

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL-TERCER AVANCE

KNAUF GROUP

SUSTENTADO POR:

RICARDO FERNÁNDEZ HERNÁNDEZ

21711086

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

LICENCIATURA EN FINANZAS

SAN PEDRO SULA, CORTÉS

HONDURAS, C.A.

JUNIO, 2021

Índice

Índice	I
Índice de Tablas y Figuras	III
Dedicatoria	IV
Agradecimientos	V
Resumen Ejecutivo	VI
Introducción.....	VIII
I. Capítulo 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 Institución.....	1
1.2.1 Reseña Histórica.....	1
1.2.2 Misión	2
1.2.3 Visión.....	3
1.2.4 Valores	3
1.2.5 Organigrama	4
II. Capítulo II.....	5
2.1 Actividades Realizadas en la Empresa	5
2.1.1 Introducción al departamento de contabilidad.....	5
III. Capítulo III.....	9
3.1 Propuestas de Mejora Implementada.....	9
3.1.1 Mejora en el Almacenamiento de Knauf Centroamérica	9
3.2 Propuesta de Mejora	11
3.2.1 Re-acondicionamiento de mercancías dañadas	11
IV. Capítulo IV.....	14
4.1 Conclusiones	14
4.2 Recomendaciones	15
4.2.1 Recomendaciones para la empresa.....	15
4.2.2 Recomendaciones para la institución.....	15
4.2.3 Recomendaciones para los estudiantes	15
Bibliografía.....	16
Glosario.....	17

Anexos 18

Índice de Tablas y Figuras

Ilustración 1 Organigrama de Knauf	4
Ilustración 2 LOGO DE LA EMPRESA	18
Ilustración 3 Bodega de Knauf	18
Tabla 1 Cotización de Estanterías Mobel Hogar.....	10
Tabla 2 Pérdida por mercancías dañadas.....	11
Tabla 3 Cálculo de Ingresos de Ventas	13
Tabla 4 Cálculo del Beneficio	13

Dedicatoria

En primer lugar, dedico este proyecto a Dios, por la capacidad para completarlo y por la sabiduría para superar todos los desafíos que se han presentado durante mi carrera profesional.

A mi familia, a mis padres Sandro Fernández y Sandra Hernández, por estar presentes siempre para apoyarme en todo lo que he necesitado, por velar por mi bienestar y darme la oportunidad de obtener un título universitario. A mi abuela Martha Rivera, por siempre confiar en mí y por apoyarme todo el tiempo.

- *Ricardo Fernández*

Agradecimientos

Agradezco a Unitec y a los docentes que me impartieron clases, por compartir sus conocimientos con los estudiantes, motivar y aconsejar, y por todo el apoyo en la formación profesional.

Agradezco a Grupo Knauf por abrirme las puertas para realizar mi práctica profesional, al personal de la empresa por crear un ambiente tan agradable para mí, apoyándome en lo que necesité.

Agradezco a todos mis amigos que me acompañaron en esta Aventura desde el comienzo, por su apoyo incondicional y por los consejos.

Resumen Ejecutivo

La práctica profesional tiene como objetivo ofrecer al estudiante un grado de experiencia profesional en el área que se desempeña, para así enriquecer sus conocimientos en dicha área. Durante este período de tiempo, el estudiante llega a conocer lo que es la vida laboral, formando parte de un grupo de trabajo, afrontando todas las tareas y desafíos que se le presente, ya sea por factores internos o externos a la empresa. Al formar parte de una empresa, se adoptan los valores de la misma y se aprende la cultura organizacional, trabajando en conjunto para cumplir con las responsabilidades y superar los obstáculos que se presentan.

La empresa que abrió sus puertas para ofrecer la oportunidad de desarrollar la práctica profesional fue Knauf, la cual se dedica a la producción de tabla yeso. El practicante tuvo la oportunidad de desarrollar su período de práctica en el departamento de contabilidad de la empresa, el cual se encarga de los procesos de facturación y cobro en la empresa, así como también se encarga de los pagos a realizar. A lo largo de las 10 semanas de práctica profesional, se expandieron los conocimientos que se tenían en el área contable, logrando desarrollar la capacidad y experiencia del practicante.

