

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE LAS CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y

SOCIALES

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL

DETALLES D' CONSTRUCCIÓN

SUSTENTADO POR:

CRISTIAN JOSUÉ SIERRA FLORES

CTA. 11841212

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE:

ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y EMPRENDIMIENTO

TEGUCIGALPA, M.D.C.

HONDURAS, C. A.

DICIEMBRE, 2022

DEDICATORIA

Le dedico este informe a Dios, ya que por medio de El fui capaz de elaborar este informe y cursar cada etapa de mi carrera universitaria. Me ha guiado por el buen camino y me ha fortalecido en los momentos mas difíciles. Agradezco a mi familia, quienes me han convertido en el hombre que soy hoy en día. A mis padres por su amor incondicional, su apoyo, ayuda en momento difíciles, consejos y provisión para poder estudiar y convertirme en un profesional.

AGRADECIMIENTO

El agradecimiento de este proyecto va dirigido a la empresa Detalles D' Construcción. Agradezco a sus propietarios por abrirme las puertas de su empresa y a cada uno de sus colaboradores que me ayudaron durante todo el proceso de la elaboración de mi práctica profesional, en la cual adquirí conocimientos y habilidades que me serán de gran utilidad en mi nueva vida como profesional.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe se ha elaborado a fin de documentar las actividades realizadas en la práctica profesional, la cual tomó lugar en la empresa Detalles D' Construcción, y plantear un plan de mejora para la misma.

Detalles D' Construcción es una empresa situada en la ciudad de Tegucigalpa y se dedica a la venta de puertas, tabla yeso, cielo falso y una gran variedad de accesorios para la construcción. La empresa se encuentra en una posición muy favorable dentro del mercado nacional, siendo el proveedor de puertas mas fuerte del país. Actualmente se encuentra en un proceso de crecimiento y sus dirigentes están en la constante búsqueda de su expansión.

Durante el periodo de julio a diciembre del 2022, el practicante estuvo involucrado en actividades como la realización de reportes de ventas diarias, sondeo de precios, inventario selectivo, control de calidad y categorización de productos. Con el objetivo de apoyar el acelerado crecimiento que esta enfrentando la empresa, el practicante logró identificar la necesidad de la creación de un departamento de mercadeo. Dentro de este informe se detallan todas las actividades realizadas durante la practica profesional y el plan necesario para la creación del departamento de mercadeo en Detalles D' Construcción.

INDICE DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	VIII
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I GENERALIDADES.	2
1.1 Objetivo General:.....	2
1.2 Objetivos Específicos:	2
1.3 Misión	3
1.4 Visión	3
1.5 Estructura.....	3
1.6 Organigrama	4
1.7 FODA Estratégico	5
1.8 Árbol de Problemas	6
CAPITULO II ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA INSTITUCIÓN.	8
CAPITULO III IDENTIFICACIÓN DE PROPUESTAS E IMPACTO DESEABLE.	14
3.1 Propuesta de mejora	14
3.2 Actividades.....	15
3.3. Impacto de la propuesta de mejora	18
3.4. Indicadores clave	20

CAPITULO IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	22
4.1 Conclusiones	22
4.2 Recomendaciones.....	23
BIBLIOGRAFÍA.....	25
GLOSARIO.....	27
ANEXOS.....	28

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Organigrama Detalles D'Construcción	4
Ilustración 2: FODA Estratégico	5
Ilustración 3: Árbol de Problemas	6
Ilustración 4: Cronograma de la propuesta de mejora	18
Ilustración 5: Organigrama con departamento de mercadeo	20
Ilustración 6: Indicadores Clave	21
Ilustración 7: Matriz de indicadores	21

INTRODUCCIÓN.

El siguiente informe detalla cada actividad y procedimiento durante la práctica profesional, la cual tomó lugar en la empresa Detalles D'Construcción. Esta empresa fue creada en el año 2004, ofreciéndole al mercado una amplia variedad de puertas para diferentes funciones, así como tabla yeso, cielo falso y todos los materiales necesarios para su instalación. Cuenta con cinco departamentos que trabajan integralmente para ofrecer sus productos y servicios a clientes al detalle, así como a grandes proyectos de infraestructura.

A continuación, se establecerán los objetivos que se buscaron durante la práctica profesional, se especificará la información general de la empresa, generalidades, productos, servicios, estructura, debilidades y fortalezas. También se detallarán las actividades realizadas durante la practica profesional, así como una propuesta de mejora y el impacto que provocará esta propuesta. Por ultimo, se encontrarán las secciones de conclusiones y recomendaciones que dará el practicante hacia la institución.

CAPÍTULO I GENERALIDADES.

1.1 Objetivo General:

Incentivar e impulsar la expansión de Detalles D' Construcción por medio de un replanteamiento en su estructura y creación de un plan de crecimiento, aprovechando su actual posición en el mercado.

1.2 Objetivos Específicos:

1. Elaborar un estudio y presupuesto con el fin de evaluar la viabilidad de la creación de un departamento de mercadeo en Detalles D'Construcción para el mes de noviembre de 2022.
2. Crear una propuesta de una estructura nueva para los colaboradores y cadena de mando establecida de la empresa durante los meses de julio a noviembre de 2022.
3. Aumentar el número de campañas de mercadeo a una por mes, durante el cuarto trimestre del año 2022.

1.3 Misión

Somos la empresa número uno brindando soluciones en acabados para la construcción, especializándonos en puertas y servicios de instalación; ofreciendo una alta gama de productos de reconocida calidad, a través de nuestra asesoría, servicio personalizado y mejora continua, con el fin de generar valor para nuestros clientes.

1.4 Visión

Posicionarnos como una empresa reconocida en Honduras, por la calidad en el servicio y diferenciación de nuestros productos, generando confianza en nuestros clientes a través de la entrega de soluciones completas con eficiencia, optimización de tiempos y presupuesto; creando nuevas oportunidades de crecimiento en el mercado por medio de la innovación constante.

1.5 Estructura

La empresa cuenta con una estructura lineal. Ya que esta en una transición de pequeña a mediana empresa, la organización aun no cuenta con un modelo jerárquico.

1.6 Organigrama

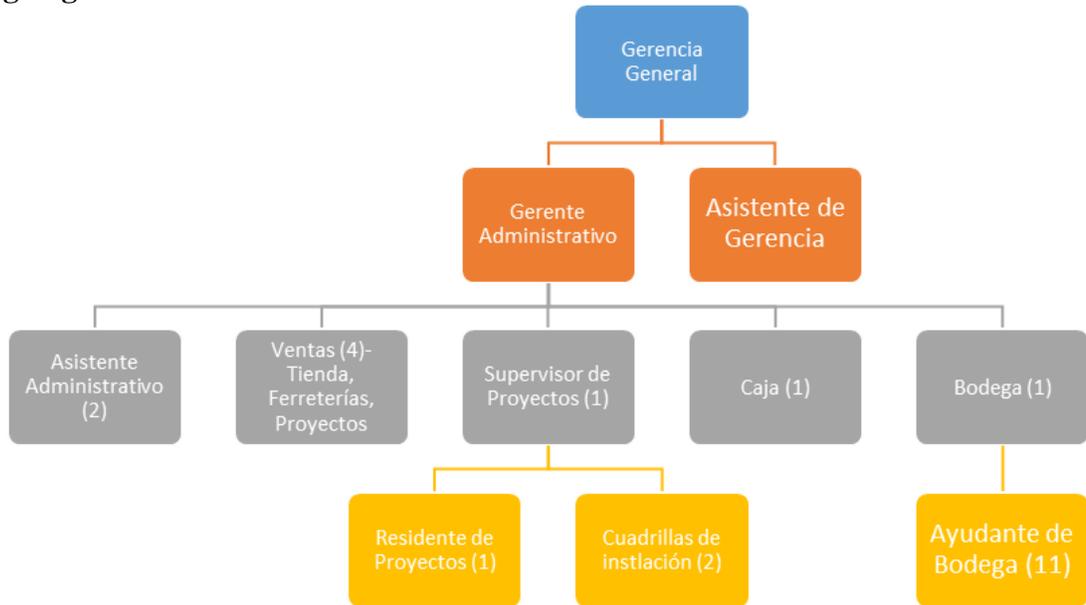


Ilustración 1: Organigrama Detalles D'Construcción

Fuente: (Orellana, 2022)

La empresa ofrece una gran variedad de productos y servicios. Dentro de los servicios están pintura, remodelaciones, asesorías, medición, cortes, puertas personalizadas e instalaciones. Las categorías de productos son puertas, tabla yeso, cielo falso, cerraduras, llavines y diferentes accesorios para puertas. Trabajan con las marcas Kwikset, Yale, Fanal, Phillips, LockPlus y Schlage para los llavines. Sus puertas provienen de dos grandes proveedores. Uno de ellos es Puertas Globales de Guatemala y la otra Termopuertas en México. El material para tabla yeso y cielo falso proviene en su mayoría de una marca transnacional que tiene una fábrica dentro del país llamada Knauf.

