

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA  
UNITEC

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL  
IMPORTACIONES DIGITALES S. DE R.L.

SUSTENTADO POR:

SANDRA CAROLINA ANDONIE MEJIA  
21641118

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

LICENCIADO EN FINANZAS

SAN PEDRO SULA, CORTÉS

HONDURAS, C. A.

FECHA: MARZO, 2021

## Tabla de Contenido

DEDICATORIA.....	I
AGRADECIMIENTOS .....	II
RESUMEN EJECUTIVO .....	III
INTRODUCCIÓN .....	V
1. CAPÍTULO I.....	1
1.1. OBJETIVOS DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL .....	1
1.1.1. <i>Objetivo general</i> .....	1
1.1.2. <i>Objetivos específicos</i> .....	1
1.2. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA.....	1
1.2.1. <i>Reseña histórica</i> .....	1
1.2.2. <i>Misión</i> .....	2
1.2.3. <i>Visión</i> .....	2
1.2.4. <i>Valores</i> .....	2
1.2.5. <i>Organigrama</i> .....	2
2. CAPÍTULO II.....	3
2.1. ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA EMPRESA .....	3
2.1.1. <i>Elaboración de base de datos, compras y ventas</i> .....	3
2.1.2. <i>Análisis de pérdidas</i> .....	4
2.1.3. <i>Rotación de inventario</i> .....	4
2.1.4. <i>Costos de inventario</i> .....	5
2.1.5. <i>Análisis de viabilidad para la producción de producto</i> .....	5
3. CAPÍTULO III .....	7
3.1. PROPUESTAS DE MEJORA IMPLEMENTADAS.....	7
3.1.1. <i>Propuesta I: Control de inventario, análisis de pérdidas</i> .....	7
3.1.1.1. <i>Antecedentes</i> .....	7
3.1.1.2. <i>Descripción de la propuesta</i> .....	8
3.1.1.3. <i>Impacto de la propuesta</i> .....	9
3.2. PROPUESTA DE MEJORA .....	10
3.2.1. <i>Propuesta I: Análisis de Costos</i> .....	10
3.2.1.1. <i>Antecedentes</i> .....	10
3.2.1.2. <i>Descripción de la propuesta</i> .....	11
3.2.1.3. <i>Impacto de la propuesta</i> .....	11
4. CAPÍTULO IV .....	13
4.1. CONCLUSIONES .....	13
4.2. RECOMENDACIONES .....	13
4.2.1. <i>Recomendaciones para la empresa</i> .....	13
4.2.2. <i>Recomendaciones para la institución</i> .....	14
4.2.3. <i>Recomendaciones para los estudiantes</i> .....	14
REFERENCIAS .....	15
GLOSARIO.....	16

## Índice de Figuras

Figura 1. <i>Organigrama de la empresa</i> .....	2
Figura 2. <i>Costos de inventario</i> .....	5

## Índice de Tablas

Tabla 1. <i>Pérdidas en láminas de PVC</i> .....	7
Tabla 2. <i>Costos de capacitaciones</i> .....	9
Tabla 3. <i>Costo de rotura anual</i> .....	10
Tabla 4. <i>Costos de hacer un pedido</i> .....	12

## **Dedicatoria**

Primeramente, me gustaría dedicar este informe a Dios, por siempre darme la inteligencia y sabiduría para poder cumplir todas mis metas y por ayudarme a enfrentar los obstáculos que se ponen en mi camino. A mis padres, por siempre apoyarme en todo lo que hago y motivarme a ser mejor cada día. Finalmente, a mi hermana por ser mi mayor apoyo emocional, por siempre estar para mi y motivarme a seguir adelante.

*Sandra Andonie*

## **Agradecimientos**

A UNITEC por brindarme el conocimiento que he adquirido a lo largo de mi carrera, por brindar un ambiente agradable para aprender y conocer nuevas amistades.

A los catedráticos por brindar conocimiento tanto en lo académico como lo personal. Por tener pasión por lo que hacen y siempre guiarnos al camino correcto como profesionales. Agradezco a mi asesor por siempre aclarar mis dudas y por el conocimiento que ha inculcado en mi.

A mi colega y amiga Nora, por guiarme y asesorarme a lo largo de mi práctica profesional. A mis colegas y amigos Oscar y Tania por siempre estar para mi en momento de duda. Les agradezco por hacer de mi carrera universitaria una mejor experiencia.

