

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

**INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL
GRUPO MONGE**

SUSTENTADO POR:

TANIA CHÁVEZ #21711042

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

LICENCIADO EN FINANZAS

SAN PEDRO SULA, CORTÉS

HONDURAS, C. A.

FECHA: (ENERO, 2021)

INDICE DE CONTENIDO

Dedicatoria	I
Agradecimiento	II
Resumen Ejecutivo.....	III
INTRODUCCIÓN.....	V
1. Capitulo I.....	1
1.1. Objetivos De la Práctica Profesional.....	1
1.1.1. Objetivo General	1
1.1.2. Objetivos específicos.....	1
1.2 Datos Generales de la Empresa	2
1.2.1. Reseña Histórica.....	2
1.2.2 Misión.....	2
1.2.3 Visión.....	2
1.2.4 Valores	3
1.2.5 Organigrama	3
2. Capítulo II.....	4
2.1 Actividades Realizadas en la empresa.....	4
2.1.1. Actividad 1 (Registros y compensaciones en SAP).....	4
2.1.2. Actividad 2 (Envío de los Estados de Cuenta y Reportes de disponibilidad bancaria)	5
2.1.3. Actividad 3 (Búsqueda y Realización de los Pagos a Proveedores)	6
2.1.4. Actividad 4 (Bitácoras de facturas)	7
2.1.5. Actividad 5 (Actualizar las retenciones)	8
2.1.6. Actividad 6 (Trabajar con diferentes departamentos)	9
3. Capitulo III.....	10
3.1. Propuesta de Mejora Implementada	10
3.1.1. Propuesta: Corner de rentabilidad de diferentes PDV.....	10
3.1.1.1. Antecedentes.....	10
3.1.1.2. Descripción de la propuesta.....	10
3.1.1.3 Impacto de la propuesta.....	13
3.2. Propuestas de mejora.....	14
3.2.1. Propuesta 2: Generar retenciones por medio de SAP.....	14
3.2.1.1. Antecedentes.....	14
3.2.1.2. Descripción de la propuesta.....	15

3.2.1.3. Impacto de la propuesta.....	15
4. Capítulo IV	18
4.1 Conclusiones.....	18
4.2. Recomendaciones	19
4.2.1. Recomendaciones para la empresa.....	19
4.2.2. Recomendaciones para la institución	19
4.2.3. Recomendaciones para los estudiantes.....	20
Bibliografía.....	21
Glosario de términos	22
ANEXOS.....	23

Índice de Tablas e ilustraciones

Ilustraciones

Ilustración 1	3
Ilustración 2	6
Ilustración 3	7
Ilustración 4	9
Ilustración 5	11
Ilustración 6	11
Ilustración 7	12
Ilustración 8	12
Ilustración 9	16

Tablas

Tabla 1	13
Tabla 2	15
Tabla 3	15
Tabla 4	16

Dedicatoria

Dedico este informe y proyecto a mis padres que con sus esfuerzos pudieron darme una gran formación y una educación superior, ellos han sido los que siempre están para mí con su apoyo y amor incondicional; ahora puedo decir que pude lograr uno de sus objetivos y una de mis metas. A mi hermana que con sus consejos y apoyo me dio la motivación para seguir adelante.

Agradecimiento

Agradezco a las personas que me dieron su apoyo y ayuda para lograr este proyecto, a mis amigos profesionales que me dieron sus consejos.

A mis amigos y a mi pareja que estuvieron para mí como una base de apoyo, en conocimiento y soporte de mis capacidades.

Agradezco a las licenciadas de mi carrera que, si me ayudaron cuando tenía dudas, me orientaron y me apoyaron moralmente con la capacidad de lograr el proyecto.

Agradezco al personal de Grupo Monge que me brindaron sus conocimientos, apoyo y atención para poder realizar mi proyecto y formarme como un profesional en su empresa.

Resumen Ejecutivo

Grupo Monge es una corporación que tiene una cartera con diferentes marcas entre ellas están: El Gallo más Gallo, Monge, El Verdugo, Prado, Serpento. Actualmente el Grupo Monge tiene más de 6000 colaboradores en 6 países: Costa Rica, Nicaragua, Honduras, Guatemala, El Salvador, Perú y con más de 400 tiendas y en Honduras se emplean aproximadamente 600 colaboradoras con más de 90 tiendas en el país; están localizados en todas las ciudades y hasta en algunas aldeas.

Con la misión de distribuir productos de alta calidad a familias con pocos recursos ofreciéndoles opciones de créditos y servicios financieros. Ofreciendo una amplia línea de productos como electrodomésticos del hogar, productos tecnológicos de oficina, uso personal y accesorios; la línea de transporte es de motocicletas con la marca Serpento. Grupo Monge se encarga de administrar esta cartera de productos variados, son las oficinas administrativas; cuentan con dos sedes en San Pedro Sula. La sede principal ubicada en el palenque donde tienen las bodegas principales, la segunda sede está ubicada en salida puerto cortés, boulevard del norte enfrente de Ceutec.

El área a realizar la práctica fue el de Tesorería, ubicada en el departamento de Finanzas de la empresa. Debido a la pandemia se hicieron despidos, traslados de personal y actividades a otra sede en Nicaragua; por lo que en las oficinas actualmente solo se presentan a trabajar 5 personas, el Contador con su auxiliar, un empleado a medio tiempo y el jefe del área de Tesorería con 3 auxiliares y un conserje. Los objetivos establecidos fueron de conocer por completo las funciones y actividades del área de Tesorería, además de tener conocimiento de otros departamentos.

El origen y objetivo de las propuestas es de hacer una mejora en el departamento asignado; sin embargo, como esta área tiene actividades pequeñas sin control de decisiones que afectan directamente las ventas o utilidades de la empresa, se decidió trabajar con otros departamentos para lograr el objetivo. Surgió entonces el tener la oportunidad de trabajar con la jefa de dos departamentos con diferentes áreas, se encarga de controlar y analizar el producto desde el trato con los proveedores, inventario, hasta al momento de la compra del cliente. Es la encargada de generar proyectos para el aumento de las ventas en las tiendas

haciendo una investigación previa del mercado. Es así como empezó el proyecto de la propuesta que podría aumentar el trato del cliente con las tiendas, debido a la pandemia varias tiendas de Gallo más gallo tuvieron que cerrar, por lo que se decidió empezar con la plataforma de la tienda online donde el cliente puede hacer sus compras desde la comodidad de su casa.