En este informe se detallan las actividades realizadas en el período de 10 semanas de práctica. También expone a la empresa propuestas que podrían ayudar en la optimización de sus actividades, las cuales fueron ideadas por el practicante después de realizar una investigación y evaluación de las opciones.

Durante el desarrollo de las actividades de la empresa, se detectaron problemas y desafíos que se les presenta, y así surgieron las propuestas de mejora. La primera propuesta fue detectada al momento de la toma de inventario, al detectar problemas en el almacenamiento de los productos de la empresa, ya que muchos estaban dañados, y la toma de inventario se vuelve una tarea tediosa, por la poca organización. La segunda propuesta surgió también durante la toma de inventarios, debido a que se detectó que la empresa cuenta con mucho producto en buen estado pero que no cumple con los lineamientos de venta, por lo cual se les hizo una recomendación para optimizar sus procesos y reducir la pérdida monetaria.

Ambas propuestas buscan optimizar el funcionamiento de la empresa, tomando en consideración tomando en consideración el factor monetario, buscando reducir la pérdida de la empresa.

Los capítulos de este informe desglosan y detallan el proceso por el cual el practicante fue sometido, las actividades realizadas y la investigación realizada por el mismo, lo que contribuyó a la experiencia adquirida. El informe concluye con el cumplimiento de los objetivos planteados, y se redactaron recomendaciones para la empresa, para la universidad y para futuros estudiantes de la carrera, velando por el mayor aprovechamiento de este período que resulta ser tan educativo y enriquecedor.

Introducción

El presente informe se centra en relatar detalladamente las experiencias adquiridas durante el período de práctica profesional, así como los procesos realizados para culminarla, realizada en Grupo Knauf, en el área de contabilidad de la empresa, encargado de los movimientos financieros y las transacciones de la empresa.

El objetivo de la práctica profesional es adquirir conocimientos profesionales en el área laboral a desempeñar por el estudiante, buscando aplicar los conocimientos adquiridos durante el tiempo de estudio universitario, y busca dar a los jóvenes una oportunidad para comenzar su carrera aplicando sus conocimientos y muy probablemente, con un trabajo.

En este informe se detallan también las investigaciones realizadas por el practicante, así por las propuestas de mejora que ideó, y las recomendaciones a futuro para los involucrados en el proceso de práctica profesional.

El informe está compuesto por los siguientes capítulos:

- Capítulo 1: Contiene los objetivos de la práctica profesional, al igual que los datos de la empresa que abrió sus puertas para realizar la misma.
- Capítulo 2: Contiene y detalla la información de las tareas que se realizaron dentro de la empresa.
- Capítulo 3: Expone y detalla las propuestas de mejora, con su respectiva evaluación de factibilidad.
- Capítulo 4: Da un cierre al informe de práctica, presentando las conclusiones y recomendaciones a los involucrados en el proceso de práctica.

I. Capítulo I

En el presente capítulo se establecen los objetivos generales y específicos a alcanzar durante el tiempo de práctica profesional y los datos generales de la empresa.

1.1 Objetivos de la Práctica Profesional

1.1.1 Objetivo General.

Poner en práctica los conocimientos adquiridos durante el periodo de estudio universitario para conocer y comprender el funcionamiento contable de la empresa y así idear una propuesta de mejora que optimice la ejecución de las actividades del área financiera de la empresa que se desarrollan día a día.

1.1.2 Objetivos Específicos

- Aplicar los conocimientos adquiridos mediante los años universitarios y aumentarlos con la práctica de los mismos.
- Comprender el funcionamiento del área contable y financiera de una empresa, así como el rol que conlleva en la misma.
- Identificar áreas que se pueden mejorar para mejorar el funcionamiento de la empresa.

1.2 Datos Generales de la Institución

1.2.1 Reseña Histórica

El comienzo de esta historia se remonta a 1932, cuando los hermanos Karl y Alfons Knauf, ambos ingenieros especializados en minas, decidieron fundar su propia empresa con la misión de abocarse a la extracción y explotación de yeso. De esta manera, Gebrüder Knauf se posicionó rápidamente como líder en la producción de materiales para la construcción de grandes proyectos arquitectónicos.

La fundación de la República Federal de Alemania en 1949 también fue para Knauf una época de nuevos comienzos, coincidiendo con el hito en la historia de la compañía cuando la empresa se mudó de Perl a Iphofen, al norte de Baviera.

