

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA

CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

O DE INGENIERÍA

PROYECTO DE GRADUACIÓN O PRÁCTICA PROFESIONAL

EMBOTELLADORA DE SULA S.A

SUSTENTADO POR

Jose Antonio Pozadas Villeda,21941090

PREVIA INVESTIDURA AL TITULO DE LICENCIATURA EN

Administración De Empresas

San Pedro Sula, HONDURAS, C.A.

Ceutec

LICENCIATURA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

ROSALPINA RODRÍGUEZ GUEVARA

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

VICERRECTOR ACADÉMICO NACIONAL

JAVIER ABRAHAM SALGADO LEZAMA

DIRECTORA ACADÉMICA

UNIVERSIDAD VIRTUAL

FREDES AURORA VÁSQUEZ HERNÁNDEZ

CIUDAD HONDURAS, C.A.

Informe de Practica en EMBOTELLADORA DE SULA S.A

**TRABAJO PRESENTADO EN EL CUMPLIMIENTO DE LOS
REQUISITOS**

EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE:

Administración De Empresas

ASESOR:

Ing. Raul Armando Martinez Saucedo

PRÁCTICA.

TERNA EXAMINADORA:

**NOMBRES COMPLETOS DE TODOS LOS MIEMBROS DE
TERNA**

CIUDAD HONDURAS, C.A.

**MES DE TERNA/ENTREGA DE INFORME DE PRÁCTICA,
AÑO**

DERECHOS DE AUTOR

AGRADECIMIENTO

Con amor inmenso y profunda gratitud, dedico este informe de tesis a mi madre y hermanos, Erlis Villeda, María Pozadas, José Pozadas. Ella han sido mi inquebrantable sostén a lo largo de mi trayecto académico. Su aliento y afecto han sido el impulso fundamental que me ha llevado a alcanzar este hito. Sin su constante respaldo y fe en mí, este logro no habría sido realizable. Agradezco infinitamente por ser mi mayor fuente de inspiración y motivación durante este viaje. Mi amor hacia ella inmenso.

Quiero aprovechar este espacio para agradecerle a Johely Nicole Fajardo Sabillon ya que este logro y esta meta que estoy cumpliendo se lo quiero dedicar a ella ya que fue una persona muy fundamental para que culminara mi carrera así mismo por el apoyo que me brindó durante todo este tiempo con todas las clases con explicaciones, con investigaciones, con apoyo en todo momento y especialmente por crear el sentimiento y anhelo de terminar mi carrera e impulso e hizo todo lo posible para que nunca me rindiera y así mismo no parara y metiera todas las clases para poder cumplir el sueño de poder graduarme y verme con el título este espacio es dedicado para ella ya que siempre llevaré en mi corazón ese gran gesto como persona porque sin embargo jamás dejó de apoyarme ni mucho dejarme solo o que me rindiera y poder cumplir la meta próxima de obtener mi título. Agradezco a mis respetados educadores, cuyo conocimiento y dedicación han modelado mi pensamiento y enriquecido mi formación profesional. Su paciencia y sabiduría han sido fundamentales en mi desarrollo académico.

Agradecer a la universidad por brindarme la oportunidad de adquirir conocimientos y habilidades que han sido cruciales para el desarrollo de este trabajo. Su compromiso con la excelencia académica ha sido una fuente constante de inspiración y motivación. Agradecerle a Jeffrey Mata por su ayuda y dedicación como amigo para ayudarme cuando lo necesitaba y por haber sido un amigo en los momentos cuando lo necesitaba.

Índice

I.	Introducción.....	7
II.	Objetivos	8
	2.1 Objetivo General	8
	2.2 Objetivos Específicos.....	8
III.	Marco Contextual.....	8
	3.1 Generalidades De La Empresa.....	8
	Historia.....	8
	Misión.....	10
	Visión.....	10
	Valores.....	10
	3.2 Descripción del Puesto	10
	3.3 Antecedentes del problema.....	11
	3.3.1 Planteamiento de Problema.....	12
	3.3.2 Justificación	13
IV.	Marco Teórico	14
	4.1.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	14
	4.1.2 ANALISIST PEST	15
	4.1.3 ANÁLISIS MACROENTORNO	15
	4.1.4 ANÁLISIS MICROENTORNO.....	16
	4.2 ANÁLISIS INTERNO	16
	4.2.1 FACTORES ECONÓMICOS.....	17
	4.2.2 FACTORES TECNOLÓGICOS	18
	4.2.3 FACTORES POLÍTICOS	18
	4.2.4 Crédito.....	19
	4.2.5 Origen de los créditos.....	20
	4.2.6 Los principales factores que deben tomarse en consideración para decidir si un crédito	20
	4.2.7 COSTO DE INVERSIÓN.....	20
	4.2.8 COSTO DE OPERACIONES	21
	4.2.9 UTILIDAD.....	21
V.	Actividades de mejora.....	21
	5.1 Situación actual	22
	5.2 Solución implementada.....	22
	5.3 Sustento teórico de la solución implementada	23
	Etapas de mejora del proceso.....	24