A mi novio José Alejandro, por siempre guiarme por el camino correcto, por enseñarme a nunca darme por vencida y a siempre dar lo mejor de mi. A mis amigos, en especial a Gilmer y Rigoberto, por ser de gran apoyo emocional a lo largo de mi carrera y práctica profesional.

Finalmente, a Importaciones Digitales por brindarme la oportunidad de realizar mi práctica profesional y desarrollarme como profesional dentro de sus instalaciones, por confiar en mi y mostrarme mi potencial. Agradezco a mi jefe inmediato por siempre aclarar mis dudas y por enseñarme nuevas cosas sobre mi carrera.

## Resumen Ejecutivo

Importaciones Digitales S. de R.L. es una empresa que se dedica a la distribución de productos para impresión gráfica. Dicha empresa cuenta con una sola sucursal en San Pedro Sula. La empresa lleva alrededor de ocho años en el rubro, su principal objetivo es ser una empresa que brinde a sus clientes el mejor producto para impresiones gráficas. La empresa consta de cuatro departamentos.

El departamento asignado al estudiante fue el departamento de finanzas, al ser una pequeña empresa, todos los departamentos se ven sumamente relacionados el uno con el otro. El departamento de finanzas busca encontrar nuevas formas de reducir costos, nuevas formas de inversión de capital, entre otras. El practicante fue asignado las siguientes actividades, recopilación de datos históricos tanto de ventas como de compras, encontrar los productos con más demanda dentro de la empresa, analizar las pérdidas de inventario, realizar un costo de inventario, entre otras.

Como propósito principal para el desarrollo de la práctica profesional, se busca que se encuentren oportunidades de mejoras dentro de la empresa. Ambas propuestas presentadas en el informe harán mención sobre el antecedente del problema, descripción y el impacto de la propuesta. Luego de definir los objetivos generales y específicos, se encuentra que el principal objetivo es maximizar la eficacia de la empresa en cuanto a los objetivos financieros que esta misma desea alcanzar. Por lo cual, el practicante busca reducir costos dentro de los distintos departamentos, lo cual implica incrementar la utilidad de la empresa.

El presente informe tiene como fin dar a conocer las propuestas que se brindaron a la empresa a lo largo de la práctica profesional. Como primera propuesta, se propone que se brinden capacitaciones a los empleados de bodega. Se vio oportunidad de mejora, ya que la empresa contaba con muchas pérdidas de inventario anual. La empresa tenía una pérdida de un 13% en su inventario, con las capacitaciones, se busca que el empleado conozca la mejor manera de manejar el producto, de esta forma evitando daños o pérdidas.

Como segunda propuesta se busca una forma de reducir los costos que se dan actualmente de la empresa, específicamente dentro de los costos del inventario. Como posibilidad de mejora, se propone que la empresa realice solamente dos pedidos al año, en comparación a los tres pedidos que realizan actualmente. Al realizar un análisis cuantitativo, se puede ver como el ahorro anual sería de una cantidad de L 154,998.13. De igual manera se propone que al realizar estos pedidos,

la empresa conozca mas a profundidad la demanda que tiene, de esta forma se evita tener un costo de rotura de stock, un costo que actualmente es alrededor de L 67,275 anual, solo en términos de láminas de PVC.

Finalmente, durante el desarrollo de la práctica profesional, se busca que el practicante utilice su conocimiento adquirido a lo largo de su carrera, para brindar a la empresa propuestas de mejora. Ambas propuestas de mejora brindadas por el practicante buscan que la utilidad de la empresa sea mayor año con año. De esta manera, cumpliendo los objetivos que la empresa busca alcanzar.

## **Introducción**

El estudiante debe de llevar a cabo una práctica profesional para poder culminar su carrera de Licenciatura de Finanzas. Al realizar dicha práctica el estudiante debe de implementar su conocimiento y experiencia adquirida a lo largo de los años de su carrera universitaria, con el fin de no solamente adquirir más conocimiento en el área, pero de igual manera brindar propuestas de mejora a la empresa. El estudiante estará llevando a cabo este proyecto desde el dieciocho de enero del año dos mil veintiuno, hasta el treinta y uno de marzo del año dos mil veintiuno.

Importaciones Digitales S. de R.L. es una empresa ubicada en San Pedro Sula, que se dedica a la importación y distribución de productos para impresión gráfica; como ser láminas de PVC, vinilos, lonas, láminas de acrílico, láminas de coroplast, entre otras. El estudiante se desarrollará en el departamento de finanzas a lo largo de su práctica profesional.