El crecimiento de la compañía familiar como socio innovador en la industria de materiales de construcción se aceleró. Por ejemplo, en 1958 Knauf creó métodos para la construcción con placas de yeso completamente nuevos. Pocos años después la compañía desarrolló un completo sistema de construcción en seco y amplió su rango de productos continuamente, incluyendo componentes de procesado, herramientas especiales y perfiles metálicos para construcción de paredes y cielorrasos.

A mediados de los años '60 Knauf fabricó el primer yeso proyectable "MP75" para máquina y al mismo tiempo desarrolló las máquinas correspondientes para la mezcla y proyección de este producto.

En 1970 Knauf realizó su primera inversión en un material para la construcción sin base yeso: perlite. La participación de Knauf en Deutsche Perlite GmbH (en Dortmund) subrayó las ambiciones sistemáticas del negocio a largo plazo.

En 1978 Knauf sentó la base para la división de materiales de aislamiento, un área que hoy día sigue siendo de gran importancia: Knauf adquirió una planta de aislamiento de lana de vidrio en Shelbyville (EEUU).

Al comienzo de los años '80 se produjo otro cambio importante: Nikolaus y Baldwin Knauf, los hijos de los fundadores, asumieron la gerencia del Grupo Knauf – y mediante su consecuente aplicación de la filosofía de la empresa tuvieron una participación significativa en el crecimiento de Knauf.

En 2008 Nikolaus y Baldwin Knauf pasaron a formar parte del comité de accionistas de la empresa, turnándose entre ellos en la ocupación del puesto de presidente y vicepresidente.

Los gerentes actuales son Manfred Grundke y Alexander Knauf. Con una facturación de 6.300 millones de euros anuales, Knauf se posiciona como una compañía global con 150 fábricas en más de 60 países de todo el mundo e integrada por 25.000 empleados. (Knauf, 2017)

1.2.2 Misión

Knauf establece el punto de referencia:

- para productos y sistemas a base de yeso
- para materiales de aislamiento de bajo consumo
- para el desarrollo del mercado y la orientación al cliente

Estamos a la vanguardia con nuestro liderazgo en el mercado, la innovación y la producción.

Estos objetivos garantizan que logremos un crecimiento por encima de la media y rentable. (Knauf, s.f.)

1.2.3 Visión

Knauf es el líder del mercado para un diseño seguro, saludable y cómodo de los espacios de estar.

Los productos y sistemas Knauf para edificios son innovadores, respetuosos con el medio ambiente, energéticamente eficientes, a precios justos y sostenibles. (Knauf, s.f.)

1.2.4 Valores

En Knauf, creemos que sólo una compañía basada en valores podrá crecer de forma sostenible y encontrar soluciones a los retos del futuro.

Tenemos principios basales que funcionan como guía y motor para todos nuestros compañeros en el mundo:

- Menschlichkeit (Humanidad)

El primero, la humanidad. Consideramos a nuestros clientes, distribuidores, socios y empleados como parte de una gran familia. Somos defensores de la justicia, la integridad y el respeto cuando se trata de interactuar uno con el otro. Somos conscientes de ser un modelo para la sociedad en la que trabajamos y estamos comprometidos en mejorarla, tratando a nuestro entorno siempre con respeto por la individualidad y la diversidad.

- Cooperación

Confiamos en los valores de los demás y por eso podemos cooperar los unos con los otros con la tranquilidad de quien integra un grupo leal. Como equipo, nos apoyamos en cada acción y en cada decisión tomada con sensatez y criterio.

- Compromiso

Asumimos la responsabilidad por nuestro trabajo y consideramos los efectos de nuestras decisiones. Estamos totalmente comprometidos en proporcionar soluciones y productos de la más alta calidad. Seguimos desarrollando nuestro éxito conjunto y compartiendo nuestros conocimientos.