5.4	Cronología de trabajo	25
5.5	Análisis costo-beneficio	26
VI.	Resumen Ejecutivo	28
6.1.1	Descripción Del trabajo Desarrollo Aplicabilidad	28
6.1	Conclusiones	29
6.2	Recomendaciones	30
	Referencias Bibliográficas	31
VII.	Anexos:	32

I. Introducción

Este informe ha sido elaborado con el propósito de detallar las actividades llevadas a cabo durante mi período de práctica profesional en EMBOTELLADORA DE SULA S.A. y las actividades desarrolladas en la empresa. El presente informe tiene como fin describir la práctica profesional realizada en la empresa EMBOTELLADORA DE SULA S.A, como último paso para la obtención del título de Licenciado en Administración De Empresas.

Embotelladora de Sula también ha demostrado un fuerte compromiso con la responsabilidad social y la sostenibilidad ambiental, implementando prácticas y tecnologías amigables con el medio ambiente en su proceso de producción y contribuyendo al desarrollo de la comunidad en la que opera.

En esta práctica profesional, tendré la oportunidad de sumergirme en el mundo de Embotelladora de Sula, explorando su historia, operaciones y contribuciones a la industria de bebidas, así como la oportunidad de adquirir experiencia práctica en un entorno empresarial líder en la región.

A lo largo del tiempo en la empresa, podre conocer de cerca los desafíos y oportunidades que enfrenta la industria de bebidas y participar en los proyectos que me permitirán aplicar mis conocimientos académicos en un entorno real. En esta experiencia me proporcionará una valiosa visión sobre el funcionamiento de una empresa exitosa y me ayudará a desarrollar habilidades profesionales importantes para un futuro.

II. Objetivos

2.1 Objetivo General

Adquirir los conocimientos brindados por EMBOTELLADORA DE SULA S.A, con el fin de poner a práctica los conocimientos brindados por la universidad, de esta forma agilizar las tareas de la empresa para cumplir de la forma más rápido así mismo presentar propuestas de mejora en las áreas que se encuentren un déficit para el cumplimiento de objetivos en la empresa.

2.2 Objetivos Específicos

- Adquirir experiencia en el área de administración y servicios contables a través de la participación en los diversos procesos del área.
- Colaborar en el departamento de Administración en todas las operaciones de la empresa para identificar las oportunidades de mejora, para el cumplimiento de los objetivos.
- Crear propuestas de mejora para la empresa en donde se puedan beneficiar a través de la aplicación de conocimientos ambas partes.

III. Marco Contextual

3.1 Generalidades De La Empresa

Historia

Embotelladora de Sula fue constituida el 6 de diciembre de 1956, y fueron sus fundadores un grupo de inversionistas visionarios, encabezados por Don Jorge Larach, siendo Don Andrés Godoy el primer Gerente General de la Empresa.

El 26 de enero salieron al Mercado los productos Pepsi salieron al mercado los productos Pepsi en tamaños de 6.5 onzas y 12 onzas, unos meses después se lanzaron al Mercado los refrescos JARRITOS en su sabor limón, Tutti-Frutti, Mandarina y Tamarindo, unos meses después se lanzaron otros productos fueron de excelente aceptación en el mercado. Se discontinuo su comercialización por falta de capacidad de productiva.

Un año después se formaliza una nueva sociedad con el nombre "CERVECERIA CARTA BLANCA DE SULA, S.A", más tarde debido a circunstancias adversas difíciles de sobrellevar esta empresa cierra operaciones en 1965 debido a circunstancias adversas difíciles.

En 1966 fue restaurada y de nuevo se cambió su razón social quedando nuevamente la anterior "EMBOTELLADORA DE SULA, S.A."

En 1972 se lleva a cabo la primera expansión la cual incluye un nuevo y moderno equipo de producción.

Y ya bajo la Dirección General del Ing. Roberto C. Larach, se implementa una segmentación completa del mercado, que permite atender toda la zona noroccidental del país, que constituye el territorio autorizado por la franquicia de Pepsico, a través de una gama de Comercializadores independientes con lo que se logra una cobertura total y constante del mercado que viene a garantizar la presencia permanente de nuestros productos en todos los sectores y la creación de nuestros propios Centros de Distribución.

Misión

Consolidarnos como el mejor embotellador y distribuidor de bebidas operando en Latinoamérica. Atendiendo cada día las diferentes y cambiantes necesidades de los consumidores, con los más altos estándares de calidad y atención al cliente.

