

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

**INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL
NESTLE HONDUREÑA S.A.**

**SUSTENTADO POR:
EDUARDO ENRIQUE BADOS RUIZ
21441020**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
LICENCIATURA EN FINANZAS**

SAN PEDRO SULA, CORTÉS

HONDURAS, C.A.

JUNIO, 2019

Índice

RESUMEN EJECUTIVO.....	II
Introducción	IV
CAPÍTULO I	1
1.1 OBJETIVOS DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL.....	2
1.1.1 Objeticio General	2
1.2 Datos Generales de la Empresa.....	2
1.2.5. Principios Corporativos	3
1.2.5.1. Nutrición, Salud y Bienestar	3
1.2.5.2. Garantía de calidad y seguridad de los productos.....	4
1.3.4.3. Comunicación con el consumidor.....	4
1.3.4.4. Derechos humanos en nuestra actividad empresarial	4
1.3.4.5. Liderazgo y responsabilidad personal.....	4
1.3.4.6. Seguridad y salud en el trabajo	5
1.3.4.7. Relaciones con proveedores y clientes	5
1.3.4.8. Agricultura y desarrollo rural.....	5
1.3.4.9. Sostenibilidad medioambiental.....	5
1.3.4.10. El agua	5
CAPITULO II.....	7
2.1 ACTIVIDADES REALIZADAS.....	8
2.1.1 Descripción del Puesto.....	8
2.1.2 Preparacion de facturas a proveedores locales y afiliadas.....	8
2.1.3 Parqueo de Factura y Bloqueo de Facturas.....	9
2.1.4. Revision del Estado de Facturas	9
2.1.5. Pago de Facturas	10
2.1.6 Retención a los Proveedores	11
2.1.7. Elaboracion de Viñetas de Retencion a los Proveedores Locales.....	11
2.1.8. Elaboracion de Comprobantes de Retencion a Proveedores Locales y Afiliadas	12
2.1.9 Revision de los Icoforms de las Afiliadas.....	13
2.1.10 Elaboracion y Revision de los Activos del Nuevo CD.....	13
2.1.11. Apoyo al departamento de calidad con la elaboracion del checklist SOL.....	14
CAPÍTULO III.....	15
3.1 PROPUESTA DE MEJORA	16

3.1.1 Antecedentes / Problema.....	16
3.1.2 Propuesta de Mejora	17
3.2 IMPACTO DE LA PROPUESTA DE MEJORA.....	18
3.2.1 Costo de la Propuesta.....	18
3.2.2 Beneficio	19
3.2.3 Analisis Costo / Beneficio	21
CAPITULO IV.....	23
4.1 CONCLUSIONES	24
4.2 RECOMENDACIONES.....	25
4.2.1 UNITEC.....	25
4.2.2 Nestlé Hondureña S.A	25
4.2.3 Estudiantes	25
4.3 BIBLIOGRAFIA	27

RESUMEN EJECUTIVO

La práctica profesional es la manera eficaz de experimentar la realidad social, creando un vínculo con el área profesional, donde se es capaz de evidenciar la afectividad de los conocimientos obtenidos y la afinación de competencias desarrolladas durante la formación profesional. Formación que enfrenta retos y desafíos expuesta a la realidad organizacional. Experiencia que introduce a todo estudiante universitario al mundo de los negocios.

Al realizar la práctica profesional de Licenciatura en Finanzas en Nestlé Hondureña S.A. se dio la oportunidad de conocer la empresa en un contexto internacional. A profundidad en el Departamento de Finanzas y Control donde se desarrolló la práctica.

Nestlé es una empresa internacional, líder en brindar salud, nutrición y bienestar de calidad. Iniciando operaciones en Honduras en el año 1963 y satisfaciendo a miles de consumidores hondureños por más de 50 años.

La información general de la empresa es planteada en el primer Capítulo, donde conoceremos la historia de Nestlé, su razón de ser y como llego a conquistar miles de hondureños; seguido el segundo Capítulo donde detallamos a profundidad las actividades realizadas dentro de la compañía donde adquiriendo un enriquecimiento profesional y se puso a prueba las habilidades aprendidas. En el Capítulo III se plantean las propuestas de mejora y el impacto que puedan tener. Se desenvuelven las propuestas en base a la posibilidad de invertir tiempo o dinero y cuanto dejamos de ganar o perdemos si no procesamos la propuesta. Concluimos con el Capítulo IV donde se hacen recomendaciones y destacamos las oportunidades de mejora hacia la empresa, la universidad y la comunidad estudiantil.

La diversidad de actividades fueron competentes y complementarias para el desarrollo de prácticas de trabajo y competencias laborales. Donde el aprendizaje obtenido y la realidad del entorno fueron la piedra angular para las propuestas y recomendaciones enfrentadas en el presente informe. La experiencia obtenida queda reflejada en el siguiente informe.

