

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL

FERRETERIA FARAJ SA DE CV

SUSTENTADO POR:

THOMAS ALEJANDRO FARAJ BECERRA

21651009

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

**LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE
NEGOCIOS**

SAN PEDRO SULA, CORTÉS

HONDURAS, C.A.

DICIEMBRE, 2020

Índice

Índice	I
Dedicatoria	II
Resumen ejecutivo	IV
Introducción	VI
Capítulo I.....	1
1.1 Objetivos de la práctica profesional	1
1.1.1 Objetivo general	1
1.1.2 Objetivos específicos	1
1.2 Datos generales de la empresa.....	1
1.2.1 Reseña histórica.....	1
1.2.2 Misión	2
1.2.3 Visión	3
1.2.4 Valores.....	3
1.2.5 Organigrama	3
Capítulo II	5
2.1. Actividades Realizadas	5
2.1.1 Actualización de ventas	5
2.1.2 Solicitudes de traslado	6
2.1.3 Total de ventas	8
Capítulo III.....	10
3.1 Propuesta de mejora.....	10
3.1.1 Antecedentes.....	10
3.1.2 Descripción de la propuesta	11
3.1.3 Impacto de la propuesta	13
3.2.1 Antecedentes.....	14
3.2.2 Descripción de la propuesta	15

3.2.3 Impacto de la propuesta	16
Capítulo IV	18
4.1 Conclusiones	18
4.2 Recomendaciones	18
4.2.1 A la empresa Ferretería Faraj S.A. DE C.V.	18
4.2.2 A la universidad: Universidad tecnológica Centroamericana UNITEC	19
4.2.3 A los estudiantes.....	19
Referencia.....	20
GLOSARIO.....	23
Anexos	26

Dedicatoria

Dedico este informe de práctica profesional a Dios y a todas las personas que han creído en mí a lo largo de mi vida universitaria y siempre han alzado su mano para poder apoyarme y ser esa base en mi vida en los momentos más especiales e importantes. A todos mis seres queridos como mis padres, mis cuatro hermanos, mis amigos y a mi novia que ha estado conmigo en la mayoría de mi vida universitaria y me ha apoyado en un sin fin de proyectos y tareas para que yo salga adelante y porque siempre ha confiado en mí en todo momento.

Agradecimientos

El objetivo principal de este informe de práctica profesional es detallar de forma ordenada y precisa la experiencia y los conocimientos adquiridos durante el periodo de esta práctica profesional, requisito previo a la obtención del título de Licenciatura en Administración Industrial y de Negocios en la Universidad Tecnológica Centroamericana, UNITEC. La duración de la práctica es de 10 semanas que inicio el 12 de octubre y finalizo el 21 de diciembre del año 2020.

- Agradezco a Dios por brindarme siempre sabiduría y bañarme de bendiciones a lo largo de mi vida y en especial en esta vida universitaria y por darme la oportunidad de hacer todo lo que me gusta y así lograr culminar un éxito más en mi vida.
- Agradezco a la Lic. Aleyda Navarro por ser mi jefa inmediata en la Ferretería y ser una guía en este proyecto.
- Agradezco a la Lic. Renata Bulnes por ser mi asesora y por brindarme la oportunidad de realizar la práctica profesional.
- Agradezco al Lic. José Maradiaga por haberme dado la oportunidad de realizar la practica en esta honorable empresa.
- Agradezco a todos los catedráticos que estuvieron para mí y que me han apoyado en cada momento de mi carrera, a todos ellos que siempre han dado la milla extra para hacerlo crecer y mejorar a uno, pero quiero hacer una mención especial al Lic. Mario Ramos, la Lic. Hilda Castillo, la Lic. Miriam Palacios, la Lic. Thelma Villeda y al Ing. Gustavo Bustillo, ellos en especial para mi han sido los que más han influenciado en estos 4 años y con sus consejos y dedicación he logrado ser alguien mejor en esta vida.

Resumen ejecutivo

Este informe expone cada actividad realizada en la Ferretería Faraj S.A. de C.V., la cual está en el rubro de construcción, especializada en las ventas al detalle y al mayor de productos específicos de construcción, cerámica, porcelanato, accesorios PVC, fontanería, jardinería y ferretería. La ferretería tiene 23 años de estar laborando en dicha área, donde su principal sucursal queda en Santa Cruz de Yojoa, donde ahí fue fundada y donde tuvo dicho crecimiento y apoyo con la población de Santa Cruz de Yojoa, Ferretería Faraj ha llevado sus materiales de construcción a proyectos muy significantes de Honduras, como por ejemplo el zoológico de Joya Grande y la carretera CA-5, construida por COVI Honduras. Su segunda sucursal donde realice la práctica profesional queda ubicada aquí en San Pedro Sula, Cortes. Esta sucursal fue inaugurada el 01 de noviembre del 2019, donde en este último año se ha consolidado como una de las ferreterías con mayor capacidad de entrega, inventario y precios competitivos en la zona norte. Ferretería Faraj como muchas otras ferreterías empezaron desde cero, con un solo carro y 4 empleados donde 2 de 4 son los dueños y así como han ido creciendo de forma significativa, todo esto con mucho esfuerzo, fe en Dios y sacrificios. La ferretería en los últimos años ha crecido de forma voluptuosa, donde antes solo tenían 10 camiones y 2 bodegas, ahora en día posee 7 bodegas, 6 en Santa Cruz de Yojoa y 1 en San Pedro Sula, y ahora con una flota de más de 60 camiones de diferente capacidad de peso, ya sean camiones pequeños hasta contar con rastras. La ferretería hoy en día cuenta con más de 200 empleados de diferentes sectores de la zona norte. La ferretería ahorita inauguro una bodega nueva en la carretera CA-5 donde tiene un tamaño de casi una manzana, donde esta es ahora el centro de distribuciones de las dos tiendas y también como una zona de carga para quien quiera recoger sus pedidos. Inicié la practica con un recorrido de las bodegas de Santa Cruz de Yojoa y posteriormente la de San Pedro Sula, de ahí en la sucursal estuve en el área de ventas y de administración de la sucursal, donde mi jefa inmediata me enseñó hacer traslado de productos de las bodegas de Santa Cruz hacia la bodega de San Pedro Sula o viceversa. La estructuración de las bodegas está elaborada de la siguiente forma:

- Bodega 1000, almacenamiento de muestras en Santa Cruz de Yojoa.
- Bodega 1001, almacenamiento de herramientas en Santa cruz de Yojoa.
- Bodega 1002, almacenamiento de productos de hierro y cemento en Santa Cruz de Yojoa.

- Bodega 1005, almacenamiento de madera y entre otros productos en Santa cruz de yojoa.
- Bodega 1006, almacenamiento de cerámica y porcelanato en Santa Cruz de Yojoa.
- Bodega 1007, almacenamiento de producto como láminas de aluzinc en Santa Cruz de Yojoa.
- Bodega 2000, almacenamiento general de los productos en San Pedro Sula.

También se me introdujo a todo el equipo de ventas y administrativo de la sucursal e inicie mi labor apoyando en el área de ventas facturando pedidos a nuevos clientes para así poder aumentar la cartera de clientes de la ferretería y así sucesivamente cumpliendo con mis tareas y responsabilidades y asimismo, lograr ver nuevas oportunidades de desarrollo en diferentes departamentos de la ferretería y encontrar las propuesta de mejoras de la empresa.

