

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA  
UNITEC**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES  
SUPLIMEDIC  
INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL**

**SUSTENTADO POR:  
LEONARDO JOSÉ MALDONADO VALLE  
11211097**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y  
NEGOCIOS**

**TEGUCIGALPA M.D.C.,**

**HONDURAS, C.A.**

**SEPTIEMBRE, 2020**

## **AGRADECIMIENTO**

A SUPLIMEDIC y todo su personal, quienes en su conjunto me entregaron su atención que incorporado a su calidad humana hicieron posible la incitación a lo largo de mi permanencia en la empresa. Agradezco la oportunidad que me brindaron de poder realizar mi práctica profesional y encomendarme diferentes actividades que pusieron a practica mis conocimientos adquiridos en la universidad (UNITEC), teniendo continuas retroalimentaciones de maestros y compañeros.

Leonardo José Maldonado Valle.

## INDICE

### Contenido

<b>CAPITULO I. GENERALIDADES DE LA EMPRESA .....</b>	<b>1</b>
1.1 Objetivos de la práctica profesional.....	1
1.1.1    Objetivo General .....	1
1.1.2    Objetivos Específicos .....	1
1.2    Datos generales sobre SUPLIMEDIC .....	1
1.2.1    Misión .....	3
1.2.2. Visión .....	3
1.2.3. Valores .....	3
1.2.4. Organigrama de SUPLIMEDIC.....	4
1.2.5. FODA SUPLIMEDIC .....	5
1.2.6 Competencia directa de SUPLIMEDIC .....	5
<b>CAPITULO II. ACTIVIDADES REALIZADAS EN SUPLIMEDIC .....</b>	<b>7</b>
2.1 Departamento de compras y logística .....	7
2.2 Actividad: Creación de valores dentro de la empresa para su plan estratégico. ....	7
2.3 Actividad: Creación de tríptico de bioseguridad (COVID-19) para clientes y personal de la empresa.....	8
2.4 Señalización en racks en bodega .....	8

2.5 Actividad: Supervisar y reportar formatos de productos de baja rotación, caducidad y mermas..... 9

2.6 Inspeccionar e informar formato de aseo y limpieza.....9

2.7 Envío de productos a los clientes..... 11

**CAPITULO III. ACTIVIDADES DE MEJORA..... 12**

3.1 Propuesta de mejora..... 12

3.1.1 Situación actual..... 12

3.1.2 Propuesta de mejora..... 12

3.1.3 Estrategia a desarrollar..... 14

3.1.4 Impacto de la propuesta de mejora..... 15

3.1.4.1 Costo de realización..... 16

3.1.4.2 Beneficio a mediano plazo..... 16

**CAPITULO IV: CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y GLOSARIO..... 18**

**4.1 Conclusiones..... 18**

**4.2 Recomendaciones..... 18**

4.2.1 Recomendaciones para la empresa..... 18

4.2.2 Recomendaciones para la universidad..... 19

4.2.3 Recomendaciones a futuros practicantes..... 19

**Glosario..... 20**

**Bibliografía ..... 21**

**Anexos ..... 22**

Anexo No.1 Valores de SUPLIMEDIC..... 22

Anexo No.2 Trifolio de bioseguridad.....23

Anexo No.3 Señalización de racks en bodega... ..... 24

Anexo No.4 Control de productos con baja rotación..... 24

Anexo No.5 Control de caducidad de los productos..... 25

Anexo No.6 Control de mermas ..... 25

Anexo No.7 Reporte de aseo de SUPLIMEDIC..... 26

Anexo No.8 Reporte de limpieza de pasillos..... 26

Anexo No.9 Proceso de envíos ..... 27

Anexo No.10 Impacto de la propuesta de mejora ..... 27

**ÍNDICE DE ILUSTRACIONES (GRAFICOS Y TABLAS)**

Tabla1. FODA SUPLIMEDIC..... 5

Tabla2. Costo de realización..... 16

## RESUMEN EJECUTIVO

La Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC, tiene la misión de egresar alumnos de excelencia preparándolos con las herramientas necesarias para participar en el mercado laboral de manera exitosa. Los estudiantes se encuentran capacitados para aplicar conocimientos importantes y desarrollar nuevas ideas.

Al iniciar la práctica profesional se estableció el objetivo general, aplicar y desarrollar los conocimientos, aptitudes y habilidades previamente adquiridos en la Universidad, alcanzando las competencias y la capacidad para desempeñar las tareas y roles que se esperan de un profesional en administración industrial y de negocios.

De esta manera, poder complementar la formación integral y así cumplir con las exigencias del mercado laboral. Como objetivos específicos se estableció mejorar los procesos que maneja la distribuidora y cumplir con las tareas asignadas por SUPLIMEDIC.

La práctica profesional se realizó entre los meses de julio a septiembre de 2020 y tuvo como objetivo introducir al estudiante al ámbito laboral y puesto en prueba en las actividades otorgadas.

Dentro de las actividades se realizaron formatos de aseo y limpieza con los cuales se pudo observar mediante reportes especiales asignados a los auxiliares que había existencia de productos de bioseguridad sin rotación debido a que muchas personas no cuentan con lo económico para poder ser adquiridos en masas sino de manera individual, inicialmente, se llevó a cabo una prueba piloto en la cual se probaría si estos productos de bioseguridad llegarían a tener un impacto económicamente positivo.