El informe de práctica profesional esta formado por cuatro capítulos, estos se detallan a continuación.

Capítulo I: El primer capítulo contiene los objetivos del estudiante para su práctica profesional. De igual manera hace mención sobre los datos generales de la empresa, como ser la misión, visión, valores y otros.

Capítulo II: El segundo capítulo hará enfoque en el funcionamiento general del área de trabajo, el estudiante dará a conocer las actividades realizadas dentro de la empresa.

Capítulo III: Durante el tercer capítulo de este informe se mencionarán las propuestas de mejora por parte del estudiante hacia la empresa. Una de ellas debe de ser implementada en la empresa al culminar la práctica profesional.

Capítulo IV: El último capítulo del informe estará conformado por las conclusiones, donde el estudiante informará sobre los resultados obtenidos, la aportación al campo o disciplina, una conclusión general, entre otros. De igual manera el estudiante dará a conocer sus recomendaciones.



## **1. CAPÍTULO I**

El primer capítulo contiene los objetivos de la práctica profesional y los datos generales de la empresa.

### **1.1. Objetivos de la práctica profesional**

#### **1.1.1. Objetivo general**

Desarrollar todas las actividades asignadas, aplicando el conocimiento adquirido durante la carrera universitaria; llegar a encontrar posibilidades de mejora dentro del departamento de finanzas y de esta manera brindar propuestas de mejora para la empresa.

#### **1.1.2. Objetivos específicos**

- Maximizar la eficacia de la empresa en relación con los objetivos financieros que desea alcanzar.
- Aportar conocimientos para ayudar a la empresa a conocer la viabilidad de sus proyectos de inversión.
- Ayudar a la empresa a crear una base de datos para facilitar la búsqueda de datos contables.
- Adquirir conocimiento sobre el control de costos de inventario de la empresa y determinar formas para que el movimiento del inventario sea mas eficiente.

### **1.2. Datos generales de la empresa**

#### **1.2.1. Reseña histórica**

Importaciones Digitales nace en San Pedro Sula en el año 2012 como una empresa familiar que vio la oportunidad de incursionar en el negocio de la distribución de materiales para impresión gráfica, como ser las lonas, vinilo, láminas de PVC, etcétera.

Luego en el año 2016 se empezó a vender a nivel nacional por medio de servicio de entregas, teniendo una buena aceptación a nivel nacional.

Con el paso del tiempo hemos ido ampliando nuestro catálogo de productos para poder satisfacer las necesidades más prontas de nuestros clientes. (Importaciones Digitales S. de R.L. 2021)

### 1.2.2. Misión

Ser un amigo esencial para los clientes al dar productos de servicios que apoyen las impresiones gráficas. (Importaciones Digitales S. de R.L. 2021)

### 1.2.3. Visión

Ser uno de los proveedores preferidos de nuestros clientes a nivel nacional y en un futuro serlo a nivel centroamericano. (Importaciones Digitales S. de R.L. 2021)

### 1.2.4. Valores

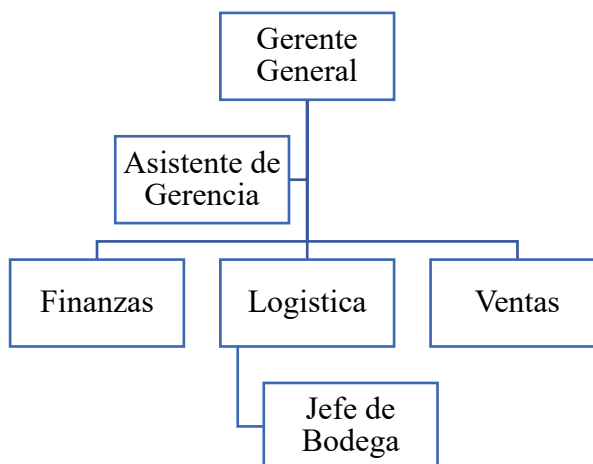
- Compromiso
- Honestidad
- Cuidado de las relaciones interpersonales
- Simplicidad
- Mejora
- Prontitud

(Importaciones Digitales S. de R.L. 2021)

### 1.2.5. Organigrama

Figura 1

*Organigrama de la empresa*



Fuente: Importaciones Digitales S. de R.L.