Introducción

El contenido de este informe enfoca en muchos aspectos, como: la importancia del conocimiento del rubro, entendimiento de procesos, conocer las necesidades de la sucursal y ver los tiempos necesarios para abastecer la tienda, conocer la forma como los clientes de dicho rubro interactúan y como manifiestan con la ferretería. Ferretería Faraj S.A. DE C.V. me ha brindado la oportunidad de realizar mi práctica profesional en su honorada empresa, específicamente en el área de ventas y administración de la sucursal, donde dichas áreas son elementales ya que la sucursal vive de eso, de ventas y de una excelente gestión de ingreso de productos en la bodega, ya que sin esos productos, la empresa perdería muchas oportunidades de negocios, dicho esto, un objetivo claro es poner en practica todos los conocimientos aprendidos a lo largo de mi carrera universitaria y así lograr ayudar a la Ferretería a mejorar ciertos aspectos relevantes y obtener una mayor visión de oportunidades de negocio y mejora.

Este informe consta de 4 capítulos, donde en el primer capítulo expone y explica los objetivos de la práctica profesional dentro de Ferretería Faraj S.A. DE C.V., así como también expone los datos generales de la empresa, tales como la misión, visión, valores y organigrama de la misma. En el segundo capítulo se detalla cada una de las actividades realizadas en Ferretería Faraj S.A. DE C.V. donde se podrá observar su importancia de cada una de las actividades realizadas en el departamento de ventas y administración en Ferretería Faraj S.A. DE C.V. y el impacto que causan en la empresa, ya finalizadas dichas actividades, en el tercer capítulo se establece e identifica las oportunidades de mejora, los aportes que se llevaran a cabo para la empresa y así como el impacto que tendrán en Ferretería Faraj S.A. DE C.V. al final de este documento se encuentra el cuarto y último capítulo, que incluye las conclusiones y recomendaciones, en donde se busca mostrar el cumplimiento de los objetivos establecidos, y así también se podrán los anexos incluidos.

Capítulo I

1.1 Objetivos de la práctica profesional

1.1.1 Objetivo general

Optimizar el área de ventas y administración de la sucursal de San Pedro Sula de Ferretería Faraj S.A. DE C.V. Realizando actividades de traslado de los productos de diferentes bodegas, apoyo y realización de ventas a través de las herramientas brindadas por parte de Ferretería Faraj S.A. DE C.V. con un enfoque en saber administrar los recursos de la sucursal y con el manejo adecuado del stock de productos de la bodega 2000.

1.1.2 Objetivos específicos

- Realizar en el área administrativa traslados de productos de bodega ubicadas en Santa Cruz de Yojoa hacia la bodega de San Pedro Sula o viceversa, saber cuándo es el momento correcto para hacer dicho traslados para así no cogestionar bodegas.
- Alcanzar un nivel óptimo en el área de ventas en el manejo de la relación con los clientes a la hora de realizar una venta, conocer al cliente y realizar ventas productivas que cumplan las necesidades de la empresa.
- Tener la capacidad de identificar errores y oportunidades de mejora para el bienestar y mejora para la empresa, aumentar mi habilidad de liderazgo y ser un modelo a seguir dentro de la empresa.

1.2 Datos generales de la empresa

1.2.1 Reseña histórica

La historia de la empresa se remonta al año de 1974, cuando inicia operaciones FEFASA, Ferretería Faraj, S.A., empresa importadora de diversas líneas prestigiosas ferreteras y fundada por la familia Faraj de San Pedro Sula, Honduras, compuesta por una sociedad

entre hermanos. FEFASA cerró operaciones en el año de 1990, convirtiéndose en el fundamento para grandes empresas que actualmente ofrecen sus productos y servicios en diferentes industrias claves del país. (Recursos Humanos, 2020)

Ferretería Faraj es una sociedad de responsabilidades limitadas, formada gracias al emprendimiento de una pareja de esposos muy jóvenes, iniciando así sus operaciones en Santa Cruz de Yojoa en octubre de 1997.

Ha superado adversidades y problemas que provocaron la inventiva y creatividad de sus fundadores y colaboradores de confianza. En la actualidad, cuenta con 18 años de experiencia en el mercado y reconocimiento a nivel nacional. Se ha especializado en atender al consumidor final que busca el suministro de materiales de construcción a precio bajo. (Recursos Humanos, 2020)

En sus inicios, contó con 4 empleados incluyendo su dueño (2 de ellos aun laboran); estos se dedicaban a cubrir de manera coordinada las necesidades operativas, comerciales y administrativas de la empresa, por ejemplo, el dueño cubría los cargos de cajero y motorista despachador.

Actualmente, cuenta con 200 colaboradores y ha logrado ganar liderazgo en las zonas en las que tiene participación, convirtiéndose en una opción de bajo precio, servicio personalizado y muy conveniente para los consumidores.

La ferretería ha decidido atender las necesidades del suministro de materiales de construcción para los proyectos residenciales y comerciales en un radio de 150 kilómetros a la redonda a partir de su ubicación, de manera directa y a través de distribuidores ubicados estratégicamente. (Ferretería Faraj, 2020)

1.2.2 Misión

- Propósito de la ferretería: “Somos los encargados de facilitar las construcciones de las casas y negocios de los hondureños en los departamentos de Cortés, Sta. Bárbara, Comayagua y Yoro.”
- Ha determinado como factor clave su ubicación, por lo tanto, su misión hace énfasis en segmentar al mercado de manera geográfica. El tiempo, que es una variable relevante en el desarrollo de los proyectos de construcción, pues afecta los costos, se convierte en un factor clave de éxito en la industria. (Ferretería Faraj, 2020)

1.2.3 Visión

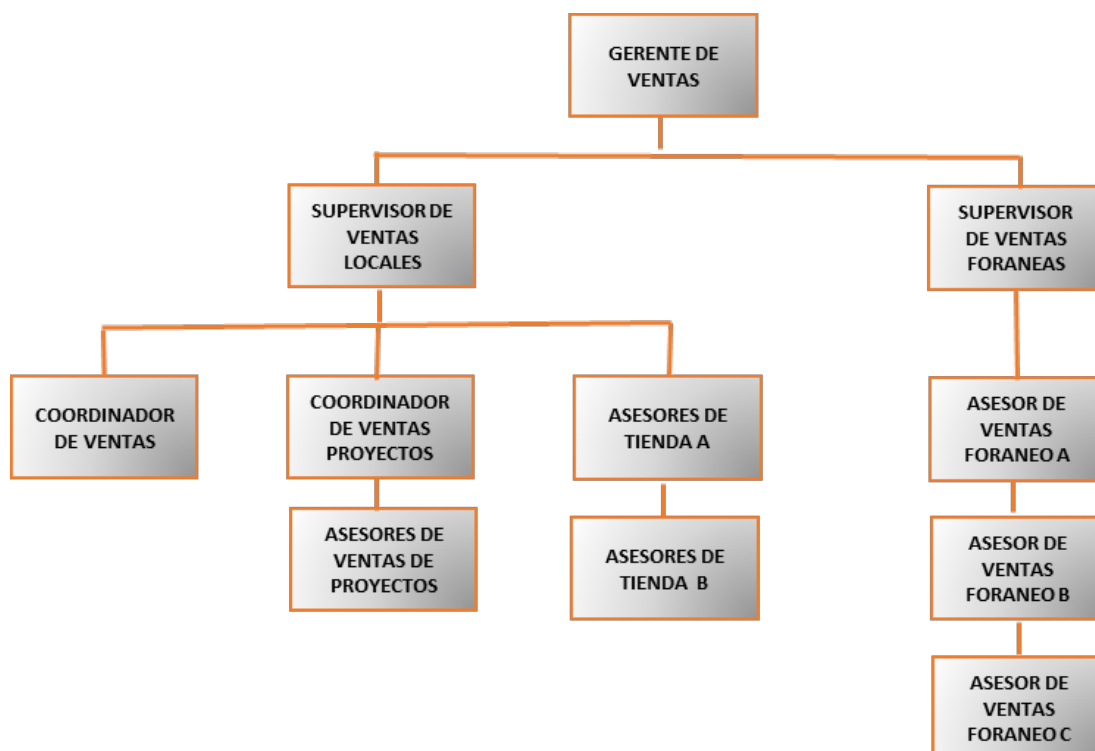
- “Posicionarnos como los servidores por excelencia de los hondureños durante la construcción de sus casas y negocios con el propósito de ser generadores de valor en el proceso de desarrollo de estos.” (Ferretería Faraj, 2020)