Introducción

La Carrera de Licenciatura en Finanzas es sin duda la inversión o el valor que esta puede generar. El aplicar las técnicas que se van adquiriendo y plasmarlas en la realidad es un reto para los estudiantes. El presente informe se obtiene del trabajo aplicado durante la Práctica Profesional concerniente a en el área de Finanzas y Control.

El proceso fue realizado en la prestigiosa empresa Nestlé Hondureña S.A., ubicada en la ciudad de San Pedro Sula, Departamento de Cortés, Honduras. Esta empresa se dedica a proveer a los consumidores las opciones más sabrosas y nutritivas en una amplia gama de categorías de comidas y bebidas. Especialmente productos instantáneos donde brinda facilidad y rapidez en el día a día.

El informe está dividido en cuatro capítulos: el primero trata sobre los objetivos de la práctica profesional en la empresa y datos generales de la empresa donde profundizamos en los principios corporativos de la empresa y una breve reseña histórica.

El segundo, habla sobre las actividades específicas realizadas en el área de finanzas y control también el apoyo que se brinda al las áreas de purina y de calidad de Nestlé arraigados a los objetivos previamente mencionados.

El tercer capítulo muestra las actividades implementadas para la mejora de la empresa; la cual esta concatenada a la propuesta de mejora donde se contribuye al fortalecimiento y el impacto que representa para la misma de manera analítica en función de valor tales como dinero, tiempo, beneficios, efectos deseados y no deseados.

Finalmente, en el cuarto capítulo concluye con los resultados obtenidos pertenecientes al análisis realizado. Recomendaciones hacia Nestlé, UNITEC y la comunidad universitaria con el objetivo de quien lo considere conveniente, darle seguimiento.

CAPÍTULO I

1.1 OBJETIVOS DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL

1.1.1 Objeto General

Poner en funcionamiento todas las enseñanzas, conocimientos y principios adquiridos a lo largo de carrera de Finanzas en un ámbito laboral. Dejando un impacto notorio en el trabajo realizado a lo largo de la práctica profesional.

1.1.2 Objetivos Específicos

- Incrementar los productos que se ingresan mensualmente a la tiendita de Nestlé al contratar personal que se encargue de esto.
- Maximizar las ganancias de la tienda Nestlé.
- Obtener una ganancia en la compración de la diferencia en las ventas de la tienda nestlé y el gasto en planilla que se tendra con los encargados de la tienda.

1.2 Datos Generales de la Empresa

1.2.1 Reseña Histórica

Nestlé es la principal compañía global de nutrición, salud y Bienestar. La compañía fue fundada en 1866 por Henri Nestlé en Vevey, Suiza; donde nuestra sede esta ubicada todavía. Empleamos cerca de 200,000 personas alrededor del mundo, y tenemos fabricas u operaciones en casi todos los países. Las ventas de Nestlé fueron de casi CHF 110 mil millones en el 2010.

Nestlé tiene en Honduras un centro de distribución en Tegucigalpa desde junio de 1963 y además posee otro centro de distribución localizado en San Pedro Sula. En Honduras se comercializa productos lácteos de las marcas NIDO y ANCHOR, bebidas NESQUIK y soluciones culinarias MAGGI, como las sopas, cubitos y tomate. La leche NIDO instantánea, los cubitos y las sopas ocupan un lugar de preferencia entre los consumidores hondureños

1.2.3 Misión

“ Good Food, Good Life”: cuatro palabras resumen nuestra filosofía en Nestlé y son nuestro pilar en la nueva era de la nutrición y salud. Nutrición es la piedra angular sobre la cual Nestlé fue fundada.

1.2.4 Visión

Convertirnos en la mejor Compañía de Nutrición, Salud y Bienestar de Honduras, conquistando al consumidor y ganando con nuestros clientes para obtener un crecimiento rentable, acelerado y sostenido.

1.2.5. Principios Corporativos

Los Principios Corporativos Empresariales de Nestlé, desarrollados en el transcurso de 140 años, son la base de nuestra cultura corporativa, que refleja las ideas de justicia, honestidad, y pensamiento a largo plazo.

Los diez principios de actividad empresarial:

1.2.5.1. Nutrición, Salud y Bienestar

Nuestro objetivo central es mejorar la calidad de vida de los consumidores día a día y en todos los lugares, ofreciéndoles una selección de alimentos y bebidas más sabrosas y saludables y fomentando un estilo de vida sano. Expresamos esta idea mediante nuestra propuesta «Godo Todo, Godo Rife».

Guiados por nuestro compromiso con la Nutrición, Salud y Bienestar, trabajamos para incrementar el valor nutritivo de nuestros productos a la vez que mejoramos su sabor y

cualidades organolépticas. También desarrollamos una información y comunicación de marcas que anima y capacita a los consumidores a elegir su dieta de manera consciente.