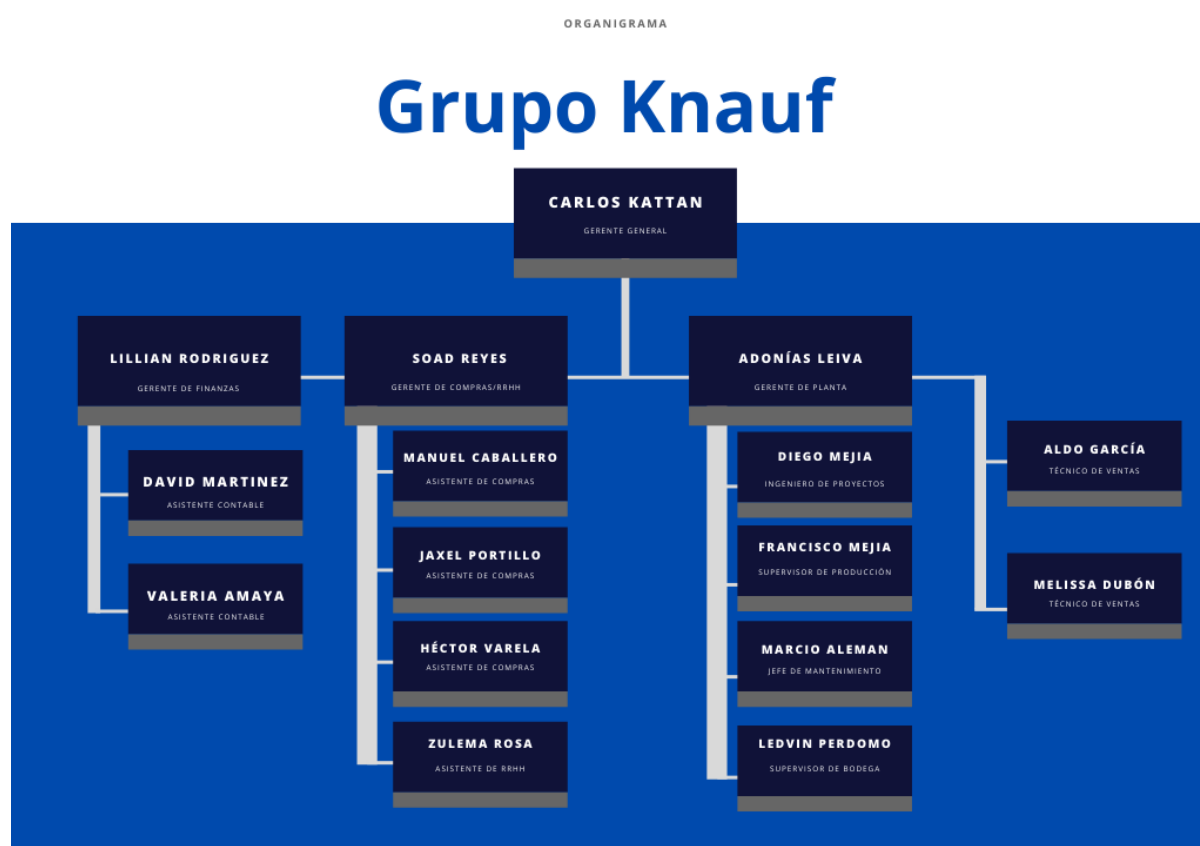
- Espíritu Emprendedor

Actuamos pragmáticamente, nos orientamos a resultados y aprovechamos las oportunidades. Gracias a este espíritu emprendedor, Knauf ha pasado de ser un negocio familiar a convertirse en un grupo de compañías activas globalmente, con esa familia como guía, cabeza y consejera. Con un espíritu pionero, innovación y presteza para aceptar los cambios, creamos continuo crecimiento. (Knauf, 2020)

1.2.5 Organigrama

A continuación, se presenta el organigrama de Grupo Knauf.

Ilustración 1 Organigrama de Knauf



II. Capítulo II

En el presente capítulo se listan y detallan las actividades realizadas en el departamento de contabilidad de Knauf y también las actividades desarrolladas por el practicante durante el período de práctica profesional.

2.1 Actividades Realizadas en la Empresa

2.1.1 Introducción al departamento de contabilidad

La práctica profesional se realizó en el departamento de contabilidad, el cual se encarga de realizar tareas como son recibir facturas y órdenes de compra, se realizan todos los pagos a proveedores y empleados, y se aceptan comprobantes de caja chica para reembolso, entre otras actividades.