Visión

El mejoramiento continuo, la innovación permanente y una administración funcional son parte integral de nuestro desempeño diario. Nos esforzamos continuamente por el desarrollo y buena relación con y entre todos los “miembros del equipo” y cada día consolidamos más las relaciones con nuestros proveedores, contratistas, consultores, franquiciadores, socios estratégicos y la comunidad.

Valores

- Excelencia
- Trabajo en equipo
- Liderazgo
- Humildes
- Nos adaptamos con facilidad
- Apasionados para Cambios y Mejoras
- Somos Socialmente Responsables
- En Dios Confiamos

3.2 Descripción del Puesto

En el área de administración en embotelladora de Sula se encarga de brindar servicios de administración y contabilidad en donde se manejan procesos de negocios para operar de una manera más rápida y económica. En donde tenemos que agregar un valor de búsqueda de mejores opciones para la situación en donde se relacionan los temas de administración y contables. Dentro de esto, se verifica todo lo que va relacionado y de

la mano a los procesos de pagos y verificación de estos pagos en donde el cliente realiza las transferencias bancarias y se tiene que llevar al margen y el orden del pago y revisar si el pago se realizó. Se verifica que estos establecimientos que no hayan realizado su transferencia le podamos subir el crédito para que se le pueda dejar más producto y una vez el cliente hace la transferencia de pago se le disminuye este límite de créditos.

3.3 Antecedentes del problema

Al momento de la programación de facturas para confirmar el pago de las empresas que le deben crédito a EMSULA se realiza la programación de facturas en el departamento de administración y tesorería de la embotelladora de Sula. El antecedente de este problema podría estar relacionado con varios factores, como:

Procesos manuales: Si la embotelladora de Sula utiliza procesos manuales para la programación de facturas, esto puede ser propenso a errores y requerir una gran cantidad de tiempo y esfuerzo por parte del personal del departamento de administración.

Falta de automatización: La falta de sistemas o herramientas de software que automatizan la programación de facturas puede hacer que el proceso sea tedioso, ya que los empleados tienen que realizar tareas repetitivas de forma manual.

Complejidad de la facturación: Si la embotelladora de Sula maneja una gran cantidad de transacciones o tiene una estructura de tarifas complicada, esto puede hacer que la programación de facturas sea más complicada y propensa a errores.

Volumen de trabajo: Si el departamento de administración está abrumado con una gran cantidad de facturas que deben programarse regularmente, esto puede llevar a que los procesos sean tediosos y consuman mucho tiempo.

Falta de capacitación del personal: Si el personal encargado de la programación de facturas no está debidamente capacitado o no está al tanto de las mejores prácticas y herramientas disponibles, es más probable que el proceso se vuelva tedioso.

Para abordar este problema, la embotelladora de Sula podría considerar la automatización de los procesos de programación de facturas mediante el uso de software de gestión financiera o sistemas de facturación electrónica. Además, proporcionar capacitación al personal y simplificar los procedimientos podrían ayudar a hacer que la programación de facturas sea más eficiente y menos tediosa. La revisión de la estructura de tarifas y la simplificación de los procesos también podrían ser consideradas para reducir la complejidad del trabajo.

3.3.1 Planteamiento de Problema

En el área administrativa de la embotelladora de Sula, uno de los desafíos más apremiantes es el proceso de programación de facturas, el cual se ha vuelto una labor considerablemente tediosa y requiere un control meticuloso en relación a las fechas de vencimiento. Esta problemática afecta la eficiencia operativa y financiera de la empresa y plantea desafíos significativos para el equipo encargado de administrar estas tareas cruciales.

Un factor clave que contribuye a este problema es el volumen sustancial de facturación. La embotelladora de Sula opera a gran escala, generando una cantidad significativa de transacciones comerciales mensualmente. Esto se traduce en la creación de una gran cantidad de facturas que deben programarse individualmente, lo que conlleva un considerable esfuerzo y tiempo por parte del personal de administración.

Además, la falta de herramientas de automatización específicas para la programación de facturas agrava el problema. Los procesos manuales utilizados para

llevar a cabo esta tarea son propensos a errores y requieren una atención minuciosa a cada detalle. Esto, a su vez, se traduce en un aumento de la carga de trabajo del personal y un consumo excesivo de tiempo en una tarea que podría beneficiarse significativamente de la tecnología.

Otro factor de complicación radica en la diversidad de plazos de pago de los clientes y proveedores de la embotelladora. Cada entidad puede tener condiciones y términos específicos que deben ser gestionados con precisión para garantizar el cumplimiento y evitar retrasos en los pagos.

La consecuencia directa de esta problemática es una falta de eficiencia operativa, retrasos en la programación de facturas, potenciales errores en las fechas de vencimiento y un impacto negativo en el flujo de efectivo. Además, esta situación puede afectar las relaciones con los clientes y proveedores, lo que a su vez podría repercutir en la reputación de la empresa.