1.2.5.2. Garantía de calidad y seguridad de los productos

En todos los lugares del mundo, la marca Nestlé representa la promesa al consumidor de que sus productos son seguros y de calidad.

1.3.4.3. Comunicación con el consumidor

Tenemos el compromiso de mantener una comunicación responsable y fiable con el consumidor, que le capacite para ejercer su derecho a una elección informada y que promueva una dieta sana. Respetamos la privacidad del consumidor

1.3.4.4. Derechos humanos en nuestra actividad empresarial

Apoyamos plenamente las directrices del Pacto Mundial de las Naciones Unidas sobre los derechos humanos y el trabajo y pretendemos ofrecer un ejemplo de buenas prácticas laborales y de derechos humanos en todas nuestras actividades empresariales.

1.3.4.5. Liderazgo y responsabilidad personal

La clave de nuestro éxito está en nuestro personal. Mantenemos una actitud de dignidad y respeto mutuo y esperamos que todos nuestros empleados contribuyan a fomentar el sentido de la responsabilidad personal. Contratamos a personas competentes y motivadas que respetan nuestros valores, les ofrecemos igualdad de oportunidades de desarrollo y promoción profesional, protegemos su privacidad y no toleramos ninguna forma de acoso o discriminación.

1.3.4.6. Seguridad y salud en el trabajo

Estamos comprometidos con la prevención de accidentes, lesiones y enfermedades relacionados con el trabajo y con la protección de nuestros empleados, contratistas y demás personas que intervienen en la cadena de valor.

1.3.4.7. Relaciones con proveedores y clientes

Exigimos a nuestros proveedores, agentes, subcontratistas y a sus empleados que demuestren honestidad, integridad, justicia, y que respeten nuestras normas, las cuales no son negociables. De la misma forma, nosotros estamos comprometidos en estos aspectos con nuestros clientes.

1.3.4.8. Agricultura y desarrollo rural

Contribuimos a mejorar la producción agrícola, el nivel social y económico de los agricultores, las comunidades rurales y los sistemas de producción para hacerlos más sostenibles desde el punto de vista medioambiental.

1.3.4.9. Sostenibilidad medioambiental

Estamos comprometidos con prácticas empresariales medioambientalmente sostenibles. Nos esforzamos por emplear de forma eficiente los recursos naturales en todas las fases del ciclo de vida de nuestros productos, favorecemos el uso de recursos renovables gestionados de forma sostenible y nuestro objetivo es alcanzar el cero desperdicios.

1.3.4.10. El agua

Nuestro compromiso consiste en utilizar el agua de forma sostenible y mejorar continuamente su gestión. Somos conscientes de que el mundo se enfrenta a un reto cada vez mayor y que es

absolutamente necesaria una gestión responsable de los recursos hídricos por parte de todos los usuarios.

CAPITULO II

2.1 ACTIVIDADES REALIZADAS

2.1.1 Descripción del Puesto

Nestlé Hondureña S.A. es una distribuidora que le da una importancia sumamente alta al área de Finanzas y Control, debido que en esta área se lleva todo el control de las cuentas por pagar de la distribuidora. Es un ambiente perfecto para realizar la practica profesional, ya que las actividades que se realizan requieren un alto grado de exigencia.

2.1.2 Preparación de facturas a proveedores locales y afiliadas

El proceso de validación de facturas en Nestlé Hondureña es una cadena larga que viene luego de la creación de una requisición sobre el producto o servicio por adquirir. Al crear esta requisición la distribuidora levanta una orden de compra que se le da al proveedor para que ellos puedan crear la factura.

Una vez la factura del bien o servicio adquirido llega a las oficinas de Nestlé Hondureña la persona que creo la requisición debe asegurarse que a la factura le generen un numero de MIGO (Numero con el que Nestlé Hondureña reconoce deuda con proveedor). Toda factura de proveedor debe llevar un numero de MIGO o firma de Good Receipt (G.R.) , de lo contrario Nestlé Hondureña no reconocerá la deuda con el Proveedor y la factura pasara a estar parqueada.

Una vez se haya generado el numero de MIGO o la firma de G.R. la factura pasa al departamento de Finanzas y Control para su validación, para que la factura sea validada esta debe llevar de forma clara:

- Orden de Compra
- Numero MIGO u firma G.R.
- Numero de Factura
- ISV del 15%
- Total de la Factura
- Fecha de Emisión
- Numero de Proveedor

- Sello de Recibido

Luego de validar que la factura contiene todo los requisitos pedidos por Nestlé Business Share Served (NBS), ubicada en Brasil. La factura debe ser escaneada y mandada a NBS. NBS cuenta con un lapso de 48 horas para subir las facturas al sistema SAP.