Ciertamente las ventas seguían con su rumbo, pero las localidades quedaban prácticamente abandonadas, por lo que se buscaba una idea de crear tránsito en ellas. El proyecto de la propuesta implementada consiste en que Gallo más gallo entre al nuevo mercado de Bioseguridad e Higiene personal; haciendo una investigación comparando los precios de los competidores y evaluando el riesgo que implica. Con una conclusión de decidir por efectuar la propuesta ya que las proyecciones de las ventas eran considerables para tener una nueva cartera, además de que no tienen costos de inversión ya que los nuevos productos estarán ubicados en espacios vacíos que estén disponibles, haciendo uso de estantes y repisas de las tiendas cerradas; esto hace que la propuesta sea más atractiva.

La segunda propuesta de mejora es de generar las retenciones de manera semi automática en el programa de SAP. Este programa es usado en la empresa por casi todo el personal, especialmente los del área contable. Permite una red de información con acceso a cada empleado con usuario, pudiendo realizar las actividades de registrar, contabilizar, compensaciones. Las retenciones actualmente se hacen de manera manual en Excel, la propuesta consta de solicitar que el programa SAP pueda generar las retenciones, por lo que da el beneficio de agilizar este proceso, haciéndolo de una manera más fácil para el empleado.

INTRODUCCIÓN

En el presente informe se muestran todos los procesos y actividades que se realizaron durante la práctica profesional en la empresa Grupo Monge ubicada en San Pedro Sula. La práctica profesional es uno de los requerimientos para poder obtener el título de Licenciatura en Finanzas en la Universidad Tecnológica Centroamericana.

Grupo Monge es una corporación de capital costarricense con varias sucursales reconocidas entre ellas la que predomina en Honduras: Gallo más Gallo; esta se dedica a la venta al detalle de electrodomésticos y muebles, teniendo una línea de transportes en motos, la empresa ofrece una línea amplia de productos en tecnología como celulares, accesorios, impresoras, computadoras, la línea del hogar incluye colchones, camas, estufas, microondas; se encuentran en Centroamérica y Suramérica, contando actualmente con tiendas en Costa Rica, Nicaragua, Honduras, El Salvador, Guatemala y Perú.

El puesto de trabajo se ubica en el departamento de Tesorería, la práctica profesional se realizó en un periodo de 10 semanas, desde la fecha 12 de octubre hasta el 23 de diciembre. Donde se realizaron las actividades de registro de transferencias entre cuenta, registro de compra de divisas, las compensaciones de todas las cuentas bancarias, compensaciones de cuentas por cobrar y pagar, escaneo y registro de facturas y documentos a pagar del departamento; actualización de actividades como reporte de comprobantes de pago, actualizar las retenciones de facturas atrasadas, realizar los extractos de estados de cuenta bancarios que incluye los registros de cada movimiento que se ha hecho como depósitos y créditos, reporte de la disponibilidad bancaria, pagos a planillas, pagos a proveedores.

El presente informe explica mediante capítulos lo siguiente:

Capítulo 1 nos muestra los objetivos en general y específicos que tiene el practicante a conseguir en la empresa. También muestra la reseña histórica de la empresa, datos generales como su presentación, misión y visión, los valores que aplican en la empresa y su organigrama para saber cómo funciona la distribución de los departamentos.

Capítulo 2 expone las actividades realizadas en el transcurso de la práctica, responsabilidades y tareas pedidas por el jefe de departamento y auxiliares.

Capítulo 3 presenta el proyecto designado y trabajado con otro departamento para lograr la propuesta de mejora en la empresa, justificando los métodos utilizados para la realización de esta.

Capítulo 4 contiene las conclusiones con los logros y resultados obtenidos de los objetivos propuestos en el capítulo 1. Incluye las recomendaciones dadas para la empresa, la institución y a los futuros practicantes.

1. Capítulo I

1.1. Objetivos De la Práctica Profesional

1.1.1. Objetivo General

Aplicar los conocimientos obtenidos en el transcurso de la carrera de Finanzas de una manera profesional en la empresa Grupo Monge; implementando métodos para facilitar o mejorar procesos mediante una propuesta de mejora.

1.1.2. Objetivos específicos

1. Poder desarrollar de una manera eficaz algunas actividades o procesos del departamento de Tesorería.
2. Tener un mayor conocimiento sobre las ejecuciones de los demás departamentos relacionados a las Finanzas.
3. Implementar una propuesta de mejora que proyecte un aumento en ventas.
4. Proponer una mejora para el área de Tesorería o de Contabilidad que ayude a los auxiliares a hacer su trabajo de una forma más rápida.

1.2 Datos Generales de la Empresa

1.2.1. Reseña Histórica

La historia de esta empresa empezó en 1971, cuando se inaugura la primera tienda de El Gallo más Gallo en Costa Rica, ofreciendo a la clase popular precios muy competitivos en artículos electrodomésticos de primera necesidad. Desde el primer día la meta fijada fue dar acceso a las familias a productos duraderos mediante facilidades de crédito, ajustando sus planes de crédito a las posibilidades de cada uno de sus clientes.

2000. Grupo Monge cruza las fronteras de su país de origen e inicia operaciones en **Nicaragua**, bajo el nombre comercial El Gallo más Gallo.

Actualmente tiene 83 tiendas Gallo más 2 tiendas Verdugo

2004. Grupo Monge ingresa a **Honduras**. Actualmente cuenta con 56 tiendas, 57 tiendas Gallo, 1 Verdugo, 2 Serpento y 1 Loco de Remate.