1.7 FODA Estratégico

	<p>Oportunidades</p> <p>O1. Alta demanda de los productos ofrecidos</p> <p>O2. Posicionamiento en el mercado</p> <p>O3. Crecimiento del sector construcción en el país</p> <p>O4. Capital disponible para posible expansión</p> <p>O5. No existe competencia directa</p>	<p>Amenazas</p> <p>A1. Competencias emergentes</p> <p>A2. Inestabilidad política y jurídica en el país.</p> <p>A3. Precios fluctuantes en el mercado.</p> <p>A4. Pandemia del COVID-19</p>
<p>Fortalezas</p> <p>F1. Amplia variedad de productos</p> <p>F2. Relación solida con proveedores y clientes</p> <p>F3. Buena imagen empresarial</p> <p>F4. Ubicación estratégica de local</p>	<p>Estrategia (FO)</p> <p>Incentivar la amplia variedad de productos en la alta demanda que existe de estos en el mercado.</p>	<p>Estrategia (FA)</p> <p>Promover la relación solida con los proveedores y clientes para evitar el crecimiento de las competencias emergentes.</p>
<p>Debilidades</p> <p>D1. Falta de personal</p> <p>D2. Procesos y actividades no estandarizadas</p> <p>D3. No hay una cadena de mando establecida</p> <p>D4. Sistema anticuado</p>	<p>Estrategia (DO)</p> <p>Incentivar la contratación de personal por el capital disponible para el crecimiento de la empresa.</p>	<p>Estrategia (DA)</p> <p>Promover la estandarización de procesos y actividades debido a las competencias emergentes.</p>

Ilustración 2: FODA Estratégico

Fuente: Creación propia

1.8 Árbol de Problemas

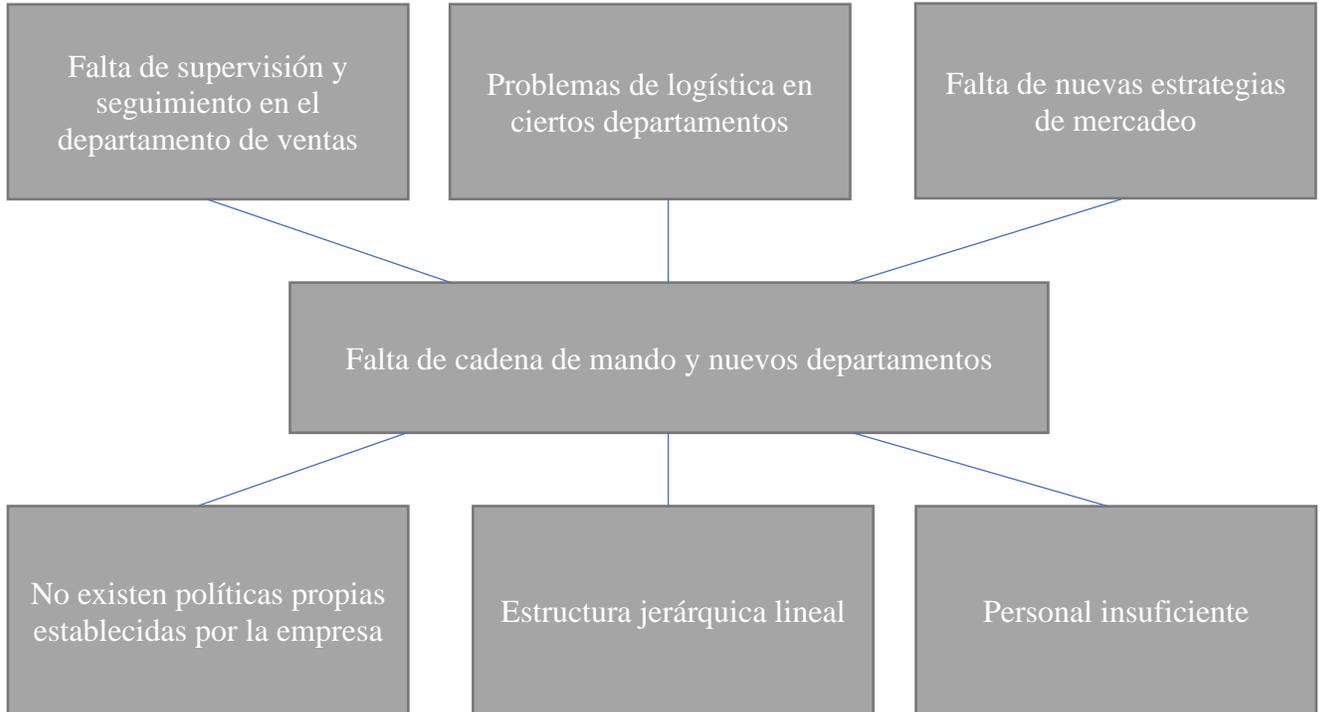


Ilustración 3: Árbol de Problemas

Fuente: Creación propia

Detalles D' Construcción comenzó como una empresa pequeña, en la cual el propietario se encargaba de la mayoría de las actividades realizadas. La empresa ha crecido enormemente desde sus comienzos, sin embargo, su estructura no ha evolucionado a la par de su crecimiento. La estructura se mantuvo como una jerárquica lineal, en la que todos los departamentos se encuentran en el mismo nivel jerárquico, mientras que el dueño es la única autoridad a la cual todos le deben rendir cuentas. La empresa tampoco cuenta con políticas establecidas para cada una de sus actividades. Dentro estas actividades están los cambios y devoluciones, administración de compras dañadas, manejo de viáticos, notas de crédito, control de precios y parámetros de creación de códigos. Por ultimo, no existen nombres establecidos para cada puesto, ni actividades de las cuales son responsables cada colaborador. Esto ha causado incertidumbre en la cadena de mando que siguen los empleados

de la empresa, y conflictos entre ellos, haciendo menos eficiente las actividades empresariales.

CAPITULO II ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA INSTITUCIÓN.

El puesto asignado al practicante fue el de asistente de subgerencia, dentro de el departamento de gerencia. La modalidad de la práctica fue de manera presencial, asistiendo de lunes a viernes y ocho horas diarias. Dentro de las actividades designadas al asistente de subgerencia están el cuadro de ventas diarias y anulación de facturas, la revisión de cheques de pagos recurrentes, el sondeo de precios del mercado, la administración de entrega de material del proyecto Stanza, el proceso de inventario selectivo, la revisión de pago de instalaciones y pintura, la conciliación de inventario, y la realización de un estudio de mercado y un presupuesto para la posible apertura de una nueva sucursal.

La primera actividad fue el cuadro de ventas y anulación de facturas. El cuadro de ventas se define como una herramienta gráfica del ámbito de la contabilidad y administración de empresas que permite llevar un control minucioso sobre la actividad comercial y producir informes precisos en cuanto al desempeño de las ventas y del área comercial en general (DELSOL, n.d.). Esta actividad es esencial para la operación diaria de la institución ya que ayuda a verificar que el desglose de ingresos que se hizo en caja sea igual a la cantidad de dinero generado en ventas que se refleja en el sistema. Ciertas facturas son anuladas debido a diferentes factores. Se pudo observar la importancia del cuadro en los números reflejados en el documento. Existieron ocasiones en las que el cuadro de cálculos presentaba diferencias y se debía hacer una investigación en la que se identificara la procedencia exacta del error. (Ver anexo 1)

La revisión de cheques de pagos recurrentes consta de una revisión detallada de cada cheque que es entregado a gerencia para su autorización. Estos cheques van destinados a los pagos recurrentes de la empresa, que en este caso pueden ser de servicio de seguridad, fletes,

servicios públicos, mantenimiento de equipo, administración de redes sociales, mensajería, combustible, y aduanas. El encargado de esta actividad debe asegurarse que todas las cifras de las facturas entregadas a la empresa estén correctas y sean congruentes con los cheques elaborados. Dentro de las observaciones se detectaron números irregulares en los cheques. El auxiliar de subgerencia debía informar al subgerente para que hiciera las correcciones de las irregularidades. Los cheques solamente son autorizados cuando llevan la firma del subgerente. (Ver anexo 2)

La actividad de sondeo de precios en el mercado es esencial para mantener la competitividad de la empresa dentro de la economía del país. La actividad consiste en comparar los precios de los productos ofrecidos dentro de la empresa con los que ofrecen las demás empresas del rubro. Cada cierto tiempo, el departamento de ventas entrega cotizaciones de los competidores de Detalles D' Construcción. Sus mayores contrincantes en el mercado son Larach y Compañía, Alutech, Fanasa, Polaris, Sysco y Doit Center. Los precios de los diferentes productos son ingresados a una tabla y comparados con los establecidos en la empresa. De esta manera, el departamento de gerencia puede tomar decisiones conforme a la fijación de precios. Se observó que Detalles D' Construcción mantiene precios altamente competitivos en el mercado y que ninguno de sus competidores ofrece el servicio de instalación de los productos que tienen en común. (Ver anexo 3)

La siguiente actividad es la administración de entrega de materiales del proyecto Stanza. Stanza es un proyecto de apartamentos ubicado en San Pedro Sula. Detalles D' Construcción cuenta con una bodega ubicada en San Pedro Sula llamada bodega 2, la cual se utiliza para los proyectos de esta ciudad. Para llevar un buen control de los materiales, la gerencia ha desarrollado un proceso detallado. El ingeniero de campo encargado del proyecto

ingresa una bitácora diaria y una tabla que especifica la cantidad y tipo de material entregado. Al ser documentos elaborados en Google Drive, la gerencia tiene acceso inmediato a todos estos datos. Luego, el departamento de gerencia se encarga de supervisar que el material comprado concuerde con el entregado. (Ver anexo 4)

El proceso de inventario selectivo consiste en el conteo físico del inventario para después corroborarlo con el inventario que aparece reflejado en el sistema. Esta actividad tiene como finalidad evitar problemas al departamento de ventas al ofrecer productos que no estén en inventario, sirve como guía al momento de realizar compras a proveedores, y ayuda a determinar si existe inventario dañado o discontinuado. Dentro de esta actividad se observó que muchas veces, se venden productos que no están en inventario en el momento de la venta. Esto genera un problema, ya que el departamento encargado de compras debe de solventar la situación lo más rápido posible.