A continuación, están enumeradas las actividades que se llevaron a cabo por el practicante en dicho departamento durante el desarrollo de la práctica profesional, seguidamente, se detallará cada una de ellas:

- Facturas de proveedores
- Pagos a proveedores
- Anticipos a proveedores

Los programas que utiliza el departamento de contabilidad de Knauf para poder llevar a cabo las tareas diarias y procesos necesarios son:

- SAP (Sistemas, Aplicaciones y Productos)
- Excel

2.1.1.1 Facturas de proveedores

En el departamento de contabilidad se reciben facturas enviadas por proveedores, las cuales deben ser ingresadas en el programa SAP, para luego ser pagadas cuando llegue el momento.

El proceso para el ingreso de facturas es:

- Ingresar a la sección de compras en SAP
- Buscar el nombre del proveedor
- Una vez se encuentra al proveedor, se busca en el SAP la orden de compra ingresada para completarla con los datos de la factura

- Luego de encontrar la orden de compra o pedido, se ingresan los datos de la factura, como son el número de factura, la fecha y vencimiento de la misma, detalles sobre el cálculo de los impuestos, entre otras cosas.
- Para finalizar, se ingresa el nombre de quien contabilizó la factura y se ingresa

2.1.1.2 Pago a proveedores

Luego de que se ha ingresado una factura, si es a crédito, se espera el tiempo requerido para pagarlo antes de la fecha de vencimiento. Una vez se realiza un pago a un proveedor, se debe registrar el movimiento en el SAP. Con la constancia de pago que se recibe del banco, se ingresa el asiento en la plataforma siguiendo este proceso:

1. Ingresar a la sección de gestión de bancos en SAP, y entrar en el apartado de pagos efectuados
2. Se debe buscar al proveedor, y después de eso la factura a la cual se le catalogará como pagada
3. Seguidamente, se ingresan los datos del pago, como la fecha
4. Al haber ingresado los datos, se debe seleccionar la cuenta con la cual ha sido pagada la factura y a que cuenta de la empresa afecta
5. Tras haber realizado los pasos anteriores, se ingresa el nombre del encargado de la contabilización y se ingresa el pago

2.1.1.3 Toma de inventarios

En Knauf, la toma de inventario es una actividad que se realiza una vez cada mes, y es responsabilidad del departamento de contabilidad tomarla. Luego que han sido impresas las pautas sobre los productos que se tienen en inventario, se procede a tomar inventario de las bodegas. Se le hace entrega una pauta al encargado de la bodega, que es quien acompaña la toma de inventario, con quien posteriormente se tabulan los datos.

La toma de inventario se realiza al final del mes, y se requiere un día completo para realizar la tarea. La toma de inventario se divide en dos partes:

- Toma de inventario de bodega de Knauf de Honduras

La toma de inventario de la bodega de Knauf de Honduras comienza con la toma de inventario de materias primas. Knauf de Honduras es la empresa que se encarga de la producción, por lo cual es la que maneja los inventarios de materias primas.

A la hora de tomar inventario, se cuentan todas las unidades de materia prima en existencia.

Una vez se ha tomado inventario de las materias primas, se procede a tomar inventario de producto terminado, y se toma inventario de los diferentes tipos de productos que la empresa maneja. La tarea no se vuelve tan complicada debido a que la bodega de Knauf de Honduras se encuentra bien organizada y ordenada, por lo cual, a pesar de que es mucho inventario, se puede realizar relativamente rápido. La empresa organiza las existencias de producto terminado en grupos de igual tamaño, por lo cual, a la hora de tomar inventario, se cuentan los grupos, y luego se multiplica por el número de existencias que hay en cada grupo, para así realizar la toma de inventario de una forma más eficiente.

- Toma de inventario de bodega de Knauf Centroamérica

La bodega de Knauf Centroamérica cuenta con una diversa cantidad de productos terminados, a diferencia de la bodega de Knauf de Honduras que cuenta solo con tabla yeso como producto terminado. Algunos productos que maneja la bodega de Knauf Centroamérica son macillas, pegamentos, tabla yeso de diferentes tipos, productos aislantes y cementos especiales. Muchos de los productos de Knauf Centroamérica son importados, por otras divisiones de Knauf en el extranjero que los producen.