2006. Grupo Monge ingresa a **Guatemala** con su formato El Gallo más Gallo.

2006. Grupo Monge inicia operaciones en **El Salvador**.

1.2.2 Misión

“Somos una empresa familiar que actúa con integridad e innovación para dar acceso a las familias de menor ingreso de Latinoamérica a productos duraderos con opciones de crédito y servicios financieros relacionados, con talento de alto calibre, liderazgo en crecimiento y rentabilidad superior.” (Grupo Monge)

1.2.3 Visión

“Ser líderes en el mercado, representando la primera opción de compra en Honduras.”
(Grupo Monge, 2020)

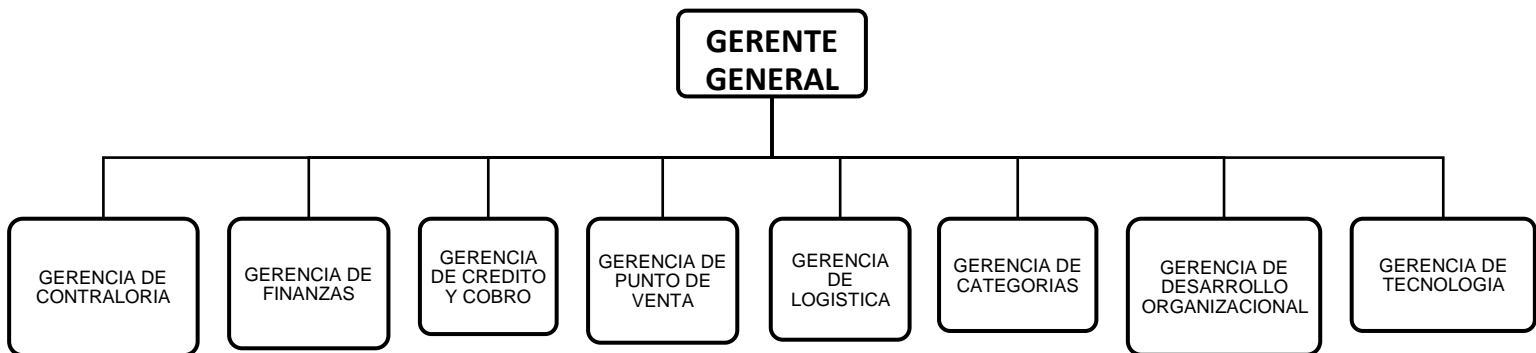
1.2.4 Valores

- **“Innovación:** Generamos nuevos métodos de progreso para mejorar nuestro trabajo.
- **Pasión por la excelencia:** dirigir esa fuerza interior implacable que nos sale del corazón y del alma hacia la excelencia de nuestro trabajo.
- **Actitud positiva y alegría:** generamos un ambiente de alegría basado en una actitud positiva ante la vida.
- **Crecimiento profesional, personal y espiritual:** brindamos oportunidades para mejorar la vida Profesional, Personal y Espiritual de nuestros colaboradores.”
(Grupo Monge, 2020)

1.2.5 Organigrama

Ilustración 1.

Organigrama de la empresa Grupo Monge



Fuente: Grupo Monge, (2020).

2. Capítulo II

Grupo Monge es una empresa multinacional, tiene sucursales en 5 países de Centroamérica por lo que sus gestiones son de mayor volumen; sus finanzas deben ser realizadas por un gran número de personas por eso tienen diferentes áreas en el departamento de Finanzas. En el área de Tesorería se maneja principalmente los Pagos a Proveedores, tanto nacionales como Internacionales, otras actividades que se realizan son el ingreso al sistema de SAP de facturas, transferencias, compensaciones.

2.1 Actividades Realizadas en la empresa

Se realizó el puesto de 3 asistentes o auxiliares del área de Tesorería en los que se aprendió a manejar el sistema general de la empresa, programas operativos externos y algunas otras plataformas.

2.1.1. Actividad 1 (Registros y compensaciones en SAP)

En la empresa manejan el programa de SAP; como esta es una organización que está ubicada en varios países, toda la información tiene que ser ingresada al programa para que esta puede quedar a la vista de las auditorías internas y externas, todos los empleados autorizados pueden ver esta información, aunque estén en otro país. Estos registros facilitan más el proceso al momento de hacer el Balance General y el Estado de resultados, serían casi automáticos. Cada área tiene la tarea de registrar sus acciones en la empresa; por lo que en el área de Tesorería registramos las transferencias hechas entre las cuentas de bancos que tiene la empresa y todos los pagos realizados, ya sea de proveedores o pagos de planillas. Luego de realizar los registros de esta, se tienen que compensar en el sistema, como una forma de contabilizarlo, teniendo a mano los comprobantes de todas estas transacciones; es algo de mucho cuidado y requiere de concentración ya que esta información tiene que cuadrar con los registros de los Estados de cuenta.

Se hicieron registros de reembolsos, anticipos de los empleados, pagos a proveedores, transferencias entre cuentas de bancos, consolidar cuentas de comisiones bancarias, tasas de seguridad, compra de dólares o divisas; se debe saber a cuál cuenta va cada operación, ya

que pueden ser tipo de gastos que es la mayoría de los casos, pero también hubo momentos en los que se llevó a la cuenta de cuentas por cobrar o pagar. Cada registro de estas operaciones se debe hacer con su respectivo comprobante, como el que genera el banco con el documento solicitado por la empresa o empleado.

El objetivo de esta actividad es de tener un control de los movimientos realizados en cada área con su respectivo respaldo, así tener una transparencia y responsabilidad cumplida en cada departamento, ya que cada uno de ellos tiene que presentar todos sus registros al área de auditoría.

2.1.2. Actividad 2 (Envío de los Estados de Cuenta y Reportes de disponibilidad bancaria)

Se deben enviar un reporte de los Estados de Cuenta de cada banco de la empresa, esto para hacer el registro de ellos en el programa de SAP, es una tarea del que se debe ingresar a cada una de las plataformas del banco para poder ver los movimientos bancarios que se han hecho cada día, el reporte se hace hasta la fecha actual.

El riesgo que presenta esta actividad es que, si no se copian correctamente los movimientos, en el orden adecuado con cada sociedad; los registros quedarán malos y no podrán cuadrar con los montos exactos.

Como mejora de uno de los procesos se decidió trabajar con la jefa del departamento de tesorería y con ayuda de un auxiliar, se generó un reporte de la disponibilidad bancaria en el que contiene los saldos actuales de cada banco. Esto con el objetivo de al momento de que la jefa haga transferencias o compras de divisas pueda saber el saldo de cada cuenta bancaria, además esto ayuda para hacer un plan de pagos en el transcurso del día, siguiendo la capacidad de pago que tiene la empresa actualmente. Un beneficio extra es de evitar un sobregiro en las cuentas bancarias.