La revisión de pago de instalaciones y pintura consiste en cerciorarse que los pagos realizados a los colaboradores encargados de hacer los servicios de instalación de puertas, tabla yeso, cielo falso y de pintura estén correctos. En la empresa, este proceso es conocido como “checklist”. Cada sábado se le hace el pago a los instaladores y pintores. El ingeniero encargado realiza una tabla con actividades que se hicieron durante la semana. La responsabilidad del practicante fue asegurarse que lo que se refleja en la tabla del ingeniero concuerde con lo que se facturo y que se le esta pagando lo acordado a los instaladores y pintores. Por ultimo, se verifica que en los “checklists”, que proveen los instaladores y pintores, vengán firmados y con la aprobación del cliente.

Detalles D' Construcción esta buscando expandirse por medio de la apertura de una nueva sucursal. Es alrededor de este nuevo proyecto que entra la actividad de la realización

de un estudio de mercado y un presupuesto para la posible inauguración de una nueva sucursal. Esta actividad consiste en la investigación de los diferentes elementos necesarios para montar una nueva tienda para la empresa. Algunos de estos elementos son los gastos fijos y recurrentes, el personal necesario, la logística del manejo de inventario y bodega, los permisos de operación que se deben tramitar, y buscar un local apropiado para las metas de la empresa. La empresa dio acceso al practicante a información relacionada a los gastos fijos y variables que incurre la empresa mensualmente, lo cual agilizó el proceso de elaboración de esta actividad. (Ver anexo 5 y 6)

El control de calidad de las compras es una actividad necesaria para evitarle pérdidas a la empresa. Esta actividad se relaciona mayormente en las puertas. Cuando un pedido llega a bodega, un contenedor de más de mil puertas, es descargado. La empresa subcontrata alrededor de tres personas para realizar la descarga y su duración es aproximadamente de 7 horas. Las puertas son descargadas una por una, lo que permite al personal de bodega identificar productos que vienen dañados. Estos productos dañados son colocados en un grupo separado para que sean identificadas fácilmente y no entren en el sistema de la empresa. Los proveedores de puertas de Detalles D' Construcción, Puertas Globales y Termopuertas, cuentan con un manual que especifica el tamaño y magnitud que debe poseer el daño en la puerta para que este aplique a un reembolso o un crédito que puede ser utilizado en el próximo pedido. El practicante realizó las medidas necesarias de cada golpe, rajadura o doblez de cada puerta dañada, tomó las fotografías necesarias y redactó un reporte detallando cada especificación requerida por el proveedor de una cantidad de 22 puertas. Ejemplos de estos daños son agujeros en puertas termoformadas, abolladuras o irregularidades en puertas metálicas, y grados de doblez causados por la aplicación de peso

sobre una de las puertas. El reporte elaborado por el practicante fue enviado al proveedor, lo que represento una cantidad de \$1,165 en crédito para la empresa en su próximo pedido al proveedor Puertas Globales. (Ver anexo 7 y 8)

En Detalles D' Construcción, los clientes pueden hacer cambios de productos. Los cambios se dan, en su mayoría, por medidas incorrectas de vanos, o cambio de preferencia en el estilo, material, marca o tamaño del producto. En estos casos, el departamento de ventas presenta una hoja de cambio al departamento de gerencia. El subgerente tiene el acceso dentro del sistema para realizar los cambios necesarios. Primero debe verificar que existan las cantidades requeridas por el cambio dentro del inventario. También se debe corroborar que el producto que esta ingresando sea de la misma cantidad y precio similar al producto que esta saliendo. Luego de estas verificaciones, se ingresa primeramente el producto que fue comprado inicialmente como una entrada en el inventario y luego se ingresa el producto que el cliente desea llevar como una salida. Este procedimiento es impreso con un formato que provee el sistema, se engrapa a una copia de la hoja de cambio y es llevado a administración. El vendedor que realizo el cambio es quien se lleva la copia original de la hoja de cambio.

Durante el tiempo que el practicante laboró en Detalles D' Construcción, la empresa comenzó un proceso de depuración en los productos que compra y vende, ya que había desorganización en el sistema de inventario. El auxiliar de gerencia se encargó de la estandarización y categorización de productos para el establecimiento de un nuevo procedimiento de creación de códigos y agilización de las compras a proveedores. La actividad consistió en recaudar los datos de los productos físicos, lo que incluyó las categorías de puertas, llavines, tabla yeso, masilla y accesorios. Los datos recaudados fueron

el nombre de proveedor, código de barra, código de proveedor, código de fabricante, nombre de fabricante, medidas, estilo, marca y color. Estos datos fueron ingresados a una hoja Excel que haría el proceso de búsqueda de cada producto fácil y rápido. (Ver anexo 9)

El departamento de gerencia esta en búsqueda constante de innovación y es por esto por lo que decidió aplicar los códigos QR en la sala de ventas. Dentro de la sala de ventas se encuentran muchas puertas de exhibición. La actividad consistió en elaborar etiquetas para cada puerta en exhibición que contuviesen el nombre de la puerta, una pequeña descripción y un código QR. Al escanear el código QR con el celular, el cliente podría ver todas las especificaciones de esa puerta, incluyendo el material con la que es elaborado, sus usos y cuidado. El practicante estuvo a cargo de la elaboración y diseño de cada etiqueta, ficha de especificaciones de cada puerta y la configuración de los códigos QR. (Ver anexo 10)

CAPITULO III IDENTIFICACIÓN DE PROPUESTAS E IMPACTO

DESEABLE.

Detalles D' Construcción ha logrado abarcar una gran parte del mercado en ventas de puertas y tabla yeso dentro de la ciudad de Tegucigalpa durante la ultima década. La mayoría de las empresas a la vanguardia en proyectos inmobiliarios son clientes frecuentes de la empresa y las ventas al detalle siguen incrementando. Incluso, existen empresas ubicadas en otros departamentos del país que acuden a Detalles D' Construcción para la compra de material. Su gran popularidad se ha dado debido a la buena reputación que desarrolla con sus clientes y al hecho de que ofrece productos que ningún otro negocio ofrece. La empresa no cuenta con un equipo dedicado al mercadeo.

3.1 Propuesta de mejora

Las propuestas de mejora consisten en la elaboración de ciertas actividades para su ejecución. En este caso, las propuestas planteadas son la implementación de estrategias de mercadeo y la creación de un departamento de mercadeo

Al observar la ilustración 2, el FODA estratégico muestra las oportunidades y fortalezas que favorecen directamente a la propuesta planteada anteriormente. En los últimos dos años, las ventas de Detalles D' Construcción han aumentado en cada mes según sus informes contables. La gerencia de la empresa afirma que existe el capital necesario para abrir nuevas tiendas y ofrecer más productos. También aseguran que, desde su comienzo, el crecimiento de la empresa se ha dado por el marketing boca a boca, debido a su eficiente servicio y productos de calidad, creando lealtad con sus clientes más frecuentes. Junto con Puertas Globales, el mayor proveedor de la empresa, han construido una estrecha relación en la que existe exclusividad en la compra y venta de sus productos. Ningún otro negocio dentro

de Honduras puede comprar productos de Puertas Globales. La mayoría de las ferreterías en la ciudad ofrecen puertas, pero no ofrecen la diversidad y cantidad que ofrece Detalles D' Construcción. Por otro lado, la empresa sufre una deficiencia en el área de mercadeo. No hay un departamento ni un puesto establecido para las actividades relacionadas al mercadeo. La empresa solo cuenta con las redes sociales de Facebook e Instagram, para la cual subcontratan los servicios de administración. La empresa subcontratada es MG Asociados, la cual representa un gasto mensual de L. 8,970.00 (Detalles D' Construcción, 2022). La propuesta planteada detallará una estimación de los gastos necesarios, los cuales son la compra de escritorio, sillas, materiales de oficina, remodelación de oficina y contratación de personal, para la creación de dicho departamento. También abarcará una descripción de los puestos necesarios con salarios recomendados, responsabilidades y actividades. Junto a esto, se realizará una clasificación de los productos, escogiendo productos estrella con los cuales hacer campañas de publicidad y poner en práctica estrategias de mercadeo. Al terminar esta fase, se implementarán dos campañas de mercadeo y se evaluará su eficiencia por medio de la cuantificación de sus participantes y crecimiento en redes sociales. Detalles D' Construcción será capaz de incrementar su popularidad en el país, organizar su inventario, alcanzar a nuevos clientes, aumentar sus ventas, y acelerar su crecimiento.

3.2 Actividades

Se realizarán seis actividades clave para la realización de la propuesta de mejora. La primera será la evaluación de la propuesta, la cual será realizada por el practicante. La segunda es la depuración y clasificación de inventario, la cual será responsabilidad del departamento de bodega. Esta actividad consistió en la verificación en bodega de cada uno de los productos existentes. También se eliminaron del sistema productos que no habían

vuelto a ser comprados o que estaban discontinuados. Al hacer esto de la mano con el departamento de bodega, se logró identificar los productos con más y menos movimiento, para así poder implementar diferentes estrategias de mercadeo con cada uno de ellos respectivamente.