La bodega de Knauf Centroamérica tiene un problema, y es que no está organizada, por lo cual la toma de inventario se vuelve lenta y tediosa, ya que hay poco espacio para caminar, y a veces es necesario escalar para poder llegar a contar productos que se encuentran almacenados. Aparte de eso, debido al mal almacenamiento, algunos productos deben catalogarse como dañados, por lo cual no son aptos para venta.

Una vez han sido tomados los inventarios de ambas bodegas, se procede a la contabilización de los datos, y a compararlos, por una parte, los que han sido tomados por el departamento contable, y por otra parte los que han sido tomados por el jefe de bodega. Al comparar, todo debe ser congruente, tanto en ambas listas como en los datos del inventario que se encuentra en el sistema. Si hay una incongruencia, se procede a contabilizar ese producto o esa materia prima de nuevo, para asegurarse de cuál es la cantidad real que se tiene almacenada.

Después que se ha llevado a cabo todo lo anteriormente descrito, se le hace entrega los informes de los datos a la gerente de finanzas, la cual ingresa los inventarios obtenidos al sistema.

Durante el proceso también se toma inventario de las existencias dañadas, por lo cual también se maneja un inventario de mercancías dañadas o productos que no son aptos para la venta.

III. Capítulo III

Este capítulo se centra en el plan de mejora ofrecido a la empresa. Un plan de mejora busca detectar debilidades en un área de una empresa, y proponer mejoras para fortalecer esas áreas, aumentando la eficiencia y generando beneficios.

En el transcurso del periodo de práctica profesional, varias áreas de la empresa han sido analizadas, buscando, mediante la aplicación de los conocimientos adquiridos, ideas para fortalecer puntos específicos en la empresa, y poder brindar recomendaciones para mejorar las operaciones de la empresa.

Basándose en las necesidades detectadas por el practicante durante el periodo de práctica profesional, seguidamente se presentan las propuestas de mejora dirigidas al Grupo Knauf.

3.1 Propuestas de Mejora Implementada

3.1.1 Mejora en el Almacenamiento de Knauf Centroamérica

3.1.1.1 Antecedentes

Las bodegas de las instalaciones se dividen en dos áreas, la bodega de Knauf de Honduras y la bodega de Knauf Centroamérica. Las bodegas de Knauf de Honduras tienen una rotación de inventario mayor, siempre se encuentra organizada, no es el caso de la bodega de Knauf Centroamérica. La bodega de Knauf Centroamérica tiene una rotación de inventario menor y es de dimensiones más pequeña, que se encuentra desordenada y a causa de esto, algunos productos se dañan. En esta bodega se almacena una gran variedad de productos los cuales no están organizados de la manera correcta, lo cual hace que algunos de los productos se dañen. Knauf Centroamérica cuenta en su inventario con cubetas o cubos de masilla, que es uno de sus productos con alta rotación en inventario. El almacenamiento de este producto no es el adecuado, debido a que, muchas veces es apilado uno sobre otro, lo que causa que, por la presión ejercida, los recipientes colapsen, resultando en la pérdida de ese producto, y este hecho se da a menudo.

Otro producto que se ve afectado por la mala organización son bolsas de cementos especiales, como son cementos de sellado. Debido al desorden en la bodega, se apilan estas bolsas y muchas de ellas ceden por el peso que se ejerce sobre ellas.

3.1.1.2 Justificación

Una mejor organización en el área de bodega de Knauf Centroamérica significaría una reducción en la pérdida por inventario dañado. Este problema es un problema que se puede ver a menudo, y que aun cuando el producto no se daña en su totalidad, su empaque si se deteriora, lo que reduce la calidad del producto que se comercializa.

3.1.1.3 Descripción de la propuesta

La propuesta de mejora se basa en la necesidad de mejorar el almacenamiento del inventario de la empresa, por lo cual, la recomendación se basa en adquirir estanterías para almacenamiento y organización de manera correcta, de las existencias que se pueden dañar por estar apiladas. La empresa Knauf cuenta con equipos de montacargas, por lo cual no se les dificulta la manipulación de las existencias.

A continuación, se presenta una tabla con la cotización realizada de los costos en los cuales se incurriría al implementar esta propuesta:

Tabla 1 Cotización de Estanterias Mobel Hogar

Precio	Flete	Instalación	Total
5,200	2,000	2,000	9,200

Los costos totales de la implementación de la propuesta de mejora para organización de la bodega ascienden a 9,200 lempiras, una inversión que será retribuida con la reducción de perdida de existencias así también como con la eficiencia de trabajo que generará para la empresa con una mayor organización de su área de almacenamiento.

