACINGPRO POWERTRAC	2
powertrac	195/55R16 87V PREMIUM TOURER RA01 DEESTONE vender las 2!!!	2
powertrac	195/55R16 84V EAGLE SPORT AS GOODYEAR ((DOT 2019)) vender pares!!!	4
powertrac	195/55R16 87V EXCELLENCE GOODYEAR (RFT) ((DOT 2018)) vender jgos 4!!!	8
powertrac	195/60R14 86H CITYTOUR POWERTRAC	8
powertrac	195/60R16 89H RACINGPRO POWERTRAC	4
powertrac	195/65R15 91V CITYTOUR POWERTRAC	1
powertrac	195/70R14 91H CITYTOUR POWERTRAC	7
powertrac	195/70R14 91T AST MASTERCRAFT vender pares!!!	4
powertrac	195/70R15C 8PR VANTOUR POWERTRAC	30
powertrac	195R14C 8PR CV2020 FIRESTONE	108
powertrac	195R14C 8PR VANTOUR HT POWERTRAC	2
powertrac	195R15C 8PR VANTOUR HT POWERTRAC	80
powertrac	20.8-38 8PR R1 TT GRIPKING ASTRO AGRICOLA	2
powertrac	205/40R17 XL 84W CITYRACING POWERTRAC	2
powertrac	205/45R16 XL 87W CITYRACING POWERTRAC	5
powertrac	205/50R16XL 91W CITYRACING POWERTRAC	16
powertrac	205/50R17 XL 93W CITYRACING (RFT) POWERTRAC Runflat Technology	4
powertrac	205/55R16 91V TOURSTAR POWERTRAC	243
powertrac	205/65R15 94H CITYTOUR POWERTRAC	2
powertrac	205/65R16 95H CITYMARCH POWERTRAC	20
powertrac	205/65R16 95H CITYTOUR POWERTRAC	2
powertrac	205/70R14 95H CITYTOUR POWERTRAC	8
powertrac	205/70R15 96H TOURSTAR POWERTRAC	22
powertrac	205/75R15 97T AST MASTERCRAFT	1
powertrac	205/75R15 97T POWERLANDER AT POWERTRAC	14
powertrac	215/40R16 XL 86W RACING PRO POWERTRAC	4
powertrac	215/40R18 XL 89W RACINGPRO POWERTRAC	7
powertrac	215/45R17 87W CARRERAS R702 DEESTONE	1
powertrac	215/45R17 XL 91W POWERMARCH POWERTRAC	30
powertrac	215/55R18 XL 99W RACING PRO POWERTRAC	7
powertrac	215/60R16 95H CITYMARCH POWERTRAC	27
powertrac	215/60R16 99H POWERMARCH POWERTRAC	12
powertrac	215/60R17 96H CITYROVER POWERTRAC	12
powertrac	215/65R15 96H CITYMARCH POWERTRAC	6
powertrac	215/65R16 98H CITYMARCH POWERTRAC	18
powertrac	215/65R16 98H CITYTOUR POWERTRAC	1
powertrac	215/65R16C 8PR VANTOUR POWERTRAC para carga	4
powertrac	215/70R15C 109/107R 8PR VANTOUR HT POWERTRAC	30
powertrac	215/70R16 100H CITYROVER POWERTRAC	18
powertrac	215/75R15 100T ROADTOUR POWERTRAC	9
powertrac	215/75R15 110T POWERLANDER AT POWERTRAC	5
powertrac	215/75R15 8PR NS523 MT NEREUS	12
powertrac	225/35R18 XL 87Y RACINGPRO POWERTRAC	4
powertrac	225/35R19 88W DIREZZA DZ102 DUNLOP ((DOT 2017)) vender las 4!!!	4
powertrac	225/40R18 XL 92W CITYRACING POWERTRAC	10
powertrac	225/40R18 XL 92W RACING STAR POWERTRAC	4
powertrac	225/40R19 XL 93W RACINGPRO POWERTRAC	4
powertrac	225/50R16XL 96W CITYRACING POWERTRAC	4
powertrac	225/50R17 XL 98W RACING PRO POWERTRAC	1
powertrac	225/50R18 99W RACINGPRO POWERTRAC	2
powertrac	225/55R17 XL 101W RACING PRO POWERTRAC	1
powertrac	225/55R18 98H CITYROVER POWERTRAC	1