## **2. CAPÍTULO II**

En este capítulo el estudiante hará mención sobre el funcionamiento general del área de trabajo tanto como las actividades que ha realizado a lo largo de su practica profesional. El departamento de finanzas se encarga de manejar las finanzas de la empresa, buscar formas de mejora o de incrementar la utilidad. Importaciones Digitales es una empresa que cuenta con pocos departamentos, entre ellos, finanzas, ventas, logística; sin embargo, todos los departamentos están relacionados el uno con el otro.

El departamento de finanzas como en cualquier empresa, mira sobre todos los departamentos para encontrar puntos fuertes o defectos, para luego tomar decisiones sobre que cosas la empresa podría mejorar a futuro. A continuación, el estudiante hará mención sobre las actividades realizadas en la empresa dentro del departamento de finanzas.

### **2.1. Actividades realizadas en la empresa**

#### **2.1.1. Elaboración de base de datos, compras y ventas**

Una base de datos es de suma importancia en una empresa para lograr acceder a información de una manera mas rápida. Importaciones Digitales no contaba con información en formato digital tanto de compras como ventas. Dado que, al momento de entender las finanzas de una empresa, debemos de tener acceso a dicha información; el estudiante elabora una base de datos recopilando información sobre las compras y ventas que se han dado en la empresa a lo largo de los años.

Dentro de dicha base de datos, se incluye el producto, precio y cantidad comprada o vendida por la empresa. Se logra generar datos tanto en cantidades de cada producto, como cantidades monetarias sobre los productos. La base de datos consta de precios en dólares tanto como precios en lempiras.

Al poder visualizar las ventas de la empresa durante los años que lleva operando, podemos ver cual es el producto con más demanda dentro de la empresa. De igual manera logramos ver que meses se exige más cierto producto, algo que resulta útil al momento de saber que producto es el que esta generando más ingresos.

Las compras de la empresa a lo largo de los años al ser comparadas con las ventas que la empresa ha realizado llegan a mostrar el periodo de tiempo en el cual el

producto importado se vende. Cosa que ayuda a la empresa a planear los pedidos por realizar a futuro.

### **2.1.2. Análisis de pérdidas**

Importaciones Digitales depende mucho de producto importado desde China, lo cual muchas veces genera problemas con el producto. La empresa recibe producto dañado que luego no puede ser vendido, lo cual termina siendo dinero perdido para la empresa. Utilizando la base de datos sobre las compras y las ventas que se han realizado, el estudiante analiza que cantidad de producto fue perdido, dañado o no reportado. Al tener una cantidad de producto, se logra sacar un porcentaje anual de la pérdida que esto representa para la empresa. De igual manera, se puede ver cuanto dinero perdido esto representa en producto importado.

Luego de analizar la cantidad perdida como un total, se analiza producto por producto para entender mejor en cual es que la empresa esta teniendo el mayor porcentaje de dicha perdida. De esta manera, la empresa logra analizar la razón de la perdida que esta teniendo y busca maneras de mejorar.

### **2.1.3. Rotación de inventario**

La empresa de Importaciones Digitales utiliza el método “Last In, First Out” (LIFO) de gestión de stock, también conocida como Última en Entrar, Primera en Salir (UEPS). Como el nombre menciona, este es un método donde el ultimo producto en entrar al inventario es el primero en salir, o en otras palabras ser vendido. La razón detrás de usar este método en la empresa es por el peso del producto que trae. Le resulta mas fácil a los empleados de bodega sacar el producto que queda arriba, que sacar el producto que esta debajo un montón de peso. Este método esta vinculado con el inventario, por lo cual, es importante conocer la rotación del inventario.