En resumen, el proceso tedioso y manual de programación de facturas en la embotelladora de Sula, debido al alto volumen de transacciones y la falta de automatización, se ha convertido en un problema crítico que requiere una solución efectiva para mejorar la eficiencia, garantizar la puntualidad en los pagos y mantener relaciones comerciales sólidas.

3.3.2 Justificación

El propósito de la propuesta de mejora consiste en la implementación un proceso, donde el proceso actual de la organización de facturas para para la programación de las empresas y el proceso tedioso que lleva en ordenar estas facturas de manera original, sin errores, y que sean las originales y asegurar que las personas que estén capacitadas para

la realización de esta programación de la factura de Marlene ordenada se puede hacer de forma rápida y sí mucho proceso lo cual si las personas no están capacitadas para este proceso humano que se debe realizar y no se está empleando eficientemente la mayor parte del tiempo que van a estar en organización de estas facturas le llevará por lo menos de seis a siete horas elaboración y organización de la programación de facturas.

Tomando en cuenta que, aunque las personas estén incapacitadas siempre existe un margen de error ya que puede existir que la factura no esté el original o venga mutilada o rota Entonces deben de estar muy pendiente momento de realizar esta programación. Para muchas de las personas capacitadas si se emplea un sistema donde ya la facturas una vez las entregue las personas están en un sistema y sólo con una cuestión de clips puedan ordenar la factura esto facilitaría la elaboración de esta programación de facturas.

IV. Marco Teórico

En el siguiente capítulo encontraremos la información recaudada para enriquecer la investigación, definición de conceptos y análisis de entornos. trata con profundidad únicamente los aspectos relacionados con el problema, y que vincula de manera lógica y coherente los conceptos y las proposiciones existentes en estudios anteriores. Éste es otro aspecto importante que a veces se olvida: construir el marco teórico no significa sólo reunir información, sino también ligarla e interpretarla (en ello la redacción y la narrativa son importantes, porque las partes que lo integren deben estar enlazadas y no debe “brincarse” de una idea a otra). (Edicion, s.f.)

4.1.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

“Se realiza con la finalidad de conocer cómo se encuentra la empresa en un momento determinado, para ello se analiza el entorno interno y externo en el que se

desenvuelve” (Quiroa, s.f.) A continuación, se presenta un análisis realizado sobre la existencia de herramientas que brinden este tipo de servicios similares o del mismo que se pretende brindar.

4.1.2 ANALISIS PEST

“El análisis PEST (factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos) es una herramienta que se encarga de investigar e identificar los factores generales que afectan a las empresas o marcas para establecer una estrategia adecuada y eficaz” (Peiró, s.f.).

4.1.3 ANÁLISIS MACROENTORNO

“Se emplea para definir aquellas fuerzas externas que van a tener un impacto indirecto sobre la organización, y que existen independientemente de que haya actividad comercial o no” (Franquet, s.f.)

Demográficas	Detectar mediante una pirámide poblacional, cuando es el momento de lanzar el producto.
Económicas	Dependiendo del precio final, el producto se deberá dirigir a segmentos con una renta u otra, en un país o en otro.
Naturales	Una larga temporada de escasez de lluvia aumenta el precio de las materias primas para crear el producto final.
Políticas	A la hora de publicitar el producto, debe venderse como aquello que es y nunca, engañar al consumidor.
Tecnológicas	Se descubre que una pequeña partícula del producto en cuestión es tóxica para las personas.
Socio-culturales	Deberá tener en cuenta que la mujer ha aumentado considerablemente su participación en el mercado laboral, pasa menos tiempo en casa, y las tareas del hogar se reparten. Esto produce un cambio en el público objetivo al que dirigir el producto puesto que ya no irá dirigido únicamente a mujeres, sino también a hombres.

Tecnológico (T). Son los factores externos relacionados con el gasto público en investigación y desarrollo, madurez de las tecnologías convencionales disponibles, desarrollo de nuevos productos, acceso a tecnología.

4.1.4 ANÁLISIS MICROENTORNO

El análisis micro entorno también es conocido como entorno específico, entorno de acción directa o entorno inmediato. Se refiere a todos los aspectos o elementos relacionados en forma permanente con la empresa y que influyen tanto en las operaciones diarias como en los 34 resultados. Algunos de esos elementos son: clientes, proveedores, competidores y reguladores. (Esan, s.f.)



4.2 ANÁLISIS INTERNO

“El análisis interno de una empresa son una serie de técnicas para conocer el estado de todos sus factores internos. Tales como las capacidades y los recursos que puedan ser utilizados para desarrollar o mantener su ventaja competitiva” (Quiroa, Análisis interno de una empresa, s.f.)

Los analistas deben buscar también dentro de la corporación misma para identificar factores estratégicos internos, es decir, fortalezas y debilidades decisivas que determinen si una empresa tendrá la capacidad de aprovechar las oportunidades y al mismo tiempo evitar las amenazas. Este análisis interno, llamado a menudo auditoría organizacional, consiste en identificar y desarrollar los recursos y competencias de una organización (interno, s.f.)