Ilustración 2

Ejemplo de estados de cuenta bancarios



ESTADOS DE CUENTA

Cuenta: 11-201-014062-0 G.M.G. COMERCIAL HONDURAS, S.A.
 Producto: CUENTA DE CHEQUES MONEDA Fecha Inicial: 01-10-2020 Fecha Final: 04-10-2020
 Moneda: LPS Saldo Inicial: 1,276,391.88 Saldo Final: 2,167,563.48

Fecha	Hora	Ref	Descripción	Debito	Credito	Saldo
01-10-2020	09:31:11	4039078	Cuenta Débito: PALACIOS RIOS NORLAN ALEX	0.00	17,495.00	1,293,886.88
01-10-2020	09:34:19	4039211	Cuenta Débito: PALACIOS RIOS NORLAN ALEX	0.00	350.00	1,294,236.88
01-10-2020	11:10:16	27080033	NANCY ZELAYA	0.00	14,206.00	1,308,442.88
01-10-2020	12:53:52	43500059	SAMER SAUCEDA T-36	0.00	4,473.12	1,312,916.00
01-10-2020	12:55:42	46630032	CAROLINA JACKELINE MEJIA	0.00	31,676.03	1,344,592.03
01-10-2020	12:57:10	46630033	CAROLINA JACKELINE MEJIA	0.00	43,173.00	1,387,765.03
01-10-2020	13:21:11	42280034	DARWIN MENDOZA	0.00	4,809.00	1,392,574.03
01-10-2020	13:32:45	41130050	JOSIEL ORTIZ	0.00	2,000.00	1,394,574.03
01-10-2020	13:34:47	41130052	JOSIEL ORTIZ	0.00	4,737.00	1,399,311.03
01-10-2020	13:36:50	41130054	JOSIEL ORTIZ	0.00	6,450.55	1,405,761.58
01-10-2020	15:26:30	41900090	HEYDY ACOSTA	0.00	29,190.04	1,434,951.62
01-10-2020	15:28:00	41900093	VANESSA RAMIREZ	0.00	19,395.01	1,454,346.63

Fuente: Grupo Monge, (2020).

2.1.3. Actividad 3 (Búsqueda y Realización de los Pagos a Proveedores)

Para poder hacer el pago a los Proveedores; es mediante un reporte como solicitud de pago describiendo a detalle las facturas a pagar, con su respectiva numeración, nombre de proveedor y forma de pago, usualmente ese reporte o solicitud se hace conforme a las cuentas por pagar que se tiene con el proveedor.

Grupo Monge tiene acuerdos con sus proveedores de compras locales de mercadería, por lo que no importa si algunas facturas han vencido ya que tienen un presupuesto con ellos; sin embargo, con los proveedores que no tienen convenios esas facturas se pagan normalmente entre una o dos semanas al momento que hayan sido efectuadas ya que pasan por un proceso de recibir la factura, escanear y registrar la factura en el sistema para que pueda ser incluida en el plan de pagos.

Este plan de pagos según el control establecido debe de realizarse dos veces por semana, la jefa del departamento de Tesorería es la encargada de realizar el reporte con el sistema de SAP con

las facturas ya registradas, se envía a los auxiliares del departamento para pasar a la búsqueda y realización de pagos.

Los auxiliares pasan a la búsqueda de las facturas recibidas y registradas para poder pasarlas a pago, donde se cargan cada uno de los proveedores mediante plantillas en la plataforma bancaria. Luego se genera el comprobante de pago que con eso se hacen las compensaciones en el sistema de SAP.

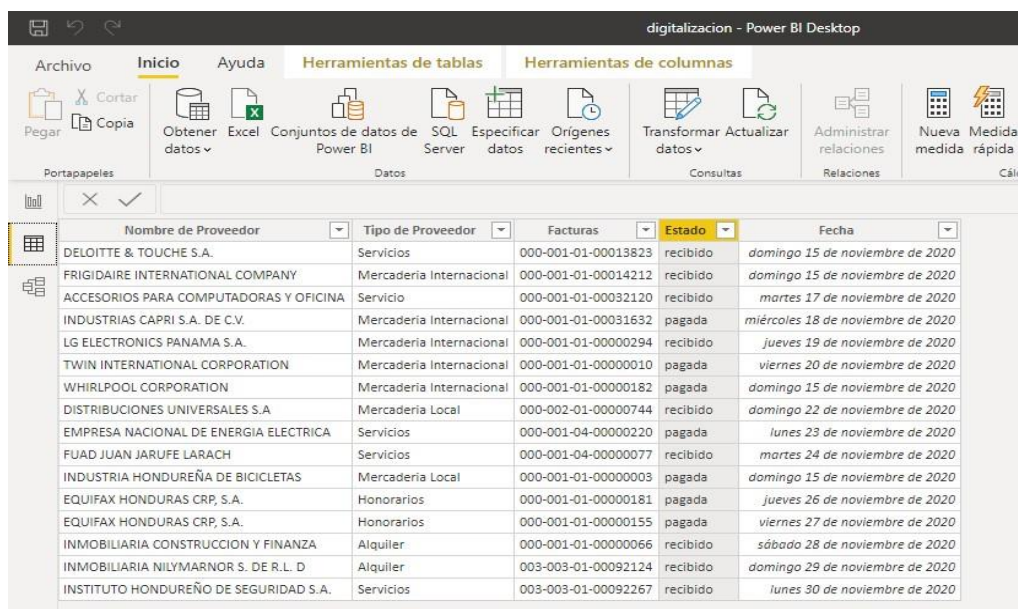
2.1.4. Actividad 4 (Bitácoras de facturas)

Debido a la pandemia, en los meses que no se recibieron de manera física las facturas, quedaron acumuladas y sin registrar muchas facturas, comprobantes de pagos, compensaciones y en general todos los documentos que se realizan y se trabajan en ese departamento.

Como actividad en mejora de los procesos como practicante, se hizo una bitácora de todas las facturas que solo se pudieron manejar de manera virtual, para tener un control de cuáles fueron las que estaban pagadas y las que estaban en espera de pagar. Esta actividad se pudo realizar con la ayuda de la jefa del departamento y los auxiliares de este.

Ilustración 3

Formato de la bitácora.