3.1.1.4 Impacto de la propuesta

Una correcta acomodación del inventario disminuiría las perdidas. Las existencias dañadas son un problema recurrente el cual genera muchas pérdidas de inventario. Mejorando esta área, se agilizarían las ventas, ya que se tendrían a disposición los productos necesarios para la venta.

Aparte de eso, se podrá ofrecer a los clientes un mejor producto, sin riesgo de vender mercancías dañadas o en mal estado, lo cual mejoraría la calidad que se ofrece a los consumidores.

3.2 Propuesta de Mejora

3.2.1 Re-acondicionamiento de mercancías dañadas

3...1 Antecedentes

Al ser Knauf una empresa de producción de tabla yeso, utilizan un proceso de producción en el cual se producen las existencias con maquinarias. En algunas ocasiones, se producen desperfectos pequeños, los cuales no afectan la calidad del producto, pero no cumplen con los márgenes de ventas, por lo cual, se catalogan como tabla yeso de “tercera”, lo que significa que no son aptas para la venta. La categoría de “tercera” cuenta con un alto número de existencias, lo que representa muchas pérdidas monetarias.

3...2 Justificación

Buscando la reducción en la pérdida monetaria de la empresa, se ha analizado el manejo de los inventarios no aptos para la venta. Una solución para reducir la pérdida en inventarios y existencias por imperfecciones, sería reacondicionar los inventarios dañados para poder venderlos, aun si es a un precio reducido, pero esto significaría reducir los gastos y la pérdida.

De la producción de tabla yeso al mes, en promedio, 200,300 unidades pasan a producto terminado, el cual luego pasa a la venta. En promedio, las mercancías dañadas al mes llegan a alcanzar las 10,200 unidades.

A continuación, se presenta una tabla en la cual calculamos la pérdida en la que incurre la empresa por mercancías dañadas:

Tabla 2 Pérdida por mercancías dañadas

Mercancías dañadas	Costo de producción unitario	Total
10,200	85	867,000

Como se puede ver reflejado en la tabla anterior, la pérdida de la empresa a causa de las mercancías dañadas y su posterior desecho, alcanza cifras muy altas, y es ahí donde se centra la propuesta, en la búsqueda de encontrar soluciones para solucionar este problema.

3...3 Descripción de la propuesta

Mediante el reacondicionamiento de las existencias que no cumplen con los márgenes de ventas, se pueden reducir las pérdidas de la empresa. Debido al equipo con el que cuenta la empresa, no se incurriría en un costo adicional por reacondicionar las mercancías dañadas, ya que con el equipo a disposición son capaces de cortar las tablas yeso. Una vez se han evaluado los desperfectos que tienen las mercancías, se pueden tratar, reduciendo su tamaño, y vendiendo un producto diferente, más accesible, a un precio más bajo, el cual tendrá medidas definidas estándar. Este nuevo producto se puede vender buscando reducir las pérdidas. Al no ser un producto con los márgenes usuales, debe venderse a un precio reducido, ya que será un producto nuevo, más pequeño, el cual buscaría recuperar la inversión en la producción y no desechar ese producto que aún tiene potencial para venta.

3...4 Impacto de la propuesta

Los inventarios de productos no aptos para la venta en ocasiones alcanzan cifras considerables, lo que puede representar una pérdida significativa para la empresa por desperfectos de producción, que se dan por errores en la producción, error humano o errores a la hora de moverlos o almacenarlos. Si reacondicionando las mercancías que no cumplen con los márgenes establecidos, se pueden vender al precio de producción, y un margen pequeño más, lo que podría probablemente suplir por completo la pérdida de estas mercancías dañadas en el proceso de producción. Para calcular el impacto de la propuesta, se fijará un precio hipotético, el cual está orientado a cubrir la pérdida de la empresa por producto no apto para la venta.