2.1.3 Parqueo de Factura y Bloqueo de Facturas

Al subir la factura a SAP empieza el proceso de parqueo y bloqueo de factura por parte de NBS. Parqueo de factura y bloqueo de factura son dos cosas muy diferentes. Una factura se considera parqueada por las siguientes razones:

- la orden de compra presenta un error en el centro de costos
- El presupuesto es excedido
- La factura no tiene numero de MIGO o firma de G.R.
- Presenta un error en activos fijos
- El numero de material no corresponde con los solicitado.

Una vez el parqueo de la factura este registrado en SAP se puede saber quien es el encargado de responder el parqueo. Los responsables de responder por la gestión de las facturas parqueadas son los compradores operacionales. NBS le manda un ticket a la persona encargada de responder por el parqueo. Una vez la persona encargado responda el parqueo la factura pasa a ser contabilizada.

Al contabilizar la factura esta pasa al proceso de bloqueo. La factura se considera bloqueada si esta presenta una diferencia en el precio, la cantidad o se encuentra fuera de los limites de tolerancia. Al igual que en las facturas parqueadas los compradores operacionales son los encargados de responder por la gestión de las facturas bloqueadas. Luego de que los compradores operacionales respondan el bloqueo, NBS autoriza el pago de la factura

2.1.4. Revisión del Estado de Facturas

Todas las facturas que han sido escaneadas se guardan en cajas para luego revisar el estado de las mismas. Las facturas se llevan para archivo hasta que la factura se haya pagado. Para ver el estado de la factura se baja una información del sistema SAP. En la cual se puede ver el estado de cada una de las facturas.

Se busca por el numero de factura y se verifica que este registrado bajo el mismo monto de la factura. En esta infomacion las facturas tienen 3 colores:

- Amarillas
- Rojas
- Verdes

Las facturas que están en amarillo son las facturas que están parqueadas. Estas están a la espera que resuelvan el parqueo para que puedan pasar a contabilización. Las facturas que están en rojo se dividen en dos: Bloqueadas y Contabilizadas. Las Contabilizadas son las facturas que ya están listas para salir a pago. Las Bloqueadas están a la espera que el comprador operacional resuelva el problema para que salgan a pago. Las facturas que están en verde son las que ya salieron a pago. Las facturas que están en amarillo y rojo son las que se guardan en cajas para llevar un control de los parqueos y bloqueos. Las que están en verde se llevan a archivo para llevar un control de lo que se ha pagado.

2.1.5. Pago de Facturas

Nestlé Hondureña divide el pago a proveedores en tres tipos:

- Proveedores Locales
- Afiliadas
- Proveedores Críticos

Los proveedores locales son todas las cuentas por pagar que tiene Nestlé Hondureña con toda empresa ubicada en Honduras. Nestlé Hondureña realiza el pago a proveedores locales los días lunes de cada semana y el pago lo realiza en lempiras.

Los proveedores extranjeros de Nestlé Hondureña son todas las afiliadas a Nestlé como por ejemplo Nestlé Panamá, CPW México, Nestlé Chile, etc. El pago a las afiliadas se realizan todos los días martes de cada semana y el pago se hace en dólares y en algunos casos en franco suizo.

Los proveedores críticos de Nestlé Hondureña son todas las empresas de transporte que generan facturas de fletes. También los gastos de los repatriados como el caso del Country Manager son considerados proveedores críticos. Los pagos a proveedores críticos se realizan todos los días una vez vencida la factura.

2.1.6 Retención a los Proveedores

Previo a efectuar el pago de las facturas de proveedores es necesario solicitar la constancia de pagos a cuenta de los mismos, la cual indica que el proveedor está al día con los pagos de los impuestos para no hacerles la retención. Al momento de hacer retenciones a los proveedores existen dos tipos de retenciones:

- Retención del 1%: Se realiza cuando el proveedor no presenta la constancia de pagos a cuenta.
- Retención del 12.5%: Se realiza a aquellos que prestan servicios técnicos y no presentan la constancia de pagos a cuenta. Estos pueden ser: médicos, abogados, etc.
- Retención del 15%: Se realiza a aquellos que prestan servicios de limpieza, seguridad o transporte de carga.

Cada mes se hace una declaración de retención de impuestos del 1% , 12.5% y 15% de los proveedores o cualquier persona que preste servicios técnicos, natural o jurídica.

Además de las declaraciones de los impuestos no domiciliados, que son retenciones que se le hacen a proveedores del extranjero, así como también de personas no domiciliadas que presten sus servicios. En este caso se hacen las siguientes retenciones:

- Retención del 25%
- Retención del 10%

2.1.7. Elaboración de Viñetas de Retención a los Proveedores Locales

Las viñetas de retención sirven para informarle a NBS cuanto porcentaje de la factura se retendrá a los proveedores. Los tipos de viñetas que se hacen son:

- 15%

- 12.5%
- 1%
- 15% y 1%
- 15% y 12.5%
- 15%, 12.5% y 1%

Las viñetas de retención llevan el número del proveedor al cual se le está reteniendo, el número de la orden de compra de la factura, el subtotal de la factura, el monto base a retención, el ISV, el monto que se retendrá y el total a pagar.