La propuesta se trata sobre la venta de productos de bioseguridad de manera individual con una estrategia de fijación de precio. Se espera que genere margen de contribución a mediano plazo y la distribuidora tendrá mayor impacto en la sociedad debido a la pandemia.

Dentro de la propuesta de mejora se esperan mensualmente 180 clientes los cuales den una ganancia de 29,800 lempiras esto a un mediano plazo debido a que no sabemos cuándo va a terminar la pandemia (COVID-19). La cual traerá beneficios a la empresa tanto económicos como de popularidad debido a que antes solo era una distribuidora que vendía de manera en grandes cantidades, es una ventaja nueva contra sus competencias que mantienen el mismo sistema de vender solo en grandes cantidades y eso traerá nueva rivalidad tanto de ventas como de precios.



## **CAPITULO I. GENERALIDADES DE LA EMPRESA**

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

#### **1.1.1 Objetivo General**

Desarrollar un plan de ventas a la distribuidora medica SUPLIMEDIC, con materiales los bioseguridad de manera individual o unificada para incrementarles de forma que los clientes puedan adquirir únicamente la cantidad de producto deseada y adecuada a sus necesidades personales.

#### **Objetivos Específicos**

- Identificar los problemas en las ventas de los productos con mayor existencia y antigüedad en bodega.
- Crear un proceso de ventas desde que un producto sale de bodega hasta que llega a manos del consumidor final.
- Desarrollar un plan de mejora con las ventas de los productos de forma individual a los clientes.

### **1.2 Datos generales sobre SUPLIMEDIC**

Suplimedic fue fundado en febrero del año 2007 a través de los ex Gerentes de dos empresas líderes del mismo rubro como son Dimesa y Dicohsa con el fin de desempeñar la misma línea con la esperanza que la creación de esta empresa ayudara a la superación y expansión de sus puestos a nivel nacional e internacional. Primero comenzaron en el centro de la capital en un local pequeño con 4 empleados estuvieron aproximadamente 1 año ya que la empresa iba levantándose, se

mudaron luego a la Col. La Alameda en bodega de tamaño mediano las cosas se miraban que iban aumentando ya tenían proveedores grandes y ellos querían explotar y ser el top a nivel nacional, la cual se movieron al complejo Caprissa (Col. El Pedregal) la cual estuvieron mucho tiempo, pero el aumento de renta hizo que dicha empresa se moviera a la Col. Miraflores Sur la cual cuenta con una amplia bodega para los productos que ellos venden. Suplimedic al estar en el mercado ya 13 años, su estrategia de marketing esta ya mejor estructurada. Ellos basan su estrategia en la siguiente manera. Su publicidad se da mediante internet por medio de redes sociales (Facebook) , también por publicidad de boca a boca ya que ellos se dan a conocer por los buenos precios que tienen y mediante licitaciones varias empresas se reúnen y presentan de igual manera la cual será escogida la que tenga mejores factores como decir precio, calidad, garantía, etc. Y por se dan a conocer todas las distribuidoras y eso hace que principalmente su marketing que más utilizan es el E-marketing ellos usan redes sociales, mandan correos (ventashn@suplimedic.com) a todos sus clientes masivamente y hacen presentaciones en varias ferias medicas a nivel nacional.

La empresa cuenta con sus proceso de actividades en las bodegas como ser: envió de pedidos a hospitales, clínicas y centros de salud, procesos de pedidos y devolución en general.

La relación con los proveedores en el continente asiático con el país China es una comunicación constante, positiva y de negocios buscando la mejor alternativa de calidad de material médico quirúrgico que puedan satisfacer las necesidades de los consumidores, y dar el mejor precio y la mejor atención al servicio al cliente por medio de la calidad del producto para poder competir con las demás distribuidoras del mercado. La rivalidad de distribuidoras o competidores es grande en el sistema de salud de Honduras debido que han venido empresas del extranjero y muchas nuevas en esta situación que estamos viviendo (COVID-19), estos traen un buen capital de dinero para poder invertir en Honduras, implementando tecnología de punta en su maquinaria, nuevas marcas

o con nuevas alianzas haciendo esto bajar las ventas de las demás distribuidoras por el hecho de que muchas veces se hacen licitaciones y muchas de esas distribuidoras son de familiares de políticos.

### **1.2.1 Misión**

"Nacemos con el propósito fundamental de ser líderes en el sector de la salud, ofreciendo a nuestros clientes nuestros productos y un servicio de excelente calidad." (Nuñez, 2020)