La implementación de las fichas con códigos QR será la tercera actividad y será elaborada por el practicante. Para la creación de los códigos se utiliza la pagina de Canva para diseñar las fichas técnicas. Luego cada ficha es descargada y colocada en la pagina imgbb.com para que ésta funcione como alojador web. Esta pagina web genera un enlace que sirve para crear un código QR en la pagina de Canva. Pequeñas fichas con los códigos QR son impresas y colocadas en diferentes productos dentro de la sala de ventas. Con su dispositivo celular, los clientes serán capaces de escanear cada código y recibir fotografías e información detallada de cada producto. Esto permitirá el uso de nueva tecnología en la sala de ventas de la empresa, dando a los clientes más detalles acerca de los productos con el propósito de que se logren concretar más compras. (Ver Anexo 10)

Luego serán realizados dos sorteos, uno en sala de ventas y otro únicamente por redes sociales. Ambos serán realizados por el practicante y la empresa subcontratada por Detalles D' Construcción para el manejo de sus redes sociales. El primer sorteo consistió en la identificación de disfraces de tres puertas, aprovechando la temporada del día de brujas. Al realizar una compra, el cliente tenía la opción de llenar un cupón, depositarlo en una caja, y participar en el sorteo de una puerta de interior. Al llegar la fecha de terminación del sorteo, se escogió un cupón al azar de la caja. Al corroborar que cada respuesta estaba correcta y que la información del cliente estaba completa, el practicante contacto al ganador, informándole que podía ir a recoger su premio a la tienda de la empresa. El ganador llegó a

la sucursal y el practicante entregó el premio (Ver anexo 11). Se decidió utilizar una puerta de interior como premio ya que son de los productos con mayor rotación y popularidad en la empresa. Es un producto útil y fácil de acoplar a cualquier diseño de hogar u oficina, haciéndolo un premio atractivo para los clientes. Añadido a esto, el cliente podía escoger cualquier tamaño disponible de cualquiera de los diseños de las puertas de interior. El segundo sorteo consistió en comentar en una publicación el nombre de una mascota en Facebook o Instagram. Al darle me gusta y mencionar a dos amigos, la persona participaría en el sorteo de una puerta para mascotas (Ver anexo 12). El proceso de entrega de este premio fue el mismo que el anterior, sin embargo, la empresa administradora de redes sociales fue la que contacto al ganador. Luego, el ganador se advoco a la tienda de Detalles D' Construcción y un vendedor le entregó su premio. Se utilizó el producto de puerta para mascotas para este sorteo debido a que no es un producto popular en el mercado hondureño. No tiene mucha rotación en la empresa y se decidió utilizar las redes sociales y el sorteo para darle publicidad.

Por ultimo, el practicante realizará el diseño y cotizaciones necesarias para la creación del departamento de mercadeo. Esto incluye el presupuesto necesario para acomodar y remodelar una oficina, localizada junto a sala de ventas, aprovechando un espacio que no esta siendo utilizado. También incluye cotizaciones para la compra de los materiales necesarios para acomodar la oficina, descripción del puesto de gerente de mercadeo (Ver Anexo 15), un salario sugerido para el gerente de mercadeo, y un nuevo organigrama (Ver Ilustración 5).

Actividad	MES							
	OCTUBRE				NOVIEMBRE			
	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4
Evaluación de Propuesta	■							
Depuración y clasificación de inventario		■	■					
Implementación de códigos QR en sala de ventas				■	■			
Sorteo en sala de ventas					■	■	■	
Sorteo en redes sociales						■	■	
Diseño y cotizaciones de departamento de mercadeo								■

Ilustración 4: Cronograma de la propuesta de mejora

Fuente: Creación propia

3.3. Impacto de la propuesta de mejora

La propuesta de mejora requiere de la autorización y guía de parte del departamento de gerencia, para poder invertir en la construcción, adaptación y contratación de personal necesario para la creación del departamento de mercadeo.

La propuesta contempla el gasto de la construcción de una oficina para el nuevo departamento, con un valor estimado de L. 1,746.85.00 (Ver anexo 14). También cuenta con el gasto de L. 14,757.00 para la compra de los materiales necesarios para que la oficina pueda operar (Ver anexo 13). Las campañas de mercadeo también tienen un costo, ya que son sorteos de productos encontrados en la tienda. Para el sorteo en sala de ventas se necesitará una puerta de interior con un valor de L. 1,035.00 y para el sorteo en redes sociales una puerta para mascotas de L. 1,495.00.

Los posibles beneficios que puede traer la propuesta de mejora son principalmente en los temas de alcance en las redes sociales, aumento en las ventas, análisis en las ventas, y creación de estrategias para productos y servicios, promoviendo el uso de nueva tecnología que llame la atención del mercado y posicione a Detalles D' Construcción en un estado más moderno e interactivo con sus clientes.

Actividad	Presupuesto
Sorteos mensuales: Costo promedio de puertas	L. 17,880.00
Materiales oficina de mercadeo: Escritorio para oficina, silla, impresora, set de organizador de documento (L. 14,747-(0) /5 años = L. 2,951.40 amortización anual del gasto)	L. 2,951.40
Remodelación de oficina de mercadeo cotización y diseño en Detalles D' Construcción (L. 1,746.85-(0) /10 años = L. 174.69 amortización anual del gasto)	L. 174.69
Salario anual sugerido para gerente de mercadeo	L. 280,000.00
Total inversión anual	L. 301,006.09

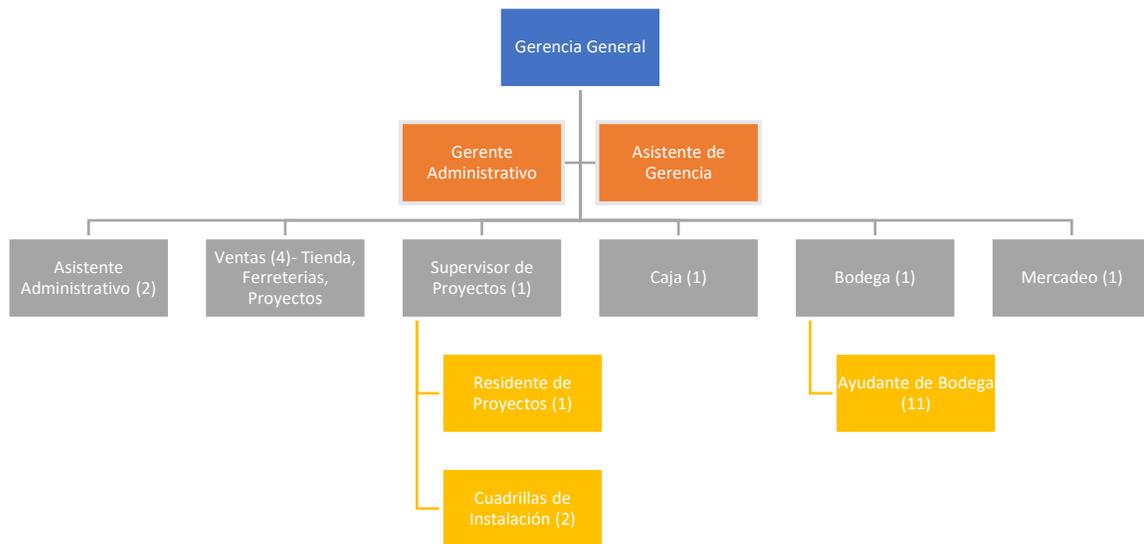


Ilustración 5: Organigrama con departamento de mercadeo

Fuente: (Creación propia)

3.4. Indicadores clave

Un indicador es un dato o información que sirve para conocer o valorar las características y la intensidad de un hecho o para determinar su evolución futura. En este caso, los datos a recopilar proveerán los posibles resultados que dará la implementación de la propuesta de mejora. Las autoridades de Detalles D' Construcción podrán supervisar si las metas establecidas se están cumpliendo o no, y así podrán hacer los cambios necesarios para alcanzarlas. De esta manera la empresa podrá sacar el máximo beneficio de las propuestas planteadas en este informe.

Objetivo	Actividades	Indicadores	Verificación
Crear un departamento de mercadeo y demostrar su eficiencia por medio de la implementación de campañas de mercadeo.	-Elaborar sorteos en línea y en tienda -Crear departamento de mercadeo -Promover campañas de mercadeo contemporáneas para maximizar ventas y alcance	-Cantidad de clientes participando en sorteos -Porcentaje de crecimiento en redes sociales -Número de nuevas estrategias innovadoras de mercadeo por semestre	-Reportes de clientes nuevos por participación en campañas -Publicaciones constantes -Capacitaciones de mercadeo en departamento de ventas

Ilustración 6: Indicadores Clave

Fuente: (Creación propia)

Objetivo Estratégico	KPI	Peligro	Tolerable	Meta	Sobre meta	Resultado
Elaborar sorteos en línea y en tienda	Cantidad de clientes participando en sorteos	0 a 20	21 a 30	31 a 50	Más de 51	55
Crear departamento de mercadeo	Porcentaje de crecimiento en redes sociales	0% a 5%	5.1% a 10%	10.1% a 20%	> a 20%	7%
Promover campañas de mercadeo contemporáneas para maximizar ventas y alcance	Número de nuevas estrategias innovadoras de mercadeo por semestre	0 a 2	3 a 4	5 a 6	Más de 6	6

Ilustración 7: Matriz de indicadores

Fuente: Creación propia

CAPITULO IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El ultimo capitulo del informe presenta las conclusiones y recomendaciones de lo descubierto conforme a la propuesta de mejora. Ambos factores son de suma importancia para este documento ya que demuestran si se alcanzaron los objetivos establecidos para la práctica profesional y así determinar el cumplimiento de cada actividad planteada en este informe.