El monto que se retiene se obtiene multiplicando el monto base a retener por el porcentaje que se le retendrá a la factura de acuerdo al tipo de proveedor. El total a pagar que se muestra en la viñeta se saca sumando el subtotal de la factura más el ISV menos el monto que se retuvo.

2.1.8. Elaboración de Comprobantes de Retención a Proveedores Locales y Afiliadas

Los comprobantes de retención sirven como constancia que se le retuvo algún tipo de impuesto a un proveedor, y sirve para demostrar que dicho impuesto fue retenido y presentado a la autoridad fiscal en caso que sea requerido.

La información que llevan los comprobantes de retención se adquirió de una base de datos donde está registrado todas las retenciones que se deben hacer a los proveedores. Los comprobantes de retención deben llevar:

- Número de Correlativo.
- Fecha de la creación del comprobante
- Código de Retención
- Número de CAI del proveedor sujeto a retención
- Número de Factura sujeta a retención
- Base de retención
- Importe de retención

2.1.9 Revisión de los Icoforms de las Afiliadas

Los Icoforms son las facturas originales de las afiliadas. Esta actividad se realizó debido a que la empresa auditora Deloitte quería tener una mejor visualización de los pagos realizados a las afiliadas. La empresa auditora mandó un archivo con el número de factura del pago a proveedor. Con este número lo buscamos en la base de datos de los proveedores para poder encontrar el número de SAP con el cual está registrado el Icoform. Luego de buscarlos se le mandó a la empresa auditora un archivo con cada uno de los icoforms.

2.1.10 Elaboración y Revisión de los Activos del Nuevo CD

Nestlé Hondureña inauguró su nuevo centro de distribución (CD) ubicado en la 33 calle. Por lo cual se tuvieron que realizar una serie de actividades como fue el ingreso de los activos nuevos, en la base de datos de Nestlé Hondureña para este CD. Se revisaron todas las facturas de las compras de los activos y se fueron redactando la descripción de cada uno de los activos junto con el momento que se pagó por el activo. Se creó un archivo en Excel para tener el registro de estos activos.

Una vez ya creado el registro de estos activos se realizó la verificación de que cada activo que se compró estuviera en el nuevo centro de distribución. Se buscó cada activo registrado en la base de datos en el nuevo CD y se le registró con su número de serie y modelo. También se apuntó que función realiza cada activo. Esto para tener un mejor registro en la descripción del activo.

Al finalizar la verificación de los activos en el nuevo centro de distribución. Se procedió a la creación de los activos en las cuentas contables de Nestlé Hondureña. Esto se realizó bajo el formato que impone NBS. En este formato se incluyó:

- Descripción del Activo
- Cantidad
- Lugar en el que se encuentra el activo

- Numero de Proveedor
- Numero de Pedido
- WBS
- Valor por el cual se compro el activo
- Fecha inicio de depreciación
- Vida útil del activo

Para identificar los años de vida útil del activo utilizamos el manual de depreciación de activos. En este utilizamos la sección de otros servicios. La mayoría de los activos que se buscaron tienen una vida útil de 5 a 10 años. Al terminar con el formato se mando a NBS para que ellos creen el activo. Una vez NBS creo el activo se realizo la rotulación de los activos.

2.1.11. Apoyo al departamento de calidad con la elaboración del checklist SOL

Diariamente en Nestlé se llena un checklist que consta como mantienen los colaboradores el almacén, el checklist toma en cuenta varias áreas como ser:

- La suciedad
- El mal uso de estos materiales
- El manejo de los productos

CAPÍTULO III

3.1 PROPUESTA DE MEJORA

3.1.1 Antecedentes / Problema

Nestlé hondureña cuenta con una tienda para sus empleados y colaboradores, donde se vende productos Nestlé a un precio especial y , únicamente para el consumo personal de los colaboradores y no para la reventa. La tienda está abierta los días lunes, miércoles y viernes con un horario de 2:30 p.m. a 3:30p.m. Esto genera un beneficio a los empleados ya que se les ofrece los productos que la empresa comercializa con descuentos significativos y sin cobros tributarios.

La tienda es manejada por una persona del area del área de RRHH, quien además de vender el producto es la encargada de darle ingreso a los mismos en la tienda.

Esta situación conlleva un problema de atención adecuada y oportuna para los empleados y colaboradores de Nestlé Hondureña, ya que no se les brinda un servicio en tiempo eficaz.

Esto se debe que al ser solamente una persona la encargada de la tienda, y que la misma desempeña otras funciones de la tienda en el area de RRHH, ocasionando mutliples dificultades a los usuarios de la tienda como ser:

- Se dejan de ingresar productos a la tienda.
- Se acumulan requerimientos de empleados.
- Se genera perdida de tiempo en atención a los usuarios, el cual ha llegado a ser hasta un promedio de 40 minutos de tiempo laboral.
- Producto del inciso anterior, esto repercute en la desmotivación por parte de los empleados y colaboradores en utilizar este beneficio que ofrece la empresa.
- Tambien genera que no se puedan ingresar y promover todos los productos que la empresa ofrece.