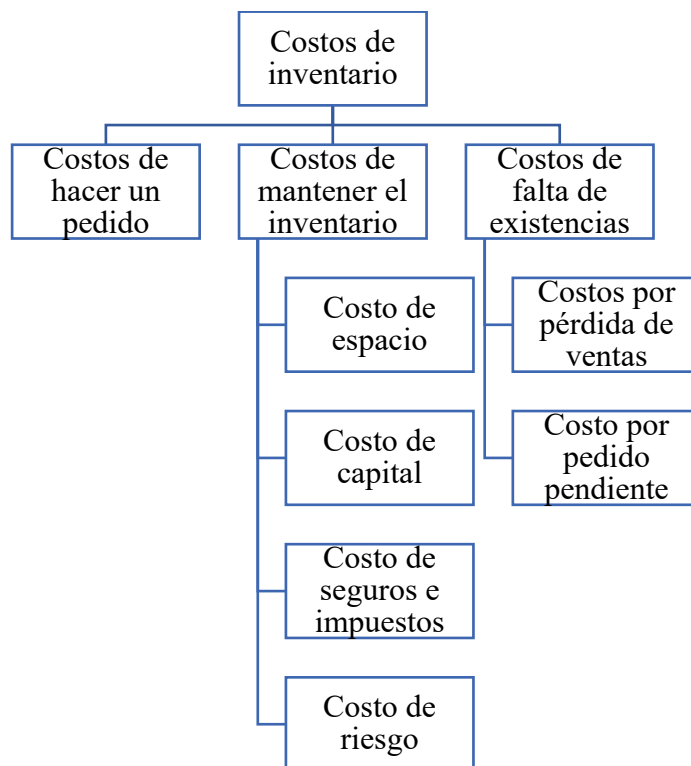
El estudiante calcula la tasa de rotación de inventario tanto como el periodo medio de almacenamiento. La tasa de rotación le da una idea a la empresa de cuantas veces al año se renuevan las mercancías y el periodo medio de almacenamiento le muestra cada cuanto día reponen los productos almacenados.

### 2.1.4. Costos de inventario

La empresa obtiene su mayor costo en lo que es el inventario, así como obtiene sus ingresos de este mismo. Toda empresa debe de estar en total conocimiento de los costos que implica su negocio, ya que es aquí donde podemos buscar formas de reducir dichos costos y por lo tanto generar mas utilidad dentro de la empresa. El estudiante lleva a cabo los costos de inventario utilizando el orden representado en la figura 2. Tener conocimiento sobre donde esta el mayor costo de una empresa ayuda a que la empresa se enfoque en reducir este mismo.

Figura 2

*Costos de inventario*



Fuente: GEO Tutoriales (21 de enero, 2015). *Gestión de Operaciones*. Recuperado de: <https://www.gestiondeoperaciones.net/inventarios/clasificacion-de-los-costos-de-inventario/>

### 2.1.5. Análisis de viabilidad para la producción de producto

En busca de reducir el costo de falta de existencias y ampliar el alcance que la empresa tiene, Importaciones Digitales se enfoca actualmente en realizar un estudio financiero.

La empresa desea conocer que tan viable le es producir el producto que ellos actualmente importan. Una de las razones por la cual la empresa desea invertir en este gran proyecto, es lograr cumplir con la visión de la empresa. Pues, al producir el producto la empresa podría convertirse en una empresa exportadora, y lograr exportar su producto a otros países, como ser los de Centro América.

De igual manera la empresa busca una forma de poder reducir el costo de falta de existencias con el que cuenta actualmente. La empresa cuenta con un costo por pérdida de ventas ya que depende mucho del producto importado desde China. Al ser un país que se encuentra a una gran distancia, muchas veces el pedido tarda mas de lo esperado en llegar a Honduras. En varias ocasiones la empresa se ha visto con falta de inventario en ciertos productos. Lo que causa que cuando un cliente solicita dicho producto, la empresa no se mira en capacidad para satisfacer las necesidades de sus clientes, por lo tanto, no logran vender lo que se pide; generando un costo.

### 3. CAPÍTULO III

El capítulo tres trata sobre las propuestas que el estudiante presento a la empresa. Se hará mención sobre la propuesta de mejora implementada, tanto como la propuesta de mejora. Por medio del análisis, el practicante llego a las propuestas que se darán a conocer a continuación.

#### 3.1. Propuestas de mejora implementadas

##### 3.1.1. Propuesta 1: Control de inventario, análisis de perdidas

###### 3.1.1.1. Antecedentes

Importaciones Digitales como se ha mencionado previamente, se dedica a la importación y distribución de productos para impresión gráfica. Al realizar una base de datos con las compras y ventas que la empresa ha tenido a lo largo de los años se encuentra que la cantidad de producto que se vende no es igual a la cantidad de producto que se compro. El producto importado, es decir el inventario de la empresa, es el generador de ingresos, por lo cual se decide analizar la perdida de inventario. En la tabla 1 se muestra la cantidad de perdidas en cuanto a láminas de PVC, que es el producto con mas movimiento dentro de la empresa, y el producto en el cual se hará enfoque en esta propuesta.