Nombre de Proveedor	Tipo de Proveedor	Facturas	Estado	Fecha
DELOITTE & TOUCHE S.A.	Servicios	000-001-01-00013823	recibido	domingo 15 de noviembre de 2020
FRIGIDAIRE INTERNATIONAL COMPANY	Mercadería Internacional	000-001-01-00014212	recibido	domingo 15 de noviembre de 2020
ACCESORIOS PARA COMPUTADORAS Y OFICINA	Servicio	000-001-01-00032120	recibido	martes 17 de noviembre de 2020
INDUSTRIAS CAPRI S.A. DE C.V.	Mercadería Internacional	000-001-01-00031632	pagada	miércoles 18 de noviembre de 2020
LG ELECTRONICS PANAMA S.A.	Mercadería Internacional	000-001-01-00000294	recibido	jueves 19 de noviembre de 2020
TWIN INTERNATIONAL CORPORATION	Mercadería Internacional	000-001-01-00000010	pagada	viernes 20 de noviembre de 2020
WHIRLPOOL CORPORATION	Mercadería Internacional	000-001-01-00000182	pagada	domingo 15 de noviembre de 2020
DISTRIBUCIONES UNIVERSALES S.A	Mercadería Local	000-002-01-00000744	recibido	domingo 22 de noviembre de 2020
EMPRESA NACIONAL DE ENERGIA ELECTRICA	Servicios	000-001-04-00000220	pagada	lunes 23 de noviembre de 2020
FJAD JUAN JARUFE LARACH	Servicios	000-001-04-00000077	recibido	martes 24 de noviembre de 2020
INDUSTRIA HONDUREÑA DE BICICLETAS	Mercadería Local	000-001-01-00000003	pagada	domingo 15 de noviembre de 2020
EQUIFAX HONDURAS CRP, S.A.	Honorarios	000-001-01-00000181	pagada	jueves 26 de noviembre de 2020
EQUIFAX HONDURAS CRP, S.A.	Honorarios	000-001-01-00000155	pagada	viernes 27 de noviembre de 2020
INMOBILIARIA CONSTRUCCION Y FINANZA	Alquiler	000-001-01-00000066	recibido	sábado 28 de noviembre de 2020
INMOBILIARIA NILYMARNOR S. DE R. L. D	Alquiler	003-003-01-00092124	recibido	domingo 29 de noviembre de 2020
INSTITUTO HONDUREÑO DE SEGURIDAD S.A.	Servicios	003-003-01-00092267	recibido	lunes 30 de noviembre de 2020

Fuente: Grupo Monge, (2020).

La bitácora se realizó en el programa de Power Bi, este fue muy útil ya que permite configurar la información de la manera más conveniente, extrae información de Excel o Word y lo transforma en base de datos, gráficos con los datos que uno quiere obtener, ya sea el número de proveedores o de las facturas faltantes o en espera.

El objetivo logrado fue de tener actualizado los documentos y facturas pendientes, de enlazar los documentos pagados con sus respectivos comprobantes. Así efectuar los pagos correspondientes para que los saldos a favor con el proveedor sean menos.

2.1.5. Actividad 5 (Actualizar las retenciones)

A causa de la pandemia en la empresa se realizaron varios despidos, el departamento de tesorería sufrió una baja de casi la mitad del personal, por lo que al personal actual se les aumentó un poco el trabajo y lo demás pasaron a ser actividades de la empresa Grupo Monge en Nicaragua.

Una de las nuevas actividades asignadas al personal actual fue de hacerse cargo de las retenciones de las facturas a proveedores, como Grupo Monge es una gran empresa por lo que la mayoría de sus proveedores retienen el 1% correspondiente al impuesto de la renta y el 15% correspondiente al impuesto sobre la venta. Por lo que es una tarea constante el hacer las retenciones para cada factura.

Como actividad al practicante se dio la tarea de dar actualización a las retenciones ya que había facturas desde el mes de febrero que estaban pendientes de extender la retención y que el proveedor la ha estado solicitando.

Ilustración 4

Formato de retenciones manual en Excel.

GMG COMERCIAL HONDURAS, S.A.



Dirección de Casa Matriz:

Barrio: Carretera A Pto Cortes, Calle: Segundo Anillo Frte Canchas Campisa,
Bloque: Retorno Campus Ceutec, Municipio: San Pedro Sula,
Departamento: Cortés

Tel.2508-0600

RTN 08019004011324

representantelegalhn@grupomonge.com

Dirección de Establecimiento:

Carretera A Pto Cortés,
Segundo Anillo Frte. Canchas Campisa, Retorno Campus
Ceutec, No. 0

COMPROBANTE DE RETENCION
Nº 000-003-05-000084

Fecha: 31/07/2020

Sr(a). INMOBILIARIA PREMIER SA DE CV

CAI: 02758A-0E3605-F747B4-4484C5-7647AF-62

RTN: 08019007073856

No.	Fecha documento	Descripción del impuesto	Correlativo fiscal	Base Imponible	Impuesto	Importe retenido Lempiras
1	31/07/2020	Retencion Impuesto sobre la Venta	000-001-01-00031018	L 21,086.38	15.0%	L 3,162.96
2	31/07/2020	Retencion Impuesto sobre la Renta	000-001-01-00031018	L 24,807.50	1.0%	L 248.08

Original: Proveedor

Copia: Contabilidad

CAI: ED3B90-AFB481-1E4086-1ECF8E-87D6AF-F9

Rango Autorizado: 000-003-05-00000001 al 000-003-05-00002000

Fecha Limite de Emisión: 16/01/2021

Fuente: Grupo Monge, (2020).

2.1.6. Actividad 6 (Trabajar con diferentes departamentos)

Para poder realizar las propuestas se tuvo que trabajar con otros departamentos del área asignada de Tesorería. En el departamento de contabilidad consta del contador general con su auxiliar, así mismo se estuvo trabajando con el contador para generar la propuesta de las retenciones en el sistema de SAP.

Con la propuesta de la nueva línea de productos, se estuvo trabajando con la jefa de diferentes áreas de la empresa, se encarga de crear nuevos proyectos analizando información y haciendo investigaciones. Estas áreas se encargan de la trayectoria total del producto, desde que se trata con los proveedores, a tenerlos en inventarios hasta el momento de hacer la venta al cliente.