Para demostrar los problemas enunciados anteriormente se presenta la siguiente tabla, donde se detalla los productos que ofrece Nestlé Hondureña a sus empleados y colaboradores en la tienda , Asi como los que se quedan sin ingresar.

Marcas Nestle	Productos Requerido	Productos Ingresados	Productos Sin Ingresar	%
Purina	6,000	2,184	3,816	63.60%
CPW	6,048	3,804	2,244	37.10%
NIDO	5,184	4,044	1,140	21.99%
DOLCE GUSTO	9,600	8,400	1,200	12.50%
NESCAFE	6,480	5,016	1,464	22.59%
Maggi	144,000	111,060	32,940	22.88%
Lechera	12,960	9,468	3,492	26.94%
Total	190,272	143,976	46,296	24.33%

Tabla 1: Comparación de los productos en tienda y productos sin ingresar a tienda

Como se puede apreciar en la tabla 1, está el total de los productos que se están ingresando actualmente a la tienda y el total de los productos que se requiere ingresar a la tienda. Así mismo se aprecia el total de los productos que se están dejando sin ingresar, los cuales representan un 24.33% total de los productos requeridos por ingresar.

Con relación a los anteriores, es importante hacer notar, que hay productos que generan hasta un 64% de pérdida en relación a lo que se puede ingresar, lo cual repercute en la generación de mayores ingresos para la empresa.

3.1.2 Propuesta de Mejora

La idea para que los colaboradores puedan ir a la tienda y ellos no dejen de consumir los productos, es que se contrate a dos personas que estén a tiempo completo en la tienda, una persona encargada de estar en la caja y atender a los compradores, y así mismo que ayude a ingresar los productos. También esta persona se encargará de preparar todos los pedidos que se consideren grandes, para que los clientes puedan pasar al finalizar sus actividades por sus pedidos y no pierdan tiempos en sus deberes.

Otra persona que se encargue de ingresar todos los productos de todas las marcas de Nestle Hondureña, al ingresar los productos que se estan dejando en bodega se podrian incrementar las ventas de la tienda Nestle.

En la propuesta se plantea, el nuevo personal que manejará la tienda, trabajando a tiempo completo de lunes a viernes en horario de 8:00 A.M. a 5:00 P.M. Esta permitira darle una solucion a los problemas planteados anteriormente, donde solo una persona del area de RRHH maneja la tienda en la actualidad

Cada marca tiene una cantidad en especifico que puede tener en la tienda esto debido a la politica de la empresa de seguridad, orden y limpieza, mejor conocida como SOL. Esto es con fines de tener un ambiente agradable dentro de las instalaciones de la empresa.

Lo que se realizó en esta propuesta es calcular el costo de contratar a estas dos personas para estos puestos. Se calculó la planilla del personal de la tienda con todos los beneficios incluidos. En la planilla se puede ver que son dos empleados para la tienda uno encargado de caja, atender a los clientes y preparar los pedidos de los colaboladores. Otra persona encargado de ingresar los productos a la tienda.

3.2 IMPACTO DE LA PROPUESTA DE MEJORA

3.2.1 Costo de la Propuesta

La colaboladora del departamento de RRHH y encargada del tienda actualmente facilito el monto que Nestle Hondureña tiene por el costo de los productos en tienda. El costo de venta de estos productos es de L. 4,550,000.00 esto es lo que Nestle Hondureña paga anualmente a sus afiliadas por estos productos.

Para poder evaluar el impacto de la propuesta planteada, Es necesario establecer los costos que esto generaría, para lo cual se presenta la siguiente tabla:

PLANILLA	Empleados	Unitario	TOTAL	IHSS	RAP	infop	Total Mensual	Total Anual
Salarios Tienda								
Encagado Tienda	1.00	15,000.00	15,000.00	772.76	600.00	150.00	16,522.76	198,273.12
Encargados Ingresar Producto	1.00	10,000.00	10,000.00	772.76	400.00	100.00	11,272.76	135,273.12
Total	2.00		25,000.00	1,545.52	1,000.00	250.00	27,795.52	333,546.24

Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Total Año 1
15,000.00	15,000.00	228,273.12
10,000.00	10,000.00	155,273.12
25,000.00	25,000.00	383,546.24

TABLA 2: Calculo de planilla de los empleadas de la tienda nestlé

3.2.2 Beneficio

Esta propuesta conlleva al mismo tiempo un beneficio económico para la empresa, ya que ofrece mayores facilidades a los empleados y colaboradores de Nestlé Hondureña. Generaría una mayor demanda a los productos que ofrece la empresa y por lo tanto se espera cumplir los requerimientos que los mismos demandan. Por lo tanto, ocasionara un mayor volumen de ventas en estos productos, lo que se puede observar en los siguiente graficos.