Tabla 1

*Pérdidas en láminas de PVC*

Medida	Compras	Ventas	Existencias	Perdidas
1 mm	2,070	2,008	0	62
2 mm	7,250	6,896	0	354
3 mm	12,540	10,848	1	1,691
6 mm	1,620	597	0	1,023
13 mm	300	79	186	35
20 mm	300	5	287	8
Total	24,080	20,433	474	3,173

Fuente: Elaboración propia (2021)

Como se puede ver en la tabla 1, la cantidad de láminas de PVC que se han perdido desde el dos mil doce hasta el dos mil veinte, es decir, en los últimos ocho años, es de 3,173. Para determinar que porcentaje representa, dividimos 3,173 entre 24,080 y lo multiplicamos por 100; esto representa una pérdida de 13%. Hablando monetariamente, este 13% representa una cantidad de \$17,775.93, al dividir esto entre los ocho años, tenemos una pérdida de \$2,222 al año. Utilizando el tipo de cambio de venta del 05/03/2021, este siendo 24.20 lempiras, se concluye que el estimado de pérdida al año es de 53,772.40 lempiras.

### **3.1.1.2. Descripción de la propuesta**

A fin de evitar dichas pérdidas en la empresa, se propone en primer lugar conocer la causa de estas mismas. Luego de analizar el proceso de la importación, se encuentra que las pérdidas se dan por dos razones principales. La primera razón por las pérdidas representadas en la tabla 1, son las laminas no reportadas. Al ser una pequeña empresa, muchas veces el dueño de la empresa utiliza el producto importado y no se contabiliza en la empresa, lo cual al final del año llega a representar un porcentaje de la pérdida. La segunda razón por la cual se dan estas pérdidas es por daños al producto durante el proceso de importación. La empresa desconoce la cantidad de producto que llega dañado a la bodega, sin embargo, se conoce que en varias ocasiones cierta cantidad de laminas llegan dañadas, por lo cual no se pueden vender y terminan ocasionando una pérdida para la empresa.

Para evitar las pérdidas se propone que se contabilicen todas las láminas de PVC utilizadas, lo cual no incluye ningún costo de implementación. Como segundo punto, se propone que los dos empleados de bodega, incluyendo al jefe de bodega, reciban capacitaciones para poder determinar que cantidad de producto llega dañado a la bodega. Se considera de suma importancia, que el personal a cargo de el inventario tenga conocimiento suficiente para poder determinar que porcentaje de pérdida esta siendo representado por los daños al inventario. Al determinar que cantidad de producto es el que se pierde por daños, la empresa podría ir mas a detalle para determinar como evitar estos daños. La propuesta



representa costos bajos, en la tabla 2 se especifica mas a detalle los costos que se presentan en el desarrollo de la propuesta.

Tabla 2

*Costos de capacitaciones*

Costos	
Capacitación mensual (costo por empleado)	L 1,000.00
Capacitación mensual (costo de ambos empleados)	L 2,000.00
	Costo Anual L 4,000.00

Fuente: Elaboración propia (2021)

Las capacitaciones se llevaron a cabo una vez a la semana por cuatro semanas, se harán dos veces al año para que el personal de bodega este en conocimiento total de como debe de recibir el inventario al momento de ingresar a la bodega. Entre las cosas que se enseñan en la capacitación están: revisar que todo el producto sea entregado, cuantificar el total de producto que se entrega dañado, colocación dentro de la bodega de una manera mas efectiva para evitar daños al producto dentro de la bodega y facilitar la salida del producto al ser vendido, entre otras.

### **3.1.1.3. Impacto de la propuesta**

El mayor impacto que genera la propuesta es la mejora en el control del inventario, ya que, al tener empleados capacitados para realizar una mejor labor dentro de la bodega, se logra disminuir las perdidas. De igual manera al contabilizar todo el producto que entra y sale de la empresa, Importaciones Digitales logra tener una idea mas realista sobre las perdidas en su inventario.

## 3.2. Propuesta de mejora

### 3.2.1. Propuesta 1: Análisis de Costos

#### 3.2.1.1. Antecedentes

Las empresas siempre cuentan con distintos costos, es importante conocer que una de las mejores maneras de incrementar la utilidad de la empresa es reducir los costos, por lo cual el practicante busca formas de que Importaciones Digitales reduzca sus costos. En esta propuesta se hará enfoque en dos tipos de costos: costos al hacer un pedido y costos por falta de existencias.