4.2.1 FACTORES ECONÓMICOS

Los factores económicos de una empresa incluyen todas las tendencias importantes en la economía que pueden ayudar u obstaculizar a la compañía en el logro de sus objetivos de negocio. Aspectos relacionados con el comportamiento del consumidor, las tasas de empleo, las tasas de interés y la banca y la inflación, así como los indicadores económicos generales son condiciones que deben ser consideradas (empresa, Factores económicos de una empresa que deben tenerse en cuenta, s.f.)

En años recientes, Honduras había registrado las segundas tasas de crecimiento económico más altas de Centroamérica, superadas solo por las de Panamá. El crecimiento del PIB del país alcanzó el 4,8% en 2017, el 3,7% en 2018 y el 2,7% en 2019, por encima del promedio en Centroamérica y muy por encima del promedio en América Latina y el Caribe (Honduras, s.f.)

4.2.2 FACTORES TECNOLÓGICOS

Con el pasar de los años, nos encontramos en una actualidad muy tecnológica, donde el celular ya no es un privilegio y el Internet es fundamental en nuestras vidas. De igual manera es el caso de las empresas, las cuales deben adaptarse a la tecnología y estar lo más actualizadas posible para aumentar su competitividad y desarrollo (2018, s.f.)

Según una encuesta realizada por el Banco Mundial en 20108 a una muestra de 360 empresas de Honduras, se revela en el componente de “innovación y tecnología” que únicamente el 35% de las empresas utilizan su propio sitio web y que sólo el 59% utilizan el correo electrónico para comunicarse con sus clientes/proveedores (SituacionactualdeasTICenHonduras.pdf, s.f.)

4.2.3 FACTORES POLÍTICOS

El clima político, costo de energía eléctrica y el cobro de impuestos son los principales factores que han orillado a empresas a cerrar operaciones en Honduras. “El clima político afecta bastante... deberíamos entender que son cosas que ya deberíamos superar, a esto se suma condiciones particulares en el último año en temas como corrupción e involucramientos de políticos” (Moncada, s.f.)

4.2.4 Crédito

Según algunos autores en economía, el crédito representa un cambio que actúa en el tiempo, en lugar de en el espacio, por lo que también se le considera “alternar dinero del presente, por el dinero en el futuro”. La palabra deriva del latín *creditus*, que significa ‘confianza’, por ende, un crédito es el derecho que tiene el acreedor a recibir de parte del deudor, la cantidad prestada.

Así, el crédito será la confianza que se tiene en la capacidad de cumplir y en la solvencia de un individuo, de saldar dicha obligación contraída. Llegado el caso de que el deudor no pudiera hacer frente al crédito que le fue concedido, el acreedor se encuentra en su derecho de comenzar acciones legales. (Oca, s.f.)

Ventajas y desventajas de los créditos

- Permiten al deudor realizar inversiones o compras, pese a no contar con la liquidez suficiente en el presente. Sin embargo, quien recibe el crédito, en teoría, tiene la capacidad para devolver el crédito en el futuro, aunque sea, por partes.
- Es una forma de salir de una emergencia o de un apuro, ante lo cual se requiere de liquidez hoy.
- Los deudores no solo deben devolver el principal del crédito, sino que deben pagar intereses que representan el costo de usar el dinero hoy y devolverlo en el futuro. Así, en términos absolutos, comprar a crédito es más caro que pagar en efectivo.
- Nada garantiza al 100% que en el futuro el deudor no enfrente alguna dificultad económica que reduzca su capacidad para devolver el crédito adquirido. Si esto sucediera, el prestatario caería en moratoria.

4.2.5 Origen de los créditos

El origen de los créditos data de alrededor del 3.000 AC. Se tiene evidencia, según distintas fuentes revisadas, que este tipo de operaciones se dieron en Mesopotamia.

Asimismo, existieron operaciones de crédito en la antigua Grecia y Roma. Los romanos llegaron a establecer leyes, tanto para regular los intereses como para castigar el impago de las deudas.

4.2.6 Los principales factores que deben tomarse en consideración para decidir si un crédito

Comprende el conjunto de cualidades del sujeto que lo hacen querer pagar al vencimiento de una deuda. El carácter es uno de los determinantes más importantes respecto que un cliente haya de pagarle a un proveedor o un deudor le haya de pagar a un banco. El carácter es una disposición o decisión honesta de pagar.

Si un deudor se siente moralmente obligado a pagar hará todo lo posible por pagar. El carácter de un individuo es el agregado de las cualidades morales y mentales que lo identifican.

La honradez es una de las cualidades fundamentales del carácter, la integridad, la imparcialidad, la responsabilidad, la confianza (Apuntes Administración, s.f.)