Se realizó la comparación de las ventas proyectadas de los productos ingresados actualmente en la tienda con las ventas proyectadas de los productos que se requieren ingresar a la tienda.

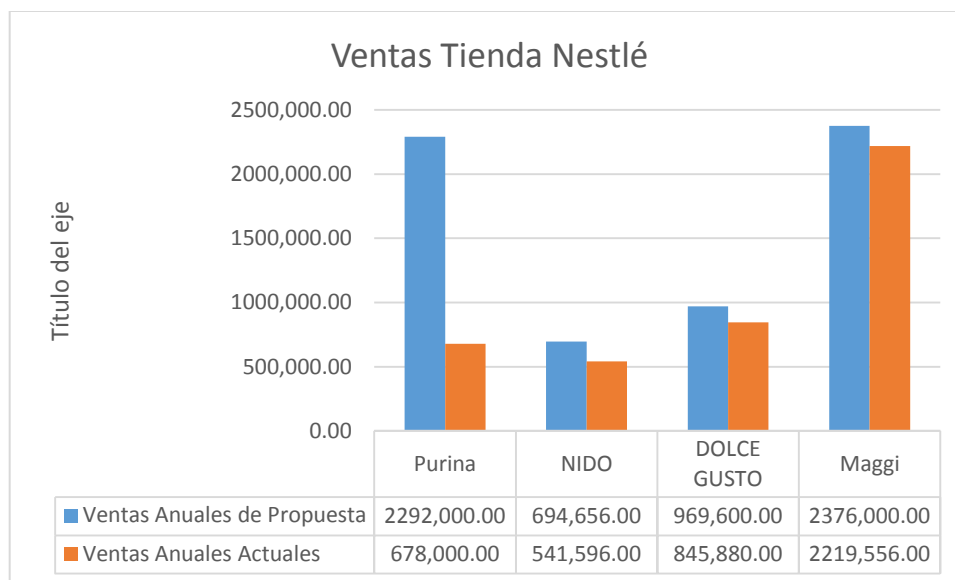


Grafico 1: Ventas de las marcas que generan mas ingresos a Nestlé Hondureña

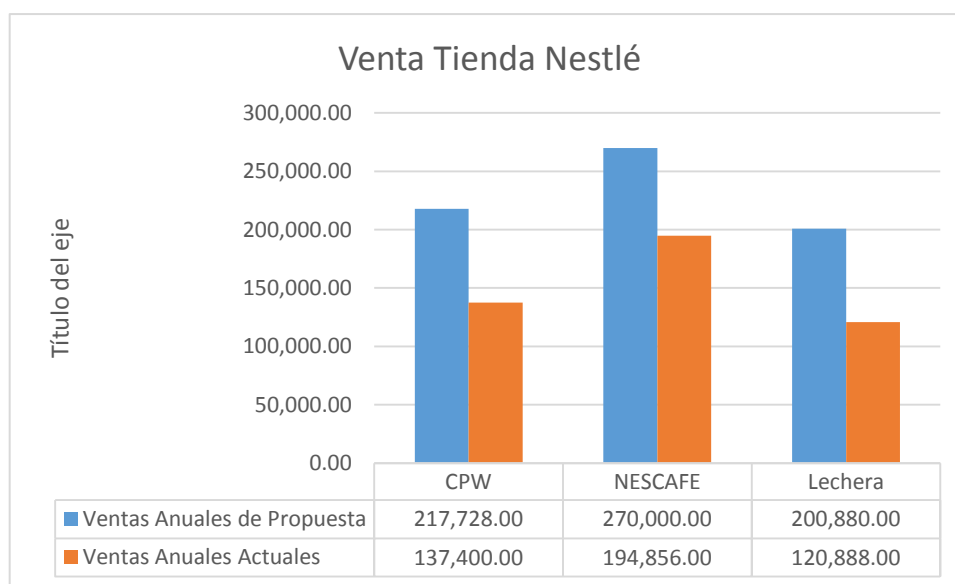


Grafico 2: Ventas de las marcas que generan menos ingreso de Nestlé Hondureña

En los gráficos anteriores se puede observar la diferencia que hay entre las ventas actuales que tiene la tienda nestlé y las ventas proyectadas con la contratación del personal para el ingreso de los productos. En cada una de las marcas de nestlé hondureña hay un incremento significativo en sus ventas.

Se calculó las ventas proyectadas mensuales multiplicando la cantidad de productos ingresados a la tienda actualmente de cada marca por el precio del producto. Los datos de los productos ingresados actualmente fueron dados por la persona de RRHH encargada de la tienda nestlé. Para calcular las ventas anuales de cada marca se multiplico las ventas mensuales por los doce meses del año.