3. Capítulo III

3.1. Propuesta de Mejora Implementada

3.1.1. Propuesta: Corner de rentabilidad de diferentes PDV.

3.1.1.1. Antecedentes

Como efecto de pandemia las ventas en las localidades disminuyeron, por lo que la empresa optó por hacer uso de una plataforma online en la que el cliente pueda ordenar sus productos desde la seguridad de su casa. Gallo más Gallo cuenta con más de 90 tiendas en el país, de las cuales debe pagar una renta de alquiler por estas localidades, con la disminución de ventas, algunas tiendas tuvieron que cerrar y en otras solo había poco movimiento.

Se buscaba una idea donde aún hubiera comunicación con el cliente, en la que este siga yendo a las localidades de las tiendas, una forma de crear tránsito en ellas y tener un incremento en ventas.

Después del Covid-19 las necesidades de las personas en el mercado cambiaron, por lo que la bioseguridad y la salud encabezaban la lista. Y así surge la idea de ingresar al mercado de venta de productos de bioseguridad y salud como principal, luego se ampliaría a algunos productos de abarrotería.

3.1.1.2. Descripción de la propuesta

Es así como el departamento de categorías empezó a analizar las oportunidades de aplicar a un nuevo mercado, analizando los competidores actuales y los niveles de riesgos de esta nueva línea de productos. Se determinó que el riesgo era bajo ya que es una necesidad actual en el mercado y que abarca a toda la población y no a una en específica.

La propuesta de mejora se describe como un aprovechamiento de ciertos espacios vacíos en las tiendas que son grandes, para la venta de una nueva línea de productos, generando un atractivo en la tienda hacia el cliente. Se deberá negociar con los proveedores para poder abastecer las tiendas analizando los costos y precios en comparación con la competencia.

Se hará la implementación en las tiendas que sean más grandes, que tengan espacio para poder realizar esta propuesta. Las ventas realizadas en esta línea serán mayormente al contado ya que son productos de precios bajos a L.4,000.00, por lo que no cuentan con un apoyo para ser registro crediticio. Los costos de inversión para esta propuesta son igual a 0, porque solo están

aprovechando espacios vacíos en las tiendas y se reutilizaran estantes de las tiendas cerradas, haciendo más atractiva la propuesta.

El modelo de abastecimiento sería de:

Ilustración 5

Modelo de abastecimiento en tiendas.



Fuente: Propia, (2021)

En la figura anterior se muestra el proceso del abastecimiento en cada tienda desde los proveedores hasta llegar al cliente.

Ilustración 6

Productos de la nueva línea.



Fuente: Gallo más Gallo, (2021)

En la ilustración anterior se presenta ejemplos de algunos de los productos a vender en la nueva línea. El presupuesto de los costos de venta se hará a 6 meses esto como método de prueba y por el posible cambio de la situación actual con el Covid-19.

Ilustración 7

Costos con diferentes proveedores.

Nombre del Artículo	Costo Mayoreo	Presentacion	Propuesta Compra	Monto	Precio Publico
Mascarillas Quirúrgicas	L. 10.00	Caja 50 Und	300 Cajas	L. 150,000.00	L. 700.00
Mascarillas KN95	L. 48.00	10 Und	300 Paq	L. 144,000.00	L. 65.00
Escudos Faciales	L. 74.75	Und	200 und	L. 14,950.00	L. 100.00
Termómetros Infrarrojos	L. 1,092.50	Und	40	L. 43,700.00	L. 1,600.00
Pediluvios	L. 86.25	Und	200	L. 17,250.00	L. 115.00
			Monto	L. 369,900.00	

Fuente: Gallo más Gallo, (2021)

Ilustración 8

Costos con un solo proveedor.

#	Descripción	Subcategoría	Cajas	Precio de Cliente Final	Precio de venta GMG	Monto Compra
1	KCP TOA KLEENEX SUPREM MF 2P 18X150 H	Towel	28	L. 1,127	L. 1,525	L. 31,570
2	KCP TOA SCOTT ESSENT AIRFLX 1P 3X2 X177	Towel	56	L. 911	L. 1,232	L. 51,001
3	KCP BATH TI JRT SCOTT BASIC 2PLY 1X6X250	Bath Tissue	84	L. 288	L. 390	L. 24,225
4	KCP DISP PH JRT KC SINGLE WH 1X1	Bath Tissue	70	L. 271	L. 367	L. 18,983
5	KCP SCOTT HANDLOTION SPRAY SOAP 400ML6X1	Soap	70	L. 622	L. 842	L. 43,546
6	KCP DISPMOD SOAP SPRAY W/B 400ML PP 1X1	Soap	70	L. 337	L. 456	L. 23,578
7	KCP SCOTT HAND SANITIZER SPRAY 400ML12X1	Soap	70	L. 2,755	L. 3,727	L. 192,846
8	KCP DIS SAN KC SPRAY BACTISAN X1	Soap	70	L. 335	L. 453	L. 23,450
9	KCP PAÑO IND WYPALL X-80 FD AZU 10X30 VF	Wipers	56	L. 1,171	L. 1,585	L. 65,599
10	KCP GUANGUARD G10NIT ART BLUE L 10X200U	Safety	70	L. 3,788	L. 5,125	L. 265,175
						L. 739,974

Fuente: Gallo más Gallo, (2021)

Estos son los costos para el abastecimiento de las tiendas, están proyectados mensualmente. Contienen solo productos de Bioseguridad y de higiene personal. Estuvieron a cargo de este proyecto los departamentos de categoría y logística, en el departamento de categoría se encargan de analizar posibles nuevos proyectos, haciendo una exhaustiva investigación del mercado, comparando precios de competidores para establecer el precio de venta al cliente. En la tabla se muestra los productos ya hablados con los proveedores, los productos de abarrotería siguen en investigación.

3.1.1.3 Impacto de la propuesta

Los costos de venta de la implementación de esta propuesta de mejora ascienden a un total de L. 1,109,874.00 mensualmente. Con las investigaciones se obtuvieron que la proyección de ventas ascendería a L. 1,513,112.00, logrando el objetivo de la empresa de tener una nueva línea de ingresos orientada al nuevo mercado producto de la situación mundial de la pandemia.

Tabla 1

Proyecciones de Ventas con la propuesta.