4.1 Conclusiones

La depuración y clasificación de inventario en Detalles D' Construcción era necesaria para incentivar el actual crecimiento de la empresa y para la creación ordenada de un departamento dedicado a la aplicación de diferentes métodos para el incremento de las ventas y la popularidad de la misma. Durante este proceso se pudieron identificar y corregir algunas inconsistencias y se pudo posicionar a la organización en un estado apto para la continuidad de su crecimiento

Al crear un departamento de mercadeo, la empresa tendrá la oportunidad de crear sus propias estrategias digitales, supervisar el departamento de ventas con mucho mas detalle, atraer más trafico con un buen posicionamiento, lograr más clientes, y mejorar y evolucionar la imagen de la empresa. Esto va de la mano con el rápido crecimiento de Detalles D' Construcción mencionado anteriormente, ya que planean abrir más sucursales dentro del país y emplear a más personal.

Es importante que se le de seguimiento a las campañas de mercadeo y que se utilicen nuevas e innovadoras maneras de hacerlo. Se puede concluir que los clientes de la empresa están dispuestos a participar en estas campañas, a compartir el contenido que se publica, y

así, hacer crecer la popularidad de la empresa, posicionándose en un estado cada vez mas solido dentro del mercado hondureño.

4.2 Recomendaciones

Se recomienda a Detalles D' Construcción implementar un sistema de etiquetado y estandarizar los códigos de todos los productos que ingresa. Existe confusión entre nuevos empleados, específicamente en el departamento de bodega, al momento de identificar ciertos productos. Al tener una guía a la vista en la cual todos puedan ver el significado de cada sección de los códigos, los colaboradores podrán identificarlos con mayor facilidad. Esto también debe ir de la mano con capacitaciones específicas en el conocimiento de los productos.

De la mano con la creación del departamento de mercadeo, la empresa debería contratar a un gerente de ventas. También puede ser una opción que el gerente de mercadeo realice las actividades de un gerente de ventas. El propósito de esta recomendación es mantener una supervisión más estricta en las actividades del departamento de ventas, como lo son la calidad del servicio al cliente, estrategias de ventas, sondeo de precios y nuevos productos de la competencia, y supervisión de los vendedores de campo.

Se recomienda a la empresa establecer, mediante documentos oficiales, las responsabilidades y actividades de cada colaborador. Actualmente, varios empleados realizan actividades que van fuera de su función e incluso que no forman parte de su departamento. Debido a que no hay funciones establecidas, las personas no tienen responsabilidades específicas en las que se pueden enfocar. Esto traería orden y entendimiento entre ciertos colaboradores y departamentos que muchas veces son afectados por inconsistencias o mal entendidos.

Por ultimo, se recomienda a UNITEC realizar los seguimientos con el encargado del practicante en la empresa de manera distinta. Los seguimientos de la universidad fueron únicamente dos en la primera fase de la práctica profesional. Ambos seguimientos fueron virtuales, sin cámara y con una duración menor a cinco minutos. En la segunda fase, no se realizo ningún seguimiento con la empresa. Se recomienda hacer un seguimiento más detallado, en el cual el docente encargado pueda corroborar que el practicante verdaderamente esta realizando el trabajo que esta reportando. Si bien es cierto la situación del COVID-19 ha limitado las visitas presenciales, la universidad puede utilizar alternativas como video llamadas o una pequeña entrevista diseñada con preguntas clave para la corroboración de la verdadera realización de la práctica profesional.

BIBLIOGRAFÍA.

DELSOL. (s.f.). *Cuadro de ventas*. Obtenido de Software DELSOL:

<https://www.sdelisol.com/glosario/cuadro-de-ventas/#:~:text=Un%20cuadro%20de%20ventas%20es,del%20%C3%A1rea%20comercial%20en%20general.>

Detalles D' Construccion. (2022). Cheques. Tegucigalpa, Francisco Morazan, Honduras.

Distribuciones Globales. (30 de agosto de 2022). Nota de Credito Electronica. Guatemala, Zona 12, Guatemala.

homecenter. (s.f.). *Conoce cómo medir cualquier vano de puerta como todo un profesional*.

Obtenido de ¿Qué es el vano?: <https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/guias-de-compra/como-tomar-medidas-del-vano/#:~:text=El%20vano%20hace%20referencia%20al,para%20que%20entre%20luz%20natural.>

Item. (s.f.). *Indice de glosario*. Obtenido de Termoformado (plástico):

<https://glossar.item24.com/es/indice-de-glosario/articulo/item//termoformado-plastico-1.html>

Montes, A. (2022). Sondeo de Precios. Tegucigalpa, Francisco Morazan, Honduras.

MG Asociados. (18 de noviembre de 2022). Gana una puerta para mascotas. Tegucigalpa, Francisco Morazan, Honduras.

Orellana, M. (julio de 2022). Organigrama Detalles D'Construccion. Tegucigalpa, Honduras.

Oxford Languages . (s.f.). *Verificacion*. Obtenido de Oxford Languages:

<https://languages.oup.com/google-dictionary-es/>

Peiró, R. (18 de octubre de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Marketing de boca a boca:

<https://economipedia.com/definiciones/marketing-de-boca-a-boca.html>

Ramos, J. (2022). Reporte De Ventas Diarias. Tegucigalpa, Francisco Morazan, Honduras.

Universia. (s.f.). *5 tipo de estructura organizacional*. Obtenido de Universia:

<https://www.universia.net/pe/actualidad/orientacion-academica/5-tipos-de-estructura-organizacional.html>

GLOSARIO.

1. Estructura Lineal: En el tipo de estructura organizaional lineal, las decisiones se centran en una sola persona, que es la que toma decisiones y tiene la responsabilidad de llevar el mando (Universia, n.d.).
2. Checklist (Lista de Verificación): Lista de comprobacion o ratificacion de la autenticidad o verdad de una cosa (Oxford Languages , n.d.).
3. Termoformadao: El termoformado es un proceso de conformado para termoplásticos. También es referido como conformación en caliente, embutido profundo y embutido profundo al vacío. Se usa con frecuencia en la fabricación de plásticos como el PVC, PET, PS y PP, en lugar del moldeo por inyección. Dependiendo de producto semiterminado usado (películas o láminas), varios procesos usan moldes diferentes (Item, n.d.).
4. Vano: el esapcio que se deja en las construcciones en obra para identificar donde iran ubicadas puertas y ventasnas en exteriores o interiores o aquellos espacios que se dean para que entre luz natural (homecenter, n.d.).
5. Marketing boca a boca: técnica de publicidad cuyo cometido es generar notoriedad a un producto o marca. Se pretende conseguir que la gente hable para destacar todos los beneficios de esa marca y que así atraiga a más clientes potenciales (Peiró, 2020).

ANEXOS.

Anexo 1: Reporte de ventas diarias

DETALLES DE CONSTRUCCION		
REPORTE DE VENTAS DIARIAS		
27 DE JULIO AÑO 2022		
VENTAS		0.00
100231-100270	L. 0.00	
RECIBOS	0.00	
FACTURAS PROVISIONALES		
(-) FACTURAS AL CREDITO		0.00
100238, 100242, 100245, 100251,,		
(-) FACTURAS PROVISIONALES		
VENTAS TOTALES		0.00
VENTAS NETAS		0.00
DEPOSITO COBROS		0.00
		0.00
TOTAL VENTAS		0.00
DESGLOSE DE INGRESOS		
CHEQUE EN BANPAIS		0.00
DEPOSITO EN BANRURAL		0.00
DEPOSITO EN OCCIDENTE		0.00
TRANSFERENCIAS EN BANPAIS		0.00
TRANSFERENCIAS EN ATLANTIDA		0.00
TRANSFERENCIAS EN BAC		0.00
DESCUENTO DE IMPUESTO		0.00
TARJETA CREDOMATIC		0.00
TARJETA PROMERICA		0.00
TARJETA FICOMSA		0.00
TARJETA ATLANTIDA		0.00
DOLARES		0.00
BOTON DE PAGO		0.00
BOTON DE PAGO		0.00
NOTA DE CREDITO		0.00
TRANSFERENCIAS EN BAC		0.00
TRANSFERENCIAS EN BAC		0.00
TRANSFERENCIAS EN BAC		0.00
TRANSFERENCIAS EN ATLANTIDA		0.00
TRANSFERENCIA EN BAC		0.00
TRANSFERENCIA EN OCCIDENTE		0.00
RECIBO DE CAJA		0.00
TOTAL DEPOSITOS		0.00
DIFERENCIAS		0.00
ELABORADO POR:		
Christian Sierra		CAJERA
		ELBA ORDOÑEZ

(Ramos, 2022)