Nestlé Hondureña podra colocar los productos de cada una de sus marcas sin dejar ningun producto sin ser ingresado a la tienda. La contratación de las cinco personas que estaran encargadas de la tiendita y de ingresar los productos de cada una de las marcas no se vera afectado en los ingresos de la tienda. Como se puede observar en la tabla 3 las ventas de la tienda nestlé se incrementas en un 48.18%

	Anuales
Ventas Actuales	4,738,176.00
Ventas Presupuestadas	7,020,864.00
Margen en las ventas por la propuesta	2,282,688.00

Tabla 3: Calculo del incremento en las ventas de la tienda

3.2.3 Analisis Costo / Beneficio

Nestle Hondureña no tendra ningun tipo de perdida al contratar estas dos personas encargadas para tienda. Como podemos observar en la tabla 4 la tienda al contratar dos personas pagaria un total de L. 383,546.24 y tendra un costo de venta 4,550,000. Teniendo un costo total de L. 4,933,546.24 Al restar estos dos Nestle Hondureña tendria un margen neto de L.2,087,317.76 Como lo podemos observar en la tabla 4.

Ventas Presupuestadas	7,020,864.00
Costo de venta	4,550,000.00
planilla	383,546.24
Total Costo	4,933,546.24
Margen Bruto Anual	2,087,317.76
% de ganancia	29.73%

Tabla 4: Margen de ganancia de la propuesta

Como se observa en la propuesta planteada el incremento de personal en la tienda Nestlé, producirá un impacto positivo en los empleados y colaboradores de la empresa, generando un mayor volumen de ingresos para la misma, con un costo adicional por la contratación del nuevo personal, el cual es perfectamente manejable por la demanda generada. De acuerdo a las cifras presentadas la propuesta se tendrá un 29.73% de ganancia.

CAPITULO IV

4.1 CONCLUSIONES

- Se realizo la planilla de las personas que estaran acargo de la tiendita nestle y se concluyo que la planilla no afectara las ganancias que etsa teniendo la tiendita
- Se maximizaron las ganancias de la tiendita nestle al lograr que se ingresaran todos los productos de todas las marcas que maneja Nestle Hondureña.
- Se obtuvo una ganacia en la comparacion de la diferencia en las ventas con la propuesta y el costo que se tendra en planilla con las personas encargadas de la tienda.

4.2 RECOMENDACIONES

4.2.1 UNITEC

UNITEC es una de las universidades mas reconocidas no solo a nivel nacional, si no que a un nivel internacional. Es una de las universidades mas innovadoras y los estándares de calidad son muy altos. Debido a esto, las exigencias son mayores tanto como para los alumnos y para el personal, esto hace que se necesite de una revisión constante para alcanzar la perfección. Una mis recomendaciones para la carrera de licenciatura en finanzas es que se icluya una clase del uso de excel. Excel es una herramienta muy util para los estudiantes de finanzas. Es una herremienta que se utiliza para el 80% de la carrera. Muchos estudiantes no saben lo que es una tabla dinamica o lo que es una pivot. Estas son herramientas muy util que pueden ayudar para las clases en la que se usa excel. Mi otra recomendación para la licenciatura en finanza es que se icluyan clases en los que se tomen temas fiscales. Que se hable de la retenciones que se le pueden hacer a las empresas y porque se le hacen. Tambien que se hable de las multas que se le pueden hacer a las empresas por temas de impuestos.

4.2.2 Nestlé Hondureña S.A

Se recomienda una capacitación de Finanzas y Control como tal, para no perder el enfoque y la razón de su área que son los clientes. Es importante que todos conozcan las actividades que realizan para mayor comprensión entre el equipo. y una mejor organización entre responsabilidades

4.2.3 Estudiantes

Invito a los estudiantes de UNITEC a que aprovechen todos los recursos que la universidad nos provee. Somos privilegiados de tener un lugar como lo es el CRAI donde pueden ir para avanzar en sus tareas, trabajar en proyectos, estudiar para pruebas y exámenes o simplemente ir a buscar un libro que puede ayudar para un trabajo de alguna clase. Tambien la oportunidad de tener un REC ZEN donde los estudiantes puedan ir a relajarse un rato en sus tiempos libres.

Por ultimo les recomiendo aprovechar al maximo cada clase. Tener en cuenta que contamos con maestros de primer nivel. Maestros que siempre estan dispuestos a brindar una ayuda a los estudiantes cuando sea sin importar que no sea un tema especifico de la clase. Maestros que estan pendientes de como estan sus estudiantes debido a las situaciones que se dan en nuestro pais.

4.3 BIBLIOGRAFIA

Delegado, P. y. (2010). *Principios Corporativos Empresariales de Nestlé*. Vevey, Suiza: Nestec Ltd.

Nestlé. (2014). *La Misión de Nestlé*. Centroamerica.