1.2.4 Valores

- Los Accionistas: Orientación a la generación de valor, Fomentar relaciones win-win con stakeholders.
- Los Clientes: Cumplir los compromisos adquiridos. Propuesta diferenciada, Fomentar acuerdos win-win.
- Los Colaboradores: Respetar la integridad moral de los colaboradores, Velar por el crecimiento integral de los colaboradores.
- Los Proveedores: Generar un vínculo de negocio de largo plazo. Fomentar acuerdos win-win.
- Los Competidores: Mantener una competencia leal, que motive la innovación. (Ferretería Faraj, 2020)

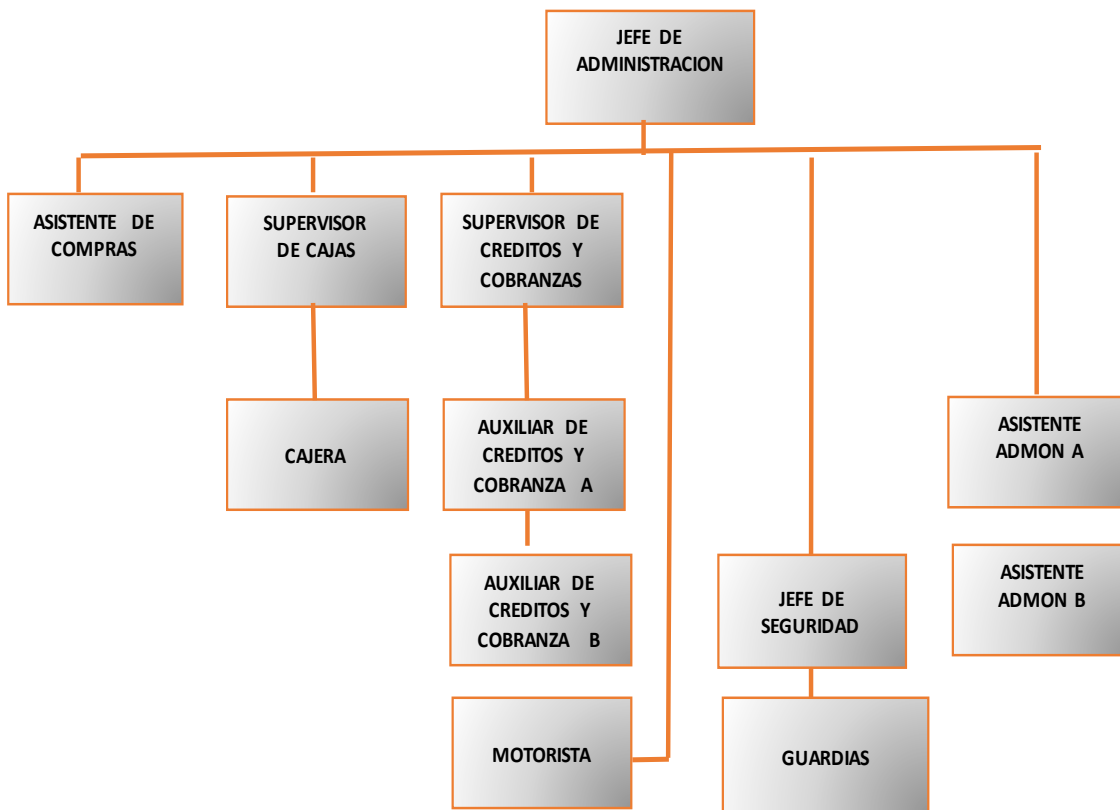
1.2.5 Organigrama

Figura 1: Organigrama de Ferretería Faraj S.A. DE C.V. Área de ventas.



Fuente: (Departamento de Recursos Humanos)

Figura 2. Organigrama de Ferreteria Faraj S.A. DE C.V. Área de Administración.



Fuente: (Departamento de Recursos Humanos)

Capítulo II

2.1. Actividades Realizadas

Ferretería Faraj S.A. DE C.V. siempre tiene como meta mejorar cada mes en ventas, y cada mes que pasa hacer record en ventas, por otro lado también tiene su enfoque en tener el mejor servicio de despachos de productos y tener disponibilidad de producto en cada bodega. A continuación se explicara de forma detallada las actividades realizadas en los departamentos de ventas y administración que estas, están distribuidas con actualización y seguimiento de ventas en el departamento de ventas, solicitudes de traslados entre bodegas de Santa Cruz de Yojoa y San Pedro Sula, y total de ventas, donde se muestra de forma explícita el proceso de ventas en la sucursal.

2.1.1 Actualización de ventas

El mayor enfoque de la ferretería es mejorar día a día sus ventas, gerencia hace una proyección de cuanto tiene que vender cada empleado del departamento cada mes, donde se le asigna una meta mensual por volumen vendido y otra meta mensual por margen vendido por producto. Ferretería Faraj S.A. DE C.V. se enfoca en vender por detalle y mayoreo, en los últimos años la ferretería se ha especializado en la venta de productos de construcción, porcelanato y cerámica. Para realizar estas ventas se utiliza el sistema de SAP Business One, cada uno de los empleados de la empresa utiliza dicho sistema. Este proceso de ventas es simple y se despliega de esta forma, uno ingresa al sistema de facturación y realiza la orden del cliente, pero el trabajo del seguimiento termina hasta que el cliente recibe el producto y se tiene que asesorar si necesita algo más y que todo lo que se le entrego este en perfecto estado. El sistema refleja el progreso de cada vendedor con su meta, así que de forma semanal con mi jefa inmediato extraemos una tabla de reporte y hablamos con el vendedor que no ha cumplido con su avance semanal, en el caso que sus números no son los esperados, se analiza porque está fallando, se revisan ciertas cotizaciones que tiene pendiente y se le incentiva a mejorar con palabras de apoyo y mensajes de motivación, esto se hace con cada uno de los empleados del área de ventas que sus resultados no están siendo los adecuados, con el objetivo de hacerlo mejorar y que se motive vender más, por otra parte mi usuario puede ver los márgenes y costos de cada producto y de los viajes de despacho, por ende, los empleados de ventas que necesitan una mano para cerrar ventas, se abocan con uno para poder analizarles las

cotizaciones y así ver si ese negocio es factible y no, siempre se les hace la observación a modo de que todo movimiento que haga es para beneficio de la empresa.