Anexo 2: Tabla de pagos recurrentes

EMPRESA	FECHA	MONTO	DESCRIPCION	OBSERVACIONES
FCO ENUE	16-mar	L 14,800.00	FLETE CHOLOMA TEGUS	25-abr
FCO ENUE	01-mar	L 14,800.00	FLETE CHOLOMA TEGUS	08-abr
SUMAR	03-mar	L 97,235.86		
MG ASOCIADOS	15-mar	L 8,970.00	ADMIN REDES	02-may
HONDUTEL	25-mar	L 2,143.56		
HONDUTEL	25-mar	L 2,178.56		
PROVAL	28-feb	L 8,551.31	MES DE FEB	
RAP	01-feb	L 2,462.08	FEB	SACAR CARLOS
EQUIFAX	28-feb	L 2,680.88	CENTRAL DE RIESGO	02-may
AIRE ACON	WILSON ZELAYA			
VERSATILE	03/03/2022	L 23,136.79	COMBUSTIBLE	INTERESES 481.73/88.09
VERSATILE	02/05/2022	L 21,631.33	COMBUSTIBLE	
ADUANERA ESPINAL	02-may	L 2,232.00		
TOTAL SECURITY	14-abr	L 23,000.00		
SMG	18-abr	L 7,245.00		
UMAPS	24-may	L 1,118.26	AGUA POTABLE	
SAR	11-jun	L 54,717.88	Couta No. 1	Couta 2 - 30/09/2022
SISTEMAS E IMPRESIONES DIGITALES	21-jun	L 6,187.00	TALONARIOS	
FCO ENUE	21-jun	L 14,800.00	FLETE CHOLOMA TEGUS	09-jun
IHSS	21-jun	L 48,684.95		
TRANSPORTE ARDON CARDENAS	21-jun	L 5,600.00	40MTS BOTADO DE	
HONDUTEL	21-jun	L 2,210.36	2239-8376/2239-8380	
UMAPS	21-jun	L 1,118.26	MES DE MAYO	
EQUIFAX	21-jun	L 2,670.10		

(Detalles D' Construccion, 2022)

Anexo 3: Sondeo de precios

Sondeos de Precios 01/08/2022							
Materiales	Precio Detalles (precio 1/4)	Alutech	Fanasa	Polaris	Sysco	Do it	Larach
TORNILLO DE 7/16 PUNTA FINA PTA (100)	40.00		61.00	17.00		30.43	26.50
TORNILLO PUNTA BROCA 6-20 X 7/16	50.00		57.00				
FULMINANTE CAL. 22 VERDE CAJA/100 UNID	400.00			355.53			
PUERTA CAMDEN 32X 80X1-3/8	862.00			796.67			
PUERTA 2 PANEL 28X80 CLASICA	770.00					773.04	960.00
PUERTA TERMOFORMADA 6TAB 32X80"	620.00		781.74				
CONTRAMARCO 2X6 C/MOCHETA	400.00		326.09	505.00			1165.00
CONTRAMARCO 2X4 C/MOCHETA	350.00					430.43	
CERRADURA PLATEADA C/LLAVE				289.11			
BISAGRAS 3 PULGADAS	65.00			60.50			65.00
TABLA DENSGLOSS GOLD 4X8X1/2				831.80			
CLAVO DE ACERO DE 1 (FAST PIN) CAJA/100	120.00		134.78	114.85			
BASECOAT PRO 20 KG				258.13			
CINTA FIBRA DE VIDRIO 300FT	150.00		86.90	174.83		129.57	
CERRADURA YALE-WALES							1250.00
CERRADURA YALE-YORK POMO	300.00						380.00
CERRADURA YALE BLISTER			694.78				
CERRADURA ENT TUB VSLL LAT ANT						955.65	
LAMINA PERMABASE 1/2 PULG 4X8'	1500.00						1090.00
LAMINA 4X8 TIPO DUROCK MI CONCRETO	1195.00		599.13			860.87	
LAMINA SP GLASS KNAUF EXTERIOR 4X8 PIES X1/2"	700.00			806.96			
LLAVIN + BISAGRA + TORNILLOS P/PUERTA TERMOF			195.65				
LLAVIN POMO CIL C/LLAVE	184					219.13	

(Montes, 2022)

Anexo 4: Entrega de material proyecto Stanza

DESCRIPCION DE MATERIAL	UND	Precio	SEMANA 1								
			18 de Julio 22		19 de Julio 22		20 de Julio 2022		21 de Julio 2022		22 de Ju
			Ignacio	Oscar	Ignacio	Oscar	Ignacio	Oscar	Ignacio	Oscar	Ignacio
TABLA YESO REGULAR	LAMINA	L205.00	75	75	250	250	75	75			
SOLERA 2 1/2"	LANCE	L39.70	25	25							25
PARAL 2 1/2"	LANCE	L47.00	50	50							
TORNILLO 1 1/4"	UND	L0.20	5,000.00	5,000.00							
TORNILLO 7/16" PUNTA FINA	UND	L0.22	5,000.00	5,000.00							
TORNILLO 7/16" PUNTA BROCA	UND	L0.26									
CINTA DE PAPEL	ROLLO	L75.39	25	25							
MASILLA WELBOND	CUBETA	L363.00	45	45							
LIJA	PLIEGO	L1.50							60	60	
CLAVOS CON ARGOLLA	UND	L2.45			1,500.00	1,500.00			8,300.00	8,300.00	
CLAVOS	UND	L1.38	2,200.00	2,300.00							
FULMINANTES	UND	L2.69	1,300.00	1,200							
ESQUINERO METALICO	LANCE	L22.25	50	50							
MASILLA PARA PEGAR TABLA	BOLSA	L316.10	80	80			70	70			
CANAL DE CARGA	LANCE	L63.21	28	27							
CANAL LISTON	LANCE	L41.11	75	75							250
ANGULO GALVANIZADO	LANCE	L17.00	105	100							350
CUBETA PINTURA UNICAPA	CUBETA	L1,380.00									
ALAMBRE GALVANIZADO	LIBRA	L29.90			25	25					
	COSTO		78608.88	78329.67	55672.5	55672.5	37502	37502	20425	20425	17220

(Detalles D' Construcción, 2022)

Anexo 5: Cálculo de planilla tienda 2

CÁLCULO DE PLANILLA PARA TIENDA 2 DETALLES D' CONSTRUCCION			
NO.	PUESTO	SALARIO INICIAL	SALARIO QUINCENAL
GERENCIA			
1	GERENTE	L 23,000.00	L 11,500.00
ADMINISTRACIÓN			
2	ADMINISTRADOR/ CAJERO	L 11,000.00	L 5,500.00
VENTAS			
3	VENDEDOR	L 7,500.00	L 3,750.00
4	VENDEDOR	L 7,500.00	L 3,750.00
DISTRIBUCIÓN			
5	JEFE DE BODEGA	L 18,000.00	L 9,000.00
6	AUXILIAR DE BODEGA	L 11,000.00	L 5,500.00
7	AUXILIAR DE BODEGA	L 11,000.00	L 5,500.00
8	AUXILIAR DE BODEGA	L 11,000.00	L 5,500.00
9	AUXILIAR DE BODEGA	L 11,000.00	L 5,500.00
10	AUXILIAR DE BODEGA	L 11,000.00	L 5,500.00
TOTAL PLANILLA		L 122,000.00	L 61,000.00

(Creación propia)

Anexo 6: Cálculo gastos fijos tienda 2

GASTOS FIJOS		
#	NOMBRE DEL GASTO	CANTIDAD
1	PLANILLA	L 122,000.00
2	DEPRECIACIÓN PAGADA	L 13,000.00
3	MENSAJERIA	L 7,245.00
4	RAP	L 19,785.44
5	IHSS	L 48,684.95
6	ALQUILER DE LOCAL	L 61,150.00
7	ENEE	L 13,638.99
8	SANAA	L 1,118.26
9	CELULARES	L 32,128.60
10	HONDUTEL	L 2,270.29
11	INFOP	L 6,595.14
12	INTERNET Y CABLE	L 5,673.48
13	VOLUMEN DE VENTAS	L 24,712.92
14	COMBUSTIBLE	L 57,715.57
15	VIGILANCIA	L 23,000.00
16	SERVICIOS VARIOS Y MANTENIMIENTO	L 5,359.44
17	PUBLICIDAD	L 8,970.00
18	SERVICIOS DE GPS	L 3,105.00
19	GRUPO PROVAL	L 12,169.21
20	DONACIONES	L 3,258.00
21	PRESTAMOS BANCARIOS	L 188,855.53
TOTAL		L 660,435.82

(Creación propia)

Anexo 7: Reporte de puertas dañadas

Lucero 32

- Golpe de 0.6x0.6 in.



(Creación propia)

Anexo 8: Nota de crédito Puertas Globales



DISTRIBUCIONES GLOBALES, S.A.
 Calzada Atanasio Tzul 16-45 Zona 12 Guatemala, Guatemala.
 NIT : 7505620
 DISTRIBUCIONES GLOBALES, S.A.
 Sucursal No.1
 ventas@puertasglobales.com

NOTA DE CREDITO ELECTRONICA

SERIE :	460A983F
No :	304303537
Fecha de Emisión :	2022-08-30T13:14:00-06:00

UUID: 460A983F-1223-4DB1-BDEA-B519BB291BCD

Hoja 1 de 1.