4.2.7 COSTO DE INVERSIÓN

Los costos de inversión, llamados también costos pre-operativos, corresponden a aquellos que se incurren en la adquisición de los activos necesarios para poner el proyecto en funcionamiento, ponerlo "en marcha" u operativo. Para decirlo de una forma sencilla son todos aquellos costos que se dan desde la concepción de la idea que da origen al

proyecto hasta poco antes de la producción del primer producto o servicio (Business & ESAN Graduate School, s.f.)

4.2.8 COSTO DE OPERACIONES

Son los gastos económicos que una empresa tiene que asumir por sus operaciones empresariales o de negocios. Por ello, hablar de costo operacional es hablar de recursos que son consumidos. Se determina el estado de viabilidad en el que se encuentra un negocio. Igualmente, el costo operacional nos ayuda a establecer una referencia para medir las ganancias y obtener una aproximación del punto de equilibrio de la entidad (Numdea, s.f.)

4.2.9 UTILIDAD

Es una opinión que el destinatario del bien o servicio tiene y que le hace realizar (o no) las compras de ese producto o servicio o de otros similares o sustitutivos o de ninguno. Hablamos de utilidad para referirnos al provecho que un producto o servicio aporta a su destinatario final que, normalmente, es su consumidor (Delsol, s.f.)

V. Actividades de mejora

El proceso de facturación y confirmación de pagos es una parte crucial en la gestión financiera de cualquier empresa. En el contexto de otorgar crédito a otras compañías, la necesidad de una eficiente programación de facturas se vuelve aún más relevante. A continuación, se presenta un marco teórico para comprender este proceso y las problemáticas asociadas:

Facturación: Es el proceso mediante el cual una empresa emite un documento que registra la venta de bienes o servicios a un cliente. La factura especifica los detalles de la

transacción, como los productos o servicios prestados, el monto adeudado y los términos de pago.

Gestión de Créditos: Implica otorgar crédito a clientes, permitiéndoles pagar después de la entrega de bienes o servicios. Esto puede generar desafíos en términos de seguimiento y confirmación de los pagos pendientes.

5.1 Situación actual

Problemas en la Programación de Facturas para Confirmar Pagos:

Retrasos en el Pago: Las empresas que deben créditos pueden retrasar los pagos por diversos motivos, lo que impacta en la liquidez y el flujo de efectivo del proveedor.

Falta de Seguimiento Automatizado: La ausencia de un sistema automatizado para la programación y seguimiento de facturas puede llevar a errores humanos, pérdida de documentos y dificultades en la reconciliación de cuentas.

Complejidad en la Gestión de Varios Clientes: La administración de múltiples clientes con diferentes términos de pago y ciclos de facturación puede ser desafiante y propensa a errores sin un sistema adecuado.

5.2 Solución implementada

Soluciones a través de la Calendarización:

Calendarización: La Calendarización de facturación con una gestión que proporcione una visión integral y actualizada del estado de las cuentas por cobrar para mandarle un recordatorio a los clientes de la cancelación de la factura.

Recordatorios y Seguimiento: Herramientas que programan y envían recordatorios de pago a los clientes, permitiendo un seguimiento eficiente de las facturas pendientes.



Propuesta de Mejor Hacia La Empresa:

Sistemas de Facturación Electrónica: El uso de sistemas electrónicos automatizados para generar y enviar facturas agiliza el proceso y reduce los errores manuales.

Proceso De Orden En Las Facturas: Un proceso más ordenado al momento que el departamento entregue la programación del día no se tarden al momento de pasarla al departamento de administración haciendo esto un proceso más rápido y efectivo.

5.3 Sustento teórico de la solución implementada

Beneficios de la Automatización en la Confirmación de Pagos:

Mejora en la Eficiencia: La automatización reduce el tiempo dedicado a tareas manuales, permitiendo a los equipos financieros enfocarse en actividades estratégicas.

Reducción de Errores: La eliminación de tareas manuales reduce la probabilidad de errores en la facturación y en el seguimiento de los pagos.

Mejora en la Gestión de la Liquidez: La capacidad de prever y gestionar los flujos de efectivo mejora al tener un sistema automatizado que programa y realiza seguimiento de las facturas.

La automatización en el proceso de facturación y confirmación de pagos es fundamental para mejorar la eficiencia, reducir errores y optimizar la gestión financiera, especialmente en entornos donde se otorgan créditos a empresas. La implementación de sistemas y herramientas adecuadas puede ofrecer un flujo de trabajo más eficiente y una mayor visibilidad en el estado de las cuentas por cobrar, beneficiando así la salud financiera de la empresa.

Etapas de mejora del proceso

Planeación: se basa en la revisión de la liquidación en donde viene su factura con su respectiva ruta en cuanto a esto se revisa que todo esté de acuerdo al documento planteado y se revisa que no haga falta ninguna factura.