2.1.2 Solicitudes de traslado

En el área administrativa de la sucursal se realiza dichos traslados de las bodegas de ambas sucursales, por ende, hay que estar atento de cuando la tienda lo necesitara y hacerlo con el tiempo esperado, para que no haya atrasos. Uno siempre en el mismo sistema de la empresa realiza estos traslados, llevar el control de los inventarios es fundamental porque de eso depende la calidad de nuestro servicio completo y de no perder ventas, ya que si un cliente necesita comprar de urgencia aquí en SPS y retirar el producto de bodega y en caso que no este, la ferretería perdería esa venta, por ende, dinero que no ingresa a la ferretería. Una mala administración del inventario de la sucursal, conlleva a resultados negativos, pérdida de oportunidades de negocios, clientes enfadados y retiro de ciertos clientes, por ende, es de suma importancia hacer bastantes seguimientos del inventario de la bodega, llevar este seguimiento lograra que la ferretería cumpla con todo el servicio esperado hacia los clientes, y con esto, tenemos esa ventaja competitiva hacia otras ferreterías que tal vez no tengan el producto cerca de sus sucursales. Nuestra bodega 2000 está ubicada atrás de la sucursal, tener esta ubicación de la bodega nos hace tener una ventaja abismal con muchas ferreterías de las zonas, ya que no cuentan con una bodega tan completa y surtida como la nuestra, nosotros en ferretería Faraj S.A. DE C.V. nos caracterizamos por eso, por tener la bodega rápida, accesible y surtida. Eso nos ha ayudado a ayudado a posicionarnos con la competencia aquí en esta zona norte. Al principio mi jefa inmediato me enseñó como ver la cantidad de stock que tiene cada producto de cada bodega y como realizar las solicitudes dentro del sistema, a medida que pasan los días, he logrado hacerlo de forma dependiente y coherente, sabiendo en que momento solicitarlo para que este en bodega a tiempo para cumplir con las necesidades de los clientes.

A continuación presentare el formato con una solicitud de traslado con su mapa de relación.

Figura 3. Solicitud de traslado de Bodegas de Santa Cruz de Yojoa a bodegas de SPS.

Fuente:(Sap Business One, 2020)



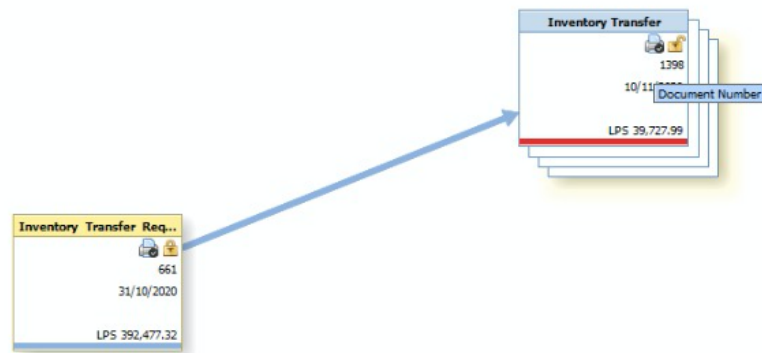
		FERRETERIA FARAJ Guia de entrega: 11076			
Vehiculo:	100-0000	Cap. Carga :	0.00	Total Cargado:	55,512.10
Transportista:	Motorista Externo	Diferencia: :			-88,812.10
<u>almacen</u>					
No. Pedido:	661	Fecha Fact.:	31/10/2020	Vendedor:	PS Thomas Faraj
Cliente:		Codigo Cliente:		Tipo Entrega:	
Telefono:					
Direccion:					
Zona:	1000	Comentario:			
Codiao	Descripcion	Medida	Bodega	Cantidad	Peso
105590001	ELECTRODO TAURUS KOREAN ELECTRODES 6011 - 1/8"	Manual	1001	2,200.00	2,200.00
105250013	LAMINA PLYROCK 4'X8'X6MM P/EXT.	Manual	1007	128.00	6,067.20
105220007	LAMINA MASONITE BRAZIL 1/8"	Manual	1005	480.00	7,200.00
105440061	TUBO NEGRO ESTRUC. CUA. 1" CH16 1.5 AZUL	Manual	1002	100.00	1,240.00
105220016	LAMINA PLYWOOD 3/8" X 4' X 8'	Manual	1005	150.00	5,550.00
105220015	LAMINA PLYWOOD 3/4" X 4' X 8"	Manual	1005	50.00	3,950.00
105210006	LAMINA CIELO FALSO 2'X4'X7MM 239	Manual	1007	1,000.00	8,500.00
105210004	LAMINA CIELO FALSO 2'X4'X7MM 238	Manual	1007	1,000.00	8,500.00
105360006	FURRING CHANEL 7/8"X12' (0.30)	Manual	1007	2,010.00	4,020.00
105360003	CRC 1.1/2"X16' (0.70)	Manual	1007	500.00	1,000.00
105160078	GLN MASILLA P/TABLA YESO WELDBOND	Manual	1001	48.00	633.60
105160051	CUB. MASILLA P/TABLA YESO WELDBOND	Manual	1007	96.00	5,952.00
105400004	MAIN TEE TAURUS PICIELO FALSO 12X15/16	Manual	1007	999.00	699.30
Total Peso X Doc.					55,512.10

Figura 4, mapa de relaciones de solicitud de traslado

Fuente:(SAP business model one, 2020)





2.1.3 Total de ventas

Desde el primer día que inicié a laborar mi jefa inmediata me entregó una cartera de clientes ya hecha, me asignaron un código de vendedor desde el primer día, donde ese código registra todo lo que he vendido en todos los días que trabajé, se me asignó un sin número de clientes con diferentes segmentos, desde mayoristas y constructoras hasta consumidor final, así apoyando en el departamento de ventas con una mejora en el volumen de ventas realizadas y así, apoyar a la tienda a llegar su meta general de volumen y margen. También esta función, me ha servido para poder visualizar la cantidad de producto que hay en bodega y ver su necesidad para así realizar sus dichas solicitudes de traslado de las bodegas de Santa Cruz de Yojoa hacia las bodegas de San Pedro Sula. Esto es un trabajo de día a día donde se mantiene una relación directa con los clientes y mejorando los lazos con clientes importantes y así manteniéndolos, con mi jefa inmediata, visitamos clientes nuevos, como constructoras o ferreterías, haciendo así apertura de nuevos clientes para Ferretería Faraj S.A. DE C.V. siempre analizando que cada venta realizada sea de beneficio para la empresa, ya que no todas las ventas son beneficiosas

para la empresa, ya que por cuestiones de logística ciertas ventas no son beneficiosas, o también por cuestiones de márgenes brutos, ciertos negocios no son aptos para la empresa, siempre hay analizar de forma cuidadosa cada detalle de la venta y revisar cual es la más factible siempre para la ferretería.

Figura 5. Meta de vendedor Thomas Alejandro Faraj Becerra

Fuente:(SAP business One, 2020)

FERRETERIA FARAJ. S.A. DE C.V.									
Sucursal: Santa Cruz de Yojoa							Total de Dias en el mes: 31		
Metas Vendedores del 12/10/2020 al 14/11/2020									
Nombre de Vendedor	Mes	Meta al 14/11/2020	Total Venta	Diferencia	Meta Mensual	Cumplimiento	Margen Util. 14/11/2020	Meta Utilidad	
42 PS Thomas Faraj	2020-10	1,470,239.26	1,268,064.58	202,174.68	1,470,239.26	86.25% 	19.90% 	19.49%	
Totales:		2,288,772.59	1,575,078.67	713,693.92	3,224,239.26	68.82 %	19.26%		

Capítulo III

3.1 Propuesta de mejora

En esta sección se dará a conocer todas las oportunidades de mejora que se encontraron en los departamentos de ventas y administración de Ferretería Faraj S.A. DE C.V. empresa donde realice mi práctica profesional en este último periodo del año. Su propuesta de mejora, descripción, el impacto y los beneficios su implementación dentro de la empresa.

Propuesta 1: Compra de camión marca HINO para la bodega 2000.

3.1.1 Antecedentes.

Ferretería Faraj S.A. DE C.V. ha ido creciendo a lo largo de los años donde se ha establecido un excelente servicio de entrega de productos a domicilio hacia los clientes, siempre brindándoles el mejor servicio y tiempo de entrega, pero claro han logrado esto a lo largo de los años aumentando su flota de camiones de todo tipo en cada bodega, donde estos camiones se diferencian por su libraje, donde hay una gran variedad de camiones de magnitud, donde la flota no solo se caracteriza por tener camiones, si no, también con carro pick up, camiones de diferentes librajes y hasta rastras. Los camiones tienen grandes variedades de libraje, por ejemplo hay de 3,500 libras, 7,000 libras, 13,200 libras, 20,000 libras, etc. Estos camiones tienen diferentes propósitos, ya sean para entregar pedidos para los clientes, realizar traslados de diferentes bodega (ciertos traslados se realizan con la logística por parte de transportes rubio), y también para ir a traer mercaderías donde diferentes proveedores. En Santa Cruz de Yojoa se encuentran la mayoría de esta flota, donde se encuentran más de 30 camiones y pick up, pero ese no es el caso en San Pedro Sula, aquí en la bodega 2000 solo cuenta con 4 camiones, 3 de 13,320 libras y un pequeño de 7,800 libras. Y con el crecimiento de esta sucursal, esta cantidad de camiones se ha quedado corta, ya que la sucursal ha aumentado su cartera de clientes, por ende, la cantidad de pedidos ha aumentado y los despachos se han saturado de una forma gigante, lo que ha hecho que ciertos camiones se saturen con pedidos y no logren terminar su ruta, por ende, quedan varios pedidos que no se logran atender el día

prometido, y lógicamente es un atraso ya que nuestro objetivo es entregar en las fechas estipuladas y cargar camiones un día anterior. El método de trabajo del equipo de logística de la ferretería es tener listo los camiones desde un día antes para así entregar con tiempo todos los pedidos y regresar a tiempo para poder ir a cargar, también estos camiones han servido para realizar traslados y recoger mercadería, pero lo que pasa es que cuando se presta un camión de la sucursal para realizar estos movimientos, las entregas sufren estas pérdidas de tiempo y enojo con los clientes ya que la sucursal queda corta de camiones. Por ende, la razón de la compra de este camión es lógicamente para beneficio de la ferretería para así agilizar el proceso de entrega y para cuando se necesite ir a traer mercadería y realizar viajes de traslado hacia santa cruz de yojoa,

3.1.2 Descripción de la propuesta

Con un camión nuevo de este tipo de peso y ejes, nos facilitaría bastante todos los procesos que conlleva dichos camiones, ya sea traslados, envío de productos hacia los clientes y recoger mercadería. Lógicamente este camión sería de un mayor uso para traslado de productos de bodegas de Santa Cruz de Yojoa hacia la bodega de San Pedro Sula, ya que aquí en San Pedro Sula dependemos exclusivamente de los camiones de santa cruz e inclusive cuando no hay camiones disponibles, se llama a transportes rubio para que nos haga el servicio de flete, pero lógicamente eso tiene un costo extra para la ferretería. El camión se compraría en la agencia HINO y sería de uso exclusivo en la bodega de San Pedro Sula, y lógicamente se tendría contratar este nuevo personal para que su uso sea efectivo:

- Un motorista con licencia pesada y con experiencia de transporte de producto de construcción, ya que se necesita tener cuidado con este material por su peso y ocupa saber cómo nivelar el peso en la carga del camión.
- Se necesitara contratar auxiliares de bodega para cargar este camión lo más pronto posible.
- Se necesitara contratar descargadores, que acompañen al motorista para así poder bajar los productos del camión.

Tabla 1: Costo y beneficio de Camión HINO

COSTO	BENEFICIO
Sueldo del motorista es de Lps. 11,000.00	Obteniendo un camión que facilite los traslados, tenemos la oportunidad de siempre contar con producto en bodega y así no perder ventas.
Sueldo de cada auxiliar Lps. 8,000.00	
Sueldo de descargador Lps. 8,000.00	Este camión dará mayor facilidad y agilizará todo proceso de logística en la bodega de San Pedro Sula.
Costo del camión es de Lps. 948,450.00	
Gasto en combustible a la semana Lps. 900.00 (esto va de acuerdo un consumo promedio)	Mejorará los tiempos de entrega hacia los clientes.
TOTAL: Lps. 976,350.00	Evitar contratar a terceros para el servicio de flete.

Fuente: (Elaboración propia)

3.1.3 Impacto de la propuesta

El impacto que causaría este camión es de forma positiva y hay que tener en consideración que la ferretería está en un constante crecimiento y que siempre esta con esa necesidad de obtener el mayor servicio y comodidad hacia sus clientes. Esta propuesta hará que la ferretería tengo un menor margen de perdida de ventas ya que en estas últimas semanas debido a la situación y la falta de disponibilidad de camiones, se han perdido numerosas ventas por no tener el producto a disposición para el cliente y eso causa un tremendo malestar a los clientes y esto lógicamente hace que los clientes pierdan confianza con nosotros y más aquí en San Pedro Sula la exigencia de los clientes es más alta que en la otra sucursal, ya que acá en San Pedro Sula la competencia es bastante y no tenemos tiempo para andar esperando traslados desde Santa Cruz, perdemos venta en esa espera de que Santa Cruz nos envíe la mercadería. También es de recordar que un camión extra es una agilización para los despachos, hay pedidos que son tan grandes que dejan sin disponibilidad a otros camiones, lo que lograría este camión de esta magnitud es poder despachar estos pedidos o abarcar el espacio de despacho de los pedidos que se quedan afuera, por ende, el impacto sería positivo en todos los casos, ya que los traslados serian mas rápidos, igual que las entregas a los clientes y esto haría un trabajo más rápido y efectivo.

PROPUESTA 2: Ampliar nuestras ventas y posición en el mercado en HUGO APP.

3.2.1 Antecedentes

Ferretería Faraj S.A. DE C.V ha sido a mi forma de ver en estos meses que he estado trabajando en mi práctica profesional, una empresa que sigue trabajando a la antigua, con ventas cara a cara con el cliente que, o por mucho tecnológico que sea, ventas por Facebook, pero eso no es algo innovador o diferente a lo que el mercado brinda, el mercado ferretero en Honduras es muy “anticuado” donde su forma de trabajar es la habitual y no tratan a mi forma de ver las cosas como empleado de mi práctica profesional en este rubro, así como cliente de otras ferreterías, y los intentos de “Ecommerce” se hacen con una perspectiva muy antigua. Ferretería Faraj S.A. DE C.V. ha tenido un gran avance en esta área de “ecommerce” que es una página web interactiva que viéndola e interactuando en ella, uno puede visualizar que el concepto de esta página es bueno y con mucho potencial a futuro, pero la cuestión es esta, no se explota, no se publicita, no se ven esas “ganancias” de que el cliente trate de acostumbrarse a ella, no se ve como una nueva modalidad en ventas, aun en pleno 2020, no se ve ese cambio cultural en las ventas ferreteras, y Ferreteria Faraj S.A. DE C.V. lastimosamente se ha estancado con la tecnología en ventas, a pesar de tener ventas en Facebook y tener una página web, se ha estancado, la competencias ferreteras se han logrado superar un poco con estos avances, tal vez las ventas no son las mejores, pero ahí están, en todas las plataformas posibles, y es algo que la ferretería tiene que avanzar, ofrecer el mejor de sus servicio a sus clientes en todas las plataformas posibles, y así poder generar esa posición inmejorable en el mercado “online”. Por eso la opción de Hugo App es una oportunidad buena para penetrar mercados y posicionarse en el mercado en línea junto a su competencia, poniendo precios insuperables y promociones donde el cliente vea atractiva esta modalidad nueva, hay una que otra ferretería en esta aplicación, pero lo que nos debe marcar la diferencia tiene que ser si o si, los precios y la variedad de productos en esta área.

3.2.2 Descripción de la propuesta

Con Hugo App la ferretería podrá penetrar el mercado ferretero de forma positiva, ya que alcanzaría una posición en el mercado de este rubro de forma favorable, cabe a destacar que la ferretería cuenta con una gran cantidad de productos ferreteros que pueda ofrecer al cliente, que el cliente pueda comprar desde la comodidad de su hogar, con Hugo App, Ferretería Faraj S.A. DE C.V. puede elaborar un catálogo de productos ferreteros, como herramientas, electricidad, ferretería y pinturas, donde el tamaño sea el adecuado para la mochila del “driver”, Hugo App obtiene una comisión de 15% por venta en el App ya con el ISV incluido y su contrato es con una exclusividad de 24 meses. Hugo brindaría una Tablet para poder facturar a los clientes que compren por medio de la aplicación, lógicamente la posición en cual se estaría ubicando la ferretería depende mucho de que si quiere estar en las primeras opciones, Hugo App cobra por esto, y es claro que si Ferretería Faraj S.A. DE C.V. quiere ser la primera opción del cliente tiene que invertir y hacer un sacrificio en esto, el cobro mensual es de 150.00\$ por estar en la posición Top 3, es un gasto para la empresa, pero los clientes siempre buscaran la primera opción que tengan a la mano y ferretería Faraj S.A. DE C.V. tiene que ser esa. Un último cobro mensual sería de 15.00\$ que sería de mantenimiento de la plataforma, donde uno puede siempre que quiera añadir y editar productos en la plataforma.

Tabla 2: Costo y beneficio de la propuesta Hugo App.

(Fuente: elaboración propia)

COSTO	BENEFICIO
Pago de Lps. 7,500.00 mensuales por estar en el top 3 de la aplicacion.	Agilizar camiones dándole menos carga con pedidos pequeños.
Pago de Lps. 500.00 por mantenimiento de la plataforma.	Apertura a nuevos clientes.
TOTAL: Lps. 8,000.00	Estar en un área de mercado donde podremos explorar nuevas oportunidades de negocios.
	Estar a un escalón más de la competencia, con precios y productos accesibles en la aplicación.

3.2.3 Impacto de la propuesta

El impacto de la propuesta por lo que he visto, tiene una tendencia positiva, recordemos que estamos en un año muy diferente de bastantes cambios, donde la innovación y la forma en la cual nos tenemos que reinventar tiene que ser la más ideal y prudente, donde cada día hay una nueva sorpresa y tenemos estar para cualquier cosa. Las empresas tienen que estar en constante movimiento, donde siempre tienen que reinventarse de forma prudente, por eso esta propuesta de Hugo App es la ideal, ya que en estos momentos que estamos viviendo en este 2020, con la pandemia del COVID-19, las empresas optaron más reinventarse y tener un mayor comercio electrónico, y esto es lo que le ha hecho falta a ferretería Faraj S.A. DE C.V. esta idea de entrar al mercado de ventas por el medio de las aplicaciones, competencias tales como, Agencia la global, Larach y Cía. y Monterroso ya están dentro de esta plataforma y más por eso, Ferretería Faraj S.A. DE C.V. tiene que optar por estar ahí, para no perder terreno ni oportunidades de ventas, ya que esta es la

nueva normalidad. Ferretería Faraj S.A. DE C.V. es un negocio en crecimiento y este tipo de oportunidades de apertura de negocios son los indicados, estar bien posicionados en el "ecommerce" y que el cliente perciba eso del posicionamiento del negocio que lo vean reflejados en cada plataforma que ellos utilicen, esto al final seria una inversión a largo plazo para ferretería Faraj S.A. DE C.V.

Capítulo IV

4.1 Conclusiones

- Se lograron alcanzar todas las habilidades necesarias para poder realizar de forma exitosa la propuesta de mejora para Ferretería Faraj S.A. DE C.V. y de esta forma poder demostrar que la propuesta comercial sea un negocio para la empresa y de misma forma, con las habilidades necesarias para encontrar los errores y solucionarlos de forma eficaz.
- Se demostró ser un líder dentro de la empresa en el área del departamento de ventas, con apoyos incondicionales al personal de ventas para la culminación de sus negociaciones con los clientes y de esta forma no perder las ventas.
- Se logró hacer el mejor trabajo de logística al respecto de los traslados en las bodegas de Santa Cruz de yojoa hacia la bodega de San Pedro Sula, y con esto se evitó perder ventas por falta de inventario en la sucursal, y asimismo, esto mejorara la producción de ventas en la sucursal.

4.2 Recomendaciones

4.2.1 A la empresa Ferretería Faraj S.A. DE C.V.

Se le recomienda siempre a la empresa velar por las necesidades de los empleados, estar al tanto de las exigencias de los vendedores para poder mejorar su funcionamiento en la empresa, ya que en ciertas ocasiones el vendedor por falta de apoyo de la dirigencia pierde ventas por problemas internos de logística de la empresa. También se le recomienda que tiene que mejorar bastante la comunicación entre despacho y ventas, ya que muchas ventas y oportunidades de negocio se han perdido por falta de comunicación, y ese es un error grave que siempre afecta a cualquier empresa, pero por eso mismo. La ferretería tiene que mejorar dicha comunicación para que así poder llevar un mejor manejo y atención al cliente, mejorando este aspecto los beneficiados serán ambas partes, empresa y clientes, y esto dará resultados positivos y crecimiento en corto y largo plazo para la empresa. Siempre se le recomendara estar al tanto de las nuevas necesidades de los clientes, ya sea en productos como en comodidad para ellos, ya que este rubro está avanzando con bastante velocidad y competencia.

4.2.2 A la universidad: Universidad tecnológica Centroamericana UNITEC

UNITEC siempre ha tenido esa misión en formar a los jóvenes estudiantes de Honduras con los mejores componentes de valores, éticos e innovaciones. La universidad siempre se ha destacado, con poner a sus estudiantes cerca de ambientes laboral, para que ellos ya se vayan generando un concepto adecuado de cómo es en si la vida real a nivel laboral, porque con estas experiencias se van generando dichas ideas donde ya se dan cuenta que lo que están estudiando es lo que les gusta y apasiona, UNITEC ha logrado esto con viajes académicas a empresas de alta gama en nuestro país, con proyectos sociales a microempresas de emprendedores hondureños, y esto es algo bueno ya que muchos jóvenes se gradúan sin tener alguna idea o experiencia de cómo es la vida laboral y a las cosas con cuales se enfrentarán, porque a mi criterio, no todo es libros, si no también experiencia y todo esto tiene que tener un perfecto equilibrio, lo que se le recomienda a UNITEC seria brindar más de estas experiencias a los alumnos en mayor volumen y en más clases porque en mi caso, solo tuve dicha experiencia cuatro veces y realmente son cosas que uno aprende mucho y saca provecho. Con esto uno puede darse cuenta de las cosas necesarias y el esfuerzo extra para tener un mayor éxito en la vida laboral.

4.2.3 A los estudiantes

Cada vez que realicen una tarea, proyecto, hay que hacerlo de la mejor forma posible, dando la milla extra como siempre, y aprovechar cada oportunidad de crecimiento en la universidad, disfrutar esta etapa, con la mayor humildad posible, respetar y admirar a cada uno de sus catedráticos que siempre van a querer lo mejor para uno, siempre aprender cada día de ellos, porque sin ellos no estaríamos en nada, gracias a ellos podemos cumplir nuestros sueños y metas. Siempre plantarse objetivos a corto, mediano y largo plazo, siempre y cuando sean realistas y que puedan estar a nuestras manos, ayuden al prójimo siempre, sean guía para otras personas en este camino de la vida, no sean piedras en el camino de las personas ni en su propio camino, la vida es de oportunidades y enseñanzas, aprendan de cada momento de la vida y aprovéchenlo, siempre con la mayor humildad de las cosas, amen a Dios, a sus padres, familiares y amigos que lo han apoyado en cada momento de su vida, reconozcan siempre a sus padres, valoren todo lo que hacen por uno,

y siempre agradezcan todo lo que hacen por ustedes, sin ellos nada de esto es posible, conozcan a su países, disfruten la vida, que solo es una y muy pocas veces hay segundas oportunidades y siempre hay que aprovecharlo al máximo, conozcan la realidad de nuestro país en los aspectos tales como, políticos, sociales, económicos y ambientales, tengan metas en la vida e ideen proyectos que generen al máximo al país.

Referencia

(2014). Obtenido de Spc group <https://spcgroup.com.mx/que-es-un-almacen/>

(2020). Obtenido de the free dictionary <https://es.thefreedictionary.com/trasladar>

(2020). Obtenido de gestiopolis <https://www.gestiopolis.com/que-es-inventario-tipos-utilidad-contabilizacion-y-valuacion/>

(2020). Obtenido de significados <https://www.significados.com/costo-beneficio/>

(2020). Obtenido de economipedia <https://economipedia.com/definiciones/sucursal.html>

(2019). Obtenido de significados <https://www.significados.com/venta/>

(2020). Obtenido de economipedia <https://economipedia.com/definiciones/cotizacion.html>

(2019). Obtenido de rock content <https://rockcontent.com/es/blog/comercio-electronico/>

(2020). Obtenido de significados <https://www.significados.com/recursos/>

(2020). Obtenido de significados <https://www.significados.com/riesgo/>

(2018). Obtenido de definición de <https://definicion.de/camion/>

(2020). Obtenido de the free dictionary <https://es.thefreedictionary.com/varilla>

(2013). Obtenido de definición de <https://definicion.de/aplicacion/>

(2012). Obtenido de definiciónabc <https://www.definicionabc.com/social/propuesta.php>

(2020). Obtenido de rock content <https://rockcontent.com/es/blog/plataformas-digitales/>

(2020). Obtenido de economipedia <https://economipedia.com/definiciones/mercado.html>

(2019). Obtenido de mecalux <https://www.mecalux.com.mx/blog/despacho-mercancias#:~:text=El%20despacho%20de%20mercanc%C3%ADas%20representa,recibe%20lo%20que%20ha%20pedido.>

(2020). Obtenido de definición de, <https://definicion.de/surtido/>

(2020). Obtenido de significados <https://www.significados.com/habilidad/>

(2020). Obtenido de economipedia <https://economipedia.com/definiciones/coste-coste.html>

(2020). Obtenido de voigtman <https://www.voigtman.de/es/desarrollo-de-software/implementacion/>

(2020). Obtenido de economipedia <https://economipedia.com/definiciones/mercaderia.html>

(2012). Obtenido de alimentación.enfasis <http://www.alimentacion.enfasis.com/articulos/63152-de-la-oportunidad-la-mejora-continuamente>

(2020). Obtenido de economipedia <https://economipedia.com/definiciones/oportunidad-de-negocio.html#:~:text=Una%20oportunidad%20de%20negocio%20es,idea%20empresarial%20y%20obtener%20ganancias.&text=Posteriormente%20la%20empresa%20prepara%20una,servicio%20que%20cubra%20dicha%20necesidad.>

(2013). Obtenido de Word reference <https://forum.wordreference.com/threads/libraje-y-remarcado-de-tuber%C3%ADa.176590/#:~:text=Referido%20a%20las%20tuber%C3%ADas%2C%20el,se%20traduce%20como%20%22rating%22.>

Ortega, E. (2020). Cotización de camión marca HINO

Departamento de Recursos humanos. (s.f.).

SAP business One. (2020.).

GLOSARIO

Almacén: El almacén es un lugar especialmente estructurado y planificado para custodiar, proteger y controlar los bienes de activo fijo o variable de la empresa, antes de ser requeridos para la administración, la producción o a la venta de artículos o mercancías. (SPCgroup, 2014)

Trasladar: Cambiar a una persona o una cosa de lugar (The free dictionary, 2020)

Inventario: es un conjunto de bienes en existencia destinados a realizar una operación, sea de compra, alquiler, venta, uso o transformación y de esta manera asegurar el servicio a los clientes internos y externos. Debe aparecer, contablemente, dentro del activo como un activo circulante. (Gestiopolis, 2020)

Costo y beneficio: La relación costo-beneficio es una herramienta financiera que compara el costo de un producto versus el beneficio que este entrega para evaluar de forma efectiva la mejor decisión a tomar en términos de compra. (Significados, 2020)

Sucursal: Una sucursal es una empresa de comercio o industrial que depende de una casa matriz y puede estar ubicada dentro del mismo país o fuera de él. (economipedia, 2020)

Ventas: es una acción que se genera de vender un bien o servicio a cambio de dinero. Las ventas pueden ser por vía personal, por correo, por teléfono, entre otros medios. (Significados, 2019)

Cotización: La cotización es el hecho de cotizar y significa establecer un precio, estimarlo o pagar una cuota. Determina el valor real de un bien, de un servicio o de un activo financiero. (Economipedia, 2020)

Comercio electrónico: es el modelo de negocios basado en las transacciones de productos y servicios en los medios electrónicos, ya sea en las redes sociales o en los sitios web. (Rock content, 2019)

Recursos: Recursos son los distintos medios o ayuda que se utiliza para conseguir un fin o satisfacer una necesidad. (Significados, 2020)

Riesgos: es una posibilidad de que algo desagradable acontezca. Se asocia generalmente a una decisión que conlleva a una exposición o a un tipo de peligro. (Significados, 2020)

Camión: vehículo con motor que tiene al menos cuatro ruedas y que se utiliza para el traslado de cargas muy pesadas. Lo habitual es que los camiones se empleen para transportar mercancías. (Definición de, 2018)

Varilla: Barra larga y delgada de hierro que se usa en la industria de la construcción y constituye el armazón de los cimientos y del edificio, una vez que se cubre con concreto. (the free dictionnary, 2020)

Aplicación: es un tipo de software que permite al usuario realizar uno o más tipos de trabajo. Los procesadores de texto y las hojas de cálculo son ejemplos de aplicaciones informáticas, mientras que los sistemas operativos o los programas de utilidades (que cumplen tareas de mantenimiento) no forman parte de estos programas.(definición de, 2013)

Propuesta: proposición, invitación, que alguien le efectúa a otro individuo con la intención de llevar a cabo alguna actividad, fin, u objetivo común. (defincionabc, 2012)

Plataforma digital: son soluciones online que posibilitan la ejecución de diversas tareas en un mismo lugar a través de internet. (rockcontent, 2020)

Mercado: es un proceso que opera cuando hay personas que actúan como compradores y otras como vendedores de bienes y servicios, generando la acción del intercambio. (economipedia, 2020)

Despacho: representa el último contacto del producto con el almacén. Es aquí cuando se realiza una verificación documental final. De esta manera se evitan errores y se garantiza que el cliente recibe lo que ha pedido. (Meca lux, 2019)

Surtido: acto y el resultado de surtir (realizar una provisión de algo, brotar) (definición de, 2020)

Habilidades: es la destreza que una persona tiene para ejercer determinada actividad. (Significados, 2020)

Costo: valor que se da a un consumo de factores de producción dentro de la realización de un bien o un servicio como actividad económica. (economipedia, 2020)

Implementación: constituye la realización de determinados procesos y estructuras en un sistema. Representa así la capa más baja en el proceso de paso de una capa abstracta a una capa más concreta. (voigtmann, 2020)

Mercadería: es todo bien susceptible de ser comercializado, ya sea de manera física o no, a través de actividades económicas conocidas como la compra y la venta de mercaderías o mercancías. (economipedia, 2020)

Oportunidad de mejora: El desarrollo de un proceso de mejora continua debe ser sostenido por un modelo de gestión que permita detectar, mejorar e implementar cada oportunidad. (alimentación.enfasis, 2012)

Libraje: se refiere al tamaño de las uniones embridadas, el cual depende de la presión que soporta la línea. (Word reference, 2013)

Oportunidad de negocio: es el momento ideal para llevar a cabo una idea empresarial y obtener ganancias. (economipedia, 2020)

Anexos

Anexo 1: Rastra de transporte rubio utilizada para la realización de traslados.



Anexo 2: Camión marca HINO de 13,000 libras para la realización de despachos.



Anexo 3: Parte interna de bodega 2000, San Pedro Sula, Cortes.



Anexo 4. Parte exterior bodega 2000, San Pedro Sula, Cortes.



Anexo 5. Galera recién hecha en bodega 2000, San Pedro Sula.



Anexo 6: Traslado número 732 de Bodega de Santa Cruz de Yojoa a Bodega 2000, San Pedro Sula, Cortes.

		Copiar		Solicitud de traslado	
Ferretería Faraj, S.ADE C.V.		Almacén de salida	Número de documento	Fecha de entreg	
		Bodega 1	732	01/12/2020	
Almacén de entrada: Almacén San Pedro Sula Transito					
#	Número de artículo	Descripción	Unidad de medida	Cantidad	
1	105030001	ALAMBRE AMARRE (LIBRA)	LBS	3,000	
2	105120022	CANAleta GALV. LEG. 2" X 4" X 1.50 RIB VERDE MENTA	UNIDAD	500	
3	105150011	LIBRA DE CLAVOS C/C 3	FRACCION	1,000	
4	105160168	CUB. MASILLAREADY MAS 28 KG TAPA AZUL PARA TABLA YESO		96	
5	105330009	MALLA CICLON PLAST. DEACERO 6' X 100'	UNIDAD	15	
6	105490003	VARILLA LISA LEG. 1/2"	UNIDAD	100	
7	104060049	CERAMICA CARMELO FIOR 12319 SANSIRO 45X45 HD 2M		112	
8	104210009	CERAMICA LEFRX44008A CAIRO 44X44 2.5M	CAJA	96	
9	105250011	LAMINA PLYROCK 4'X8'X10MM P/EXT.	UNIDAD	70	
10	105250015	LAMINA PLYROCK 4'X8'X8MM P/EXT.	UNIDAD	150	
11	105330006	MALLA CICLON DEACERO 6'X100'	UNIDAD	20	
12	105330008	MALLA CICLON PLAST. DEACERO 5' X 100'	UNIDAD	5	

Anexo 7: Traslado número 734 de Bodega de Santa Cruz de Yojoa a Bodega 2000, San Pedro Sula, Cortes.

Copiar		Solicitud de traslado		
Ferreteria Faraj. S.ADE C.V.		Almacén de salida	Número de documento	Fecha de entreg
		Bodega 1	734	02/12/2020
Almacén de entrada: Almacén San Pedro Sula Transito				
#	Número de artículo	Descripción	Unidad de medida	Cantidad
1	110030295	VALVULAPVCLISA4"	UNIDAD	3
2	110030293	VALVULAPVCLISA3"	UNIDAD	6
3	110030292	VALVULAPVCLISA1.1/2	UNIDAD	12
4	110030291	VALVULAPVCLISA1	UNIDAD	12
5	110030290	VALVULAPVCLISA 2"	UNIDAD	6
6	107340024	CAJACABLE CONDUSALVERDE THHN #6 328 PIES	caja	3
7	107340022	CAJACABLE CONDUSALBLANCO THHN #6 328 PIES	caja	3
8	107340019	CAJACABLE CONDUSALVERDE THHN #8 328 PIES	caja	9
9	107340015	CAJACABLE CONDUSALAZUL THHN #10 328 PIES	caja	12
10	107340014	CAJACABLE CONDUSALVERDE THHN #10 328 PIES	caja	6
11	107340013	CAJACABLE CONDUSALROJO THHN #10 328 PIES	caja	12
12	107340012	CAJACABLE CONDUSALBLANCO THHN #10 328 PIES	caja	6
13	107340011	CAJACABLE CONDUSALNEGRO THHN #10 328 PIES	caja	12
14	107340009	CAJACABLE CONDUSALVERDE THHN #12 328 PIES	caja	7
15	107340008	CAJACABLE CONDUSALROJO THHN #12 328 PIES	caja	12
16	107340007	CAJACABLE CONDUSALBLANCO THHN #12 328 PIES	caja	4

Anexo 8: Cotización de camión marca HINO para bodega 2000, San Pedro Sula, Cortes.

Cotización No. 1201100093	
	
Boulevard del Sur KM 6, Frente al Campo AGAS contiguo Pizza Hut SPS, Cortes Honduras C.A. RTN: 05019000480290 Fax: 924 25599441, 504 25866609 Emisión: 21/11/20 10:59:31 ESORTEGA	
san pedro sula, 21 de Noviembre de 2,020	
Srs Ferreteria Faraj	
Por este medio nos permitimos presentarle la cotización del camión Marca HINO, Serie XZU710L-HKFTL3, Modelo 2020 para su consideración:	
Moneda de Cotización:	DOLARES
CONTADO NUEVO	
Precio sin ISV	: 36,990.00
(-) Descuento	: 4,000.00
SUBTOTAL	: 32,990.00
(+) ISV	: 4,948.50
PRECIO VENTA TOTAL	: 37,938.50
Gastos de Venta en LEMPIRAS	
Placas	: 0.00 **
Precio especial para su empresa Autorizado por la Gerencia	
Garantía: El periodo de garantía es de 3 años o 100,000 kms.	
Los precios ofrecidos son válidos por ocho días a partir de la fecha de cotización.	
Ever Silver Ortega Merlo MOTORES HINO HONDURA	