powertrac	225/55R19 XL 103V CITYRACING POWERTRAC	1
powertrac	225/55R19 XL 103W RACING PRO POWERTRAC	8
powertrac	225/60R17 98T SP4000 DUNLOP (RFT) ((DOT 2018)) vender pares!!!	11
powertrac	225/60R18 100H PRIME MARCH HT POWERTRAC	11
powertrac	225/60R18 104H CITYROVER POWERTRAC	8
powertrac	225/60R18 104W ALENZA 001 BRIDGESTONE	13
powertrac	225/65R16C 8PR VANSTAR POWERTRAC	6
powertrac	225/70R15 100T ROADTOUR POWERTRAC	20
powertrac	225/70R15C 8PR VANTOUR HT POWERTRAC	4
powertrac	225/70R16 XL 107H CITYROVER POWERTRAC	3
powertrac	225/75R16 8PR DK788 DOUBLE KING	1
powertrac	225/75R16 10PR DEEGAN 38 AT MICKY THOMPSON vender las 4!!!	4
powertrac	225/75R16 10PR POWERLANDER AT POWERTRAC	11
powertrac	23.1-26 R1 16PR TT 347 GALAXY AGRICOLA vender las 2!!! promo contado	2
powertrac	235/35R19 91W CITYRACING POWERTRAC	3
powertrac	235/40R18 XL 95W RACINGPRO POWERTRAC	3
powertrac	235/40R19 XL 96W RACINGPRO POWERTRAC	2
powertrac	235/45R18 94Y EFFICIENTGRIP GOODYEAR ((DOT 2019)) vender pares!!!	8

powertrac	235/45R18 XL 98W CITYRACING POWERTRAC	3
powertrac	235/50R17 XL 100W CITYRACING POWERTRAC	4
powertrac	235/60R14 96T AVENGER GT MASTERCRAFT	1
powertrac	235/60R17 102H CITYROVER POWERTRAC	1
powertrac	235/60R18 XL 107H CITYROVER POWERTRAC	28
powertrac	235/70R16 106H CITYROVER POWERTRAC	11
powertrac	235/70R16 106T DEEGAN 38 AT MICKEY THOMPSON vender pares!!!	4
powertrac	235/75R15 6PR NS523 MT NEREUS	62
powertrac	235/75R15 XL 109T DEEGAN 38 AT MICKEY THOMPSON vender pares!!!	1
powertrac	235/85R16 10PR POWERLANDER AT POWERTRAC	2
powertrac	245/35R19 XL 93Y RACINGPRO POWERTRAC	4
powertrac	245/35R20 XL 95Y RACINGPRO POWERTRAC	2
powertrac	245/45R17 95Y EAGLE NCT5 GOODYEAR (RFT) ((DOT 2017)) vender las 4!!!	4
powertrac	245/45R17 XL 99W CITYRACING POWERTRAC	4
powertrac	245/50R19 XL 105W ALENZA 001 BRIDGESTONE	14
powertrac	245/55R19 XL 107V CITYRACING POWERTRAC	4
powertrac	245/60R15 100T AVENGER GT MASTERCRAFT vender las 4!!!	4
powertrac	245/65R17 107T POWERLANDER AT POWERTRAC	67
powertrac	245/70R16 107H CITYROVER POWERTRAC	16
powertrac	245/70R16 107S DUELER AT D697 BRIDGESTONE	116
powertrac	245/70R16 107T POWERLANDER AT POWERTRAC	1
powertrac	245/70R16 8PR NS523 MT NEREUS	1
powertrac	245/75R16 10PR NS523 MT NEREUS	145
powertrac	245/75R16 10PR POWERROVER MT POWERTRAC	1
powertrac	245/75R17 10PR POWERLANDER AT POWERTRAC	2
powertrac	255/35R18 94Y EAGLE F1 GOODYEAR ((DOT 2019)) vender pares!!!	8
powertrac	255/35R18 XL 94Y RACINGPRO POWERTRAC	3
powertrac	255/40R18 99W SIGNATURE HP DUNLOP ((DOT 2017)) vender pares!!!	8
powertrac	255/40R18 XL 99W RACINGPRO POWERTRAC	12
powertrac	255/45R18 XL 103W RACING PRO POWERTRAC	4
powertrac	255/45R19 XL 104W RACINGPRO POWERTRAC	2