	Actual		Con la Propuesta	
Mensual	Ventas Actuales	79,178,583.05	Ventas	1,513,112.00
	Costo de Ventas	61,577,909.75	Costo de Ventas	1,109,874.00
	Utilidad Bruta	17,600,673.30	Utilidad Bruta	403,238.00
6 Meses	Ventas Actuales	158,357,166.11	Ventas	9,078,672.00
	Costo de Ventas	123,155,819.50	Costo de Ventas	6,659,244.00
	Utilidad Bruta	35,201,346.61	Utilidad Bruta	2,419,428.00
Anual	Ventas Actuales	950,142,996.65	Ventas	18,157,344.00
	Costos de Venta	738,934,917.01	Costo de Ventas	13,318,488.00
	Utilidad Bruta	211,208,079.64	Utilidad Bruta	4,838,856.00

Fuente: Propia, (2021)

En la tabla anterior se muestra datos actuales de la empresa y las ventas esperadas según la investigación en cada mes, cada seis meses y anualmente. Haciendo la operación correcta de las ventas menos los costos, podemos ver las utilidades brutas.

Los beneficios en total se pueden mostrar en las ventas proyectadas con esta nueva línea, estas tienen una venta aproximada de L. 1,513,112.00 mensual. Cumpliendo así los objetivos de crear un mayor tránsito en las tiendas. Los beneficios cualitativos se reflejan en que los clientes podrán tener más contacto con la tienda, así como las ventas al crédito tienen objetivo de tener clientes por una cantidad de tiempo y no que solamente comprar e irse. Esta propuesta además de ayudar a incrementar las ventas tendrá un mayor movimiento y contacto con el cliente para posibles compras futuras. Además, permitió tener un mayor conocimiento de las necesidades actuales de la población para las posibilidades de entrar a un nuevo mercado.

Estas proyecciones fueron tomadas por solo productos de bioseguridad y de higiene personal. Pero ampliando más los productos como los de abarrotería las ventas pueden incrementar mucho más; logrando tener una nueva línea que sea suplida completamente, siendo así una oportunidad de crecimiento constante con un mínimo riesgo.

3.2. Propuestas de mejora

3.2.1. Propuesta 2: Generar retenciones por medio de SAP.

3.2.1.1. Antecedentes

Las retenciones son cantidades que se detraen, o que se retienen a los proveedores de las facturas efectuadas. Grupo Monge es una empresa que retiene el 1% o el 12.5% a sus proveedores. Dichas retenciones son realizadas manualmente en la empresa, en las que tiene que ingresar el número de factura, el porcentaje correspondiente y el total de la retención. Las retenciones se hacen de manera manual en el programa de Excel.

Como anteriormente en el informe se mencionó que debido a las pandemias se redujo el personal, siendo así aumentando el trabajo de los actuales empleados. En la empresa se trabaja mucho con el sistema de SAP ya que es una herramienta para realizar las operaciones de manera automática, además de crear acceso a la plataforma a todos los empleados con usuario para tener la información; es así como un área se encarga de registrar en el sistema toda la información contable y en otra área se realizan diferentes procesos con esa información como contabilizar documentos y compensarlos. Por lo que es una red de información total de la empresa. En el programa se puede generar reportes, estados de cuenta, estados de resultados de manera automática con solo ingresar los datos correctos.

Es así como se buscó la opción para que las retenciones se puedan generar con la ayuda del sistema de SAP.

3.2.1.2. Descripción de la propuesta

La solicitud de esta nueva opción para la empresa hará que se genere las retenciones de una manera automática, ya que el auxiliar no tendrá que ingresar el correspondiente % de retención, el número de factura ni efectuar el total.

Tabla 2

Costo total de la propuesta

COSTOS	DÓLARES	LPS
Nueva opción en el programa	125.00	2,780.00
Capacitaciones para 4 personas en el departamento, de 2 horas.	130.00	3,500.00
TOTAL	255.00	6,280.00

Fuente: Propia, (2021)

Se podrá ver como una opción más en el menú de SAP, en el que se podrá ingresar y ver las facturas faltantes por generar la retención correspondiente.

En la tabla se muestra los costos de solicitar esta nueva opción en el programa, junto con el costo de la capacitación que se dará al personal. Esta capacitación consiste en llevarse a cabo en un día ya que el personal tiene conocimiento general del programa.

3.2.1.3. Impacto de la propuesta

Los beneficios que tiene esta propuesta se reflejan en que actualmente la persona que hace las retenciones es un empleado, auxiliar de contabilidad que se dedica a hacer solamente registros de los estados de cuenta y las retenciones solicitadas, es un empleado a medio tiempo.

Con la implementación de la propuesta ya no se necesitaría una persona de medio tiempo, ya que con las retenciones semi automáticas con el programa, la tarea pasaría de ser diariamente a que se pueda hacer una o dos veces por semana como máximo. Por lo que se podría agregar esa tarea a uno de los auxiliares de contabilidad o tesorería.

Tabla 3*Ahorro que genera la propuesta.*

	DETALLE	AHORRO DE LA EMPRESA
MENSUAL	Salario del empleado	L. 8,000.00
ANUAL	Salario del empleado	L. 96,000.00

*Fuente: Propia, (2021)***Tabla 4***Tabla costo/beneficio.*

	DETALLE	LPS
1 MES	Beneficios/ ahorros	8,000.00
	Costos totales	6,280.00
	Total	1,720.00

Fuente: Propia, (2021)

En la tabla contiene el ahorro que genera la propuesta que es de L. 8,500.00 mensual y anualmente se estaría ahorrando hasta L. 96,000. 00. Comparado con el total de los costos el ahorro se genera desde el primer mes, por lo que la propuesta genera un beneficio de ahorro de tiempo en la actividad como ahorro en costos de la empresa.

Además de ahorrar tiempo, permite ver un reporte de todas las retenciones generadas para llevar un mejor control de estas, viendo cada una de las retenciones aplicadas al número de factura correspondiente.

Ilustración 9

Presentación de retenciones con SAP.

GMG COMERCIAL HONDURAS, S.A.



Dirección de Casa Matriz:
Barrio: Carretera A Pto Cortes, Calle: Segundo Anillo Frte Canchas Campisa,
Bloque: Retorno Campus Ceutec, Municipio: San Pedro Sula,
Departamento: Cortés

Tel.2508-0600
RTN 08019004011324
representantelegalhn@grupomonge.com

Dirección de Establecimiento: Carretera A Pto Cortés,
Segundo Anillo Frte. Canchas Campisa, Retorno Campus
Ceutec, No. 0

COMPROBANTE DE RETENCION N° 000-003-05-000084

Fecha: 31/07/2020

Sr(a). INMOBILIARIA PREMIER SA DE CV
CAI: A23BAB-B00783-7543A9-FE3D38-D61DA8-45
RTN: 08019007073856

No.	Fecha documento	Descripción del impuesto	Correlativo fiscal	Base Imponible	Impuesto	Importe retenido Lemnirac
1	31/07/2020	Retencion Impuesto sobre la Renta	000-001-01-00028233	L. 3,721.12	1.0%	L. 37.21
2	31/07/2020	Retencion Impuesto sobre la Renta	000-001-01-00028576	L. 3,721.12	1.0%	L. 37.21
3	31/07/2020	Retencion Impuesto sobre la Renta	000-001-01-00028934	L. 3,721.12	1.0%	L. 37.21
4	31/07/2020	Retencion Impuesto sobre la Renta	000-001-01-00031018	L. 3,721.12	1.0%	L. 37.21

Original: Proveedor
Copia: Contabilidad

CAI: ED3B90-AFB481-1E4086-1ECF8E-8706AF-F9
Rango Autorizado: 000-003-05-00000001 al 000-003-05-00002000
Fecha Límite de Emisión: 16/01/2021

Fuente: Gallo más Gallo, (2020).

4. Capítulo IV

4.1 Conclusiones

- En las actividades realizadas se pudo desarrollar una mejora en los procesos del departamento de Tesorería, como el manejo de la bitácora de los documentos en espera por la pandemia.
- Se trabajó en otros departamentos como los de Contabilidad, departamento de Categoría y áreas de análisis de nuevos proyectos para la empresa. Por lo que se obtuvo los conocimientos de las funciones de estos departamentos.
- La propuesta implementada muestra la oportunidad de participar en un nuevo mercado con una nueva línea de ingresos para la empresa, proyectando un incremento en las ventas de las tiendas.
- Se logró el objetivo de hacer una propuesta de mejora para el departamento de Contabilidad, esta puede presentar un gran beneficio en el proceso de generar las retenciones.
- En conclusión, se cumplió con los objetivos de aprender todos los procesos del departamento de Tesorería, agregando conocimiento de otros departamentos como contabilidad y categoría. Se logró los objetivos de generar mejoras en los procesos de tesorería y contabilidad. Se cumplió con la propuesta de mejora implementada en la empresa siendo un proyecto con gran potencial a seguir creciendo, con la propuesta de mejora se espera que se aprueba para un beneficio en el departamento de contabilidad. La experiencia obtenida en la empresa Grupo Monge fue una oportunidad de aplicar el conocimiento de la universidad, teniendo como resultado la idea de cómo es un ambiente laboral en la profesión de financieros y contadores.

4.2. Recomendaciones

4.2.1. Recomendaciones para la empresa.

Se pudo notar que la empresa recibe muchos practicantes en el transcurso del año, pero no le dan la suficiente atención o preparación para el practicante. Deberían considerar que ellos ya sean de colegio o universidad deberían ser candidatos para una vacante de trabajo, ya que conocen el ambiente laboral y tienen una mejor idea de las actividades laborales.

Brindar la oportunidad al practicante de poder cambiar o hacer rotaciones en diferentes departamentos para poder ampliar su conocimiento y tener una mejor posibilidad de encontrar una vacante en la empresa.

Se recomienda que tengan un mejor ambiente laboral y un mejor trabajo en equipo, esto porque los empleados tienen un concepto individualista tanto entre departamentos como en la misma área. Esto no debería ser así, ya que todos trabajan en la misma empresa por lo que deberían tener objetivos similares o iguales. Además, que el apoyo y trabajo en equipo es clave para que una empresa alcance el mayor éxito sin tener que conformarse con hacer únicamente su trabajo y no tener el deseo de ayudar a sus compañeros.

Tener una mejor comunicación entre jefe y empleado, ya que el empleado por miedo a interrumpir o molestar al jefe sobre una duda que tengan decide no hablarle hasta que tal vez más adelante el problema sea más grave. Al tener una mejor comunicación y confianza el empleado se sentirá en una mejor zona y con la ayuda del jefe podrá tener un mejor conocimiento de realizar sus actividades en su trabajo y tener más visión en los posibles problemas.

4.2.2. Recomendaciones para la institución.

Realizar más programas para solicitar practicas a los estudiantes. Tener comunicación con más empresas que desean tener practicantes, ya que actualmente son pocas las empresas con las que tiene convenio la universidad.

Asignar clases como introducción al mundo laboral. Clases en las que el estudiante pueda aumentar su conocimiento y sus capacidades laborales, con esto podrá tener una mejor idea o preparación al momento de realizar su práctica.

4.2.3. Recomendaciones para los estudiantes.

Para los futuros practicantes, se recomienda que hagan una búsqueda de la empresa a hacer la practica con mucho tiempo de anticipación. Por la presión de las clases universitarias o por descuido de confiarse, los estudiantes no se dan tiempo de una búsqueda, esto es algo importante, buscar entrevistas con posibles empresas y hacer su elección ya que la práctica profesional debe ser para desenvolverse en un ambiente laboral con un conocimiento que el estudiante debe tener. El trato y el tipo de oportunidades que puede dar una empresa puede ser una oportunidad valiosa para el practicante de desarrollar sus habilidades empresariales.

Bibliografía

Galiana, P. (Enero de 2020). *IEBS*. Obtenido de <https://www.iebschool.com/blog/que-espara-que-sirve-sap-management/>

Gallo más Gallo, D. B. (2021). *Información general*. Honduras.

Grupo Monge, D. D. (2020). *Información General*.

Glosario de términos

- KCP: Nombre de proveedor de la implementación, “Kimberly-Clark Profesional”.
- SAP: es un sistema informático que hace que las empresas puedan administrar correctamente sus recursos humanos, productos logísticos, etc. “System, Applications, Products in Data Processing” funcionan prácticamente en todos los ámbitos de la administración empresarial.

ANEXOS



Fuente: Gallo más Gallo, (2020).



Fuente: Gallo más Gallo, (2020).



Fuente: Gallo más Gallo, (2020).



Fuente: Gallo más Gallo, (2021).