Serie Interna: RETEXP Número Interno: 1200001182

Datos de Receptor

Nombre : DETALLES DE CONSTRUCCION	NIT : CF
Dirección : COL. EL PRADO CALLE LA SALUD CONTIGUO A ULTRAMOTOR YAMAHA, HONDURAS	Email :
Dirección de entrega : COL. EL PRADO CALLE LA SALUD CONTIGUO A ULTRAMOTOR YAMAHA, HONDURAS	Teléfono :
Orden de compra:	Bodega o Despacho: REFAC
Forma de pago:	Código cliente: CE-00009
	Pedido: 12002447
	Días de crédito:
	Código vendedor: 108

Datos de Complemento

Régimen Antiguo :	
Número Autorización Documento Origen :	7CCC18B1-EC6E-4595-8783-92ED8814A325
Fecha Emisión Documento Origen :	2022-07-28
Motivo Ajuste :	DESCUENTO EN CUENTA
Serie Documento Origen :	7CCC18B1
Número Documento Origen :	3966649749

Código	Cantidad	U.Medida	Descripción	Precio	Importe
SERVICI-10076	1.00	UNI	DESCUENTO EN CUENTA EXPORTACIONES	1,165.70	1,165.70
			DESCUENTO EN CUENTA SEGÚN RECLAMO R4398 PEDIDO 12002447, AUTORIZA JUAN LUIS FONSECA		
NombreCorto			TotalMontoImpuesto		
IVA			0.00		
LA FACTURA SE CANCELARA EN DOLARES, EL VALOR DE LA FACTURA EN QUETZALES ES DE CON UN TASA DE CAMBIO DE: 7.730990 X \$ 1.00 Q. 1,165.70					
Total en letras: UN MIL CIENTO SESENTA Y CINCO CON 70/100 DÓLAR AMERICANO				Total: USD	1,165.70
FRASES					
Exenta del IVA (art. 7 núm. 2 Ley del IVA)					

Certificador : Inforum Consulting, S.A. NIT: 43430775 FECHA/HORA CERTIFICACION : 2022-08-30T15:15:45-06:00



(Distribuciones Globales, 2022)

Anexo 9: Estandarización de Productos

RIM	DESCRIPCION	CÓDIGO DE BARRA	CÓDIGO PROVEEDOR	CÓDIGO FABRICANTE	NOMBRE FABRICANTE	MODELO/TESTO	MARCA	COLOR
8596	Llavín York Dorado Con Llave	7 704339 089770		8977	1507 US 3	LLAVIN YORK C/L	YORK	DORADO
30130	Llavín Century Cerradura Satinado C/Llave	7 401156 200511				CERRADURA BOLA CROMO	CENTURY	CROMO SATINADO
30143	Llavín Diamond Bronce Con Llave		CEN-50632-B		CEN-50632-B	LLAVIN DIAMOND C/L		BRONCE
30146	Llavín Górrila Bronce con Llave					LLAVIN GORILA		BRONCE
30166	Camadura Rosa Century Bronce con Llave	7 401156 200505	CEN-50609-B		CEN-50609-B	CERRADURA BOLA CROMO CON LLAVE	CENTURY	BRONCE
30167	Llavín Century dorado brillante Con Llave	7 401156 200499	CEN-50605-B		CEN-50605-B	LLAVIN CENTURY BRILLANTE	CENTURY	DORADO
30167	Llavín Century dorado brillante Con Llave	7 401156 200499	CEN-50605-B		CEN-50605-B	LLAVIN CENTURY BRILLANTE	CENTURY	DORADO
30196	Llavín Yale York Plata C/L	7 704339 089909		8990	US320	LLAVIN YALE YORK C/L	YORK	PLATA
30197	Llavín Yale York Bronce C/L	7 704339 089800		8990	1507 US 5	LLAVIN YALE YORK C/L	YORK	BRONCE
30224	Llavín Yale York Plata S/L	7 704339 103131		10313	KNOB MYS102 US32D PRN V	YORK	YORK	PLATA
30225	Llavín Yale York Bronce S/L	7 704339 089787		8978	KNOB YORK US5 PRN VS	YORK	YORK	BRONCE
30301	Llavín Yale Principal 8988 Dorado	7 704239 089886		8988	8051 US 3	WALES 8051 US 3	WALES	DORADO
30302	Llavín Yale Principal 8989 Bronce	7 704339 089893		8989	8051 US 5	WALES 8051 US 5	WALES	BRONCE
30302	Llavín Yale Principal 8989 Bronce	7 704339 089893		8989	8051 US 5	WALES 8051 US 5	WALES	BRONCE
30302	Llavín Yale Principal 8989 Bronce	7 704339 089893		8989	8051 US 5	WALES 8051 US 5	WALES	BRONCE
30304	Llavín Yale Principal 8991 Plata	7 704339 089916		8991	8051 US 26D	WALES 8051 US 26D	WALES	PLATA
30304	Llavín Yale Principal 8991 Plata	7 704339 089916		8991	8051 US 26D	WALES 8051 US 26D	WALES	PLATA
30307	Llavín Yale Principal Liverpool Chapas/Manij.	7 704 339 015632		9031	8081 US26D	HANDLS LIVERPOOL SINGLE CVL	YALE	PLATA
30307	Llavín Yale Principal Liverpool Chapas/Manij.	7 704 339 015632		9031	8081 US26D	HANDLS LIVERPOOL SINGLE CVL	YALE	PLATA
30316	Llavín Hermet Dorecho Cuadrado	7 301206 871715		43576	CS 75D	CERRADURA DE SOBREPONER	HERMEX	
30317	Llavín Hermet Isquendo Cuadrado	7 301206 871714		43575	CS 75J	CERRADURA DE SOBREPONER	HERMEX	
30417	Chapa Mariposa Yale Bronce	7 704339 089459		8945	US5	DEAD KENT SIN VS	YALE	BRONCE
30418	Chapa Mariposa Yale Plata	7 704339 089473		8947	US32D	DEAD KENT SIN VS	YALE	PLATA
30507	Llavín Yale Leeds Manija C/Llave	7 704339 015656		10580	1607 US26D	LEV LEEDS INTVY	LEEDS	PLATA
30508	Llavín Yale Leeds Manija S/Llave						LEEDS	BRONCE
30513	Llavín Yale Lincoln Manija C/Llave	7 704339 010401		10540	US26D	LEV LINCOLN US26D INTV VS	LINCOLN	PLATA
30515	Llavín Yale Manija Dover Plata C/Llave	7 704339 090127		9012	1607 US 26D	LLAVIN MANIJA YALE DOVER C/L	DOVER	PLATA
30515	Llavín Yale Manija Dover Plata C/Llave	7 704339 090127		9012	1607 US 26D	LLAVIN MANIJA YALE DOVER C/L	DOVER	PLATA
30516	Llavín Yale Dover Manija Plata S/L	7 704339 090124		9013	LEVER DOVER US26D PRN VS	LEVER DOVER	DOVER	PLATA
30641	Llavín Yale Aston Manija Plata C/Llave 9018					LEVER DOVER	ASTON	PLATA
30647	Llavín Yale Dover Manija Bronce C/Llave	7 704339 090103		9010	US5	LLAVIN MANIJA ASTON C/L	DOVER	BRONCE
30648	Llavín Yale Dover Manija Bronce S/Llave					LEVER DOVER	DOVER	BRONCE
30649	Llavín Yale Aston Manija Bronce C/Llave 9016	7 704 339 090165		9016	US5	LLAVIN POMO BOLTON BAÑO	ASTON	BRONCE
30649	Llavín Yale Aston Manija Bronce C/Llave 9016	7 704 339 090165		9016	US5	LLAVIN POMO BOLTON BAÑO	ASTON	BRONCE
30655	Llavín Fanel Camnes Plata S/Llave 30-042						YALE	BRONCE
30656	Llavín Fanel Camnes Bronce S/Llave 30-040	8 83351 49775 6	90430-040		043CNE LEVER TUB S CP	CANNES	CANNES	BRONCE
30663	Llavín Madrid Principal Cuadrado Sat níquel LEV4 combo					LP-LEV4 COMBO	LLAVIN PRINCIPAL MADRID CUADRADO SAT LEV4 COMBO	MADRID
30663	Llavín Madrid Principal Cuadrado Sat níquel LEV4 combo					LP-LEV4 COMBO	LLAVIN PRINCIPAL MADRID CUADRADO SAT LEV4 COMBO	MADRID
30686	Manija Milan Plata LEV-350619 Dormitorio					LEV-350619	MANIJA MILAN DORMITORIO	MILAN
30687	Manija Barcelona Plata LEV-350619 Dormitorio					LEV-350619	MANIJA BARCELONA DORMITORIO	LOCKPLUS
30702	Llavín Fanel Devon Bronce S/Llave 30-016					90430-016	LLAVIN FANEL DEVON S/LLAVE	DEVON
30703	Llavín Kwikset Tapel Cerrojo Sencillo 00-689					96600-689	CERROJO SENCILLO TAPES-689 NIQUEL SAT	KWIKSET
30704	Llavín Kwikset Tokio Cerrojo Níquel Sencillo 00-691					96600-691	LLAVIN KWIKSET TOKIO CERROJO SENCILLO	NIQUEL
30707	Llavín Kwikset Tavaris Principal 01-374	8 83351 38310 3				98001-374		TAVARIS

(Creación propia)

Anexo 10: Etiqueta de Códigos QR y Ficha de Especificaciones



Puerta Metálica Lisa

Para exteriores/ interiores:
Ideal para puertas principales, oficinas, salidas a patios y jardines.



Puerta Brasilia 1 Panel

Para interiores:
Ideal para recámaras, baños, oficinas y usos comerciales.



Puerta Brasilia 1 Panel



Puerta Interior

Material: Elaborada 100% de madera con tableros MDF.

Medidas: 70, 80 y 90 cm

Cuidado: Cuidado: Instalar cuando las paredes tengan acabado y la casa tenga piso, estén colocadas todas las ventanas y no exista humedad en el lugar donde se instalarán.

Darles 24 horas de climatización en el lugar antes de instalar.



9518-0048 | 9944-3694 | 9445-4347 | 9442-6597

(Creación propia)



(Creación propia)

¡Participa y Gana!

Nombre: _____

Número de identidad: _____

Numero de celular: _____

Correo Electronico: _____

Puerta 1: _____

Puerta 2: _____

Puerta 3: _____

(Creación propia)

Anexo 12: Sorteo en redes sociales



**GANA UNA PUERTA
PARA MASCOTAS**
¡Premiamos a los peluditos de casa!

- ☑ Comenta con una foto y el nombre de tu mascota
- ☑ Dale  al post y  a dos amigos
- ☑ Sorteo válido para nuestros seguidores

Tamaño mediano- 7 x 11-1/4 "

IDEAL PET PRODUCTS
PLASTIC PET DOOR
MEDIUM Flap Size 7" x 11 1/4"
MEDIANO en la medida de 18 cm x 28,6 cm

EASY TO INSTALL
FÁCIL A INSTALAR

For Dogs Up To 25 lbs.
For Cats Up To 15 lbs.

Includes vinyl flap with magnetic closure and stainless steel frame.

Get the best deal on pet doors at [www.petdoor.com](#)

BREEDS 

Tegucigalpa
Col. El Prado, calle La Salud contiguo
a Ultramotor (Yamaha)
Cel. 9518-0048 / 9445-4347 / 9944-3694

#1 en
puertas



Detalles
D' Construcción

(MG Asociados, 2022)

Anexo 14: Cotización construcción de oficina

DETALLES DE CONSTRUCCION, S. DE R.L.

Colonia el Prado, Calle la Salud, Contiguo a Ultramotor. Barrio los Andes, Sta. Calle,
 Telefonos: (504) 2239-8380, 2239-8376 15 y 16 Avenida N.O.
 Tegucigalpa, Honduras, C.A. San Pedro Sula, Honduras
 detallesdeconstruccion2014@hotmail.com Telefono: 504

Fecha: 24/11/2022
 Señores: CONSUMIDOR FINAL
 Atención:
 Dirección: TEGUCIGALPA HONDURAS Fax:

COTIZACION No. 41480

Cod.	Descripción	Cant.	W. Unitario	Subtotal
060141	Tabla Yeso Regular 4x8 (Knauf)	3.00	238.00	714.00
070111	Perales 2 1/2x10 P/E	7.00	57.00	399.00
070112	Solera 2 1/2x10 P/E	2.00	42.00	84.00
070213	Esquinero Metálico de 10" P/A	4.00	32.00	128.00
080103	Malla Wektibond Galan	1.00	130.00	130.00
110101	Tornillo Punta Fina 7/16	50.00	.40	20.00
110102	Tornillo Punta Fina 1 1/4	100.00	.40	40.00
120303	Lija No. 120	1.00	4.00	4.00
Observaciones:				
SALA DE VENTAS3				
				SUBTOTAL 1,519.00
				DESCUENTO .00
				SUB-TOTAL 1,519.00
				I.S.V. 227.85
				TOTAL 1,746.85

WENDY NEUSSA Tels: 9454147

(Creación propia)

Anexo 15: Descripción de Puesto de Gerente de Mercadeo

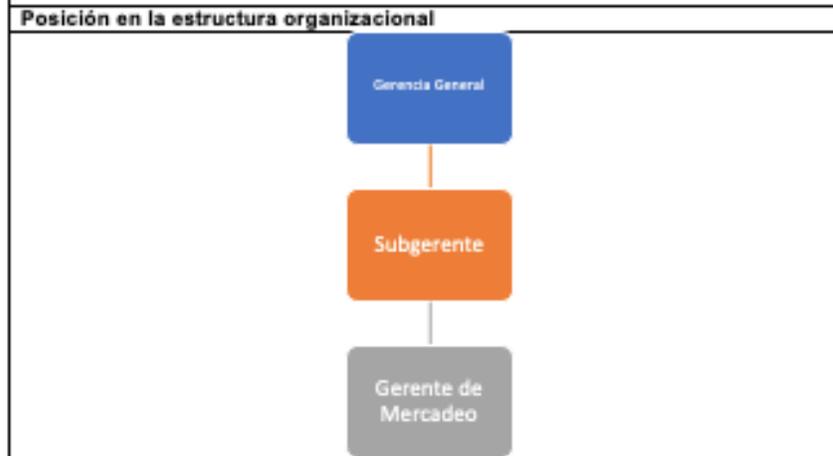
Gerente de Mercadeo

	Descriptor de Puesto	Código:
		Versión:
		Fecha de vigencia:
		Página:

Fecha de última revisión del puesto	25/11/2022
-------------------------------------	------------

I. Datos generales del puesto	
Nombre del puesto	Gerente de Mercadeo
Unidad	Mercadeo
Posición superior inmediata	Subgerente
Número de plazas	1

Objetivo del puesto
Gestionar el crecimiento de los canales de ventas, ayudar a crear y mantener una marca fuerte y consistente en una gran variedad de canales de mercadeo en línea y ajenos a internet.



Proceso del Sistema de Gestión de Ventas
Procesos de Ventas

Contenido y resultado de puestos	
Áreas de resultado	Funciones críticas
1. Análisis del rendimiento de campañas de publicidad	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar estrategias y tácticas para difundir la existencia de nuestra empresa e impulsar el tráfico cualificado hacia nuestra puerta principal • Poner en práctica campañas de marketing que garanticen el éxito y poseer su implementación desde su concepción hasta su ejecución • Experimentar con una gran variedad de canales de adquisición orgánicos y de pago, como creación del contenido, tratamiento del contenido, campañas de pago por clic, gestión de eventos, publicidad, redes sociales, campañas de generación de clientes potenciales, redacción creativa y análisis de rendimiento • Generar contenido valioso y atractivo para nuestro sitio web capaz de atraer y convertir a nuestros grupos objetivo • Entablar relaciones estratégicas y asociarse con actores, agencias y proveedores claves de la industria • Preparar y monitorizar el presupuesto de marketing trimestral y anualmente y asignar fondos de un modo inteligente • Supervisar y aprobar material de marketing, desde banners de sitios web a folletos impresos y estudios de casos • Medir y elaborar informes sobre el rendimiento de las campañas de marketing, obtener información y realizar evaluaciones con respecto a los objetivos • Analizar el comportamiento de los consumidores y ajustar las campañas de marketing y email según se necesite
2. Gestionar el presupuesto de mercadeo	
3. Garantizar que el material esté en consonancia con la identidad de la empresa	
4. Administración de redes sociales	

Aspectos organizacionales del puesto	
Horario	Lunes a viernes: de 8:00 a.m. a 5:00 p.m. Sábados: de 8:00 am a 12:00 pm
Tipo de jornada	Continuada / diurna
Tipo de turno	Fijo
Viajes	Sí
Ambiente	Trabajo en oficina con ambiente climatizado
Posición en la que desarrolla sus actividades	Sentado
Riesgo de accidentes o enfermedades	No presenta riesgos



Perfil del puesto	
Nombre del puesto	Gerente de Mercadeo
Unidad	Mercadeo
Posición superior inmediata	Subgerente
Número de plazas	1
Experiencia requerida	N/A

Requerimientos organizativos para el candidato		
Edad	Mínima	22
	Máxima	40
	Preferida	No relevante
Sexo preferible	No relevante	
Estado civil preferible	No relevante	
Licencia de conducir	No es preciso	
Vehículo propio requerido	No es preciso	
Disponibilidad para viajar	No relevante	
Disponibilidad para trabajar en horarios especiales	Si	
Procedencia geográfica aceptable / no aceptable	Tegucigalpa o zonas aledañas	

Formación profesional y técnica requerida	
Estudios formales	Licenciado en Mercadeo, Bachiller en Administración de Empresas, Licenciado en Administración de Empresas

Idiomas requeridos para el correcto desempeño del puesto			
Descripción	Grado de desarrollo de estos conocimientos		
	Conversación	Escritura	Lectura
Español	Alto	Alto	Alto

Conocimientos técnicos	
Área de conocimiento	Nivel de dominio
Manejo de redes sociales	Alto
Computación: paquete Microsoft Office	Alto
Conocimiento en el manejo de sistemas computarizados	Medio
Conocimientos básicos de administración	Alto

Experiencia	
Área de experiencia	Nivel de desarrollo
Conocer métodos de mercadeo	Muy alto
Pronósticos de ventas	Alto
Venta de materiales de construcción	Medio

Competencias
Gestión y logro de objetivos
Comunicación
Pensamiento analítico
Trabajo en equipo
Compromiso

(Creación propia)