### **1.2.2. Visión**

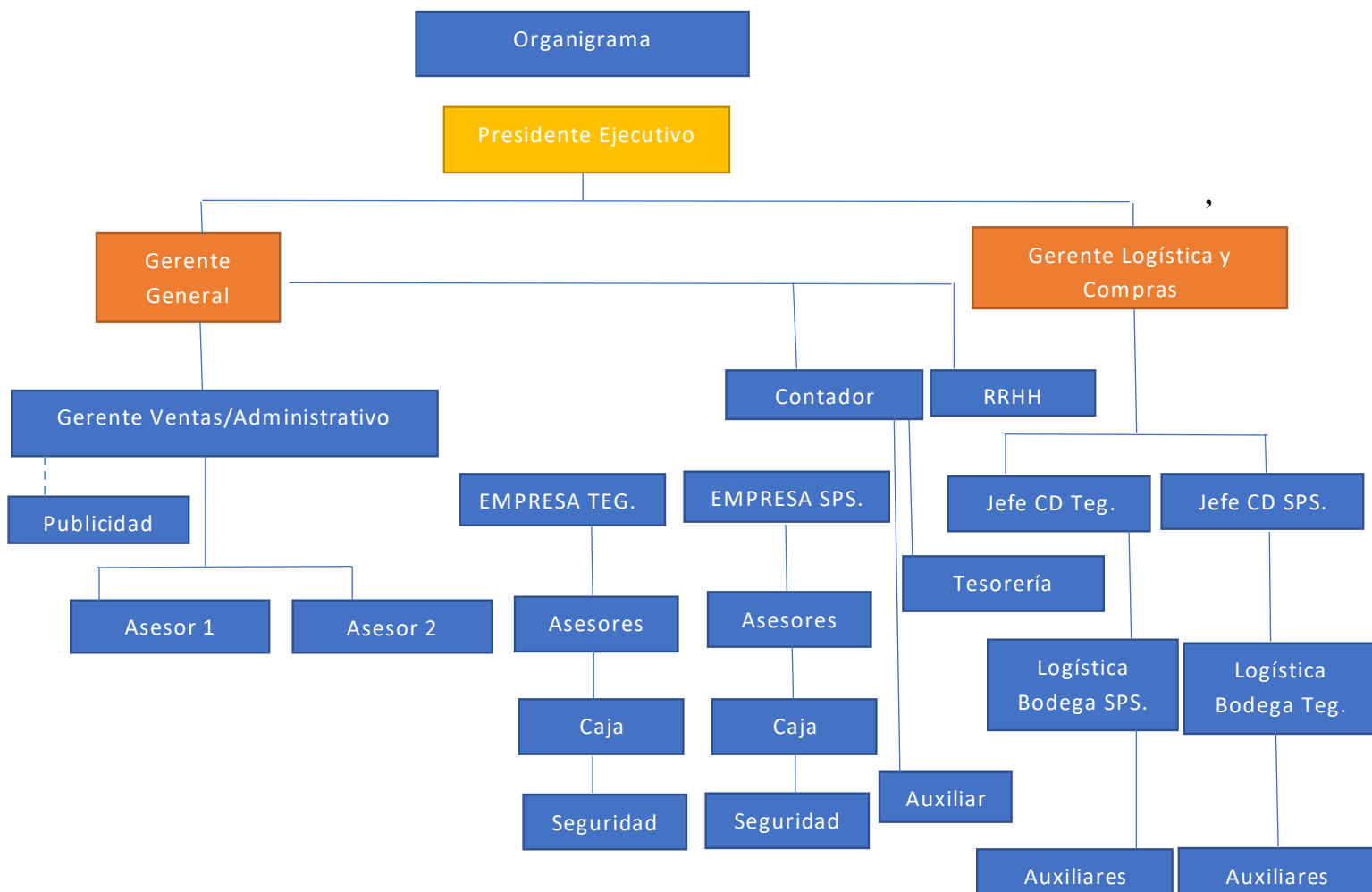
"Ser la mejor opción en el mercado local y a nivel centroamericano, manteniendo un servicio con alta tecnología en los descartables médicos quirúrgicos." (Nuñez, 2020)

### **1.2.3. Valores**

La empresa no tiene definidos valores institucionales, por la cual se solicitó la elaboración de dichos valores para poder así dar una representación de lo que genera esta empresa tanto para sus trabajadores, clientes y la sociedad.

### 1.2.4. Organigrama de SUPLIMEDIC

El organigrama de la empresa SUPLIMEDIC consta con personal en la gerencia, personal administrativo y personal operativo. En la parte del personal gerencial tienen un Gerente General, un Administrador General, un Jefe de Ventas y un jefe de Logística. Por la parte administrativa está el departamento contable y el departamento de Recursos Humanos (RRHH). Por la parte operativa están: Fuerza de ventas, colaboradores del centro de distribución (bodega), departamento de seguridad y cuentan con dos personas de limpieza.



Organigrama organizacional de SUPLIMEDIC (Fuente SUPLIMEDIC)

### 1.2.5. FODA SUPLIMEDIC

Tabla1. FODA SUPLIMEDIC

El analisis FODA fue creado por (Nuñez, 2020), este FODA ha sido actualizado durante la pandemia (COVOD-19), en búsqueda de realizar un estudio sobre los factores internos y externos de la empresa, y en la tabla 1 se puede apreciar algunos elementos que lo incorporan:

Internas	<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Cuenta con posicionamiento de mercado.</li> <li>2. Distribución de líneas exclusivas a nivel nacional.</li> <li>3. Empresa con experiencia laboral.</li> <li>4. Interés por la supervivencia empresarial.</li> <li>5. Equipo de vendedores altamente calificados.</li> </ol>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Flujos de efectivo no tan sólidos.</li> <li>2. Problemas de distribución.</li> <li>3. Bodega no optimizada para almacenamiento de producto.</li> <li>4. Cambio constante de personal.</li> <li>5. Falta de tecnología de punta.</li> </ol>
Externo	<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Crecimiento a nivel nacional e internacional .</li> <li>2. Alianzas Comerciales.</li> <li>3. Abastecer con alto porcentaje a la población, sin ningún tipo de distinción, posicionándola como una actividad prioritaria y estratégica.</li> <li>4. Mayor venta de productos medicos por la situación actual (COVID-19).</li> </ol>	<p><b>AMENAZAS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Hostigamiento Tributario.</li> <li>2. Nuevas competencias.</li> <li>3. Situación actual sobre la pandemia COVID-19.</li> <li>4. Caída de valor de acciones de la empresa.</li> </ol>

### 1.2.6 Competencia directa de SUPLIMEDIC

- Dicohsa
- Agencia Matamoros
- Dimesa
- Nipro

- AlphaMedic
- Hondugas
- Health Care

## CAPITULO II. ACTIVIDADES REALIZADAS EN SUPLIMEDIC

### **2.1 Departamento de compras y logística**

La logística es el proceso por la cual la distribuidora gestiona de forma adecuada el movimiento, el almacenamiento del producto y la distribución eficaz y eficiente, además del control de inventarios.