A continuación, se presenta una tabla con el precio de venta establecido y los beneficios de la implementación de la propuesta:

Tabla 3 Cálculo de Ingresos de Ventas

Unidades re-acondicionadas	Precio de venta	Ingresos de ventas
10,200	100	1,020,000

Los ingresos de ventas alcanzados podrían cubrir la pérdida de la empresa. A continuación, se presenta una tabla con el cálculo de las ganancias netas:

Tabla 4 Cálculo del Beneficio

Ingresos de Ventas	Costos de producción	Beneficio
1,020,000	867,000	153,000

Las ganancias generadas mediante la implementación de la propuesta superan a la pérdida de la empresa, por lo cual implementarla sería de gran beneficio para la misma.

IV. Capítulo IV

4.1 Conclusiones

A lo largo del período de práctica profesional, se desempeñaron las responsabilidades diarias del departamento de contabilidad de Knauf, aprendiendo de cada una de ellas.

Mediante la organización del área de almacenamiento de la bodega de Knauf Centroamérica, se busca hacer el proceso de venta más eficiente, y reducir la pérdida de productos dañados. Una mejor organización le reducirá los atrasos a la empresa y se podrá agilizar la venta de mercancías, a la vez que se reducirán gastos por productos dañados, y se ofrecerá un mejor servicio a sus clientes, entregando un producto sin imperfecciones.

Lograr implementar la propuesta de mejora de reacondicionamiento de mercancías dañadas permitirá reducir la pérdida monetaria de la empresa en inventarios dañados, lo que se verá reflejado en mayores beneficios para la empresa. A la misma vez, implementar una reutilización de material tiene un impacto ambiental positivo.

Ambas propuestas de mejora buscan optimizar el funcionamiento de la empresa y hacer más eficientes sus procesos, mediante la reducción de pérdida de inventarios y el correcto aprovechamiento de todos los activos con los cuales se dispone para la venta.

Aprender en el período de práctica es una experiencia enriquecedora que permite integrarse en un grupo de trabajo y lograr comprender como funciona una empresa desde dentro, como son las operaciones que realizan y cuáles son los desafíos que se le presenta. La búsqueda de la aplicación de los conocimientos aprendidos en las aulas de clase se vuelve una tarea sencilla ya que se ve reflejado en toda actividad que se lleva a cabo, y ver trabajar a personas experimentadas en lo que hacen permite aprender conocimientos empíricos los cuales no se obtienen mediante un salón de clases.

4.2 Recomendaciones

4.2.1 Recomendaciones para la empresa

Estar preparados para recibir practicantes con un usuario en su sistema SAP de ser necesario, para evitar atrasos y no interrumpir a los asistentes contables con el uso compartido de usuarios para poder realizar tareas.

4.2.2 Recomendaciones para la institución

Se le recomienda a Unitec mejorar la atención que ofrecen a sus estudiantes, ya que es sumamente difícil ponerse en contacto con la institución.

Se recomienda incluir laboratorios o talleres de uso de plataformas tipo SAP, que son útiles y usadas con frecuencia en empresas.

También se le recomienda a la institución realizar programas previos a la práctica para formar a los estudiantes con experiencia profesional antes de la realización de la práctica, ya que al comenzarla se cuenta casi siempre con nulo conocimiento práctico real de la carrera.

4.2.3 Recomendaciones para los estudiantes

Se recomienda a los estudiantes a sacar provecho del tiempo de práctica, buscando ver más allá de lo que se les es asignado, intentando comprender como funciona el departamento contable de una empresa, como contribuye a la misma, y el funcionamiento en general de la empresa.

Aprender de los demás es la mejor recomendación que se puede hacer a los estudiantes, preguntar todas las dudas y buscar sacar el máximo de conocimientos de personas que cuentan con más experiencia, ya que todo el personal siempre tiene la disposición para enseñar y apoyar en lo que puedan.

Bibliografía

Knauf . (2020). *Knauf*. Obtenido de <https://www.knauf.com.hn/>

Knauf, D. d. (2020).

Mobel Hogar, c. (2021).

Wikipedia . (2020). Obtenido de https://en.wikipedia.org/wiki/SAP_Business_One

Glosario

SAP: es un software de gestión empresarial diseñado para pequeñas y medianas empresas, vendido por la empresa alemana SAP SE.

Anexos

Ilustración 2 LOGO DE LA EMPRESA

KNAUF

Ilustración 3 Bodega de Knauf