Al hacer un pedido la empresa cuenta con varios costos, entre ellos el flete que el proveedor cobra por transporte de producto hasta el contenedor, impuesto sobre la renta, cargos de aduana, entre otros. Actualmente la empresa realiza tres pedidos de láminas de PVC al año, lo que implica que estos costos se vean reflejados tres veces al año, dejando un valor elevado anualmente.

Como segundo punto se encuentra el costo por falta de existencias, también conocido como costo de rotura, este se determina como el costo que se da por no atender a la demanda y por lo tanto perderla. Se encuentra que el problema se da por retrasos en importaciones de las mercancías; al no contar con el producto, la empresa no puede cumplir con la demanda de los clientes por lo tanto generando un costo. La tabla 3 hace una representación del costo de rotura anual en láminas de PVC.

Tabla 3

*Costo de rotura anual*

Medida	Precio de venta	Cantidad no vendida	Costo de rotura
1 mm	L 185.00	110	L 20,350.00
2 mm	L 210.00	25	L 5,250.00
3 mm	L 285.00	55	L 15,675.00
6 mm	L 520.00	50	L 26,000.00
		Total	L 67,275.00

Fuente: Elaboración propia (2021)

### **3.2.1.2. Descripción de la propuesta**

Para mejorar en ambos aspectos mencionados anteriormente, se propone manejar mejor el orden de pedidos que se hacen al año. Es decir, la empresa puede realizar dos pedidos al año en vez de tres, lo que causaría un ahorro en cuanto al costo al momento de hacer un pedido. Realizar esta propuesta no incluye ningún costo adicional, solo reduce el costo que se tenía anteriormente. En la tabla 4 se realiza una comparación entre los costos de hacer tres pedidos al año, contra dos pedidos al año.

En cuanto a la disminución del costo por falta de existencias se propone analizar mas a detalle que cantidad se debe de pedir de cada producto y en que meses se necesita tener cada producto. El practicante lleva a cabo un análisis para encontrar en que meses se pide mas demanda de los productos y sacar un promedio de cuantos productos se necesitan tener de inventario.

En ambas propuestas dadas en cuanto al ahorro en los costos, el gerente general es el encargado de poner en practica la propuesta al momento de realizar los pedidos. Es decir, debe de estar en conocimiento de cuando debe de realizar los pedidos y que cantidad de productos se debe de pedir para poder suplir la demanda.

### **3.2.1.3. Impacto de la propuesta**

Al implementar la propuesta la empresa podrá ver un beneficio en cuanto al costo que se da al hacer un pedido, de igual manera lograra disminuir el costo por faltas de existencias ya que tendrían menos casos en los cual un cliente pide un producto y la empresa no cuenta con este mismo. A continuación, en la tabla 4, el practicante muestra el beneficio que se obtiene al realizar dos pedidos al año.

Tabla 4  
*Costos al hacer un pedido*

	Por pedido	Actual (3 pedidos)	Propuesta (2 pedidos)	Ahorro o Beneficio Anual
Promedio de compras al año		L 415,341.43	L 415,341.43	
Flete por pedido	L 99,022.50	L 297,067.50	L 198,045.00	
<b>Producto + Flete</b>		<b>L 712,408.93</b>	<b>L 613,386.43</b>	
Impuesto de introducción	10%	L 71,240.89	L 61,338.64	
ISR	15%	L 106,861.34	L 92,007.96	
<b>Impuestos</b>		<b>L 178,102.23</b>	<b>L 153,346.60</b>	
Cargos de Aduana	L 1,500.00	L 4,500.00	L 3,000.00	
Desaduanaje	L 20,000.00	L 60,000.00	L 40,000.00	
Flete de fabrica a contenedor	L 9,720.00	L 29,160.00	L 19,440.00	
Intereses sobre factura de pedidos	2%	L 8,306.83	L 8,306.83	
<b>Total</b>		<b>L 992,477.99</b>	<b>L 837,479.86</b>	<b>L 154,998.13</b>

Fuente: Elaboración propia (2021)

## **4. CAPÍTULO IV**

En el último capítulo del informe se hará mención sobre las conclusiones, se hablará un poco mas a detalle sobre los resultados obtenidos, la aportación al departamento y una conclusión general. De igual manera el alumno hará mención sobre las recomendaciones que considera importantes para la empresa, la institución académica y los alumnos que posteriormente realicen practica profesional.