Organización: cuando tengamos la factura y se revisa que no haga falta ninguna para su programación se avanza con lo que la organización y ordenación respectiva acorde a su fecha para poder dejarlas listas para su programación.

Dirección: una vez con su planeación y dirección ya acorde se empieza a sacar las facturas para poder lograr la programación con algunos clientes que son especiales para la empresa de esta manera se prepara la programación para que una persona la lleve para que el comercio revise la programación.

Control: una vez se hacen estos 3 pasos se lleva el control de estas facturas y su programación revisando una vez el comercio acepte la programación establecida ellos procederán con el pago de estas facturas llevando un control de todas las facturas programadas sin dejar por fuera algunas de estas.

5.4 Cronología de trabajo

- Semana 1 octubre 9-14: Reconocimiento De Las Áreas De La Empresa.
- Semana 2 octubre 16-21: Asignación De Actividades
- Semana 3 octubre 23-28: Recolección De Datos
- Semana 4 octubre 30-4: Aplicación y Mejora De Los Datos
- Semana 5 noviembre 6-11: Análisis de posibles áreas para la mejora de las mismas,
- Semana 6 noviembre 13-18: Preparación de informes y presentación de resultados a la alta dirección.
- Semana 7 noviembre 20-25: Evaluación general de los cambios y mejoras implementadas.

5.5 Análisis costo-beneficio

El análisis de costos y beneficios proporciona una comprensión más clara y directa del potencial de éxito de un proyecto. Este enfoque permite evaluar si se está siguiendo la dirección correcta o si es necesario realizar ajustes. Consiste en medir la relación entre los costos y los beneficios que un proyecto generará. Su propósito principal radica en determinar si una inversión futura será rentable para una empresa.

Tabla 1. *Gastos exactos de la propuesta de mejora 1.*

No.	Costo	Beneficio		
1	Internet	L 1,200.00	Arte del diseño	L 1,000.00
2	Energía eléctrica	L 1,500.00	Imprenta en material PVC (1 semana de elaboración)	L 2,500.00
3	Agua	L 1,000.00	Pizarra con corcho	L 400.00
4	Otros gastos	L 2,000.00	2x bolsitas de marcadores de 3 u.	L 100.00
5			Asesoría (15 horas)	L 11,250.00
6			Elaboración / Implementación de Calendario	L 15,000.00
7			Otros Materiales	L 200.00
8				
Total		L 5,700.00	L 30,450.00	

Nota. En la tabla se muestra cuáles y en que se invirtió para la propuesta de mejora 1. (Elaboración propia)

$$\begin{aligned} & \text{Beneficios netos} \\ & = \text{Valor Costo} - \text{Beneficio} \\ & \quad \underline{\text{Costos de inversion}} \end{aligned}$$

30,450

.00

= 5

5,700.

00

Una vez realizado el análisis de costo y beneficio, de la primera mejora implementada, se obtiene un resultado mayor a 1, lo que nos indica que los ingresos son superiores a los costos, por lo que la inversión es rentable.

No.	Costo	Beneficio
1	Internet L 1,200.00	Arte del diseño (4 días de trabajo) L 3,000.00
2	Energía eléctrica L 1,500.00	Asesoría (8 días) L 6,000.00
3	Agua L 1,000.00	
5	Otros gastos L 1,000.00	
Total	L 4,700.00	L9,000.00

$$\frac{\text{Beneficios netos}}{\text{Costos de inversion}} = \text{Valor Costo} - \text{Beneficio}$$

$$\frac{9,900}{4,700} = 1.9$$

La mejora de propuesta numero 2 nos brinda lo que es un costo total de 1.9 por lo que es mayor 1 que esto sería rentable.

VI. Resumen Ejecutivo

6.1.1 Descripción Del trabajo Desarrollo Aplicabilidad

Con la implementación de la calendarización y los recordatorios el proceso que se lleva a cabo de forma más eficiente ya que con esto no se debe atrasar las programaciones de las facturas ya que se trata de aprovechar al máximo el tiempo.

La descripción del trabajo se enfoca en mejorar la gestión de las programaciones de facturas con el objetivo de aprovechar al máximo el tiempo disponible. Esto implica un análisis exhaustivo de cómo se manejan actualmente estas programaciones, identificando posibles oportunidades de optimización.

Se busca diseñar y aplicar métodos más eficientes que permitan agilizar el proceso de programación de facturas. En cuanto a esto al momento de aplicarlo se hizo de forma más eficiente ya que al momento de las programaciones de la factura y ordenarlas de la mejor manera es fácil ya que sirvió el método así mismo se lleva las facturas ordenadas con la calendarización.

De esta forma quedan ordenadas por fecha y rutas ya lista su programación se procede a guardar de forma ordenada en un gabinete ya que si algún vendedor necesita la factura con su programación para revisar si la factura ya fue cancelada se busca la factura donde fue guardada para sacarle copia y entregársela al vendedor para que se procedan con la cancelación del monto total de la factura que ya fue programada.