powertrac	255/50R19 XL 107W RACINGPRO POWERTRAC	5
powertrac	255/50R20 XL 109V PRIMEMARCH POWERTRAC	23
powertrac	255/55R18 XL 109V RACINGPRO POWERTRAC	2
powertrac	255/55R19 XL 111V CITYRACING POWERTRAC	9
powertrac	255/60R17 XL 110V CITYRACING POWERTRAC	4
powertrac	255/60R18 XL 112H PRIMEMARCH HT POWERTRAC	10
powertrac	255/65R18 111T WRANGLER AT ADVENTURE GOODYEAR ((DOT 2015)) vender pares!!	12
powertrac	255/70R16 111T DEEGAN 38 AT MICKEY THOMPSON	19
powertrac	255/70R18 113H CITYROVER POWERTRAC	8
powertrac	255/70R18 113H PAYAK 007 HT R601 DEESTONE vender las 2!!!	2
powertrac	265/30R19 XL 93Y RACING PRO POWERTRAC	4
powertrac	265/35R18 XL 97W DIREZZA DZ102 DUNLOP ((DOT 2017)) vender pares!!!	4
powertrac	265/35R18 XL 97Y RACING PRO POWERTRAC	4
powertrac	265/65R17 10PR BAJA STZ MICKEY THOM 10 lonas!! promo contado	1
powertrac	265/65R17 112S DUELER AT D693III BRIDGESTONE vender pares!!!	6
powertrac	265/65R17 10PR NS523 MT NEREUS	56
powertrac	265/65R17 112T DEEGAN 38 AT MICKEY THOMPSON	24
powertrac	265/65R17 120/117R 10PR DEEGAN 38 AT MICKEY THOMPSON vender pares!!!	4
powertrac	265/70R16 112T POWERLANDER AT POWERTRAC	98
powertrac	265/70R17 10PR POWERLANDER AT POWERTRAC	20
powertrac	265/70R17 10PR POWERROVER MT POWERTRAC	4
powertrac	265/70R17 112T DEEGAN 38 AT MICKEY THOMPSON vender pares!!!	12
powertrac	265/70R17 115T POWERLANDER AT POWERTRAC	12
powertrac	265/70R17 8PR NS523 MT NEREUS	4
powertrac	265/75R16 10PR NS523 MT NEREUS	8
powertrac	265/75R16 10PR POWERLANDER AT POWERTRAC	12
powertrac	265/75R16 10PR POWERROVER MT POWERTRAC	4
powertrac	265/75R16 116T DEEGAN 38 AT MICKEY THOMPSON vender pares!!!	16
powertrac	275/30R20 XL 97W RACINGSTAR POWERTRAC	4
powertrac	275/35R19 96Y EAGLE F1 ASSYMETRIC AS GOODYEAR ((DOT 2018)) vender pares!!!	4
powertrac	275/35R19 XL 100Y RACINGPRO POWERTRAC	4
powertrac	275/40R19 XL 105W RACINGPRO POWERTRAC	4
powertrac	275/45R20 XL 110W RACINGPRO POWERTRAC	12
powertrac	275/55R20 117T PAYAK AT R404 DEESTONE vender pares!!!	2
powertrac	275/55R20 117T POWERLANDER AT POWERTRAC	6
powertrac	275/55R20 117V PAYAK 007 R601 DEESTONE vender las 2!!!	2
powertrac	275/55R20 XL 117V CITYRACING POWERTRAC	4
powertrac	275/60R18 113H CITYROVER POWERTRAC	2
powertrac	275/60R20 115T PAYAK 007 R601 DEESTONE vender las 2!!!	2
powertrac	275/65R17 115H CITYROVER POWERTRAC	4
powertrac	275/65R18 10PR POWERLANDER AT POWERTRAC	3
powertrac	275/70R18 10PR POWERLANDER AT POWERTRAC	10
powertrac	27X8.50R14LT 6PR NS523 MT NEREUS	3
powertrac	285/45R19 XL 111V CITYRACING POWERTRAC	2
powertrac	285/50R20 116V CITYRACING POWERTRAC	18
powertrac	285/50R20 XL 116V RACINGSTAR POWERTRAC	2
powertrac	285/65R17 116H PAYAK HT R602 DEESTONE vender las 4!!!	4
powertrac	285/65R18 10PR DEEGAN 38 AT MICKEY THOMPSON vender las 4!!!	4
powertrac	285/70R17 10PR DEEGAN 38 AT MICKEY THOMPSON	2

powertrac	285/70R17 10PR NS523 MT NEREUS	12
powertrac	285/70R17 10PR POWERROVER MT POWERTRAC	12
powertrac	285/70R17 8PR SAFARI TSR MT KELLY	8
powertrac	285/75R16 10PR DEEGAN 38 AT MICKEY THOMPSON vender pares!!!	7
powertrac	285/75R16 10PR POWERROVER MT POWERTRAC	12
powertrac	285/75R16 8PR NS523 MT NEREUS	11
powertrac	285/75R16 8PR POWERLANDER AT POWERTRAC	2
powertrac	305/45R22 118T DEEGAN 38 AT MICKEY THOMPSON vender pares!!!	4
powertrac	305/45R22 XL 118V CITYRACING POWERTRAC	7
powertrac	30X9.50R15 6PR MUD CLAWER MT R405 DEESTONE	1
powertrac	315/70R17 8PR BAJA ATZP3 MICKEY THOMPSON vender las 4!!!	3
powertrac	315/80R22.5 20PR TRACPRO POWERTRAC	1
powertrac	31X10.50R15 6PR WILDCAT AT2 MASTERCRAFT promo contado	1
powertrac	31X10.50R15 6PR DEEGAN 38 AT MICKEY THOMPSON vender pares!!!	8
powertrac	31X10.50R15 6PR POWERLANDER AT POWERTRAC	1
powertrac	31X10.50R15 6PR POWERROVER MT POWERTRAC	1
powertrac	31X10.50R15LT 6PR NS523 MT NEREUS	17
powertrac	33X12.50R15 6PR BAJA BOSS MT MICKEY THOMPSON vender las 4!!!	4
powertrac	33X12.50R15LT 6PR BAJA MTZP3 MICKEY THOMPSON vender las 4!!!	4
powertrac	33X12.50R15LT 6PR POWERROVER MT POWERTRAC	8
powertrac	33X12.50R17 10PR POWERROVER MT POWERTRAC	8
powertrac	33X12.50R17 LT 8PR NS523 MT NEREUS	4
powertrac	33X12.50R18 10PR POWERROVER MT POWERTRAC	8
powertrac	33X12.50R18LT 10PR NS523 MT NEREUS	12
powertrac	33X12.50R20 10PR POWERROVER MT II POWERTRAC	10
powertrac	33X12.50R20 LT 10PR NS523 MT NEREUS	20
powertrac	35X12.50R15 6PR POWERROVER MT POWERTRAC	20
powertrac	35X12.50R17LT 10PR NS523 MT NEREUS	20
powertrac	35X12.50R17LT 10PR POWERROVER MT POWERTRAC	13
powertrac	35X12.50R18 10PR POWERROVER MT POWERTRAC	4
powertrac	35X12.50R20 LT 10PR NS523 MT NEREUS	10
powertrac	35X12.50R22 6PR POWERROVER MT II POWERTRAC	4
powertrac	6.00R16 10PR DK219 DOUBLE KING (Solo Llanta)	10
powertrac	7.00-15 12PR TIGER LUG ASTRO (Llanta Tubo Protector)	7
powertrac	7.00R15 10PR DK208 DOUBLE KING (Solo Llanta)	2
powertrac	7.50R16 12PR DK208 DOUBLE KING (Solo Llanta)	2
powertrac	Ojo 275/55R20 117T DEEGAN 38 AT MICKEY THOMPSON mostrar lateral al cliente	30
powertrac	225/70R14 98H GALAXY R1 RADIAL GT VITOUR vender pares!!!	4
powertrac	255/70R15 108H GALAXY R1 RADIAL GT VITOUR vender pares!!!	18
powertrac	255/70R15C 112/110S 6PR EXPLORER HT840 VITOUR vender pares!!!	10
powertrac	295/50R15 105H GALAXY R1 RADIAL GT VITOUR vender pares!!!!	24
powertrac	No descuento!!!235/60R15 98V GALAXY R1 RADIAL GT VITOUR	209
	<b>total</b>	<b>9444</b>

Figura 20 Inventario llantas Aurema Honduras

Fuente: Aurema Honduras

Nota: Tabla con datos estimados