### **4.1. Conclusiones**

- Se realizo una base de datos para que la empresa tenga acceso mas eficiente a la información o a los datos sobre sus compras y ventas a lo largo de los años.
- Al implementar las propuestas, se logra obtener un mejor control del inventario. Al hacer esto, la empresa logra reducir su costo de inventario y logra ser mas eficiente en cuanto a su movimiento de inventario.
- Se logra reducir la falta de oferta en cuanto a la demanda que la empresa obtiene al año.
- Dentro de la empresa, se logro ver un ahorro tanto en las perdidas de inventario de la empresa, como en los pedidos realizados al año. Uno de los resultados obtenidos al implementar ambas propuestas fue la reducción de costos anual, por lo tanto, el incremento de la utilidad anual de la empresa.

### **4.2. Recomendaciones**

#### **4.2.1. Recomendaciones para la empresa**

Se recomienda que la empresa de a conocer mas la misión y visión que desea alcanzar a sus empleados, ya que esto logra que todos se enfoquen en un mismo objetivo.

De igual manera, los departamentos dentro de la empresa deberían de tener mas comunicación al momento de tomar decisiones ya que así todos trabajarían para lograr cumplir las mismas metas.

Se deberían de definir objetivos específicos dentro de los departamentos de la empresa, esto logra que los empleados dentro de cada departamento se enfoquen en cumplir dichos objetivos, y de esta manera se trabaja como equipo para que la empresa logre cumplir con sus metas y objetivos establecidos.

#### **4.2.2. Recomendaciones para la institución**

Se recomienda que la institución educativa imparta clases mas practicas en cuanto al trabajo que el alumno podría llegar a encontrar al momento de laborar dentro de una empresa. La institución debe de buscar la mejor forma para que el estudiante este al tanto de lo que puede esperar dentro de un trabajo relacionado a su carrera.

El objetivo final de la institución educativa debe de ser formar al estudiante para que al graduarse este mismo se encuentre, en su mayor parte, listo para desarrollarse como profesional. Por lo cual, se recomienda que se brinden talleres que ayuden a los estudiantes a conocer como deben de vestir y actuar dentro de su ámbito laboral. De igual manera, la institución podría brindar talleres que informen mas a los estudiantes sobre aspectos que deben de conocer sobre las empresas en general.

#### **4.2.3. Recomendaciones para los estudiantes**

La recomendación mas grande para los estudiantes es que aprovechen el conocimiento impartido por los docentes en cada una de sus clases, ya que el conocimiento es algo que no tiene valor. Es importante que como estudiantes logren aprender un poco mas sobre su carrera todos los días, especialmente al tener la oportunidad de realizar la practica profesional dentro de una empresa.

Se recomienda que los estudiantes busquen motivación diaria para siempre tener entusiasmo de aprender algo nuevo dentro de la empresa, ya que este conocimiento es algo que llevaran en su vida como profesionales siempre.

## Referencias

GEO Tutoriales (21 de enero, 2015). *Gestión de Operaciones*. Recuperado de: <https://www.gestiondeoperaciones.net/inventarios/clasificacion-de-los-costos-de-inventario/>

Llamas, J. (11 de agosto, 2020). *Gestión de existencias*. Recuperado de: [Economipedia.com](http://Economipedia.com)

Mecalux Esmena (28 de enero, 2019). *Rotación de existencias: ¿Qué es y como afecta al almacén?* Recuperado de: <https://www.mecalux.es/blog/que-es-rotacion-existencias>

Riquelme, M. (26 de septiembre, 2017). *¿Qué son los costos de inventario?* Recuperado de: <https://www.webyempresas.com/que-son-los-costos-de-inventario/#:~:text=Los%20costos%20de%20inventario%20son,sus%20proveedores%20durante%20un%20a%C3%B1o>

## Glosario

1. **Costo de rotura:** El costo que se da por no atender a la demanda y por lo tanto perderla.
2. **Gestión de stock:** Se refiere a la forma de organizar todos los flujos de materiales en el almacén.
3. **Método UEPS:** Método donde el ultimo producto en entrar al inventario es el primero en salir, o en otras palabras ser vendido.
4. **Periodo medio de almacenamiento:** Cada cuanto día se reponen los productos almacenados.
5. **Rotación de inventario:** La cantidad de veces que un artículo pasa por todo el proceso de negocio.