Las principales acciones asociadas a la logística son:

- Servicio al cliente.
- Transporte.
- Procesamiento de pedidos.
- Gestión de inventarios.

A través del proceso logístico, se pretende incrementar la competitividad de la distribuidora médica, y mejorar la rentabilidad y gerencia de los factores que intervienen a fin de atender mejor nuestros clientes y demanda.

### **2.2 Creación de valores dentro de la empresa para su plan estratégico.**

SUPLIMEDIC no contaba con valores que los hacen representar como empresa debido al cambio de personal y se han centrado más en lo que es la venta de sus productos por lo cual han descuidado la parte que los podría representar más como empresa porque la creación de valores dentro de una empresa puede hacer crecer. Un valor tiene la capacidad para generar utilidad o mayor riqueza a una empresa. Todas las organizaciones basan su trabajo y funcionamiento por la creación de los valores. Los valores tienen expectativas en las cuales basan su trabajo y fijan unos determinados objetivos para un determinado periodo de tiempo.

El supervisor Nelson propuso los valores para poder dar más vida a la empresa, para poder lograrlos se realizaron preguntas a los empleado sobre que valores serían los más eficientes para la distribuidora y tomando en cuenta los que más se repetían, se realizó una reunión con todos los trabajadores y como resultado se tomaron en cuenta los que están explicados en el anexo. (anexo 1)

### **2.3 Creación de tríptico de bioseguridad (COVID-19) para clientes y personal de la empresa.**

Se hizo la creación de un tríptico para crear conciencia en nuestra sociedad debido a la alza de contagios que ha habido se entregó a nivel de la empresa y personas de afuera dándoles los consejos necesarios siempre manteniendo la medidas de bioseguridad. Los trabajadores de la bodega cada vez que hacían una entrega ya sea en hospitales, clínicas o centros médicos se les daba una cantidad de trípticos con las cosas más importante sobre esta pandemia teniendo un gran éxito debido que muchas de las personas que les dimos dicho afiche se dieron cuenta de la realidad que estamos pasando. (anexo 2, anexo 3)

### **2.4 Señalización en racks en bodega**

Se realizo una propuesta para poder señalar los racks de la bodega (anexo 4, anexo 5,) para así poder llevar un mejor control sobre los productos que se encuentra en cada rack y así poder localizar los productos de manera eficaz y eficiente. Esto debido a que los empleados de la bodega anteriormente tenían que andar buscando donde se encontraba cada producto y tomándoles más tiempo para poder enviar los pedidos quedando de la siguiente manera ordenado:

- P1: Algodón y Mascarillas KN-95



- P2: Guantes, espátula cervical, aplicadores de madera sin algodón, hojas de bisturí y guata ortopédica.
- P3: Bolsa para esterilizar y papel para esterilizar.
- P4: Cilindros de oxígeno, mascarillas quirúrgicas y mortaja para cadáveres.
- Cuarto Frio: Reactivos.

## **2.5 Supervisar y reportar formatos de productos de baja rotación, caducidad y mermas.**

Se supervisa semanalmente a los trabajadores de la bodega para verificar si están realizando las actividades realizadas según lo que les pidan los clientes, luego se realiza un reporte de las actividades que se realizaron de manera correcta y finalmente entregarlo a la gerencia. Se elaboraron tres reportes para que los trabajadores tuvieran mayor participación en la empresa con el fin de poder identificar los productos con caducidad, baja rotación y mermas. (anexo 4, anexo 5, anexo 6).

## **2.6 Inspeccionar e informar formato de aseo y limpieza.**

Se revisa semanalmente a los trabajadores de la bodega para verificar si están ejecutando las actividades asignadas según los días de aseo y limpieza, luego se ejecuta un reporte de las actividades si estas se realizaron efectivamente y se entrega a los superiores en este caso la gerencia.

En el dicho formato de aseo de la bodega, el supervisor de la bodega será el encargado de hacer diariamente un reporte (anexo 7) sobre si está realizando con todas las actividades que se tienen

que lograr para poder llevar acabo con la calendarización de aseo que se presenta para cada trabajador de la bodega.

Donde el supervisor encargado de la bodega dará una nota en específico de las actividades a cada uno de los trabajadores utilizando una conciliación donde se utilizará lo siguiente:

- 1 – (Excelente)
- 2 – (Muy Bueno)
- 3 – (Regular)
- 4 – (Malo)

En el formato de limpieza de bodega el superior de la bodega será el encargado de hacer semanalmente un reporte (anexo 8) sobre si están realizando con las actividades asignadas que se tienen que realizar para poder observar si están cumpliendo con dicho formato que está establecido para cada uno de los trabajadores de la bodega.

- 1 - (Excelente)
- 2 – (Muy bueno)
- 3 – (Regular)
- 4 – (Malo)

## **2.7 Envió de productos a los clientes.**

Se elaboro un folleto el cual expone las formas de envió de productos a los clientes de SUPLIMEDIC, el folleto incluye un glosario del lenguaje técnico de la distribuidora y un diagrama de flujo (anexo 9) que expone los pasos que se deben realizar acabo y quien es el responsable de cada procedimiento de envío de productos a los clientes.

## **CAPITULO III. ACTIVIDADES DE MEJORA**

### **3.1 Propuesta de mejora.**

#### **3.1.1 Situación actual.**

Se realizo distintas actividades a lo largo del periodo de práctica profesional. Una de ellas fue un folleto de aseo y limpieza de la bodega. Estas se realizaron a través de formatos de control con la finalidad de obtener una mayor aportación por parte de los trabajadores, llevar un mejor control de las actividades realizadas en la bodega, conseguir una bodega más limpia y ordenada.

Los auxiliares con estos formatos deben reportar al encargado cada quince días los productos de baja rotación, mermas y productos que están cerca de caducarse.

Esta actividad se realizó a principios de la práctica profesional. En el primer control se detectó, por medio de los auxiliares, materiales de bioseguridad con baja rotación y productos que por medio de la situación actual (COVID-19) se están vendiendo solo en grandes cantidades la cual muchas personas no pueden obtenerlos por los precios altos la cual algunos solo ocupan pocas unidades de algunos productos.

#### **3.1.2 Propuesta de mejora.**

Según la ley de oferta y demanda es el principio básico sobre el que se basa una economía de mercado. Este principio refleja la relación que existe entre la demanda de un producto y la cantidad ofrecida de ese producto teniendo en cuenta el precio al que se vende el producto (*Ley de oferta y demanda - Definición, qué es y concepto*, 2015). Se propone efectuar una venta de productos de bioseguridad de manera individual para que puedan ser obtenidos por los diferentes clientes que

ocupan pocas unidades y así aumentar las utilidades de la empresa SUPLIMEDIC. Una lista de productos de bioseguridad (Anexo 10) se detalla a continuación:

- **Mascarilla KN-95** ..... Lps.32 cada una / cajas 25 unidades
- **Mascarillas Quirúrgicas**..... Lps.7/ 2500 mascarillas
- **Alcohol al 70%**..... Lps.130 el galón / 30 galones.
- **Guantes estériles**.....Lps.650 el par/ 100 pares.
- **Guantes No estériles**..... Lps.7/ 100 pares.
- **Amonio cuaternario**.....Lps.60 galón / 30 galones.
- **Caretas**..... Lps.45 / 100 caretas.
- **Gel antibacterial**..... Lps.70 500 ml / 100 botes.
- **Batas quirúrgica**..... Lps.68 / 50 batas.
- **Gorros quirúrgicos**.....Lps.250 (5 pares) / 50 paquetes de 5 pares.
- **Cubre zapatos**.....Lps.200 (5 pares) / 50 paquetes de 5 pares.
- **Pruebas rápidas para detectar COVID-19**..... Lps.200 c/u / 100 unidades.

Como propuesta se realizó un benchmarking externo competitivo que es un proceso de análisis de la competencia que tiene SUPLIMEDIC que en este caso son Agencia Matamoros, Health Care, Nipro debido que ayuda a mejorar la estrategia de marketing de nuestra empresa para diferenciarnos en el sector. En la investigación se dio a conocer que estas 3 empresas que tiene competencia directa con SUPLIMEDIC manejan los precios más bajos debido a que ellos tienen mayor tiempo en el mercado y como resultado tienen mayor cantidad de clientes, tienen más agencias a nivel nacional e internacional, la calidad de sus productos varían pero nos enfocamos

en los productos de bioseguridad esto a que son los más vendidos en el momentos y como resultado se obtuvo que la calidad y precios de SUPLIMEDIC son iguales pero con la diferencia que sus productos son de mejor calidad además se ubica realmente bien posicionada en el Distrito Central y a pesar de no tener una gran publicidad tiene un buen feedback por parte del Gobierno y demás distribuidoras medicas ya que tienen excelentes precios cuando van a licitaciones o ventas al mayor y por menor a diferentes droguerías y distribuidoras. Una de las cosas que se realizaron fue analizar el FODA que fue actualizado por la pandemia (COVID-19) por (Nuñez, 2020). Primero se propone realizar un analisis económico si el proyecto de la venta de productos de bioseguridad de manera individual tendría un impacto positivo para la distribuidora médica. Una vez aprobado por la Gerencia, el proyecto se denominará “Protege tu salud con SUPLIMEDIC” y esta consiste en colocar los productos anteriormente dichos en cajas decoradas y atractivas visualmente al cliente con precios bajos y vendidos por unidad cada productos varia de precio pero con la oportunidad de que muchos clientes puedan adquirirlos debido a que normalmente la empresa solo cuenta con la venta de estos productos en grandes cantidades y lo cual en estos momentos de la pandemia muchas personas no cuentan con los ingresos para poder comprar en masa sino de manera individual.

### **3.1.3 Estrategia a desarrollar.**

Consiste en vender materiales de bioseguridad de manera individual y así poder generar más utilidades y mayor rotación de los diferentes productos antes dicho, también impactar al cliente con diferentes productos en promoción.

### **3.1.4 Impacto de la propuesta de mejora.**

Se realizará el análisis de un impacto económico para la propuesta, además, del beneficio a mediano plazo que la distribuidora recibiría.

A través del sistema que la distribuidora medica utiliza llamado FinacialPlus se propone con el total de productos 3410 productos divididos en 11 tipos de productos todos con distintos códigos y descripciones, estos se subdividirán en diferentes cantidades y diferentes precios las cuales se describen en anexos (anexo 10).

La ganancia económica que se espera con la venta de estos productos de bioseguridad es de Lps.29,800. Este dato se obtuvo mediante un analisis económico de los productos donde se puede describir de igual manera en anexos (anexo 10). Esta ganancia se espera que sea mensual pero solo mediante la situación actual por la pandemia, la cual no hay una fecha límite para poder saber cuándo hay un fin. La actividad se estará realizando hasta que la pandemia se pueda controlar o se encuentre una vacuna. Se esperan 180 clientes mensual para que puedan obtener estos productos de manera individual y así poder llevar las cantidades necesarias, dicha cantidad de clientes es por el bastante movimiento que tiene SUPLIMEDIC y más ahora que cambiaron de ubicación y está a vista de la sociedad.

### 3.1.4.1 Costo de realización

Tabla No.2 de costo de realización

Elementos	Número de elementos	Precio Unitario (Lps)	Precio Total (Lps)
Cajas de cartón	5	Gratis	Lps. 0
Tubo PVC de 2 mts	2	Lps. 34 c/u	Lps. 68
Papel decorativo	15 pliegos	Lps. 8 c/u	Lps. 120
Sticker decorativo	2 stickers Grandes	Gratis	Lps. 0
<b>Total</b>			<b>Lps. 188</b>

Los elementos necesarios para la venta del material de bioseguridad son propiedad de la distribuidora y los tubos PVC que fueron cortados en la empresa así que mano de obra no se gastara, minimizando costos de decoración y dándole participación a los trabajadores de la bodega compartiendo sus ideas para la decoración y llamar la atención de los clientes. Los Stickers estarán pegados sobre cartón y este cartón en el tubo de un tamaño grande con el nombre de la propaganda “Protege tu salud con SUPLIMEDIC”. Los Lps.188 son el total del gasto que se va a hacer en el proyecto, las cajas son recicladas de los productos que trae SUPLIMEDIC esas serán forradas con el papel decorativo, los auxiliares de bodega ayudar sin ningún costo alguno y serán construidas en horas libres para así no afectar el tiempo laboral.

### 3.1.4.2 Beneficio a mediano plazo

A partir de la elaboración y documentación de la venta de material de bioseguridad de manera individual, la empresa estará adaptada para operar de esta manera en esta época que estamos viviendo de la pandemia (COVID-19) y así poder ayudar a la sociedad (clase media-alta) y así ayudar a muchos clientes obtener estos productos de manera separada ya que la empresa vende sus productos en masas. Con esto en cuenta, la empresa obtendrá beneficio económico observándose en su mejoría en ventas y mayor competitividad.



Beneficio a mediano plazo debido a que la pandemia se va a poder controlar en un momento dado y van a cambiar la manera de los cuidados y muchas empresas han surgido esto hace que haya mayor competitividad en las empresas locales y no locales.

Las prioridades tendrán más sentido debido a que la estrategia, también hay prioridades para otros factores como crecimiento de la distribuidora, management y salud financiera.

## **CAPITULO IV: CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y GLOSARIO**

### **4.1 Conclusiones**

**4.1.1** Se logro implementar una herramienta para llevar un inventario y un control de los productos disponibles en bodega, en la cual al momento de facturar una venta este se da de baja automáticamente en el sistema.

**4.1.2** Se logro conocer los procesos internos que se manejan en la bodega para que cada producto llegue de la mejor manera al cliente. Se cumplieron los objetivos establecidos, puesto que se desarrollaron nuevos conocimiento en el ámbito administrativo, pues ayudaron adaptarme fácilmente al ambiente y además de compañerismo surgieron buenos lazos de amistad.

**4.1.3** Se desarrollo un plan estratégico para incrementar las ventas de los materiales de bioseguridad de manera individual de esta forma los clientes o compradores llevaban la cantidades de productos de acuerdo con sus necesidades, de esta forma se logro un incremento en las utilidades y nuevos clientes.

### **4.2 Recomendaciones**

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

Es fundamental que la distribuidora medica tome consideración las propuestas hechas por los practicantes, ya que ellos logran identificar situaciones a mejorar muchas veces desde otro punto de vista. No se debe pasar por alto que el conocimiento se encuentra fresco y las ganas de aprender, por lo que surgen ideas muy innovadoras que pueden ayudar a la distribuidora médica a crear una ventaja competitiva. Por otra parte, se recomienda proyectar las actividades quincenales ya que la

distribuidora no consta con un calendario de actividades y estas se amontonan, generando más carga de trabajo y horas extras innecesarias.

#### **4.2.2 Recomendaciones para la universidad**

Recomiendo a UNITEC implementar cursos dinámicos, tecnológicos y nuevos para estar constantemente en conocimiento con las modernas formas de llamar la atención de las personas. Con esto quiero decir que se vive en un mundo donde la presentación al público, conferencias, foros, mesas redondas, etc. Han adquirido un rol importante para ofrecer productos, vender productos y crear nuevos clientes. La manera como se habla y se expresa es parte y clave de éxito. Es importante que se practique entre los estudiantes y de esta manera se consiga un mejor rendimiento personal y empresarial.

#### **4.2.3 Recomendación a futuros practicantes**

Recomiendo que realicen su práctica profesional en empresas que desarrollen lo aprendido en la universidad. Propongo que tomen nota de cada cosa aprendida por sus jefes y pregunten todo lo necesario si algo no ha quedado claro o quieren dar sugerencia que se trasmitan. La experiencia de estos tres meses de práctica profesional es positiva ya que se absorbe información positiva de personas expertas en sus áreas.

## Glosario

- **Almacenamiento:** Es el acto de almacenar bienes que serán vendidos o distribuidos más tarde.
- **Auxiliares:** Consiste en brindar algún tipo de asistencia.
- **Bodega:** Se ejecuta la recepción, almacenamiento y movimientos de materiales, materias primas y productos semielaborados, hasta el punto de distribución.
- **Caducidad:** Es la expiración, la cesación o el vencimiento de algo. Cuando un elemento caduca, deja de existir o pierde su integridad.
- **Conciliación:** Acción de conciliar.
- **Mermas:** Es una pérdida de un cierto número de mercancía.
- **Racks:** Es una estructura que permite sostener o albergar un dispositivo tecnológico.
- **Regalías:** Son productos que la distribuidora regala a sus clientes.

## **Bibliografía**

*Manual de bodega de almacenamiento SUPLIMEDIC.*

*Manual de políticas y procedimientos. Ciudad de México, México: Panorama Editorial, S.A de C.V. Torres, M. G. (2006).*

*Diagrama de Flujo - Una Herramienta para Visualizar tus Proceso, (2019).*

*Microsoft Visio 2016 (Gates, 1975).*

*Cengage Editores: Comercio y marketing internacional, s. f., Lerma Kichner, Alejandro Eugenio. (4th Edición).*

## Anexos


### Anexo 1 Valores de Suplimedica

VALORES DE SUPLIMEDICA	
VALORES	CONCEPTO
Calidad	Es más que el mejor material médico, sino que debe extenderse a todos los aspectos de su trabajo y como persona.
Compromiso	Lograr un acuerdo con nuestros clientes internos y externos comprometidos con los valores y objetivos de la empresa.
Honestidad	Es la conducta recta, actuar con la verdad. Lleva a observar normas y compromisos que denotan la sinceridad entre lo que hace, piensa, dice o ha hecho.
Integridad	Actuar en todo momento bajo un compromiso personal con sinceridad y justicia, es decir, vivir de acuerdo con los principios personales y morales.
Lealtad	Es el cumplimiento de aquello que exigen las leyes de la fidelidad y honor para con la empresa.
Respeto	Valorar a los demás, someterse a su autoridad y considerar su dignidad. El respeto amerita un trato amable y cortés tanto para clientes internos y externos, así se reflejará transparencia.

## Anexo 2 Trifolio de bioseguridad

### SÍNTOMAS

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam.



**FIEBRE**

**TOS SECA**

**DIARREA**

**DOLOR DE GARGANTA**


**PROBLEMAS RESPIRATORIOS**

**CONGESTIÓN NASAL**


## CORONAVIRUS COVID-19

### ¿QUÉ ES?

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam.



### ¿ORIGEN?



**WUHAN, CHINA**

### CONTAGIO

**SALIVA**

**CONTACTO DIRECTO**

**OBJETOS CONTAMINADOS**

**CONTACTO CON OJOS Y MUCOSA**

### PREVENCIÓN

**PERMANECE EN CASA**

**USA GUANTES Y TAPABOCA**

**LAVA BIEN TUS MANOS**

**DESINFECTA LAS SUPERFICIES**

### ¿Hay tratamiento o vacuna para el Covid-19?

A la fecha no existen medicamentos específicos recomendados para prevenir o tratar el nuevo coronavirus COVID-19.

Sin embargo, aquellos infectados con el virus deben recibir cuidados apropiados para aliviar y tratar los síntomas, y aquellos con enfermedad severa deben recibir cuidados especializados.

Algunos tratamientos específicos están bajo investigación y serán probados a través de ensayos clínicos.



### Propagación mediante el contacto con superficies u objetos contaminados:

Podría ser posible que una persona contraiga el COVID-19 al tocar una superficie u objeto que tenga el virus y luego se toque la boca, la nariz o posiblemente los ojos, aunque no se cree que esta sea la principal forma en que se propaga el virus.

### ¿Qué más hay que saber?

El COVID-19 es una enfermedad emergente y hay mucho más que aprender sobre su transmisibilidad, gravedad y otras características, y sobre lo que pasará en los nuestro país Honduras.

### ¿Cómo se transmite o propaga el Covid-19?

**Propagación de persona a persona:**

- ❖ Entre las personas que tienen contacto cercano entre ellas (dentro de unos 6 pies de distancia).
- ❖ Mediante gotitas respiratorias que se producen cuando una persona infectada tose o estornuda.
- ❖ Estas gotitas pueden llegar a la boca o la nariz de las personas que se encuentren cerca o posiblemente entrar a los pulmones al respirar.

Hoy más que nunca debemos estar firmes y luchar juntos en la prevención de la pandemia del coronavirus a nivel mundial. La protección y el quedarnos en casa es esencial.



- ### LO QUE DEBO SABER Y COMPARTIR DEL NUEVO CORONAVIRUS O COVID-19
- ¿Qué es el nuevo Coronavirus o Covid-19? ✓
  - ¿Cuáles son los síntomas del Covid-19? ✓
  - ¿Cómo puedo prevenir el Covid-19? ✓
  - ¿Cómo lavarse las manos? ✓
  - ¿Hay tratamiento o vacuna para el Covid-19? ✓
  - ¿Cómo se transmite o propaga el Covid-19? ✓
  - ¿Qué más hay que saber? ✓
















### Anexo 7 Reporte de aseo de SUPLIMEDIC

 REPORTE DEL ASEO SUPLIMEDIC, SEPTIEMBRE 2020 									
									
FECHA	SALA DE VENTAS	BAÑOS	COMEDOR	BASURA EN SU LUGAR	HERRAMIENTAS DE ASEO EN SU LUGAR	AREA DE ALISTAMIENTO	AREA DE RECEPCION Y ENVIO	LIMPIO ZONA DE CAMIONES	FIRMA DEL JEFE DE BODEGA

CONCILIACION: 1= EXCELENTE, 2= MUY BUENO, 3= REGULAR, 4= MALO

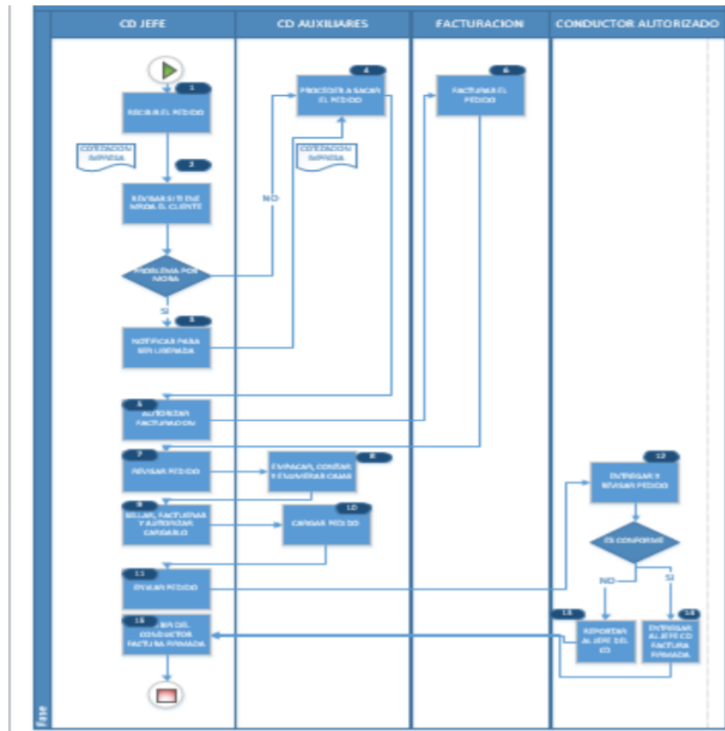
### Anexo 8 Reporte de limpieza de pasillos

**REPORTE DE LIMPIEZA DE PASILLOS**

FECHA DE REPORTE	BODEGA	PASILLOS LIMPIOS	PRODUCTOS ORDENADOS	REPORTARON CAJAS DAÑADAS	CONCILIACION DE CUADERNILLO DE LOS AUXILIARES CON EL JEFE DE BODEGA	OBSERVACION
	1	A				
		B				
		C				
		D				
	2	A				
		B				
		C				
		D				
	3	A				
		B				
		C				
		D				
	4	A				
		B				
		C				
		D				

CONCILIACION: 1= EXCELENTE, 2= MUY BUENO, 3= REGULAR, 4= MALO

Anexo 9 Proceso de envíos de pedidos a clientes de SUPLIMEDIC



Anexo 10 Productos de bioseguridad de venta individual



## Anexo 10 Impacto de la propuesta de mejora

PRODUCTO	MASCARILLA KN-95	MASCARILLA QUIRURGICA	ALCOHOL AL 70%	GUANTES ESTERILES	GUANTES NO ESTERILES	AMONIO CUATERNARIO	CARETAS
TOTAL DE PRODUCTOS	200	2500	30	100	100	30	100
PRECIO EN VOLUMEN	L 800.00	L 350.00	L 1,040.00	L 6,500.00	L 700.00	L 480.00	L 100.00
PRECIO POR UNIDAD	L 32.00	L 7.00	L 130.00	L 650.00	L 7.00	L 60.00	L 45.00
PRECIO DE VENTA	L 40.00	L 10.00	L 150.00	L 690.00	L 11.00	L 105.00	L 80.00
VENTA PRONOSTICADA	L 8,000.00	L 25,000.00	L 4,500.00	L 69,000.00	L 1,100.00	L 3,150.00	L 8,000.00
TOTAL GANANCIA	L 1,600.00	L 7,500.00	L 600.00	L 4,000.00	L 400.00	L 1,350.00	L 3,500.00
TOTAL							
GEL ANTIBACTERIAL (500ML)	BATAS QUIRURGICAS	GORROS QUIRURGICO	CUBRE ZAPATOS	PRUEBAS RAPIDAS (COVID19)	TOTAL		
100	50	50	50	100	3410		
L 1,000.00	L 680.00	L 2,500.00	L 2,000.00	L 4,000.00	L 20,150.00		
L 70.00	L 68.00	L 250.00	L 200.00	L 200.00	L 1,719.00		
L 100.00	L 105.00	L 280.00	L 230.00	L 230.00	L 2,031.00		
L 10,000.00	L 5,250.00	L 14,000.00	L 11,500.00	L 23,000.00	L 182,500.00		
L 3,000.00	L 1,850.00	L 1,500.00	L 1,500.00	L 3,000.00	L 29,800.00		