Ya que si esas facturas no están programadas o no están ordenadas puede causar que los comercios que deban un monto que está en la factura y no se programa la factura el comercio no pague ese monto hasta que la factura este ordenada y programada lista para ser mandadas al comercio para que puedan hacer el pago del monto de la misma.

6.1 Conclusiones

La implementación de la calendarización para el control de la programación de la factura es una herramienta fundamental ya que como tanto para los individuos como los profesionales y todas las organizaciones. Proporciona una estructura en donde ayuda a gestionar de manera eficiente el tiempo para la programación de las mismas en donde obtiene como resultado de la mejor organización sobre el control de las facturas de la manera más eficiente y ordenada para la programación de las mismas.

Con lo comprobado de la implantación de las mejoras y los recordatorios y seguimientos para el pago de la factura se mejora la organización y planeación se hace de manera eficiente por que se le envió la programación a las empresas para que esta realizan el pago conforme a la fecha de la factura esto proporciona beneficios como la reducción de esperar innecesarias de los pagos, de esta manera se asigna el personal para la programación de estas mismas esto mejora la experiencia de las empresas de los clientes y la optimización de las mismas.

Teniendo en cuenta lo antes expuesto, el uso de estos elementos específicos para las programaciones de estas mismas es esencial que contribuye al éxito de los pagos hacia la empresa y la efectividad de la misma. Estos mismos elementos es un entorno se lleva forma ordenada y privada las transacciones y se llevan un seguimiento cuidadoso de la información de las transacciones y una planificación y programación más ordenada para garantizar un entorno efectivo y seguro.

6.2 Recomendaciones

Fomentar el manejo de distintas tareas. Se debe lograr que cada colaborador maneje lo que el compañero hace, para el momento en el que uno falte ya sea por motivo de vacación o emergencia, alguien más pueda realizar sus tareas urgentes y no fallar al cliente.

Fomentar que la rotación de los practicantes en distintas áreas del departamento, ya que de esa forma pueden obtener distintos conocimientos y de igual forma disminuir la carga laboral en algunos aspectos.

Sugerir a los clientes el uso de códigos de empleado para poder utilizar diversos sistemas que ayudan a realizar procesos de una forma más eficiente.

Ampliar la oferta de charlas extracurriculares que proporcionen orientación laboral puede facilitar la toma de decisiones de los estudiantes respecto a las empresas en las que desean realizar sus prácticas profesionales. Esto les otorgaría un fundamento inicial para su futura especialización.

Referencias Bibliográficas

https://emsula.hn/?page_id=21

<https://prezi.com/sqm2srmimzll/embotelladora-de-sula-sa/>

<https://economipedia.com/definiciones/credito.html>

https://siteal.iiep.unesco.org/sites/default/files/sit_accion_files/siteal_honduras_5049.pdf

https://www.google.com/search?q=administraci%C3%B3n+de+recursos+humanos&oeq=adminis&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUqDAgAEAAAYFBiHAhiABDIMCAAQABgUGIcC GIAEMgYIARBFGDkyBwgCEAAyGAQyBwgDEAAyGAQyCggEEAAySOMYgAQyBggFEEUYQTIGCAYQRRg8MgYIBxBFGD3SAQgyNTM2ajBqOagCALACAA&sourceid=chrome&ie=UTF-8

<https://proceso.hn/clima-politico-costo-de-energia-e-impuestos-factores-de-cierre-de-empresas-en-honduras-segun-jose-luis-moncada/>

<https://www.bancomundial.org/es/country/honduras/overview>

<https://barcodehonduras.com/tecnologia-factor-importante-las-empresas/>

<https://www.oneparkfinanciam.com/es/articulos/factores-economicos-que-afectan-una-empresa>

<https://economipedia.com/definiciones/analisis-interno-de-una-empresa.html>

<https://economipedia.com/definiciones/analisis-interno-de-una-empresa.html>

<https://economipedia.com/definiciones/macroentorno.html>

<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/que-es-el-microentorno-y-como-influye-en-las-empresas>

<https://economipedia.com/definiciones/macroentorno.html>

<https://economipedia.com/definiciones/analisis-pest.html>

<https://economipedia.com/definiciones/analisis-situacional.html>

<https://notasadministrativas.es.tl/Factores-para-otorgar-un-credito.htm>

<https://numdea.com/costo-operacional.html>

<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/costos-de-inversion-y-de-operacion-en-la-formulacion-de-un-proyecto>

<https://numdea.com/costo-operacional.html>

<https://www.sdelsol.com/glosario/utilidad/#:~:text=El%20concepto%20de%20utilidad%20es,o%20sustitutivos%20o%20de%20ninguno.>

VII. Anexos:





