

Galileo
UNIVERSIDAD

La Revolución en la Educación

IDEA
UNIVERSIDAD GALILEO

UNIVERSIDAD GALILEO
FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS, INFORMÁTICA
Y CIENCIAS DE LA COMPUTACIÓN
INSTITUTO DE EDUCACION ABIERTA

GESTIÓN EMPRESARIAL

“Tecnología para empaques de dúo pack en Dinant De Guatemala”

Presentado por:

Henry Arnoldo Panjoj Cortez

Carné IDE17001874

Previo a optar el grado académico de:

Licenciatura en Tecnología y Administración de Empresas

Guatemala, 05 de diciembre del 2022

62-051222

INDICE

INTRODUCCIÓN	4
OBJETIVOS.....	5
DINANT	6
Misión	8
Visión.....	8
Valores	8
Metas.....	8
Objetivos.....	9
Estrategias.....	9
Recursos Humanos	9
ORGANIGRAMA.....	10
Tecnología.....	11
Ventas	12
Clientes.....	13
Mercado.....	15
Productos	16
Promoción	18
Publicidad.....	19
DIAGNOSTICO EMPRESARIAL.....	21
Factores internos:	21
Factores externos:	27
CADENA DE VALOR	35
Procesos Primarios.....	36
Procesos Secundarios	40
Análisis de los Principales Procesos.....	44
ANALISIS DE FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS	50

PRINCIPALES PROBLEMAS EMPRESARIALES	53
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA EMPRESARIAL	56
Causas del problema	57
Hallazgos	58
Evidencias	59
Desventajas	59
Análisis Causa y Efecto	60
PLANTIAMIENTO DE LA SOLUCIÓN	62
Análisis de los requerimientos Operativos	63
Análisis de los requerimientos técnicos	64
Análisis de requerimientos Legales.....	68
Análisis de requerimientos ambientales	69
Análisis Financieros	69
ANALISIS DE LA DECISION	74
CONCLUSIONES	77
RECOMENDACIÓN.....	78
ANEXOS.....	79
Patente de Comercio:	79
RTU:	79
Fichas Técnicas:	83
RESUMEN EJECUTIVO	89
BIBLIOGRAFIA	91

INTRODUCCIÓN

Dinant De Guatemala, es una empresa con fines lucrativos que tiene su exclusivo la distribución en todo el país de Guatemala de productos de categorías como Snacks bajo su marca Yummies, Grasas y Aceites bajo su marca Mazola e Issima, para el área lavado de ropa con Zixx y Roku. Dinant de Guatemala, pertenece al grupo de Corporación Dinant, grupo que tiene sus plantas productivas en Honduras, desde dicho país distribuye a Guatemala, El salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, República Dominicana y Estados Unidos.

En el contenido se dará a conocer su historia desde su nacimiento como empresa en el país hondureño de la mano de su Fundador Miguel Facuse Barjúm, hasta llegar a la actualidad del día hoy con el que cuenta con más de 7,200 colaboradores y 180,000 clientes. En Guatemala como país cuenta con tres Centros de Distribución, ubicados estratégicamente en cada región, que son región Metropolitana, el Suroccidente y el Oriente del país. Como función operativa administrativa y ventas conoceremos el centro de distribución del suroccidente, ubicado en el municipio de Mazatenango Suchitepéquez, KM. 161.5 salida a Cuyotenango. El cual repite modelo administrativo con el de Oriente, algunas operaciones se generalizan en el Centro Metropolitana por tan razón no se tocarán en el contenido. Se conocerá la estructura operativa de cada departamento, su logística para la distribución de su producto en las vías correspondientes, sus canales de venta para que todo cliente sea visitado con el fin de lograr las metas de ventas proyectadas en el periodo correspondiente, tener utilidad como centro y generalmente como país, para lograrlo veremos la Tecnología que se utiliza para tener indicadores concisos y reales. Se indagará en parte de su portafolio con sus marcas más fuertes que son: Taquerito, Rachitas y Cappy, Aceite Mazoal. se verá el comportamiento de venta actual y su comparativo hacia sus competidores directos que funcionan en la región, para su batalla y competencias con estos veremos sus formas de estar a la vanguardia con su marketing. Se analizar el proceso de transformación de duo pack el cual se esta convirtiendo actualmente un cuello de botella para el flujo de pedidos por lo que se planteara un proyecto tecnológico para darle solución.

OBJETIVOS

- 1) Cumplir con las entregas a tiempos de los pedidos de producto pasado por los ejecutivos de ventas a bodega, agilizando el flujo de transformación de pedidos para evitar el embotellamiento del mismo.

- 2) Proyectar un incremento del 20% que representan Q 12,000,00 a un plazo de 5 años, dándose por la credibilidad que se tenga hacia los clientes de la responsabilidad llegar a tiempo con ellos con sus pedidos.

- 3) Reducir costos por pedidos devueltos a bodega, quién cliente no recibir los productos por no llegar en el día acordado, evitando pérdida en los horarios en el trabajo de bodegueros, transportistas. Todo el personal que integra el proceso.

DINANT

En el año 1960 nace Químicas Dinant de Centroamérica S.A con un capital accionario de \$ 3,500 y la posterior consecución por un préstamo de \$ 175,000.00 Miguel Facusse Barjum, el 13 de julio de 1960, se constituye Químicas Dinant de Centroamérica, para la manufactura de jabones, detergentes y productos de limpieza bajo un contrato con procter & Gamble, American Home Products, Stepan Chemical Company y Chemsearch Corporation.

En el año 1967, con la experiencia adquirida y apoyado en un grupo de hondureños, incursiona en el mercado de producto para el cuidado del hogar, con la marca de detergente “Doña Blanca” y “Audaz”, (1967); “Ganex” y “Supremo”, (1968); jabón “Soberano”, (1969) este era exclusivos para venta en Guatemala; Xedex, (1975) y cloro “Magia Blanca”, En 1986. Desde 1966 inicio con Xedex y Unox como productos especializados institucionales.

En 1971 bajo el nombre de Jabón de Tocador Químicas Dinant incursiona en el mercado de productos para el cuidado personal, posteriormente sacan a la venta los jabones de tocador “Le Gardien” y “Bonta”, también comercializa la crema dental “Fresca”.

Conocido por su perseverancia y disciplina en 1972, Miguel Facusse decide ampliar su negocio y se introduce por primera vez en el negocio de los alimentos, con la marca “Naturas”, que marca un hito histórico al cambia los hábitos de consumo en los productos derivados de tomate, que se empacaban en lata hacia los empaques laminados (Stand Up Pouch), que además de extender la vida de producto, conserva su sabor, beneficia directamente al consumidor final, al ofrecer un empaque más económico, Además desarrolla los tamales “Naturas” para el mercado nostálgico de Estados Unidos que mantiene su sabor integro por dos años.

En 1973, **Presenta Snacks Yummies**, con una freidora industrial tipo chip cooker, con capacidad de 175 libras de producto frito y una rebanadora de plátano, Dinant produce sus primeros Chips de plátano que se cortaba en rodajas como barras largas y rectangulares.

En el año 1990 incursiona en el sector agrícola con cultivo de palma aceitera, Dinant abre una planta extractora de aceite e invierte en terrenos adicionales para la elaboración de jabones, exportación de toronja, tomates y siempre de plátanos para Snacks.

En año 2000 luego de un largo proceso, en marzo del 2000, Miguel Facusse firma con la transnacional Unilever la venta de las marcas de su creación: Naturas, de la división de Alimentos y Xedex, Xtra y Unox de la División de Cuidado del Hogar. Dinant mantiene el negocio de agrícola y su división de Snanck con presencia únicamente para Honduras.

En el año 2004, inicial el negocio de Grasas & Aceites Comestibles, al adquirir **Mazola**, una marca comercial de reconocido prestigio mundial.

En el año 2005 Surge **Corporación Dinant**, una Empresa de alcance Mundial

Con 81 años, de edad, Miguel Facussé reinicia lo que orgullosamente llama a una empresa líder de clase mundial, “Corporación Dinant”, firma que sumado a la capacidad de comercialización, habilidades para innovar productos e ideas que presenta verdaderas primicias en el mundo, han consolidado el liderazgo y constante crecimiento de las empresa del grupo Dinant.

En año 2006, Dinant introduce al mercado la marca de alimentos “Issima”, ofrece una amplia variedad culinaria que incluye pastas y salsas de tomate, sofrito, ketchup, sopas instantáneas, consomés, adobo. A la par de esta propone un nuevo concepto en salsas picantes de marcas “Shilos”

En el año 2012, con fuerza impresionante Dinant incursiona en el mercado Centroamericano con: Cloro y Clorogel, jabones para lavar ropa, desinfectantes y suavizantes de telas, este último bajo el nombre de Suavissimo.

Con una fuerza impresionante en el mercado de **Snacks, Alimentos, Cuidado del Hogar, Grasas & Aceites y Agronegocion**, Dinant de posiciona como una de las empresas de mayor penetración a nivel regional, con presencia en el mercado centroamericano, Estados Unidos y del Caribe.

Misión:

Producir más, con calidad y eficiencia para generar bienestar social y rentabilidad económica, procurando a la vez mejorar la calidad de vida de nuestros colaboradores, proveedores, clientes y nuestro ambiente.

Visión:

Ser una empresa de alcance mundial.

Valores:

1. **La Innovación** en nuestros productos nos permite ser líderes en el mercado y junto a Nuestra Gente altamente talentosa y motivada, trabajamos en un clima de
2. **Honestidad y Confianza** propicio para generar bienestar a nuestros consumidores, clientes, proveedores y comunidades.
3. **El consumidor** es nuestro guía, todo nuestro trabajo debe ser dirigido y enfocado para servirles. La fuerza que nos mueve en todo lo que hacemos es nuestra pasión por la innovación y nuestro compromiso con el consumidor.

Celebramos el éxito que garantiza contar con gente altamente talentosa y motivada, reconocemos y recompensamos los resultados positivos alcanzados por nuestros equipos de trabajo.

Actuamos con Honestidad y Confianza hacia nuestros consumidores, colaboradores, clientes y proveedores. Respetamos las leyes de los países donde estamos establecidos, protegemos el ambiente y colaboramos con el desarrollo de las comunidades inmediatas a nuestra zona de influencia.

Metas:

1. Ser líderes en Centroamérica, el caribe y parte de EEUU
2. Estar presente en todas las tiendas que existen en el mercado
3. Otorgarle a nuestros colaboradores y proveedores una vida digna para él y su familia.

Objetivos:

1. Crecer un 5% en ventas en cada periodo en categoría de Snack (mes a mes)
2. Como país presentar un crecimiento para el 2021 un crecimiento de 10% en ventas.
3. Mantener la rentabilidad de producto nuevo de ingresos.

Estrategias:

1. **Mercadeo:** Con su fuerza de venta visitar a todos clientes, desde tienda más pequeña hasta las grandes cadenas de supermercados
2. **Servicio:** Innovación constante de sus productos, estrategias de ventas con promociones en redes sociales con dinámicas de para usuarios finales.
3. **Planeación:** Descuentos de pronto pago a clientes potenciales, Ofertas de descuentos a cliente por un crecimiento en las compras.

Recursos Humanos:

En Dinant de Guatemala, Sucursal de Mazatenango, ubicado en el KM 161.5 de salida a Cuyotenango, cuenta con sus respectivos departamentos para cumplir con la exigencia la venta y distribución de su portafolio en todo el suroccidente de Guatemala, la cuales son Ventas, Administración, Bodega y Flota para su distribución de venta de su portafolio en la región del sur occidente, cabe mencionar que la sucursal cuenta con Cross Docking en Xela, Coatepeque, y Huehuetenango.

Figura 1

Realizada por el gestor del proyecto.

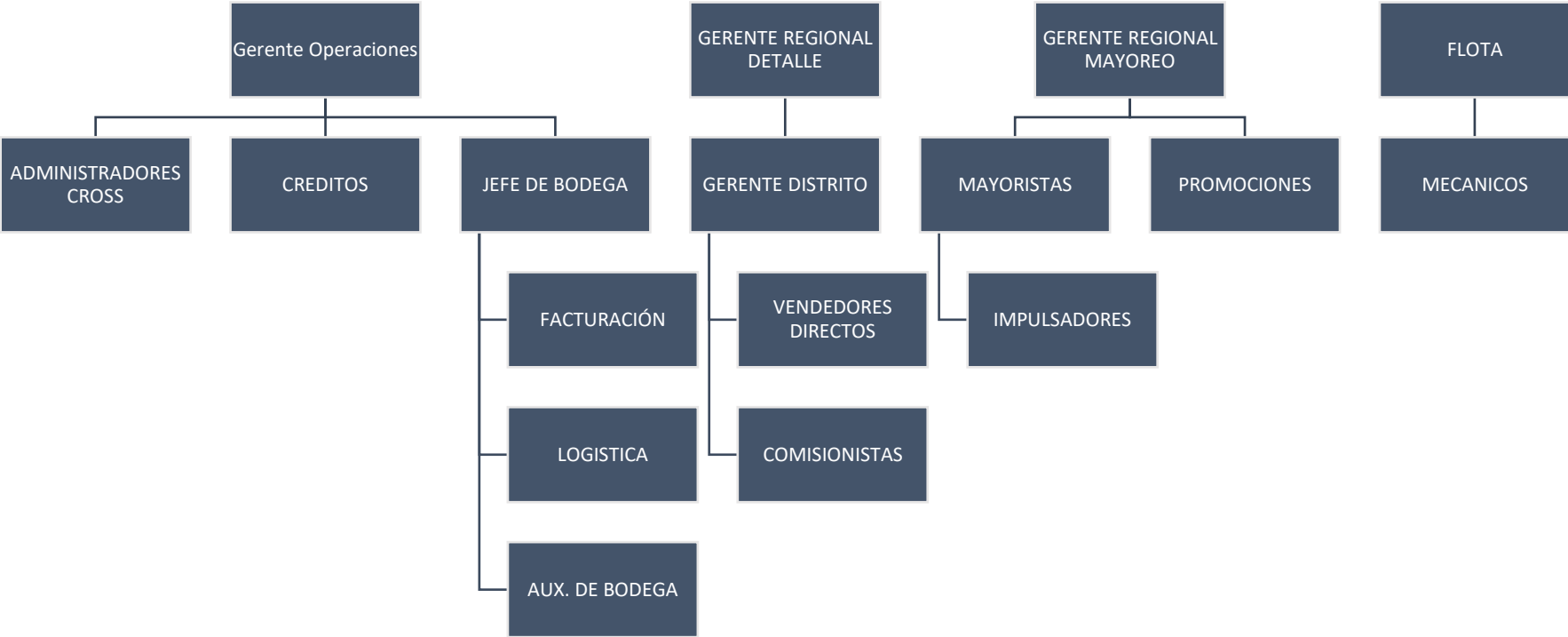
HEAD COUNT	
NOMBRE DE PUESTOS	HC
Rutas Directas	35
Rutas Comisionistas	26
Vendedor de Emergente	5
Gos	1
Administrador de Cross	4
Auxiliar de Creditos	3
Gedis	4
Vendedor Mayorista	4
Impulsadoras	25
Bodega	7
Flota	5
TOTAL	119

ORGANIGRAMA

Dinant de Guatemala

Figura 2

Realizada por el gestor del proyecto



Nota: Autorizado por el Gerente de Operación de Sucursal el 16 de septiembre 2,022.



Tecnología:

Para operaciones

Figura 3

Realizada por el Gestos del Proyecto

Concepto de Equipo Tecnológico	Imagen
<p>Sistema SAP, Sistemas, Aplicaciones y Productos para Procesamiento de Datos, un sistema informático que utiliza la empresa para administrar correctamente las diferentes acciones como, la logística, el inventario, los envíos, contabilidad, Venta etc.</p>	 A screenshot of the SAP Easy Access menu. The menu is titled 'SAP Easy Access' and shows a list of folders including 'Favoritos', 'Menú SAP', 'Oficina', 'Componentes multiplicaciones', 'Logística', 'Finanzas', 'Recursos Humanos', 'Industria de suministros', 'Sistemas info', 'Herramientas', and 'WebClient-UI-Framework'. The 'Industria de suministros' folder is highlighted with a red box.
<p>Paquetes de Microsoft y Office 365, El cual permite a los usuarios crear, acceder y compartir documentos online entre distintos usuarios en Word, Excel, PowerPoint y OneNote, Outlook, Teams etc.</p>	 The Office 365 logo, which consists of a cloud icon with the text 'Office 365' next to it. Below the logo are icons for various Office applications: Word, Excel, PowerPoint, OneNote, Outlook, and Teams.
<p>Equipo computo de escritorio y portátiles según la necesidad de los puestos, para que ejerza sus funciones adecuados.</p>	 A photograph of a desktop computer system including a monitor, a tower PC case, a keyboard, and a mouse, along with a laptop computer.
<p>Teléfonos corporativos según puestos, esto para la que la comunicación sea accesible y lo más rápido posible.</p>	 A photograph of a business phone (VoIP phone) and a tablet device.
<p>Xsales, Software que brinda cobertura integral del ciclo de ventas. Se ejecuta a través de una aplicación móvil (en un equipo Sunmi V8 intuitiva y un servidor robusto, funciona para el ingreso de pedidos y ofrece indicadores a los vendedores y supervisores</p>	 The XSales logo, which features the word 'XSales' in a stylized font with a yellow 'X' and a purple 'Sales'.

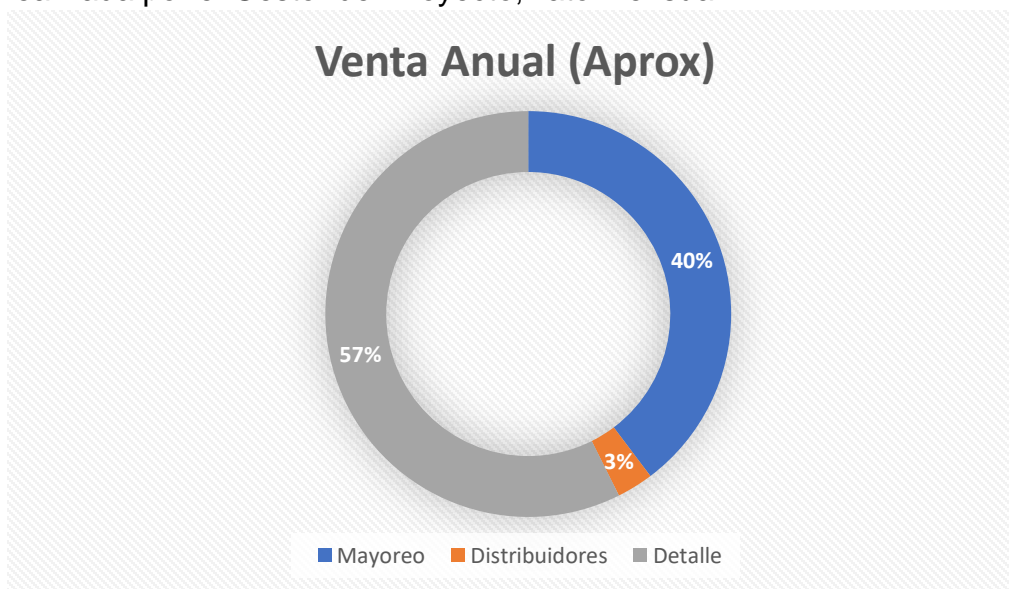
<p>Equipo Sunmi Equipo móvil con impresora incorporada para emitir las facturas de los clientes, funciona con el software de xsales</p>	
<p>Camiones de 5T, donde lleva los vendedores directos para realizar las ventas en las rutas que les corresponde</p>	

Nota. Imágenes obtenidas de Google imágenes

Ventas:

Figura 4

Realizada por el Gestor del Proyecto, Dato Mensual



Análisis:

Tiene como canal fuerte el de detalle que representa el 57% de la ventas a nivel sucursal en la categoría de Snack, se considera la más importante ya que con este canal se acerca lo más posible a los consumidores finales, obteniendo indicadores

de consumo más certero, en segundo lugar tiene al canal de mayoreo que representa el 40% de venta, por ultimo tiene cedido autorizaciones a algunas distribuidoras para su comercialización de producto que le representa el 3%.

Cientes:

Por su amplio portafolio de producto se atiende desde la tienda más pequeña de barrio con su marca de Snack Yummies, hasta las grandes Cadenas de Supermercados esto a través de sus diferentes canales de distribución los cuales son:

Figura 5

Realizado por el Gestor del Proyecto, imágenes obtenidas de Internet.

Canales	Fotografía/Logo
Detalle (Tiendas de Barrios)	
Mayoreo (Depósitos, Tiendas Sumas, Tiendas Gran Gallo etc)	

Distribuidoras Autorizadas.	
-----------------------------	--

Nota Imágenes obtenidas de Google imágenes

Competencia

En la región existen varias empresas que comercializan las mismas categorías que Dinant que mencionamos las 3 más fuertes y que le generan competencia.

Figura 6

Realizada por el Gestor del Proyecto

Nombre y Descripción	Imagen de la Competencia
<p>Frito Lay: Es la división de Snack de la empresa estadounidense Pepsico, Frito Lay tiene marcas como Lay's Cheetos, Doritos, Tortrix, Chokis, Florentinas, Emperador, Quaker</p>	
<p>Diana: Fundada en 1951 en San Salvador, Comenzando a distribuir sus productos en bicicletas, entro a Guatemala en 1958</p>	
<p>Señorial: Sus productos son fabricados por Alimentos S.A., parte de la Corporación Castillo Hermanos. Los famosos Chicharrones Señorial, los crujientes Chobix, las ricas Bolitas de Queso y muchas otras variedades de productos</p>	

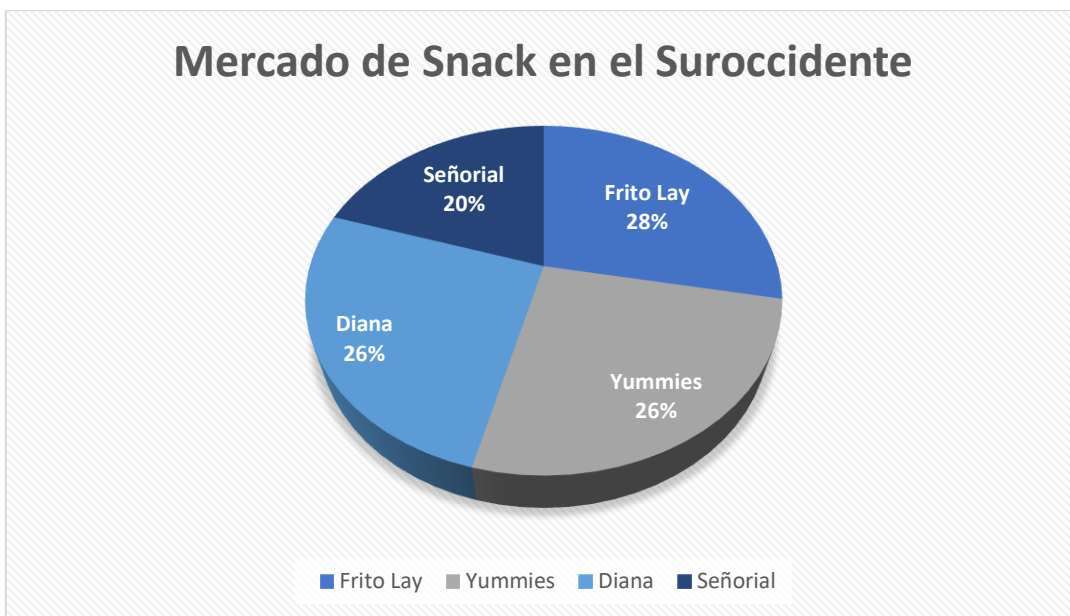
Nota Imágenes e información obtenidas de las pagina web de las empresas mencionadas, *Frito lay*, <https://www.fritolay.com/>, *Diana* <https://diana.com.gt/>, *Señorial*, <https://www.centraldealimentos.com/marcas/senorial/>

Mercado:

Comparativo

Figura 7

Realizado por El Gestor del Proyecto Dato Mensual



Análisis:

En el suroccidente el mercado de snack esta apropiado por las grandes empresas líderes como son Diana con acaparamiento del 26%, Yummies y Frito Lay con 26% en ventas en la región, las tres comparte casi el mismo el mismo mercado, por su segmento va dirigidos al público en general, especialmente a niños y adolescentes, por detrás de estas tres también se pueden mencionar que tiene presencias Boquitas Señorial y Bocadeli.

Productos:

Todas las siguientes marcas funcionan bajo el nombre de snack Yummies, toda cuenta con presentación Rellenón y Familiar.

Figura 8

Realizada por Gestor del Proyecto

NOMBRE DE LA CATEGORÍA	IMAGEN DE PRODUCTOS
<p>Ranchitas: Hojuelas de Maíz, con cortes Triangulares. Sabores Disponibles: Ranchitas Limón, Frijolera, Excitantes, Extremo, Guacamole, Pizza, Queso y Natural</p>	
<p>Taqueritos: Rollitos elaborados de selecto maíz, Sabores Disponibles :Taquerito Chile Toreado, Queso Intenso y Queso Salvaje</p>	
<p>Zambos: Hojuelas redondas de plátanos, Sabores Disponibles, Zambos Maduritos, Sal, Picositos, Chicharrón y Ceviche, en Honduras es la marca líder.</p>	
<p>Cappy: Es un snack de maíz elaborado a través de un proceso de formado por extrusión, a base de calor y presión. Sabores Disponibles: Cappy Queso, Picosito, Chile toreado</p>	

<p>Zibas: Hojuelas y frituras a base de papas, Sabores Disponibles, Zibas Pas queso, Clásico, Crema y Especies y Miel Mostaza, También anillos de papas, Barbacoa y jalapeño</p>	
<p>Del Rancho: Chicharrones del Rancho cuenta con sabores de Auténticos y Picositos</p>	
<p>Tacos: Es un snack de maíz, el cual pasa por un proceso de formado, fritura y sazonado con sabores de Limón chile y Queso</p>	
<p>Los chips de Yummi Pops Nacho están elaborados a partir de maíz, que explotan a alta presión y se expanden, generando ese Pop que al saborizar.</p>	
<p>Aceite Mazola El aceite de maíz tiene un contenido de esteroides vegetales de 135,6 mg/porción en comparación con los 29,8 mg/porción del aceite de oliva</p>	

Nota Imágenes obtenidas de la pagina web de *Snack Yummies*, <https://snacksyummies.com/>, *Mazola*, <https://www.mazola.com/es/>

Promoción:

Por su segmento que va dirigida especial mente a niños. Yummies a lo largo del tiempo ha venido manejando promociones, entre los cuales podemos mencionar algunos, YummiBalls, Arma Tu Premio, Arma y Gana Etc. Actualmente cuenta con la promoción de encuentra la chapa dorada de THE BATMAN y gana un PS5.

www.yummiesthebatman.com

Figura 9

Imagen extraída de [https://www.facebook.com/SnacksYummies Guatemala](https://www.facebook.com/SnacksYummiesGuatemala)



Figura 10

<https://www.facebook.com/SnacksYummiesGuatemala>



Publicidad:

Sus principales formas de publicidad son:

Las Redes Sociales Facebook, Instagram y YouTube, En Facebook cuenta con 500,000.00 Seguidores, En Instagram con 22k Seguidores, en YouTube con 1830 seguidores

Figura 11

Obtenida de <https://www.instagram.com/snacksyummies/>



Influencer, Realiza publicidad a través de Influencer, como podemos ver a la guatemalteca Gaby Asturias

Figura 12

Obtenida de la Fan Pag de Facebook de Gaby Asturias



Equipo de Promoción

Cuenta con su equipo de promotores para montar eventos en lugares estratégicos, cambaceo, entrega de premios, etc.

Figura 13

Fuente <https://www.facebook.com/SnacksYummies>



DIAGNOSTICO EMPRESARIAL

Factores internos:

1. Accionistas

El propietario de Corporación Dinant fue Don Miguel Facusse Barjun, quien la fundó en 1960, fallece el 23 de junio 2015, heredando la misma a sus hijos, actualmente el presidente ejecutivo es el Ing. Miguel Mauricio hijo de Don Miguel Facusse, por lo que la familia Facusse Saenz son los accionistas mayonitarios.

Figura 14

Realizado por el Gestor del Proyecto

Accionistas	Porcentaje
Fam. Facusse Saenz	100%

2. Empleados

En el centro de Distribución de Mazatenango que cubre la región del suroccidente tiene un total de 119 Empleados el cual están separados por sus diferentes departamentos.

Figura 15

Realizada por Gestor del Proyecto

Departamento	Capital Humano	Porcentaje
Ventas	99	83%
Administración	15	13%
Flota	5	4%
Total	119	100%

Contratos y Sueldos

Todos los empleados directos de Corporación de Dinant cuenta con un contrato individual de trabajo el cual es por tiempo indefinido, el contrato se rige a lo que la ley estable sobre las obligaciones y derechos de mismos.

Los montos de los sueldos se establecen según sus puestos y orden jerárquico en la compañía, en **administración y flota** el sueldo es fijo más la bonificación de ley, en **venta** se sueldo base de ley más bonificaciones y comisiones sobre venta alcanzadas en el mes correspondiente, también tiene premios, por la venta de una marca específica.

1. Obligaciones
 - a. Cumplir las funciones que el puesto demande.
2. Derechos (Prestaciones de ley)
 - a. Indemnización
 - b. Vacaciones
 - c. Aguinaldo
 - d. Bono 14
 - e. Bonificación
 - f. IGSS
IRTRA
INTECAP

Beneficios

A cada empleado Dinant le otorga el beneficio de seguro médico y seguro de vida, en el seguro de vida es solo para el empleado, en el seguro médico el empleado tiene opción por un monto mínimo inscribir a los integrantes de su núcleo familiar.

También cuenta con una Institución Financiera sin fines de lucro, la cual es Cooperativa Limitada Dinant, donde cada empleado se vuelve un asociado, en esta instrucción se tiene un ahorro obligatorio el cual es 5% del sueldo, también cuenta

diferentes tipos de préstamos con un bajo porcentaje de interés, Los intereses ganados por esta se reparte trimestralmente entre los asociados que hace uso de los préstamos

El total de los ahorros obligatorios se le regresa al asociado cuando deja de laborar para Dinant.

Atraves de Cooperativa Limitada también el asociado puede solicitar becas para sus hijos que tenga un promedio anual mayor de 80 en calificaciones.

Figura 16

Circular Interno de Dinant



Capacitaciones

Cada empleado de recién ingreso recibe por RRHH una capacitación sobre los valores y políticas de la empresa, por medio de capsulas de video le dan a conocer la historia.

Posterior pasa a capacitación y semanas de prueba para posteriormente ser confirmando en el puesto.

Mensualmente de realizan curso y competencias virtuales para que el empleado este actualizado sobre los temas. (Cada empleado tienen un usuario en línea para que puedan acceder, esto es de carácter obligatorio)

3. Clientes

La fuerza de venta del suroccidente atiende a un total aproximado de 12,600, de los cuales 1,850 son visitados diariamente.

Figura 17

Realizado por gestor de proyecto

Canal	Aprox. Total Clientes
Mayoreo	600
Detalle	10,000

Para estar más cerca de los clientes y tener un mejor control Dinant divide sus clientes por medio de canales de distribución, tanto como el vendedor mayorista y detallista visita sus clientes semanalmente para evaluar su existencia y venderle lo que necesita, al cliente se le vende lo es capaz de vender, esto para evitar sobre stock que posteriormente de transforme en problemas de fechas de vencimientos.

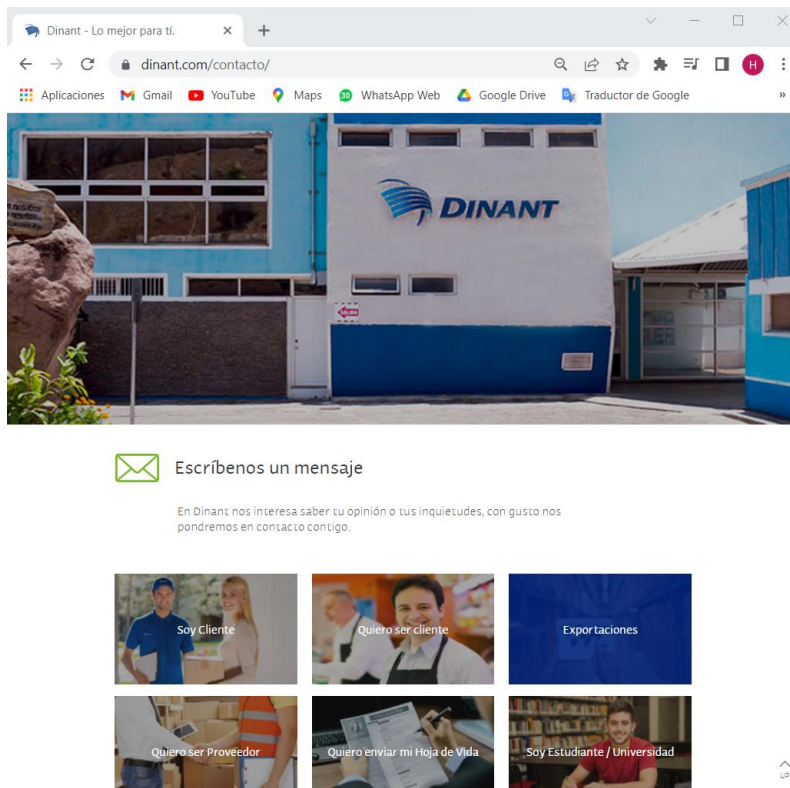
Para qué la preferencia a Dinant se mantenga, Dinant le brinda artículos promocionales o descuento a clientes que realizan un monto mayor de compra.

Dinant maneja varios **canales de comunicaciones** con sus clientes y consumidores finales, El primer contacto es la fuerza de venta, con los que el cliente puede tener comunicación directa y personalmente, el otro medio son sus redes sociales y el más importante es el contacto por medio de la página web, el cual el mensaje va directamente a la central para posteriormente sea destinado al área correspondiente.

<https://www.dinant.com/contacto/>

Figura 18

Obtenida de la Pagina Web de Dinant <https://www.dinant.com/>



4. Proveedores

Para el funcionamiento operativo en CD de Mazatenango cuenta varios proveedores que le brindan materiales y servicios, los cuales son contratados desde del CD de Guatemala posteriormente dirigido a las sucursales. Los mismos son los siguientes:

Figura 19

Realizad por Gestor del Proyecto

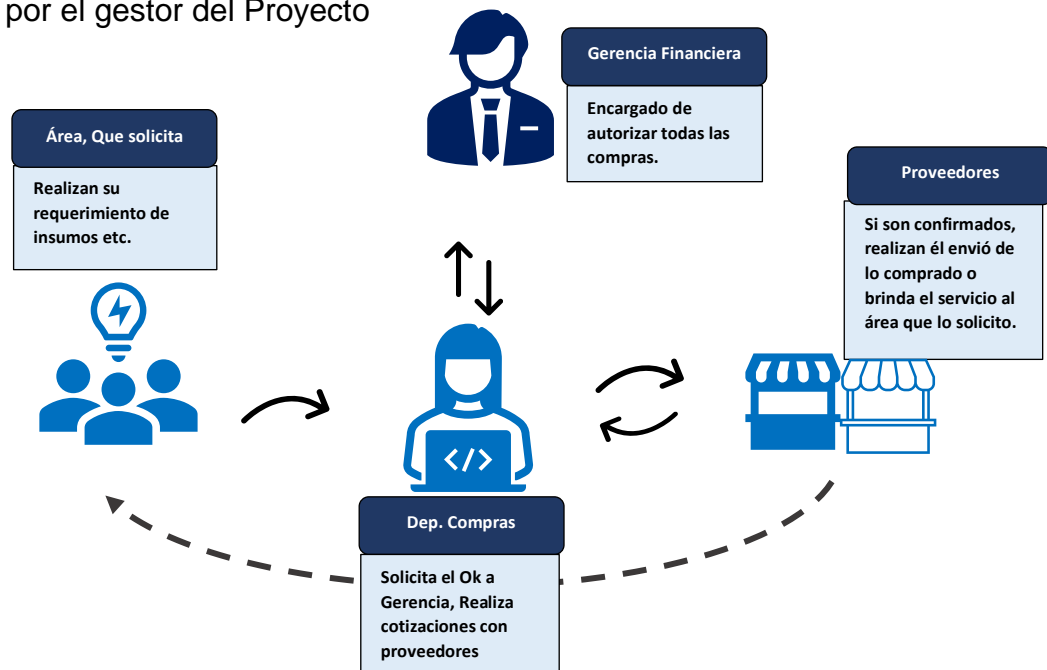
Proveedor	Producto o Servicio que Brinda	Porcentaje
Golán	Seguridad tanto a las instalaciones como a los vendedores en ruta.	10%
Energuate	Servicio de energía eléctrica a las instalaciones	10%

EverGreen	Fumigación y control de roedores en las Instalaciones	15%
Proincos	Proveedor de Extintores en Oficinas y Bodega	10%
Vesta	Proveedor de Transporte para el Dep. de Logística	25%
Taller Vallejo	Servicios de Mecánica a las unidades de Flota.	30%
Siesa	Venta de Impresiones y Copias	5%
Agua Pura	Venta de Agua Purifica	5%
Salvavidas		

Gestión, Todos los proveedores son contactados por el **Departamento de Compras**, las cuales se centraliza en sus oficinas centrales, se encargan de realizar cotizaciones con varios proveedores que brinda los mismos servicios o productos, posteriormente son presentados a Gerencia Financiera para su autorización, Toda la información se maneja vía correo. **Representación del Proceso**

Figura 20

Realizada por el gestor del Proyecto



Factores externos:

1. Gobierno

Como empresa con fines de lucro está inscrita en el registro mercantil de la república, La inscripción en Guatemala se dio 26 de julio del 2004, Bajo el nombre de DINANT DE GUATEMAL, SOCIEDAD ANONIMA. Bajo el objetivo de COMPRA, VENTA, IMPORTACION Y EXPORTACION, PRODUCTO, COMERCIALIZACION, DISTRIBUCION Y EXPEDIO AL POR MAYOR POR MAYOR POR MAYOR Y AL DETALLE DE PRODUCTOS DE CONSUMO POPULAR.

Obtiene la Licencia Sanitaria, Numero L-S D01565-2018 con fecha, 12 de abril de 2018, que lo regula del Departamento y control de productos farmacéuticos y afines, con base en el decreto 90-97 del Congreso de la República y en el acuerdo gubernativo 7 12-99,

Cumple con Impuesto sobre la Renta Decreto 26-92, impuesto que recae sobre las ganancias de la empresa. Aguinaldo, constituye de una bonificación anual para sus colaboradores.

Respeto la ley de contrato de trabajo con sueldos mínimos y prestaciones de ley para todos los empleados.

Actualiza su sistema y Equipo de facturación para poner en marcha Régimen de Factura Electrónica en Línea (Acuerdo SAT 13-2018)

Acuerdo SAT 13-2018, Es el Modelo operativo y las normas aplicables a la factura electrónica en línea de la República de Guatemala, comprende la emisión, transmisión certificación y conservación por medios electrónicos de facturas, notas de crédito y débito, recibos y otros documentos autorizados por la Superintendencia de Administración Tributaria, que la denominan Documentos Tributarios Electrónicos (DTE).

El Acuerdo fue publicado en el Diario Oficial el 2 de mayo de 2018 y entro en vigencia el 23 de mayo de 2018, así mismo, el Acuerdo 26-2019 contiene las reformas al Acuerdo 13-2018, fue publicado en el Diario de C.A. el día 27 de noviembre de 2019”.

Efectos

El aumento de salarios impuestos por el gobierno guatemalteco afecta en el costo de operación de empresa, ya que eso se eleva considerable ya que el personal es fuerte.

El aumento del precio de la gasolina también es la parte que vino a perjudicar el costo de operación y producción. Por estos y otros casos la empresa decidió subirle el valor final a su producto. Lo podemos ver en el Taquerito de 19 gramos. Anteriormente costaban Q 1.25, ahora su precio subió a Q 2.00. En otros productos que no fue factible el aumento de precio por lo que se optó por bajarla el gramaje en snack y miligramos en aceites.

Comparación a otras empresas

Empresas con el mismo fin y distribución de productos de snack, también están en la misma situación, podemos mencionar el caso de DIANA BOQUITAS, que anteriormente en su catálogo de productos la mayoría de los productos tenían un precio de Q 0.50 para el consumidor final hoy en día todos subieron a Q 1.00. En SABRITAS (filers) tomaron la decisión de sacar del mercado uno de sus productos como lo fue el anillito Hula Hoops.

2. Economía

La región del occidente está conformada por los departamentos de San Marcos, Quetzaltenango, Totonicapán, Sololá, Retalhuleu y Suchitepéquez. Es una tierra domesticada para los cultivos

Los departamentos se caracterizan por tener una economía basada en la agricultura y la ganadería. Entre sus cultivos principales están el tabaco, café, hule, cacao, granos básicos, caña de azúcar, algodón, maíz, frijol, ajo, yucas, camotes y todo género de raíces alimenticias y medicinales.

Una importante parte de su población se dedica a realizar trabajos artesanales, como el cuero, elaboración de máscaras, tejidos de algodón, jarcia, cerería, teja, orfebrería, muebles, imaginería, jícaras y guacales.

Entre sus industrias sobresalen los ingenios azucareros, beneficios de café, fábricas de hielo, artículos de cemento y fábricas de aceites esenciales.

Figura 21

información proporcionada por la INE de Guatemala



Análisis

Por ser productos con precios de van de Q 1.00 a Q 10.00, se pudiera decir que está al alcance del bolsillo de todos los guatemaltecos sin importar status social, Dinant proyecta estar en todas las tiendas existentes, a sus colaboradores le brinda un trabajo y salario digno.

Inflación

Igual que la mayoría de las empresas, también le afecta la inflación económica que actualmente afecta al sector ya que varias adquisiciones de materias primas que se realizan en su central subieron su precio, por lo que esto repercute en sus distintas distribuidoras. Otro tema que está pegando fuerte en el costo de funcionamiento es la subida de la gasolina, ya que esto representa un gasto considerable en su departamento de flota y logística.

Tipo de cambio

Por ser una empresa internacional con base en Honduras, maneja como moneda principal el dólar americano, esto para mantener un equilibrio en sus costo y precio de venta de los productos en sus países de operación. En Guatemala afecta cuando la moneda tiende devaluación porque el precio sube y esto hace que las ventas para honduras representan una bajada.

Figura 22

Realizada por el Gestor del Proyecto

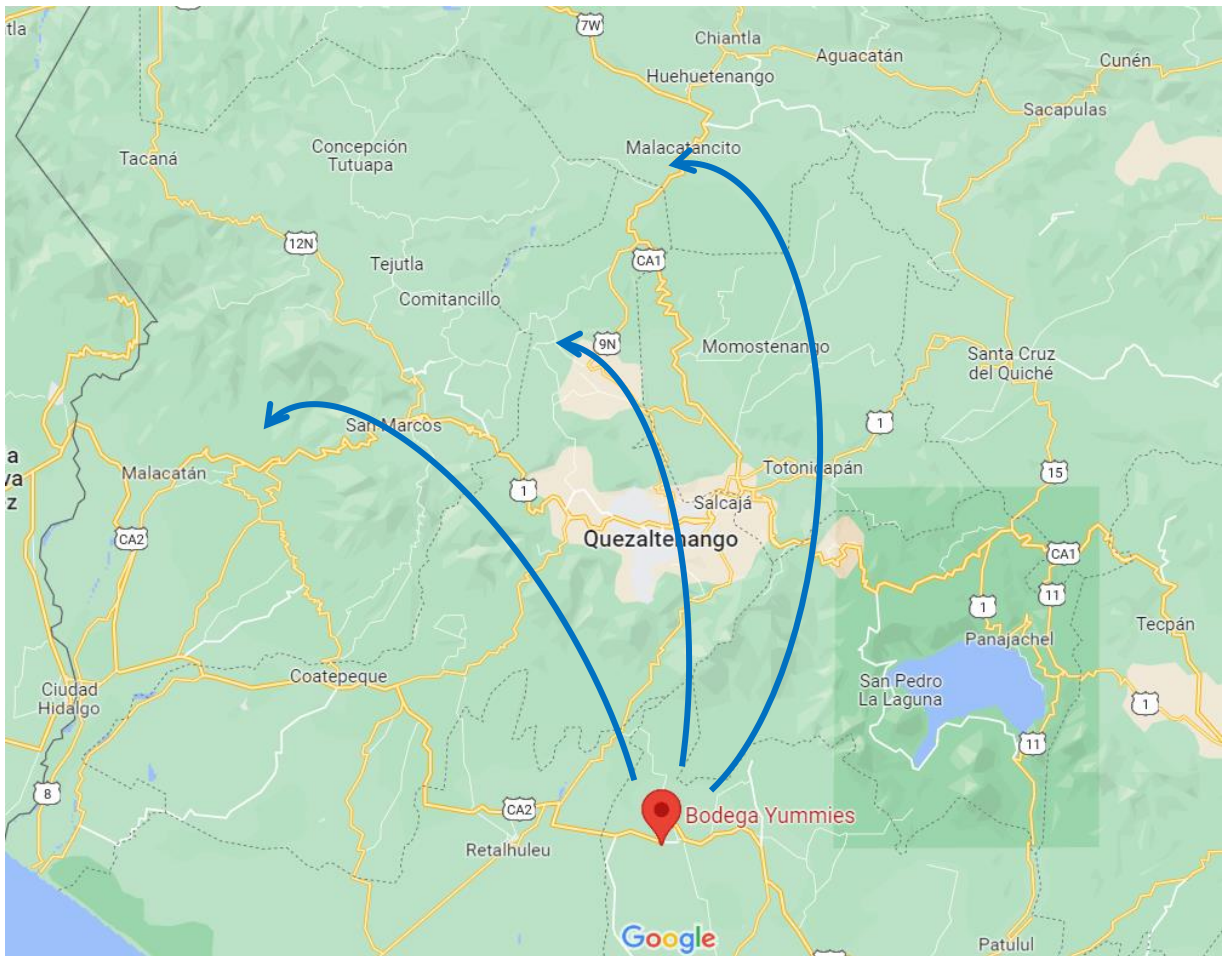
Tipo de Cambio		Tipo de Cambio	
7.61		7.79	
Venta en Quetzales	En Dólar Para Honduras	Venta en Quetzales	En Dólar Para Honduras
Q 1,000,000.00	\$ 131,406.04	Q 1,000,000.00	\$ 128,369.70

3. Geografía

El centro distribución Del sur occidente se encuentra ubicado en KM 161.5 Mazatenango Suchitepéquez. Se considera como una buena ubicación ya que de Honduras llega a Mazatenango para distribuirse a todo Suchitepéquez, Retalhuleu, Quetzaltenango, San Marcos, Huehuetenango, Sololá y Quiche.

Figura 23

Fuente Google Maps



El **departamento de Suchitepéquez** se encuentra en la región suroccidental de la **República de Guatemala**. La cabecera departamental es el municipio de Mazatenango. Cuenta con una extensión territorial de 2 510 km².

Colinda al norte con los departamentos de Quetzaltenango, Sololá y Chimaltenango; al sur con el océano Pacífico; al este con el departamento de Escuintla; al oeste con el departamento de Retalhuleu

Análisis, Los contenedores de producto viajan desde honduras hacia Mazatenango donde se encuentra las bodegas, Logística de sucursal se encarga de la distribución y entregas de productos según las rutas correspondientes.

- a) Ruta 1, Reu, Coatepeque, Malacatan
- b) Ruta 2, Xela, San Marcos
- c) Ruta 3, Totonicapan, Solola
- d) Ruta 4, Huhuetenango, la Mesilla
- e) Ruta 5, Quiche, Chicacaman
- f) Ruta 6, Tiquisate, Nueva concepción Escuintla.
- g) Ruta 7, San lucas Toliman, Santiago Atitlan

4. Demografía

Mazatenango por ubicación y entorno económico, social y nivel académico de sus habitantes le ofrece tanto a Dinant como a otras empresas un lugar ideal para operar sus funciones.

Figura 24

Información Extraída de la Pagina de la Municipalidad de Mazatenango

<http://www.munimazate.gob.gt/2017/12/04/monografia/>

Datos de Mazatenango	
Población	En 2015 es de 103.276 habitantes, de los cuales 52.616 son mujeres, o sea el 51,49%, y 50.660 son hombres correspondiéndole el 48,51% del total de la población. La población es mayoritariamente urbana, con un 89,80% equivalente a 92.741 habitantes y la población rural corresponde al 10,21%, es decir 10.534 habitantes. La Proyección de población para el 2020 es de 119.964 habitantes; la población de Mazatenango está

	<p>básicamente constituida por ladinos (mestizos) existiendo importantes grupos de indígenas alrededor de la ciudad.</p>
Economía	<p>Mazatenango es un importante centro comercial, con manufacturas de telas, muebles, azulejos y orfebrería. Gran parte de esta producción se destina al turismo, y una pequeña parte a la exportación.</p> <p>La ciudad está considerada como una de las mejores plazas de país. Su movimiento es dinámico, ya que cuenta con establecimientos comerciales y de servicio de toda clase y diversas categorías. Funcionan múltiples agencias bancarias, cooperativas, sucursales de empresas comerciales de la capital, cinco mercados municipales bien organizados, hoteles, pensiones, restaurantes y centros comerciales.</p>
Educación	<p>El sistema educativo es cubierto desde preprimaria por 50 escuelas oficiales, primaria por 66 escuelas oficiales, Básico por 7 instituciones nacionales y 4 cooperativa y Diversificado 4 nacionales.</p> <p>Funcionan poco más de 51 colegios en todos los niveles y academias de computación, música y artes marciales.</p> <p>En el nivel superior existen extensiones universitarias de las universidades de San Carlos de Guatemala, Mariano Gálvez, Galileo, Rural, de Occidente y otras.</p>
Tecnología y telecomunicaciones	<p>Funcionan varios canales de televisión local y nacional, radioemisoras, una nacional y otras particulares a nivel departamental y nacional. Se editan periódicos y revistas locales impresos y digitales.</p>

	También se cuenta con una red de telefonía de línea terrestre provista por una empresa privada y red de telefonía celular por medio de 4 compañías privadas, todas con acceso a internet de banda ancha.
Festividades	Tiene 2 fiestas oficiales anuales. La primera, por la cual es famoso en el resto del país, es su fiesta de Carnaval, que se celebra durante toda una semana, iniciando las festividades de Cuaresma.

Análisis

La ubicación se considera acertada para la sucursal ya que Mazatenango es considerada uno de los mejores municipios de Guatemala, cuenta con varias instituciones bancarias, Zonas hoteleras para sus visitantes, centros comerciales y instituciones educativas superiores que ingresan una calidad y talento humano para laborar en las empresas de la zona.

5. Tecnología

En el 2016 Dinant implementó el proceso de venta por medios de Hand Held, ya que anteriormente se hacía manualmente.

Todo el personal administrativo operativo cuenta con licencias de Microsoft para ejecutar sus funciones, todas las computadoras están arriba de 8 Gb de Ram. Durante el año 2020, cambia su flota de camiones de 10T. Para los vendedores detallistas, Camiones nuevos.

CADENA DE VALOR



Figura 26,

Realizado por Gestor del Proyecto, información recopilada con empleados

Procesos Primarios:

1. Logística de Entrada

Dinant tiene sus plantas productoras ubicadas en el país de Honduras, desde dicho país se distribuyen a los diferentes centros de distribuciones que tienen en la región.

Semestralmente los gerentes de ventas se reúnen para fijar sus objetivos de ventas mensuales, la cual se proyectan a alcanzar en el semestre, los objetivos regularmente se basan al historial de ventas con un porcentaje de incremento, esto va de la mano con el objetivo propuesto por los directores generales, con el objetivo de generar rentabilidad, el objetivo es por país para posteriormente pasar hacer por distritos por último a la ruta. A base de esto se realiza la solicitud a planta que sean enviados los productos a cada centro.

Figura 27

Realizada por El Gestor del Proyecto



2. Operaciones

Las unidades entran a la sucursal marcando el horario de entrada, el cual es un control externo que le realizan para darle seguimiento a dicha entrega, esto evita atraso o desvío de la unidad desde la planta hacia el lugar entrega.

En la sucursal existe un grupo de personas a las cuales se les llaman cuadrilla, quienes son los encargados de descargar el producto de las unidades, lo descarga con la ayuda de pallets son ingresado a un espacio asignado dentro la bodega, para organizar el producto utilizan el método PEPS (Primero en Entrar Primero en Salir). Al finalizar su descarga es revisado por el jefe de bodega para constatar que el producto ingresado se encuentre completo, si hubiera algún faltante se notifica por medio de correo a los responsables en la planta, por último se trasladan los documentos de ingreso y descarga al departamento de facturación para que sean costeados eh ingresados a sistema, para que los gerentes de venta ya puedan ver el inventario de venta disponible

Regularmente entran un promedio de 7 Furgones al día, se descargan según el horario que entran a la sucursal, por lo que, el que entra primero a la sucursal es el primero en ser descargado por la cuadrilla de descarga. Excepto si trae un producto que actualmente en le inventario de la bodega este escaso por lo que sin importar la hora de la entrara se descarga de carácter urgente, esto para cumplir con los despachos a las entregas de los pedidos de los clientes, evitando perdidas en las ventas.



Figura 28, Realiza por el Gestor del Proyecto

Entre el proceso de descarga de fábrica y distribución de pedidos, el personal de cuadrilla realiza packs de productos, al cual se le genera un nuevo código, y se

convierte en un nuevo producto, son la unión de varios productos en uno mismo, esto es una estrategia de venta para vender productos de baja rotación o introducir al mercado un producto poco conocidos o simplemente ofertas de la época. Regularmente de uno producto estrella con un producto perro, o bien para aprovechar una venta doble como la fotografía del Pack de ejemplo.



Figura 29, fotografía de Pack Grasas



Figura 30, fotografía de Pack Snack

Logista Saliente

La fuerza de venta de Dinant está distribuida por varios canales, los mas fuertes en el suroccidente son el canal de mayoreo y de detalle.

En mayoreo, el suroccidente que abarca los departamentos de Suchitepéquez, Retalhuleu, Quetzaltenango, San Marcos, Sololá, Totonicapán, Huehuetenango, parte de Quiche y Nueva concepción del departamento de Escuintla, este territorio lo cubren cuatro vendedores que visitan a los clientes semanalmente en algunos casos quincenalmente, cada vez que se realizan la visitan toman pedidos según la venta realizada al cliente, los mismos son enviados a bodega por medio de plataforma Xsales (Xsales, programa de CRM que se asocia con el sistema Sap) el pedido viaja inmediatamente de su ingreso hacia las plataformas en sistema para que pueda ser evaluada por los encargados de liberarlo, posteriormente pasa a logística y facturación para realizar su facturación y pasarlo a bodega para que sean cargados y entregados a los clientes.

Marketing y Venta

Dinant busca tener presencia en todas las tiendas existentes en la región, sin excepción alguna, por lo cual es siempre anda abriendo físicamente a mercados nuevos para llegar directamente y tener control de los clientes del área en el año 2018 se abrió mercado en una ruta importante como es desde San Juan Ixcoy hasta Santa Cruz Barrillas Huehuetenango, donde no se llegaba hasta la fecha.

Como tal no es una empresa le vende a los consumidores finales, pero si tiene estrategias para ser el favorito en el consumo de los consumidores teniendo spot en radios, redes y televisión de promociones las cuales van dirigido más al mercado de niños y adolescentes.

Ventas Mayoreo:

El Gerente Regional (reporta al gerente de país) cuenta con 4 vendedores los cuales realizan la labor de venta y cobro en los depósitos y supermercados, cada vendedor tiene un aproximando de 6 Impulsadores distribuidores estratégicamente en las rutas, los cuales cumple la función de apoyo con los clientes de colocación de productos y control de fecha de vencimientos.

Ventas Detalle:

El Gerente Regional (reporta al gerente de país) tiene a su cargo 4 Gerentes de Distritos los cuales dan crean estrategias, dan soporte y supervisan a las rutas a su cargo, cada gedis (Gerentes de Distritos) tiene a su cargo 16 rutas.

Servicio:

Dinant le da el derecho al cliente de devolver el producto en caso de que este mal de fabrica o alguna inconveniente no ocasionado por el cliente, también pone a disposiciones de los clientes mayoristas personal de impulso para que puede ayudarle a la colocación y muestreo de productos para que la venta sea más factible.

Procesos Secundarios:

1. Adquisición

La adquisición de productos a comercializar lo define el presidente ejecutivo que es el Ing. Miguel Mauricio Facusse (propietario de la corporación) posteriormente juntamente con los gerentes regionales realizan la solicitud a planta de la cantidad a comercializar en cada región.

Con respecto a compras de insumos o equipos, Dinant cuenta en cada país con un departamento de compras, el cual es la encargada de realizar toda la gestión de compras como son Material de Apoyo, Equipos de Cómputos, de Oficinas, unidades, repuestos, etc. Todo lo que sea necesario para que el trabajador de Dinant pueda ejecutar sus labores.

Mensualmente cada departamento (Ventas, Administración, Bodega, Flota etc) pasa su requisición de insumos para que el departamento de compras realice las adquisiciones con los proveedores y se le hace llegar a cada uno que posteriormente solicito, cabe mencionar que cada compra lo autoriza el gerente financiero.

2. Desarrollo Tecnológico

Dinant a nivel corporativo ha venido con una constante sobre el equipo que cada empleado utilizar para automatizar sus tareas el cual hace mas eficiente su tiempo dentro de la empresa transcurrir del día.

En tema de bodega anteriormente todo era realizado por pallets de carga, hoy en día se ha integrado montacarga para los productos más pesados.

En el área de administración se actualiza constante el equipo de cómputo según a sus funciones, se incrementa las memorias ram, si se considera necesario se cambio el equipo por otra de procesador más capacitado que puede ir desde una i5 a i7. Con los softwares necesarios para su funcionamiento.

En ventas anteriormente todo era manual hoy en día se utiliza una Hand Held para que los indicadores sean los mas precisos posible, el cual ayuda a los ejecutivos tomar decisiones con respecto a las estrategias de ventas.

3. Recursos Humanos

El departamento de recursos humanos se ubica en la ciudad capital de Guatemala, es la encargada de gestionar la contratación de talentos para las diferentes áreas de la empresa, para la selección de personal pasa por diferentes procesos para finalmente concretarse el mismos, La contratación se puede de dar de dos formas.

Promoción interna, es la primera opción que ve la empresa ya que es mas factible, por ser ya trabajador de la empresa ya conoce el funcionamiento y labor de la empresa, esto sucede siempre y cuando el personal interno este capacitado y comprometido a asumir el puesto con responsabilidad.

Contratación Externa, si entre personal no existe alguno con el perfil adecuado del puesto, entonces se hacen efectivas las contrataciones externas, estos son seleccionados a través de las convocatorias que se realizan.

- a)** Convocatorias: posteo de plazas vacantes a través de su página web. (<https://www.dinant.com/buscamos-talento-como-tu/>), a nivel local se realizan por medio de posteo de rótulos de mantas vinílicas.
- b)** Se eligen 3 perfiles similares que cumplen los requisitos.
- c)** Son entrevistados y se le realizan estudios y pruebas, como el de Polígrafo
- d)** Finalmente, se le elije a perfil a contratar.
- e)** Con el perfil elegido se realizan estudios socioeconómico y capacitación.
- f)** Se le da charla de las políticas y de códigos de ética, se le da a conocer por medio de videos los inicios de la empresa, la misión y visión.

Cabe mencionar que RRHH es la encargada del seguimiento del acoplamiento del personal contratado, de la gestión de inscripción o actualización de IGSS e IRTRA, y del otorgo de uniforme autorizado.

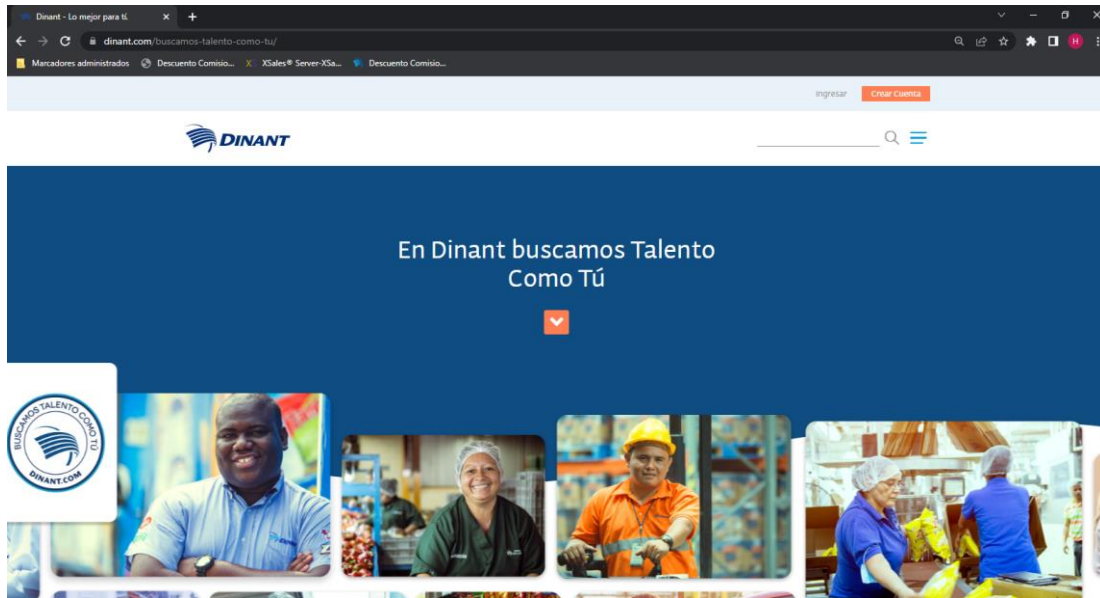


Figura 31, Obtenida de la Pagina Web <https://www.dinant.com/buscamos-talento-como-tu/>



Figura 32 Fotografía tomada a unidad que portaba el anuncio

4. Infraestructura

La sucursal de Mazatenango cuenta con un tipo de organización con jerarquía vertical, que va desde gerencia media asta los subordinados inferiores que son operativos. El centro cuenta con 3 aéreas (departamentos) la cuales con independientes de sí

mismas, pero todas funcionan con un mismo fin. Las cuales son Ventas, Administración y Flota.

- a) **Venta:** Toda la fuerza de venta de los dos canales, gerentes, vendedores, impulsores, promotores.
- b) **Administración:** El gerente de operaciones (GOS, Reporta al gerente operaciones país) tiene a su cargo 3 administradores de Cross los cuales tiene a su cargo el control de operación de un distrito asignado (Xela, Coatepeque y Huehuetenango) 3 oficiales de créditos, los cuales tiene el control de las carteras de los diferentes canales.
- c) **Bodega:** El jefe de bodega reporta al GOS (Gerente de Operaciones de Sucursal), tiene su cargo de la logística de las entregas de los productos, carga y descargas de productos para las entregas, tiene asignado 1 Facturador y 4 auxiliares.
- d) **Flota:** El supervisor de flota (reporte al Supervisor de flota a nivel país), ve el funcionamiento de las unidades que cada ruta tiene asignando, control de combustibles asignados, control se servicios y lavados, tiene a su cargo 5 mecánicos.

En administración los gerentes operacionales ejecutan el **liderazgo autocrático** y vertical ya que ejecutan ordenes de directores, con operaciones ya plantadas claro todo basados a las políticas y valores de la empresa, en pocas ocasiones toman en cuentas a los subordinados. En ventas se da el liderazgo más transaccional ya que mensualmente tienen premios en cierto número de marcas específicas y bonificaciones sobre las ventas realizadas.

La comunicación en administración es por medio de boletines o circular de correos electrónicos para que exista un soporte sobre lo pactado evitando inconformidades en el futuro.

En ventas cada gedis (Gerente de Distrito) realiza charlas cada mañana para presentar resultados y mejora en su rendimiento, también los acompaña a ruta para brindarles soporte a los vendedores y mejorar su venta.

Finanzas

El CD de Mazatenango cuenta con el siguiente presupuesto aproximando mensual para su operación administrativa y función de venta para el cumplimiento del objetivo, En total representa un total \$ 213,643.41

Area	Presupuestos Aproximando
Sueldos Administrativos	Q 79,000.00
Sueldo Ventas	Q 618,000.00
Sueldos Flota	Q 23,000.00
Renta Bodega	Q 95,000.00
Energia electrica	Q 15,000.00
Insumos Oficina y limpiza	Q 5,000.00
Caja Chica	Q 20,000.00
Viaticos	Q 25,000.00
Renta de Camiones para entrega	Q 500,000.00
Combustibles	Q 123,600.00
Respuestos	Q 150,000.00
Total	Q 1,653,600.00

Figura 33, Realizada por Gestor del Proyecto, Información recopilada con Empleados

Mensualmente por parte de autoría proveniente de la central realizan un inventario general de productos en la bodega y operación para determinar que toda la operación va de la mejor manera, el jefe de créditos a nivel país realiza visitas periódicamente para validar que los procesos administrativos y palería estén en orden según los requerimientos establecidos.

Análisis de los Principales Procesos:

1. Planeación

Dinant tienes sus plantas productoras ubicadas en el país de Honduras, desde dicho país se distribuyen a los diferentes centros de distribuciones que tienen en la región.

Semestralmente los gerentes de ventas se reúnen para figurar sus objetivos de ventas mensuales, la cual se proyectan a alcanzar en el semestre, los objetivos regularmente se basan al historial de ventas con un porcentaje de incremento, esto va de la mano con el objetivo propuesto por los directores generales, con el objetivo de generar rentabilidad, el objetivo es por país para posteriormente pasar hacer por distritos por último a la ruta. A base de esto se realizar la solicitud a planta que sean enviados los productos a cada centro.

Objetivo de ventas

En el suroccidente cuenta con dos canales de venta Detalle y Mayoreo, En Detalle cuenta con 4 distritos (Mazate, Coatepeque, Xela y Huehuetenango) cada una de ellas con 16 rutas, cada ruta tiene una meta aproximadamente de Q 90,000.00 en la categoría de snack y Q 12,969.6 en el resto de las categorías (Lavandería, Abarrotes y Grasas) con esto el CD del Suroccidente debe cumplir con un objetivo de venta mensual de Q 5,810,380.00 en el canal de Detalle. En el canal de Mayoreo cuentas con 4 Rutas en todo suroccidente con una venta promedio de cada ruta de Q 1,109,581.68 que es equivalente Q 4,438,326.71 El CD del suroccidente representa un objetivo promedio de \$ 10,374,444.80

Cobros/Créditos,

En el canal de detalle un 95% de los clientes son al contado, en el canal mayoreo el 65% de los clientes tienen crédito autorizados con días pactados, por lo que se realiza un seguimiento de cartera y confirmaciones de saldos con visitas realizadas a los clientes para asegurar y verificar que el efectivo regrese lo más pronto posible a las cuentas de la empresa.

2. Organización

La organización de Dinant de Guatemala este constituida por dos departamentos que tiene mucha relación, pero son totalmente independientes, las cuales son: Administración quien el que la dirige es el gerente financiero de país, de ahí desprende subdepartamentos que son, administradores, contabilidad, crédito, logística y bodega. El otro departamento es el venta quien la dirige el gerente de ventas a nivel país, este departamento lo integra todas las fuerza de venta que va desde gerente regionales hasta vendeores detallistas y de rutas mayores, impulsadoras y publicida.

3. Dirección

En administración los gerentes operacionales ejecutan el **liderazgo autocrático** y vertical ya que ejecutan ordenes de directores, con operaciones ya plantadas claro todo basados a las políticas y valores de la empresa, en pocas ocasiones toman en cuentas a los subordinados. En ventas se da el liderazgo más transaccional ya que mensualmente tienen premios en cierto número de marcas específicas y bonificaciones sobre las ventas realizadas.

La comunicación en administración es por medio de boletines o circular de correos electrónicos para que exista un soporte sobre lo pactado evitando inconformidades en el futuro.

En ventas cada gedis realiza charlas cada mañana para presentar resultados y mejora en su rendimiento, también los acompaña a ruta para brindarles soporte a los vendedores y mejorar su venta.

4. Control Interno

El control sobre venta lo lleva a cargo el sistema de información CRM, llamada Xsales el cual le proporciona a los gerentes y supervisores indicadores sobre cuantos clientes son visitados diariamente una ruta, a cuantos clientes le genera una venta, que productos se vende en cierto territorio, lo va comparando con su objetivo mensual para posteriormente fortalecer el área debilitada con su gerente de distrito.

Por parte de administración con las rutas de detalle se les realiza una o dos auditorias al mes para la verificación que el capital otorgado a la ruta este intacta, si la ruta sale con faltante tiene la obligación de cancelarlo inmediatamente, si el faltante es un monto considerable alto ya se pasa una medida disciplinaria como llamada de atención. La auditoría consiste realizar un recuento del producto físico el cual tiene que coincidir con lo que su inventario en su equipo dicte en el momento.

En mayoreo se base a las CXC de sistema ERP que se maneja, se realizan visitas a los clientes para la confirmación de los saldos actuales y verificación de productos en buena fecha y evaluación de servicio de entregas.

En cada autoría se les deja un reporte por escrito al área involucrada de las faltas cometidas, se les resalta los inconvenientes para en la próxima auditoría no se encuentren de nuevo estas.

5. Finanzas

El CD de Mazatenango cuenta con el siguiente presupuesto aproximando mensual para su operación administrativa y función de venta para el cumplimiento del objetivo, En total representa un total \$ 213,643.41

Area	Presupuestos Aproximando
Sueldos Administrativos	Q 79,000.00
Sueldo Ventas	Q 618,000.00
Sueldos Flota	Q 23,000.00
Renta Bodega	Q 95,000.00
Energía eléctrica	Q 15,000.00
Insumos Oficina y limpieza	Q 5,000.00
Caja Chica	Q 20,000.00
Viáticos	Q 25,000.00
Renta de Camiones para entrega	Q 500,000.00
Combustibles	Q 123,600.00
Respuestos	Q 150,000.00
Total	Q 1,653,600.00

Figura 34, Realizada por Gestor del Proyecto, Información recopilada con Empleados

Mensualmente por parte de autoría proveniente de la central realizan un inventario general de productos en la bodega y operación para determinar que toda la operación va de la mejor manera, el jefe de créditos a nivel país realiza visitas periódicamente para validar que los procesos administrativos y palería estén en orden según los requerimientos establecidos.

6. Ventas

Como se ha mencionado anteriormente el CD cuenta con **dos canales** de venta, una es la de detalle que es minorista y el canal de mayoreo que como su nombre lo indica vende al mayoreo, importante mencionar que la empresa no vende a usuario final si no a clientes que funcionan como intermedios, pero si les proporciona ayuda con impulsores y productos promocionales para que la venta se haga lo pronto posible.

En el canal de detalle la venta es de contado y de entrega inmediata, el rutero va visitando tiendas por tiendas en la ruta correspondiente del día, puede ser tiendas improvisadas o seguir el orden de las tiendas asignadas en su equipo de CRM. (Equipo Sunmi con Aplicación Xsales)

En mayoreo

La venta es más compleja ya que por ser de grandes cantidades lo cual requiere un control más riguroso, desde la venta hasta la entrega del producto pueden pasar dos días.

Publicidad

Cabe mencionar que la empresa maneja publicidad pagada el cual lo manejan en la central para que todo sea general y publicidad interna la cual no paga, el cual es uniformando a sus colaboradores que estén en ruta, rotulando camiones de los ruteros de detalle que recorren todas las vías principales de las ciudades.

7. Servicio

La sucursal de Mazatenango al funcionar como un centro de distribución de la casa matriz de Honduras donde se realiza la producción.

Por lo que fin de la sucursal en brindar a los clientes de Dinant mejor servicio a la que es que les llegue en mejor tiempo su producto solicitado por medio de la fuerza de ventas.

8. Mercadeo

Dinant busca tener presencia en todas las tienda existentes en la región, sin excepción alguna, por lo cual es siempre anda abriendo físicamente a mercados nuevos para llegar directamente y tener control de los clientes del área en el año 2018 se abrió mercado en una ruta importante como es desde San Juan Ixcoy hasta Santa Cruz Barrillas Huehuetenango, donde no se llegaba hasta la fecha.

Como tal no es una empresa le vende a los consumidores finales, pero si tiene estrategias para ser el favorito en el consumo de los consumidores teniendo spot en radios, redes y televisión de promociones las cuales van dirigido más al mercado de niños y adolescentes.

9. Sistema y Tecnología

Como se ha mencionado Dinant tiene incorpora para las operaciones administrativas el sistema de información ERP SAP, el cual contiene módulos como finanzas, contabilidad, compras, logística, inventario etc, se repite

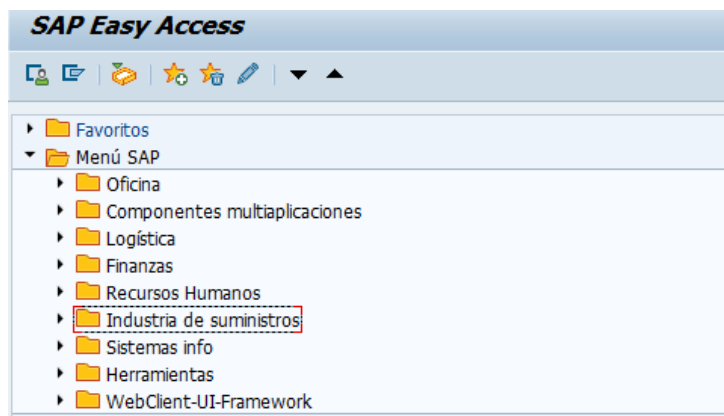


Figura 35, Imagen Ilustrativa, Descargada de internet

Para el área de venta cuenta en el sistema de información CRM Xsales para el ingreso de pedidos para su posterior despacho, cuentas con camiones de 10T y 20T que son cargados según rutas de entregas de pedidos.

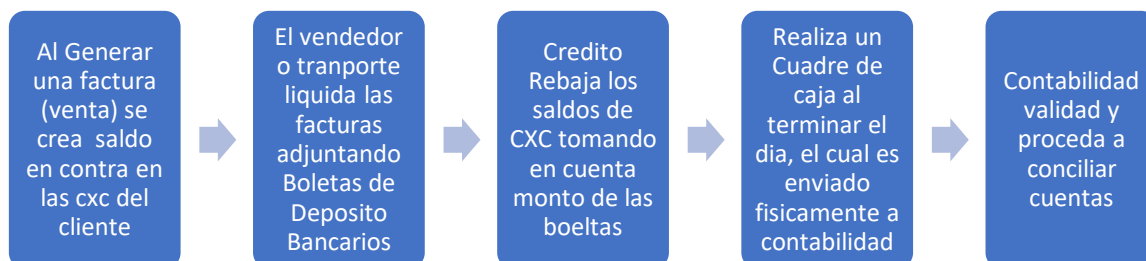


Figura 36, Imagen Ilustrativa, Descargada de Internet

10. Contabilidad

Contabilidad es el encargado de conciliar los Pagos, Notas Crédito y Financieras registrados en las cxc de los clientes en sap contra los estados bancarios de la empresa, para esto los oficiales de crédito realizan un cuadro de caja, el cual tiene que cuadrar con lo registrado contra estados de cuentas.

A continuación, se detalla la operación de liquidación de saldos



Validan las facturas de compras realizadas por la sucursal a planta de los productos, el cual es ingresado a sistema después de haber sido descargado físicamente en bodega.

Fortalezas:

1. Dinant cuenta con una experiencia de 60 años en mercado, posicionando marcas de renombre de las cuales ha ido vendiendo a otras compañías durante los años, en Guatemala volvieron a tener presencia desde el año 2004, ya con su categoría de snack, anteriormente comercializaba en Guatemala con detergente Magia Blanca y jabón Xedex.
2. Marcas ya posicionadas y reconocidas en el mercado, en su categoría de snack cuenta con 11 marcas reconocidas una de ellas son las Ranchitas y Taqueritos los cuales cuentan con distintos sabores para los gustos de los consumidores. En la categoría de Grasas cuenta con 2 Marca de renombre la cual es MAZOLA, e ISSIMA cual es recomendada por los médicos. Para realizar recetas de comida.
3. Cuenta con más de 50 productos en su portafolio para las diferentes demandas de necesidades, el cual está dividido en 4 Categorías las cuales son, Snack, Abarrotes, Grasas y Aceites y Cuidado del hogar.
4. Precios estandarizados en el mercado, el cual están al alcance del bolsillo de los guatemaltecos, en su categoría de Snack una unidad va desde Q 1.00 a 3.50, en las demás categorías están igualados a los precios de la competencia.

Oportunidades

1. Aperturas de nuevas rutas para la obtención de nuevos consumidores y por lo consiguiente nuevos clientes finales e incrementarlo un 10% que son 210 aproximados mensuales en todo suroccidente.
2. Innovación en su catálogo de productos con nuevos sabores e imagen del para mantener fidelidad de sus consumidores y mantener la venta mensual de una aproximando de Q 7 600,000 mensuales.
3. Proceso de Certificación de los Centros de Distribución con normas HACCP, OHSAS 18001, ISO 14000 para la operación con alianzas con otras empresas y operaciones en otros países.

4. Alianzas con otras empresas para la ventas de sus producto aprovechando la fuerza de venta ya establecida en la región e incrementar rentabilidad del centro de distribución, el 2016 se realizó se alianza con la empresa ARCOR para vender su galletas 2 en 1, en el 2018 con EMSULA para la venta y distribución de bebidas carbonizadas, y con Kimberly Clark para la venta de PH Scott y Pañales Huggies.

Debilidades

1. Instalaciones reducidas en el centro de distribución, por la falta de espacio en el parqueo se congestiona el tráfico con las unidades provenientes de fabrica con las unidades de 10 toneladas que entregan productos a los clientes, por día se recibe un promedio de 8 unidades fabrica y se carga un promedio de 10 unidades de 10 toneladas.
2. Falta de capital humano en bodega para recepción y despacho de los productos, esto para lograr un mejor control de los procesos y un mayor rendimiento en los auxiliares ya que mensualmente en la auditoría se encuentras faltantes, los cuales representan perdidas a la empresa Q 5,000.00 de pérdidas mensuales.
3. Libre devolución de productos de innovación vencidas por fecha, ya que por no tener la distribución necesaria o por no ser el gusto de su consumidor por el tipo de mercado, esto ha llegado a tener una perdida mensual de Q 50,000.00.
4. Falta de vendedores para tener más rutas en la región para lograr una mejor atención a los clientes, el cual puede ser más personalizada evitando que la competencia gane los espacios claves del mercado ya que en puntos estratégicas se logra vender un aproximando de Q 253,000.00 de la venta mensual.

Amenazas

1. Por el clima frío en Quetzaltenango y San Marcos el Producto de Snack tiende a inflarse por lo que más fácil explotan, estos entran en devolución por notas de crédito o por cambios directos, los cuales representan una pérdida de Q 7,000.00 mensuales.
2. Tapadas de carreteras por manifestaciones con descontento con el gobierno. El cual provoca que las unidades no lleguen a su destino y se dé desabastos de productos en la rutas esto representa una baja considerable en la venta del día de Q 1,500.00 por ruta por no tener la variedad adecuada.
3. Restricción de entrada de camiones de 10T a los centro de los municipios, por lo que las unidades se quedan a las fueras y se buscan Pickups para que estos lleven el producto hasta la puerta de los negocios. En cada lugar se paga un aproximando de Q 250.00 por viajes esto representan mensualmente en costo de Q 60,000.00
4. Por la inseguridad que se tienen en el país la empresa paga por parqueos privados un monto de Q 45,000.00 para el resguardo de las unidades que se encuentran en rutas.
5. Dinant paga de peajes a las municipalidades en un mes un monto de Q15,000.0 por entrada de camiones o de productos al mercado.

PRINCIPALES PROBLEMAS EMPRESARIALES

1. El Departamento de Bodega, aumento de costo en la operación por hacerlo con varios auxiliares. En Dinant De Guatemala, Sucursal Mazatenango, KM 163 Salida a Cuyotenango. Costo de Operación de Q 9,000.00 mensual, Desde el mes de enero 2,004 al mes de octubre 2022. Palets de Mano Por el pesor se necesitan 3 Personas para trasladar las tarimas de Jabón ó Grasas del camión al lugar de almacenamiento y viceversa con palet de mano. Se necesita Disminuir el costo capital humano a un solo operario.

2. En el área de Empacado Se utiliza varias personas para el empacado de transformación de duos Pack's en Dinant De Guatemala, Sucursal Mazatenango, KM 163 Salida a Cuyotenango. Costo de Empleado de Q 15,000.00 mensual desde de enero 2004 al mes de octubre 2022 Se emplea 5 Empacadores que realizan los duo Pack. Se desarma una caja del producto para empacar dúos de productos para realizar las promociones para realizar estrategias de ventas amarrando venta de dos producto en uno, esto desalojas producto de poca rotación en el mercado el cual representa una venta mensual de Q 500,000.00

3. En el Área de Bodega Aumento el costo de operación por pago de estadías en Dinant De Guatemala, Sucursal Mazatenango, KM 163 Salida a Cuyotenango Pago de Q 25,000.0 al mes Desde enero del 2015 a octubre 2022. La bodega ya no es capaz de almacenar más producto. Se satura de productos por lo que no se puede cumplir con el 100% de unidad programadas para el día que son aprox de 7 a 10 unidades por día, por lo que esperan que se libere en la bodega para proceder nuevamente a las descargas.

4. El Departamento de Bodega, surgen cajas mojadas por temporal de lluvia en Dinant De Guatemala, Sucursal Mazatenango, KM 163 Salida a Cuyotenango. Q 5,600.00 trimestralmente de devoluciones de producto en mal estado Desde mayo 2021 a octubre 2022, Por el mal estado de los furgones de las unidades de transportes los cuales tienen filtración de agua, lo que hace que las cajas se rompan se requiere mantener el cuidado de los productos de un 100%, para que sean aptos para la venta.

5. El Departamento de Bodega Cajas defectuosas en Dinant De Guatemala, Sucursal Mazatenango, KM 163 Salida a Cuyotenango. Q 1,000.00 se invierte mensualmente en nuevas cajas. Desde enero 2008 a octubre 2022. Por el calor producido en las bodegas, las cajas almacenadas se endurecen por lo que no se cumple con la entrega de productos de alta calidad.

6. El Departamento de Bodega Productos mojados en Dinant De Guatemala, Sucursal Mazatenango, KM 163 Salida a Cuyotenango. 90 cajas se mojan mensualmente desde mayo 2021 a octubre 2022 Cajas de producto se mojan por filtración de agua en bodega se requiere tener en buenas condiciones los productos
7. El Departamento de Bodega Faltantes En Inventario en Dinant De Guatemala, Sucursal Mazatenango, KM 163 Salida a Cuyotenango de Q 1,500.00 mensualmente. Desde al enero 2008 a octubre 2022. Surgen los faltante en Inventario realizados por Contabilidad. Se da por mal despacho por chequeadores al momento de entregar a transporte se requiere evitar descuentos de inventario para reducir perdidas
8. El Departamento de Venta Productos Vencido en Dinant De Guatemala, Sucursal Mazatenango, KM 163 Salida a Cuyotenango Q 90,000.00 en productos vencidos Desde enero del 2004 a octubre 2022. Productos de snack vencido en el mercado por sobre de stock a clientes que no tienen la capacidad de vender el producto facturado por lo que lo tienen almacenado, por lo que se le vence el producto se requiere crear credibilidad a los clientes.
9. En área de Despacho Cajas apachadas en Dinant De Guatemala, Sucursal Mazatenango, KM 163 Salida a Cuyotenango Q 50,000.00 perdida de venta Desde el enero 2019 a octubre 2022. Cajas de sanck deterioradas en trayecto de bodega al cliente Cajas apachadas, por mal entarimado se requiere que la entrega sea 100% de producto del pedido del cliente.
11. El Departamento de Venta Producto Averiadados en Dinant De Guatemala, Sucursal Mazatenango, KM 163 Salida a Cuyotenango Q 200.00 por ruta Desde enero 2004 al mes de octubre 2022. Producto de snack se rompen porque contienen empaques muy livianos al momento de colocar las docenas en los exhibidores se rompen se requiere dejarle al cliente el total de su pedido en buen estado.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA EMPRESARIAL

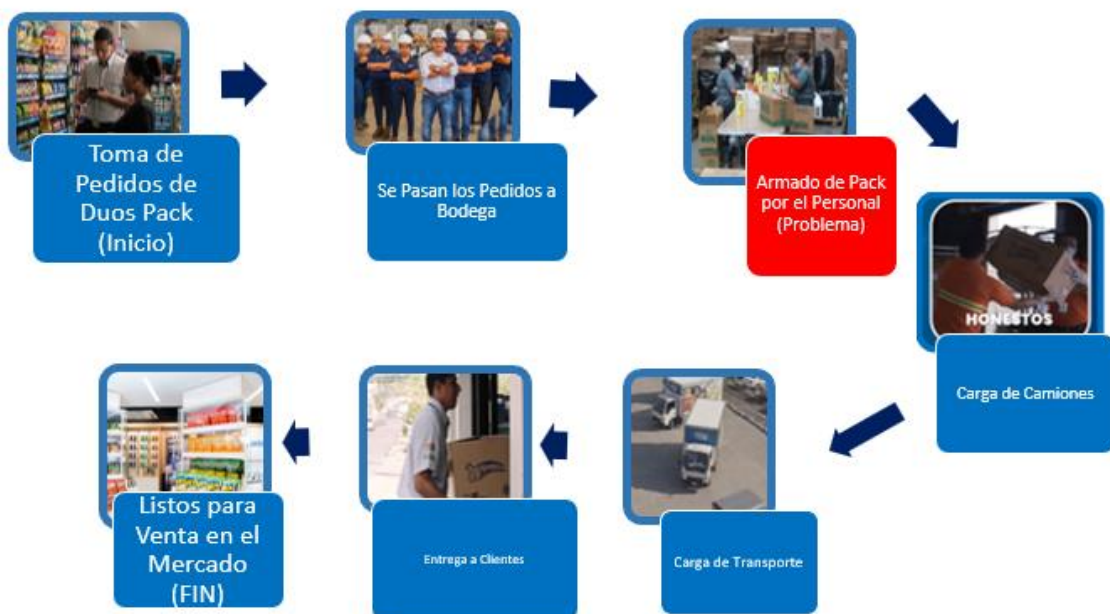
El Área de empackado se utiliza varias personas para el empackado de transformación de dúos Packs en Dinant De Guatemala en Sucursal Mazatenango, KM 161.5 Salida a Cuyotenango. El costo de empleados de Q 12,000.00 mensualmente, desde el año enero 2004 al noviembre del 2022. Se emplea 4 Empacadores que lo realizan. Se desarma una caja de cada producto para luego para empackar cada uno con otro para quedar finalmente como dúos. Los mismos son para realizar las promociones estrategias de ventas, amarrando venta de dos productos o de promoción de venta de 2x1, esto desaloja producto de poca rotación en el mercado el cual representa una venta mensual de Q 501,900.00

Proceso Actual:

Transformación de Dúo Pack

Figura 37

Realizado por Gestor del Proyecto, Imágenes obtenidas de



Análisis:

Para la realización de dicho proceso Dinant requiere de cuatro personas fijas que se dedique can ha dicho proceso, el cual es realizado manualmente, en el día arman un aproximado de 400 Unidades de dúo pack que equivale a 75 Cajas, el proceso es desarmar cajas de producto y realizar dúos ya sea con los mismo producto o con un producto de alto índice de venta con otro que su índice de venta sea bajo el cual se encuentre estancado en bodega, con esto se logra darle salida al producto en el almacén. Los producto se venden por unidades pero existen producto que ya estipulados como dúos y otros que se van armando según la temporada del año o estrategias de ventas. Los armados se puede dar, como se mencionó anteriormente por bajar rotación atándole a otro que si lo tenga, puede ser ya por corta fecha, o simplemente por degustación o para dar a conocer un nuevo producto nuevo.

Causas del problema

Figura 38 Realizado por Gestor del proyecto

Descripción	Ocurrencias Mensuales	Fecha Inicio	Fecha Final
Pedido rechazado por entregas fuera de tiempo	60	08/09/2020	Hasta la fecha
Pedidos rechazados por falta de efectivo	24	08/09/2020	Hasta la fecha
Clientes cerrados	15	08/09/2020	Hasta la fecha
Baja rotación	14	08/09/2020	Hasta la fecha
Falta de existencias	11	08/09/2020	Hasta la fecha
Mal preparación de pedidos	9	08/09/2020	Hasta la fecha
Producto mal estado	4	08/09/2020	Hasta la fecha
Transporte no ubica al cliente	4	08/09/2020	Hasta la fecha
TOTAL	141		

Como se puede percatar en las frecuencia de pedidos rechazados en la mayor ocasión se da por entrega de fuera de tiempo, el cual se da por los armados que se realizan según la demanda de pedidos, el cual indica que se van armando conformen van entrando los mismo, con el armando manual llevan un poco de tiempo, cuando existen varios pedidos requiere de más capital humano para cumplir

con las entregas en ocasiones se retrasan la entregas con los clientes a consecuencia de estos algunos rechazan los pedidos, cual ya representa perdida en venta a la empresa, por tal motivo se tomaran las siguientes acciones:

Categorías:

Figura 39 Realizado por el gestor del proyecto

No.	Descripción	Unidad de Medida	Categoría	Cantidad
1	Pedido rechazado por entregas fuera de tiempo	Días	Ineficiencia	2
2	Pedidos rechazados por falta de efectivo	Quetzales	Perdida	10
3	Cientes cerrados	Cientes	Perdida	4
4	Baja rotación	Cajas	Productos	50
5	Falta de existencias	Cajas	Productos	30
6	Mal preparación de pedidos	Cajas	Ineficiencia	5
7	Producto mal estado	Cajas	Perdida	5
8	Transporte no ubica al cliente	Camiones	Ineficiencia	1

Hallazgos:

Figura 40

Realizada por el gestor del proyecto

No.	Descripción
1	Para el armado Dinant gasta un total de Q 144,000.00 al año en pago de cuadrilla para que lo realicen.
2	Se pierde \$ 271,317.83 en venta por pedidos rechazados
3	Se Paga a transporte un moto de Q 120,000.00 al año, lo que se vuelve perdida porque no se concluye la venta.
4	Rearmado de 120 Cajas al año, ya que por el trayecto de ida y vuelta del camión, las cajas se averían por lo que hay que cambiarlas

5

Se pierden 10,800 minutos al año entre carga y descarga del camión por no cumplir con la entrega, equivale a 180 horas de trabajo de los auxiliares de bodega.

Evidencias:

Figura 41

Fotos tomada por el gestor de proyecto en bodega de Dinant Evidencia



Análisis:

Al pasar el pedidos el equipo de cuadrilla desarma las cajas, para posteriormente en un tablero armar los dúos pack, utilizando bolsas plásticas, tijeras y un calentador para posteriormente volverlo a meter la caja.

Desventajas:

1. A Corto Plazo

- Descontento de los clientes, quienes optan por comprar con la competencia, lo que provoca una pérdida en venta de Q 44,876.00 al mes.
- Se pierde la oportunidad de atender lo más pronto posible a otros 10 clientes por mes, ya que la unidad se encuentra en tránsito.
- Dinant tiene como política de entrega entregar en un lapso no mayor de 2 días los pedidos desde el momento que es tomando por el vendedor con el cliente.

2. A Mediano Plazo

- a. Cliente pierde su descuento de plan crecimiento, ya que la empresa da un objetivo de venta trimestral, si el cliente lograr comprar lo estipulado tiene derecho a un descuento del 4% sobre su venta.
- b. Con un selecto grupos de clientes Dinant tienen contratos para cumplir con la entregas, al incumplir con esto tiene una penalización del 0.7% sobre el monto del pedido.
- c. No se cumple con el objetivo trimestre planteado la alta gerencia.

3. A largo Plazo

- a. Pago al año de Q 4,725.00 en sueldo por horas trabajadas por carga y descarga de un camión que no logra entregar los pedidos vendidos por atraso.
- b. Perdida de 10 clientes con el transcurrir el tiempo por perdida de credibilidad al momento de las entregas
- c. Perdida anules de Q 25,000.00 aproximados por no cumplir a tiempo con las entregas de pedidos pactadas.

Análisis Causa y Efecto:

Figura 42

Realiza por el gestor del proyecto



Análisis:

Para la realización de dicho proceso Dinant requiere de cuatro personas fijas que se dediquen ha dicho proceso, el cual es realizado manualmente, en el día arman un aproximado de 400 Unidades de dúo pack que equivale a 75 Cajas, el proceso es desarmar cajas de producto y realizar dúos ya sea con los mismo productos o con un producto de alto índice de venta con otro que su índice de venta sea bajo el cual se encuentre estancado en bodega, con esto se logra darle salida al producto en el almacén. Los productos se venden por unidades, pero existen producto que ya estipulados como dúos y otros que se van armando según la temporada del año o estrategias de ventas. Los armados se pueden dar, como se mencionó anteriormente por baja rotación atándole a otro que, si lo tenga, puede ser ya sea por corta fecha, o simplemente por degustación o para dar a conocer un nuevo producto nuevo.

Análisis de Pareto:

Se utiliza el diagrama de Pareto para analizar el problema que tiene actualmente Dinant de Guatemala, con la perdida de venta por los pedidos rechazados.

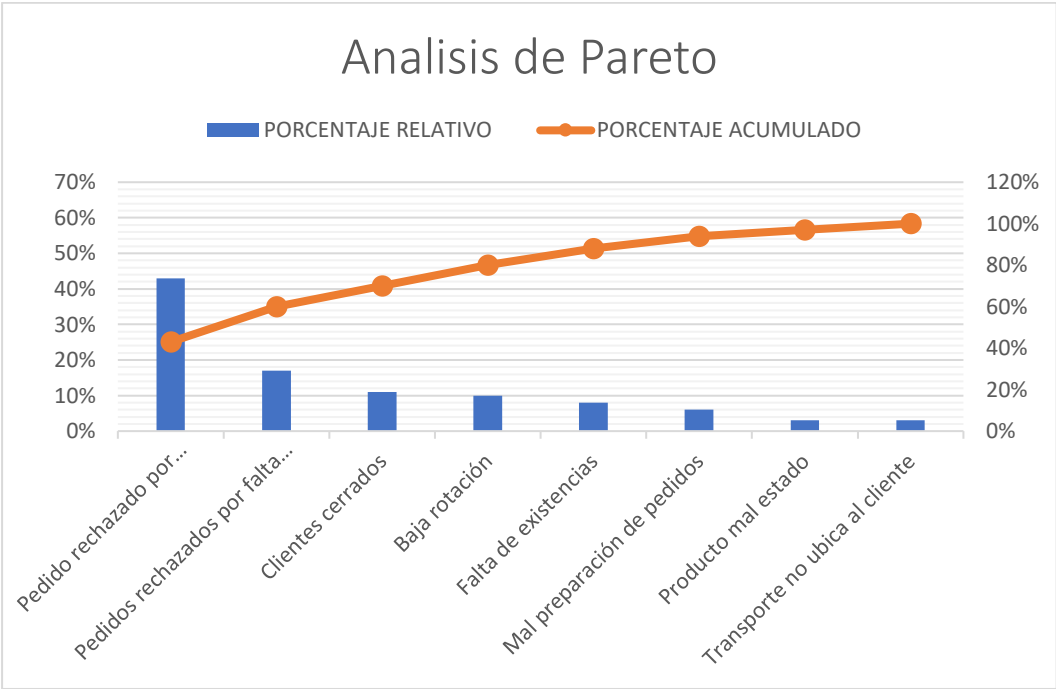
Figura 43

Realizado por gestor del proyecto

Dinant De Guatemala				
No	INCIDENCIAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE RELATIVO	PORCENTAJE ACUMULADO
1	Pedido rechazado por entregas fuera de tiempo	60	43%	43%
2	Pedidos rechazados por falta de efectivo	24	17%	60%
3	Clientes cerrados	15	11%	70%
4	Baja rotación	14	10%	80%
5	Falta de existencias	11	8%	88%
6	Mal preparación de pedidos	9	6%	94%
7	Producto mal estado	4	3%	97%
8	Transporte no ubica al cliente	4	3%	100%
	TOTAL	141	100%	

Figura 44

Realizado por gestor del proyecto



PLANTIAMIENTO DE LA SOLUCIÓN

El departamento de compras de Dinant de Guatemala ubicado en KM 163 Mazatenango, realiza varias cotizaciones para adquirir una Envolvedora Flow Pack FR100, Con PC Industrial con HMI táctil de 7" en, para el área de empaclado sustituyendo el proceso actual el cual se realiza manualmente a realizarlo con máquinas reduciendo al personal a dos personas, con Ulma Packaging, de Gipuzkoa España, empresa que se dedica al diseño y desarrollo de productos y Servicios Packaging, valor de la maquina Q . el cual servirá para cumplir con entrega de pedidos de Dúo packs evitando la perdida de Q 2,100,000.00 y gasto innecesario de Q 124,725.00, la implementación de la maquina dará inicio en diciembre 2022.

Ventajas:

Figura 45,

Realizada por el Gestor del Proyecto

Corto Plazo	Mediano Plazo	Largo Plazo
Se evitara la perdida de Q 175,000.00 en ventas mensuales de categoría de Duo Pack	A lapso de 2 años se evitara la perdida de Q 4,200,000.00 en ventas	A los 5 años se proyecta a incrementar un 20% en venta Q 12,600,000.00 por la credibilidad de entregas
Reducción de Personal de 4 a 2 personas, ahorrando pago de cuadrilla de Q 6,000.00	Ahorro de pago de pago de personal por 2 años de Q 144,000.00	Ahorro de pago de pago de personal por 5 años de Q 360,000.00
Evitar Pago de Fletes de entregas no cumplidas de Q 10,000.00 mensuales	Evitar Pago de Fletes de entregas no cumplidas de Q 240,000.00 en dos años	Evitar Pago de Fletes de entregas no cumplidas de Q 600,000.00 mensuales

Análisis de los requerimientos Operativos:

1. Condiciones que debería cumplir la solución

- a. Cumplir con el 100% de empacado de duos pack según la demanda de pedidos, pasados por los vendedores.
- b. Mantener un stock de inventarios considerable de dichos productos para evitar contratiempos de pedidos.
- c. Reducir los tiempos de armado de duos pack.

2. Tiempos de mantenimientos

Mantenimiento preventivo Básico.

Personal le de mantenimiento básico, lo cual se realizaría al terminar el día laboral, el cual consiste en pasarle una toalla húmeda (limpia) por todo el Exterior. Y un pasar un cepillo metálico entre la mordaza para quitar residuos de empaques. Antes de todo este proceso el equipo debe estar totalmente desconectado.

Mantenimiento anual adaptado a las necesidades. Realizando un chequeo exhaustivo de todo el equipo, dedicando especial atención al estado de los diferentes mecanismos, controles y dispositivos de seguridad.

Perfil de operador

Para el manejo de las maquina se necesitarán 2 personas las características serían las siguientes.

- a. Sexo: Masculino/Femenino (preferible masculino)
- b. Edad: Entre 21 a 35 años
- c. Escolaridad Mínima: Básico
- d. Experiencia; No indispensable
- e. Presentar Facturas contables.

El contrato de estas personas seguirá por outsourcing, cancelándoles Q 100.00 Al día con 8 horas laboradas. (Seguirían 2 de los 4 que actualmente se encontraban realizando el proceso anterior)






Análisis de los requerimientos técnicos:

1. Especificaciones Del Proceso

A continuación, una secuencia de cómo quedaría el proceso del empaquetamiento de dúos packs.

Figura 46,

Realiza por el gestor del proyecto

Secuencia	Descripción	Imagen
Paso 1	Colocar el empaque en los rodillos de la máquina, Calibrar medidas.	
Paso 2	Desarmas las cajas	
Paso 3	Persona 1, Colocar en un extremo las unidades a empacar	
	Persona 2, Recibir los empaques en el otro extremo.	
Paso 4	Encajar de nuevo los productos.	

2. Tipos de equipos y maquinarias

Envolvedora para packs

La FR 100 completa la gama de máquinas con un modelo básico.

Se trata de una máquina manual, de simple y fácil operación, para usuarios noveles en la tecnología flow pack.



Figura 147

Bajada de <https://www.ulmapackaging.com/es/maquinas-de-ensado/flow-pack-hffs/fr-100>

Carro de alimentación de 2 mts de longitud.

Cabezal de mordazas rotativo con máxima flexibilidad.

Interface de operario basado en PC industrial con pantalla táctil de 7"



Figura 48

Bajada de <https://www.ulmapackaging.com/es/maquinas-de-ensado/flow-pack-hffs/fr-100>

Característica Técnicas

- a. Máquina de diseño compacto ideal para pequeñas producciones.
- b. Construcción en placa vertical para optimizar la higiene y limpieza de la máquina.
- c. Carro de alimentación de 2 mts de longitud.
- d. Molde conformador extensible.
- e. Portabobinas superior con sistema de amarre autocentrante y freno.
- f. Tres pares de rodillos para el arrastre de film y soldadura longitudinal.
- g. Cabezal de mordazas rotativo con máxima flexibilidad.
- h. Interface de operario basado en PC industrial con pantalla táctil de 7”.

Principales Opciones

- a. Función "No producto - No bolsa"
- b. Metro adicional del carro de alimentación.
- c. Fococélula para centrado film impreso.
- d. Doble portabobinas
- e. Codificadores.
- f. Pliegue inglés.
- g. Corte en zig-zag.
- h. Detección de producto mal posicionado en mordazas.

3. Tamaño de equipos y maquinarias

No usa maquinas auxiliares

4. Necesidades de infraestructura, instalaciones eléctricas y físicas

Se colocara en el espacio brindado actualmente para la realización de dichas tareas, se reforzaran la conexión eléctrica al voltaje requerido por la máquina.

5. Planes de mantenimiento e inventario de repuesto

Mantenimiento anual adaptado a las necesidades. Realizando un chequeo exhaustivo de todo el equipo, dedicando especial atención al estado de los diferentes mecanismos, controles y dispositivos de seguridad, brindado por el proveedor

Ulma disponemos de un servicio de repuestos diseñado para optimizar la más pronta recepción de recambios y su implementación en el momento. Los repuestos originales aseguran el máximo rendimiento de los equipos, además de mejorar la seguridad y fiabilidad, minimizar el tiempo de inactividad y maximizar la productividad.

- a. Stock de repuestos en más de 24 países para agilizar la entrega.
- b. Repuestos originales que garantizan compatibilidad y máxima calidad.
- c. Disponibilidad de repuestos de al menos 10 años a partir del momento de la recepción de la máquina.
- d. Posibilidad de adquisición de kit de repuestos personalizado de varios niveles.
- e. Tiempo de suministro menor de 48h para más del 85% de repuestos.

Análisis de requerimientos Legales:

La empresa deben tener sede en Guatemala, que cuente con ejecutivos que la represente y facilite la interacción de la comprar, la misma tiene que tener Nit, por lo que debe estar registrado en la SAT, para que brinde factura contables. Igual forma esta registrado el registro mercantil de Guatemala con años de experiencia y contar con repuestos para el mantenimiento de la maquinaria.

Análisis de requerimientos ambientales:

La máquina no emite ruidos fuertes, ni emite gases, ni residuos por lo que no representa ningún riesgo tanto como el operador como al medio ambiente.

Análisis Financieros:

Capital De Trabajo

Centro de Distribucion de Dinant De Guatemala ubicado en Km 163 de Mazatenango, para poder operar debe contar con Q 1,653,600.00 los cuales se desglosan de la siguiente manera.

Figura 49

Realizada por Gestor el proyecto

Efectivo Inicial	
Sueldos Administrativos	Q 79,000.00
Sueldos Ventas	Q 618,000.00
Sueldos Flota	Q 23,000.00
Renta Bodega	Q 95,000.00
Energía Eléctrica	Q 15,000.00
Insumos Oficina y Limpieza	Q 5,000.00
Caja Chica	Q 20,000.00
Viáticos	Q 25,000.00
Renta de Camiones	Q 500,000.00
Combustible	Q 123,600.00
Repuesto	Q 150,000.00
Total	Q 1,653,600.00

Inventario Almacén	Q 882,830.00
Cuotas Por Cobrar Aprox	Q 350,000.00

Capital De Trabajo

Caja y Bancos	Q 1,653,600.00
Inventario	Q 882,830.00
Cuotas Por Cobrar Aprox	Q 350,000.00
Total	Q 2,886,430.00

Detalle de La inversión

Para la compra de la máquina, se necesita un capital disponible de Q 22,776.00 el detalle del gasto es el siguiente.

Figura 50,

Realizada por Gestor de Proyecto

Valor Aprox Flow Pack	195,776.00
Flete al Interior	3,500.00
Reforzamiento de Conexiones Eléctricas	1,500.00
Total	200,776.00

Fuentes de Financiamiento

Para realizar la compra de la maquina en Mazatenango, la empresa tendrá que realizar un préstamo bancario que se amortizará mensualmente por 2 años.

Préstamo bancario

Financiamiento	Q 200,776.00
Cantidad de Cuotas	24
Tasa Mensual	12%
valor de la cuota	Q 9,451.22



BANCO
G&T CONTINENTAL

Datos Por Meses

PRIMER AÑO

No. De cuota	Cuota	Intereses	Amortización a capital	Saldo
				Q 200,776.00
1	Q 9,451.22	Q 2,007.76	Q 7,443.46	Q 193,332.54
2	Q 9,451.22	Q 1,933.33	Q 7,517.90	Q 185,814.64
3	Q 9,451.22	Q 1,858.15	Q 7,593.08	Q 178,221.56
4	Q 9,451.22	Q 1,782.22	Q 7,669.01	Q 170,552.55
5	Q 9,451.22	Q 1,705.53	Q 7,745.70	Q 162,806.86
6	Q 9,451.22	Q 1,628.07	Q 7,823.15	Q 154,983.70
7	Q 9,451.22	Q 1,549.84	Q 7,901.39	Q 147,082.31
8	Q 9,451.22	Q 1,470.82	Q 7,980.40	Q 139,101.9
9	Q 9,451.22	Q 1,391.02	Q 8,060.20	Q 131,041.71
10	Q 9,451.22	Q 1,310.42	Q 8,140.81	Q 122,900.90
11	Q 9,451.22	Q 1,229.01	Q 8,222.21	Q 114,678.69
12	Q 9,451.22	Q 1,146.79	Q 8,304.44	Q 106,374.25
Total	Q 113,414.68	Q 19,012.93	Q 94,401.75	Q 106,374.25
	Pagado	Intereses	Amortizado	Saldo

SEGUNDO AÑO				
No. De cuota	Cuota	Intereses	Amortización a capital	Saldo
				Q 106,374.25
1	Q 9,451.22	Q 1,063.74	Q 8,387.48	Q 97,986.77
2	Q 9,451.22	Q 979.87	Q 8,471.36	Q 89,515.42
3	Q 9,451.22	Q 895.15	Q 8,556.07	Q 80,959.35
4	Q 9,451.22	Q 809.59	Q 8,641.63	Q 72,317.72
5	Q 9,451.22	Q 723.18	Q 8,728.05	Q 63,589.67
6	Q 9,451.22	Q 635.90	Q 8,815.33	Q 54,774.34
7	Q 9,451.22	Q 547.74	Q 8,903.48	Q 45,870.86
8	Q 9,451.22	Q 458.71	Q 8,992.51	Q 36,878.3
9	Q 9,451.22	Q 368.78	Q 9,082.44	Q 27,795.91
10	Q 9,451.22	Q 277.96	Q 9,173.26	Q 18,622.64
11	Q 9,451.22	Q 186.23	Q 9,265.00	Q 9,357.65
12	Q 9,451.22	Q 93.58	Q 9,357.65	Q 0.00
Total	Q 113,414.68	Q 7,040.43	Q 106,374.25	Q 0.00
	Pagado	Intereses	Amortizado	Saldo

RESUMEN ANUAL				
PERIODO	PAGADO	INTERESES	AMORTIZADO	SALDO
AÑO 0	Q -	Q -	Q -	Q 200,776.00
AÑO 1	Q 113,414.68	Q 19,012.93	Q 94,401.75	Q 106,374.25
AÑO 2	Q 113,414.68	Q 7,040.43	Q 106,374.25	Q 0.00
TOTAL	Q 226,829.36	Q 26,053.36	Q 200,776.00	

Flujo de caja:

Factor	Año 1	Año 2
Inflación	1%	1%
Mercado	0.5%	0.5%
Esfuerzo	1%	1%
Total	2.5%	2.5%

Producto	Año actual	Año 1	Año 2	Total Venta
Duos Packs	2,100,000.00	2,152,500.00	2,206,312.50	4,358,812.50

Valor neto

VALOR NETO			
Informacion de Inversion Capital			
Inversion	Q	200,776.00	K Tasa de inter 16%
Año	Entradas de Efectivo Operativos		
1	Q	2,152,500.00	
2	Q	2,206,312.50	

CALCULO VALOR PRESENTE NETO

Año		Fet	/(1+K)^T	t	
1	Q	2,152,500.00	1.16	1	Q 1,855,603.45
2	Q	2,206,312.50	1.16	2	Q 1,639,649.60
Suma					Q 3,495,253.05
(-) FE o					Q 200,776.00
VPN					Q 3,294,477.05
IR					17.41

Se genera un valor presente mayor que cero es aceptable el proyecto, la corporación ganará un rendimiento mayor que su costo de capital

CALCULO VALOR PRESENTE NETO

Año	Fet	$/(1+K)^T$	t	
1	Q 2,152,500.00	1.16	1	Q 1,855,603.45
2	Q 2,206,312.50	1.16	2	Q 1,639,649.60
Suma				Q 3,495,253.05
(-) FE o				Q 200,776.00
VPN				Q 3,294,477.05
IR				17.41

TIR
1066%

Q(200,776.00) Q 2,152,500.00 Q 2,206,312.50

Criterio TIR: Si Es mayor que la Trema o costo de capital, se acepta el proyecto

Costo Beneficio

TASA	16%
------	-----

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO
0	Q 200,776.00
1	Q 2,152,500.00
2	Q 2,206,312.50

VPN ingresos	Q3,495,253.05
VPN egresos	Q 200,776.00
Relación costo beneficio	17.4087194

Si el análisis de la relación C/B es mayor que 1, significa que el proyecto es rentable

Recuperación

	año 1	año 2
Inversión	Q 200,776.00	Q (1,951,724.00)
Flujo Neto de Efectivo	Q 2,152,500.00	Q 2,206,312.50
Saldo	Q (1,951,724.00)	Q (4,158,036.50)

1.12

AÑOS
0

MESES
1

DIAS
4

ANALISIS DE LA DECISION

Análisis de ventajas y desventajas proveedor 1

solución	Requerimientos	Ponderación	Recasa	
			Punteo	Calificación
Envolvedora Flow Pack	Garantían mínimo 1 año	20%	100	20
	Ficha técnica	20%	100	20
	Instalación	5%	50	5
	Manejo por pantalla táctil	20%	100	20
	Repuestos originales	15%	100	15
	Capacitación al personal	10%	100	10
	Retroalimentación de capacitación	5%	50	2.5
	Flete de traslado	5%	100	5
		100%	700	97.5

De acuerdo con la evaluación realizada al proveedor RECASA cumple con una calificación de 97.5 sobre una calificación de 100, en donde los puntos mas importantes los cumple que son: Pantalla táctil con un interfaz fácil para el manejo en personal y maquina donde se puede calibrar la velocidad. Con un control inteligente de temperatura. Incluye capacitación al personal y flete para la colocación

Análisis de ventajas y desventajas proveedor 2

Solución	Requerimientos	Ponderación	Centro Pack	
			Punteo	calificación
Envolvedora Flow Pack	Garantían mínimo 1 año	20%	100	20
	Ficha técnica	20%	100	20
	Instalación	5%	20	1
	Manejo por pantalla táctil	20%	100	20
	Repuestos originales	15%	100	15
	Capacitación al personal	10%	70	7
	Retroalimentación de capacitación	5%	50	2.5

	Flete de traslado	5%	10	1
		100%	550	86.5

Ulma empresa internacional con operaciones en Guatemala, según la evaluación cumple con un punteo 86.50 de la evaluación sobre un puntaje de 100. Consta de ficha técnica, igualmente constas de una pantalla tactic para su fácil manejo, se queda corto con capacitaciones no las da al 100 %, repuesto si tiene con anticipación de pedido es medianamente viable.

Análisis de ventajas y desventajas proveedor 3

Solución	Requerimientos	Ponderación	Hermes Internacional	
			Punteo	calificación
Envolvedora	Garantían mínimo 1 año	20%	100	20
	Ficha técnica	20%	100	20
	Instalación	5%	40	8
	Manejo por pantalla táctil	20%	100	20
	Repuestos originales	15%	100	15
	Capacitación al personal	10%	70	7
	Retroalimentación de capacitación	5%	40	2
	Flete de traslado	5%	60	3
		100%	610	95

Según la evaluación del proveedor Hermes Internacional la calificación del mismo nos da un punteo de 95, el cual es medido sobre 100. Según la evaluación cumple con varios aspectos solicitados para darle solución al problema, donde tiene baja de punteo es el flete, el cual no presenta tanto efecto hacia a la empresa porque Dinant cuenta con transporte interno tercerizado para poder trasladar el equipo. Las capaciones no se dan al 100 pero si son factibles por el resto no tiene tantos inconveniente.

Cuadro comparativo de ventajas y desventajas de la solución del proveedor

Solucion	Requerimientos	Ponderacion	Recasa		Centro Pack		Hermes Internacional	
			Punteo	Calificacion	Punteo	Calificacion	Punteo	Calificacion
Empacadora	Garantian minimo 1 año	20%	100	20	100	20	100	20
	Ficha tecnica	20%	100	20	100	20	100	20
	Instacion	5%	50	5	20	1	40	8
	Manejo por pantalla tactil	20%	100	20	100	20	100	20
	Respuestos originales	15%	100	15	100	15	100	15
	Capacitacion al personal	10%	100	10	70	7	70	7
	Retroalimentacion de Capacitacion	5%	50	2.5	50	2.5	40	2
	Flete de traslado	5%	100	5	10	1	60	3
		100%	700	97.5	550	86.5	610	95

Matriz de Punteo	
85-100	Sobre pasa las expectativas
70-84	Cumple con un 90% De Requerimiento
40-69	Deficiente
0-39	No es aceptable

Analizando las recomendaciones de cada proveedor, se puede concluir que la mejor elección la hace el proveedor RECASA, ya que cumple con varios de los requerimientos planteados, tiene un puntaje 97.50, quien es el más elevado a comparación de los 2 otros dos proveedores elevados.

Resumen de los proveedores:

No.	Nit	Nombre Proveedor	Direccion	Solucion Tecnologica	Precio	Ficha Tecnica	Nombre asesor	Correo Eltronico
1	4321642	Recasa	31 Calle 14-11 Zona 5, Guatemala	Empacadora Flow Pack	Q195,776.00	Si	Angelica Solval	acampos@recasa.net
2	12770965	Hermes Internacional	8a Av. 0-38 Zona 2 Mixco Guatemala	Empacadora Flow Pack	Q501,800.00	Si	Paulo Solis	psolis@hermesinternacional
3	5952891	CentroPack	20 C. 26-30 Of. 13 Z.10 Guatemala	Empacadora Flow Pack	Q250,000.00	Si	Estuardo Garcia	

Enlace del video:

https://drive.google.com/file/d/1nFFQIXFHQF8HGqRTGLqAA_8F6Vlherwk/view?usp=share_link

CONCLUSIONES

1. La adquisición de la maquinaria denominada Flow Pack con carro de alimentación de 2 mts. Y un interfaz de operario basado en PC Industrial con pantalla Táctil, es medible ya que representa y se recupera en 2 meses.
2. Es eficiente porque el equipo resolverá la situación actual, de una manera más rápida, al utilizar sistemas de mordaza automática para duplicar el armado de duo pack al día.
3. La solución tecnológica que se presenta indica ser rentable para Diñan según los resultados obtenidos del análisis costo beneficio teniendo un porcentaje de rentabilidad del 0.014 sobre la inversión total, siendo este un resultado favorecedor para la empresa.
4. Es segura, porque la empresa proveedora Recasa. Es guatemalteca y cumple con los requerimientos técnicos, industriales y legales, ofreciendo diferentes plataformas y métodos, los cuales generan seguridad y garantiza las condiciones de trabajo a las que se expondrá el equipo.
5. Es accesible porque la empresa nacional garantiza la instalación del equipo en un lapso de 90 días. Las cuales poseen una garantía de 2 años por fallas específicamente de la maquinaria. Por lo que Dinant de Guatemala cuenta con la capacidad para la instalación de la maquinaria, con el suelo y espacio perfectamente nivelado.

RECOMENDACIÓN

Después de haber realizado el diagnóstico empresarial, en el Departamento de Empacado, específicamente en el área de Transformación de Duo Psck, se sugiere que invierta en la compra de una Envolvedora Flow Pack, con solución tecnológica tangible, permitiendo llevar un control con exactitud en calidad y tiempo durante el proceso de cada empacado de estos, aumentando la capacidad de y cortar tiempo en el empacado de estos. Se sugiere realizar esta inversión por medio de un desembolso de Q 200,776.00 que será aprobado en el primer bimestre del año 2022. Dicha inversión se recupera en 1 mes y 4 días, cumpliendo con la venta de Q 2100,000.00 al año. Así aumentar el crecimiento y cobertura de la empresa a nivel nacional con posible expansión internacional.

ANEXOS

Patente de Comercio:

Patente de Comercio de Empresa
REGISTRO MERCANTIL DE LA REPUBLICA
GUATEMALA, C.A. N° 31291

La Empresa Mercantil
 DINANT DE GUATEMALA

Por inscrito bajo el número de Registro 358120 Folio 96 Libro 329 de Empresas Mercantiles

Número de Expediente 31981-2004 Categoría ÚNICA

Dirección Comercial 10 AVENIDA 1-15 ZONA 4, MIXCO, GUATEMALA

Objeto: COMPRA, VENTA, IMPORTACION, EXPORTACION, PRODUCCION, COMERCIALIZACION, DISTRIBUCION Y ESPONSO AL POR MAYOR Y AL DETALLE DE PRODUCTOS DE CONSUMO POPULAR, COMPRA, VENTA, IMPORTACION, EXPORTACION, PRODUCCION Y DISTRIBUCION DE PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS AGRICOLAS, FERIAS DE ABASTECIMIENTO, EQUIPOS Y MAQUINARIA AGRICOLAS Y OTROS QUE INDIQUE LA ESCRITURA SOCIAL.

Fecha de inscripción 02 de JULIO de 2004

Número de Presentación DINANTE DE GUATEMALA, SOCIEDAD ANÓNIMA

Nacionalidad GUATEMALTECA Domicilio y Representación

Escrita en

Dirección de Propiedad 10 AVENIDA 1-15 ZONA 4 COLONIA MONTE REAL, MIXCO, GUATEMALA

Clase de Establecimiento SOCIEDAD MERCANTIL Representante GERENTE GENERAL Y REPRESENTANTE LEGAL

Fecha de emisión de esta Patente: 02 de JULIO de 2004

HECHO POR JOEL GARCIA LOPEZ GARCIA

NOTA: Esta patente debe ser exhibida en lugar visible.

RTU:

CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE DATOS AL REGISTRO TRIBUTARIO UNIFICADO

 **SAT** NIT: 37778609 

SUPERINTENDENCIA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

IDENTIFICACIÓN

Razón o denominación social:	DINANT DE GUATEMALA, S.A.
Tipo de personería:	SOCIEDAD ANÓNIMA
Número de documento de constitución:	46
Fecha de constitución:	15/06/2004
Fecha de inscripción en el registro que corresponde:	02/07/2004
Actividad económica principal:	4630.40 VENTA AL POR MAYOR DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO
Sector económico:	COMERCIO
Participación en Cámara Empresarial:	NO
Participación en Gremial:	NO

Nombre Comercial:	DINANT DE GUATEMALA
Número de secuencia de establecimiento:	1
Actividad económica por establecimiento:	
Fecha Inicio de Operaciones:	15/09/2004
Estado del establecimiento:	ACTIVO
Clasificación por establecimiento:	AFECTO
Tipo de establecimiento:	
Obligaciones por tipo de establecimiento:	exenIVA: INACTIVO , eCAI: INACTIVO

DATOS DEL CONTADOR

NIT del perito contador o CPA:	30245974
Nombre del perito contador o CPA:	ARNOLDO GUSTAVO COLOP MENCHU
Estado:	ACTIVO

DATOS DEL REPRESENTANTE

LUIS FERNANDO JIMENEZ LOPEZ

NIT del representante:	13290207
Nombre del representante:	LUIS FERNANDO JIMENEZ LOPEZ
Fecha de nombramiento como representante legal:	26/08/2010
Tipo de Representante:	
Estado:	ACTIVO

NELSON WALDEMAR VASQUEZ RABANALES

NIT del representante:	18283632
Nombre del representante:	NELSON WALDEMAR VASQUEZ RABANALES

Fecha de nombramiento como representante legal: 14/10/2010
 Tipo de Representante:
 Estado: ACTIVO

AFILIACIONES

Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Código de impuesto: 11
 Nombre de impuesto: IMPUESTO AL VALOR AGREGADO
 Tipo de contribuyente: PERSONA JURÍDICA SERVICIOS
 Clasificación del establecimiento: AFECTO
 Régimen: GENERAL
 Periodo impositivo: MENSUAL
 Estatus de la afiliación: ACTIVO
 Fecha desde: 19/08/2004

Obligaciones:

No.	Frecuencia de pago	Nombre Obligación	Código Formulario
1	MENSUAL	IVA PERSONA JURÍDICA	223 - DECLARACION Y RECIBO DE PAGO MENSUAL DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Impuesto Sobre la Renta (ISR)

Código de impuesto: 10
 Nombre de impuesto: IMPUESTO SOBRE LA RENTA
 Tipo de contribuyente: PERSONA JURÍDICA SERVICIOS
 Tipo de Renta: RENTAS DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS
 Régimen por tipo de renta: RÉGIMEN SOBRE LAS UTILIDADES DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS
 Forma de Cálculo: RENTA IMPONIBLE POR 25%
 Sistema de valuación de inventarios: PROMEDIO PONDERADO
 Sistema Contable: DEVENGADO

Estatus de la afiliación: ACTIVO
 Fecha desde: 01/01/2013

Obligaciones:

No.	Frecuencia de pago	Nombre Obligación	Código Formulario
1	MENSUAL	DECLARACIÓN JURADA Y PAGO MENSUAL	133 - IMPUESTO SOBRE LA RENTA. RETENCIONES EFECTUADAS SOBRE ACTIVIDADES LUCRATIVAS RESIDENTES Y NO RESIDEN
2	TRIMESTRAL	DECLARACIÓN JURADA Y PAGO TRIMESTRAL	136 - IMPUESTO SOBRE LA RENTA. RÉGIMEN SOBRE LAS UTILIDADES DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS. DECLARACIÓN JURADA
3	ANUAL	DECLARACIÓN JURADA Y PAGO ANUAL	141 - IMPUESTO SOBRE LA RENTA. PARA LOS RÉGIMENES, SOBRE LAS UTILIDADES DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS, OPCION

Impuesto de Solidaridad (ISO)

Formas de Acreditamiento: IMPUESTO DE SOLIDARIDAD ACREDITABLE AL ISR
 Fecha desde: 01/01/2020

Obligaciones:

No.	Frecuencia de pago	Nombre Obligación	Código Formulario
1	TRIMESTRAL	PAGOS TRIMESTRALES	160 - FORMULARIO DE PAGO DEL IMPUESTO DE SOLIDARIDAD

AFILIACIONES ESPECÍFICAS

s://portal.sat.gob.gt/portal/consulta-registro-tributario-unificado/

IMPTO. A LAS BEBIDAS ALCOHOLICAS Y B. GA 1

Código de impuesto: 14
Tipo de contribuyente: PERSONA JURÍDICA SERVICIOS
Establecimiento:
Régimen: IMPORTADOR DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS
Periodo impositivo: MENSUAL
Fecha desde: 13/02/2018

Obligaciones:

No.	Frecuencia de pago	Nombre Obligación	Código Formulario
-----	--------------------	-------------------	-------------------

IDENTIFICACION SUPLENTE

Característica	Estado	Fecha estatus
RÉGISTRO DE VEHÍCULOS	ACTIVO	08/12/2017
AGENTE DE RETENCIÓN	ACTIVO	22/12/2017
IMPORTADOR	ACTIVO	29/02/2020
EMISOR DE FACTURA ELECTRÓNICA	ACTIVO	17/05/2019

ÚLTIMA ACTUALIZACIÓN

Fecha última actualización: 17/07/2020

INFORMACIÓN IMPORTANTE:

Según lo establecido en el Código Tributario, Decreto 6-91:

- A. Cualquier modificación a los datos de inscripción debe informarse a la SAT dentro del plazo de treinta (30) días contados desde que se produjo la modificación.
- B. Los contribuyentes con obligaciones al IVA deben actualizar o ratificar sus datos de inscripción anualmente.
- C. Para verificar si el contribuyente ha incumplido con sus Obligaciones Tributarias, debe consultar la opción "Incumplimientos" publicada en Portal SAT en el Menú Consulta NIT.

El registro de la información contenida en la presente constancia no prejuzga sobre la validez de esta y no convalida hechos o actos nulos o ilícitos.



Fichas Técnicas:

RECASA

Su proveedor de confianza



Global Packaging Machinery

Envolvedora Horizontal Flowpack

Robusta, rápida y eficiente

Máquina controlada por PLC con pantalla táctil que asegura una configuración fácil.

La envolvedora horizontal Flowpack realiza envases tipo almohada y ha sido diseñada para el envasado adecuado de todo tipo de productos sólidos de forma regular.

¿Qué productos puede empacar?

Alimentos como galletas, alfajores, panes, y dulces; también puede empacar barras de jabón, productos cosméticos, farmacéuticos, etc.

Para el material disperso, el producto debe colocarse primero en una caja, de modo que pueda formar un paquete completo.

Características

- Usa tecnología de rastreo fotoeléctrico y entrada digital para asegurar la precisión de sellado y la posición de corte
- Control de temperatura constante y control inteligente
- Se puede adaptar una variedad de materiales de embalaje
- La longitud de la bolsa se puede ajustar



Especificaciones

Modelo	EHFLPACK-250B	EHFLPACK-350B
Voltaje (V/Hz)	220/60	220/60
Potencia (W)	2400	2600
Ancho del film (mm)	Max. 250	Max. 350
Largo del empaque (mm)	65-190 ó 120-280	65-190 ó 120-280
Ancho del empaque (mm)	30-110	50-160
Altura del producto (mm)	Max. 40	Max. 40
Diámetro del rollo del film (mm)	Max. 320	Max. 320
Velocidad de empaque (bolsas/min)	40-100	40-100
Dimensiones externas (LxWxH) (mm)	3770x670x1450	4020x770x1450
Peso neto (kg)	600	680

Beneficios



Representaciones de Centroamérica, S.A.

GUATEMALA

(502) 2461-2727
mercadeo@recasa.net
31 calle 14-11, Zona 5,
Ciudad de Guatemala

EL SALVADOR

(503) 2522-0638
(503) 2522-1926
info@recasa.net

COSTA RICA

(506) 4001-2965
info@recasa.net

recasa.com.gt

(502) 5536-6213

recasagt

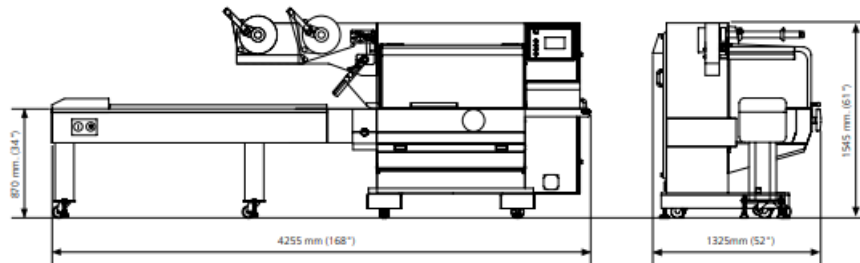


TABLA ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

DIMENSIONES DE PRODUCTO <small>(Las dimensiones máximas y mínimas no pueden considerarse en una misma máquina) (Otras dimensiones bajo consulta)</small>	Diámetro mordaza	Ø 144 mm	Ø 200 mm
	Longitud de bolsa	90 - 450 mm	125 - 625 mm
	Largo de producto	60 - 350 mm	90 - 500 mm
	Ancho de producto	10 - 250 mm	10 - 250 mm
	Alto de producto	5 - 70 mm	5 - 150 mm
PRODUCCIÓN <small>(Las dimensiones máximas y mínimas no son compatibles con la producción máxima)</small>	Hasta 300 packs/min. - 40 m/min. de film <small>(Según características y dimensiones del producto, y tipo de film a utilizar)</small>		
MATERIALES DE ENVASADO	Films termosellables: BOPP (Polipropileno Biorientado), PVC, poliéster, films con celulosa / Film sellables en frío / Según versiones: Poliolefinas retráctiles, HDPE, film laminados		
ANCHO FILM	500 mm (opción 700 mm)		
DIÁMETRO MÁXIMO BOBINA	300 mm		
DIÁMETRO MANDRIL	76 mm - 3"		
DATOS ELÉCTRICOS	Voltaje	230/400 V. Trifásico ± 10% + Neutro + Tierra - 50/60 Hz	
	Consumo	4 kW - 8 Amp. / 400 V. + 14 Amp. / 230 V. (versión standard)	
CONSUMO NEUMÁTICO	De 0 a 50 l/min. / 6 bars. (según versión y opciones)		
PESO APROXIMADO	1.100 kg		

ULMA se reserva el derecho de cambiar las especificaciones sin previo aviso.



La máquina suma a la robustez, sencillez de manejo y fiabilidad características de las máquinas ULMA, una gran versatilidad en los cambios de formato y un diseño ergonómico que facilita la limpieza e higiene de la máquina, además de la posibilidad de incorporar una gran variedad de alimentadores automáticos y semi-automáticos.

Estos aspectos hacen de la ATLANTA el modelo de envolvedora capaz de satisfacer las necesidades de clientes con producciones medias y altas, o en instalaciones en las que sea necesaria la incorporación de una envolvedora en una línea automática de envasado.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

- » Construcción en placa vertical para la máxima higiene y limpieza de la máquina.
- » Facilidad de acceso a los elementos mecánicos y eléctricos para mantenimiento.
- » Sentido de trabajo de izquierda a derecha.
- » Mordazas rotativas de soldadura transversal con limitador de esfuerzos electrónico.
- » Tres pares de rodillos de soldadura y arrastre longitudinal del film.
- » Portabobinas autocentrante con freno de balanceo.
- » Carro de alimentación de 2 mts de longitud.
- » Molde conformador extensible.
- » Ajuste de parámetros (longitud de formato, posición de pala,...) desde pantalla táctil, con memorización de parámetros hasta 99 productos.
- » Control mediante PC Industrial con pantalla táctil a color de 10". Permite:
 - Facilitar el uso mediante ayudas en pantalla, asistencia de alarmas, manuales en pantalla, ...
 - Facilitar el mantenimiento mediante funciones test, servicio remoto, análisis de incidencias, ...
 - Copias de Seguridad de recetas mediante disco USB
 - Conexión a redes para visualización remota, exportación y análisis de datos, ... (opcional)

PRINCIPALES OPCIONALES

- » Diferentes tipos y longitudes de carros de alimentación.
- » Diferentes sistemas de alimentación automática.
- » Función "No producto-No bolsa"
- » Función de "Seguridad de producto mal posicionado - Bolsa doble"
- » Fotocélula para centrado de film impreso.
- » Doble portabobinas autocentrante.
- » Cambio de bobina automática.
- » Máquina de versión izquierda.
- » Versión inoxidable para ambientes húmedos.
- » Versión SP para poliolefinas retráctiles.
- » Versión DC con mordaza tipo "D Cam" para films laminados.

Atlanta





Enfardadoras automáticas

Enfardadoras verticales para empaquetar bolsas plásticas previamente creadas por una llenadora vertical. Se pueden hacer interconexiones para que 2 llenadoras verticales puedan alimentar una sola enfardadora. De esta manera el producto primario queda totalmente empaquetado, de forma automática, en un fardo, listo para ser colocado en una tarima.

COTIZACIÓN**CLIENTE**Henry Panjoj
Dinant de Guatemala**ASESOR COMERCIAL**Angelica Sandoval
acampos@recasa.net**FECHA**07-09-2021
Guatemala**017-09-2021-AS**Global Packaging Machinery
Representación**EMPACADORA FLOW PACK**

Esta máquina empaquetadora automática es conveniente para objetos sólidos con forma regulable, como galletas, pan, dulces, mercancías, partes industriales, etc. Para cargamentos de gran volumen, necesita ser colocado en una bandeja para lograr una forma regular antes de ser empaquetado, adopta un control de inversión de frecuencia doble, la longitud de la bolsa puede ser determinada y cortar en cualquier momento sin necesidad de ajustar la operación de arrastre, ahorra tiempo y películas. Cuenta con una tecnología de rastreo fotoeléctrico e introducción digital para asegurar una posición de sellado y corte exacta.

Aplicaciones

- Auto diagnóstico de fallas con visualización de alarma
- Controlador táctil con interfaz humano-máquina, parámetros fáciles de determinar, alta velocidad y eficiencia.
- control constante de temperatura y un control inteligente, conveniente para todo tipo de materiales de embalaje.
- Detiene la máquina en la posición seleccionada, no se adhiere al cuchillo y no hay gasto de película
- Puede ser equipada con un dispositivo de desagüe de gas (opcional).

Especificaciones	EHF-250B
Voltaje (V/Hz)	AC 220/60 ó 110/60
Potencia (KW)	2.4
Ancho de película(mm)	Max. 250
Longitud de la bolsa (mm)	90 - 220
Ancho de la bolsa(mm)	30 - 110
Altura del producto (mm)	Max. 60
Diámetro del rollo de la película (mm)	Max. 320
Velocidad de embalaje (bolsa/min)	40 - 60
Dimensiones externas(L*W*H) (mm)	3770*640*1450
Peso neto (kg)	800



Términos y Condiciones	
Validez de cotización:	30 días
Flete y Capacitación:	Incluido.
Forma de Pago:	50% Anticipo – 50% aviso de entrega
Tiempo de entrega:	14-16 semanas aprox. Después de recibida la Orden de compra.
Observación:	MEDIDAS A CONFIRMAR CON EL CLIENTE
Precio:	Q. 174,800.00 + IVA IVA INCLUIDO

Autorizado por
cliente:

Fotografía únicamente con fines ilustrativos

Espero que la cotización corresponda de sus expectativas. Sin otro particular quedo a sus órdenes para cualquier duda o comentario al respecto y en espera de su amable confirmación.

Angelica Sandoval

(502) 5978-1034





Paulo Solis <psolis@hermesinternacional.com>

Para: Henry Arnoldo Panjoj Cortez

Precio de una enfardadora puede ir de US\$65,000.00 a US\$95,000.00,

At

Paulo Solis
Director Comercial Regional

#YoSoyHermes

www.hermesinternacional.com



RESUMEN EJECUTIVO

Proyecto

“Tecnología Para Empacado de de Dúos Packs”

Presentado por:
Henry Arnoldo Panjoj Cortez
Carné IDE17001874

Gestión Empresarial
Licda. Maria del Carmen Salazar Ortiz

Dinant De Guatemala S. A.

Con 81 años, de edad, Miguel Facussé reinicia lo que orgullosamente llama a una empresa líder de clase mundial, “Corporación Dinant”, firma que sumado a la capacidad de comercialización, habilidades para innovar productos e ideas que presenta verdaderas primicias en el mundo, han consolidado el liderazgo y constante crecimiento de las empresa del grupo Dinant.



GAMA DE PRODUCTOS

<p>NOMBRE DE LA CATEGORIA: Alimentos: harina de maíz, con cereales, frijoles, lentejas, papas, etc.</p> <p>BRANDEO DE PRODUCTOS: Maza, Colima, Zila, etc.</p>	<p>ZONA: Harina y Harina a base de papa, Sabores Dorados, Maza, etc.</p> <p>DEL RANCHO: Cereales de Rancho, etc.</p> <p>YAMA: Es un snack de maíz, etc.</p> <p>LOS TIPOS DE YAMA PAPA: Harina y papa, etc.</p>
---	--

PUBLICIDAD

Sus principales formas de publicidad son:

Las **Redes Sociales** Facebook, **Instagram** y YouTube. En Facebook cuenta con 500,000.00 Seguidores. En **Instagram** con 22k Seguidores, en YouTube con 1830 seguidores

CADENA DE VALOR

LOGISTICA

La solicitud de productos (Compras), el cual es requerida por los gerentes de venta para cumplir con los objetivos de venta, son realizadas a las plantas de honduras para el envío de los mismo, posteriormente cada distrito o mayoristas realizan sus pedidos para las entregas (Coatepeque, Mazatenango, Huehue)



PLANTIAMIENTO DE PROBLEMA

El Área de empackado se utiliza varias personas para el empackado de transformación de dúos Packs. El costo de empleados de Q 12,000.00 mensualmente, desde el año enero 2004 al noviembre del 2022. Se emplea 4 Empacadores que lo realizan. Se desarma una caja de cada producto para luego para empackar cada uno con otro para quedar finalmente como dúos



PLANTIAMIENTO DE SOLUCIÓN

Se realiza varias cotizaciones para adquirir una Envolvadora Flow Pack, Con PC Industrial con HMI táctil, para el área de empackado sustituyendo el proceso actual el cual se realiza manualmente a realizarlo con máquinas reduciendo al personal a dos personas, con *Recasa*, de Guatemala, empresa que se dedica *proveer* productos y Servicios *Packaging*, valor de la maquina Q. el cual servirá para cumplir con entrega de pedidos de Dúo packs evitando la perdida de Q 2,100,000.00 y gasto innecesario de Q 124,725.00, la implementación de la maquina dará inicio en noviembre 2022.



ENVOLVEDRORA FLOW PACK

La envolvedora completa la gama de máquinas con un modelo básico.

Se trata de una máquina manual, de simple y fácil operación, para usuarios noveles en la tecnología flow pack.



DETALLE DE LA INVERSIÓN

Para la compra de la máquina, se necesita un capital disponible de Q 22,776.00 el detalle del gasto es el siguiente.

Valor Aprox Flow Pack	195,776.00
Flete al Interior	3,500.00
Reforzamiento de Conexiones Eléctricas	1,500.00
Total	200,776.00



PRESTAMO BANCARIO

Para realizar la compra de la maquina en Mazatenango, la empresa tendrá que realizar un préstamo bancario que se amortizara mensualmente por 2 años.

Financiamiento	Q 200,776.00
Cantidad de Cuotas	24
Tasa Mensual	12%
valor de la cuota	Q. 9,451.22



GRACIAS!!!

BIBLIOGRAFIA

Harold Koontz, H. W. (2012). Administración. En H. W. Harold Koontz, *Administración I* (pág. 150). México: McGrawHill.

Orozco, I. N. (2014). Automatización de Procesos Administrativos. En I. N. Orozco, *Implementación y Evaluación Administrativa 2* (pág. 212). México: McGrall Hill.

Sergio Francisco Guit Pérez, E. R. (2017). Finanzas Administrativas. En E. R. Sergio Francisco Guit Pérez, *Finanzas Administrativas III* (pág. 294). México.

Sergio Francisco Guit Pérez, E. R. (2017). Finanzas Administrativas. En E. R. Sergio Francisco Guit Pérez, *Finanzas Administrativas I* (pág. 226). México.

Urbina, G. B. (2018). Proyectos Empresariales 1. En G. B. Urbina, *Evaluación de Proyectos* (pág. 274). México: McGraw Hill.



Guatemala, 05 de diciembre de 2022

Señores
Universidad Galileo
IDEA
Presente.

Por este medio de la presente YO Hensy Arnoldo Panjoj Cortez que me identifico con número de carné 17001874 y con DPI 231427875 actualmente asignado (a) en la carrera: Licenciatura en Tecnología y Administración de Empresas

"Autorizo al Instituto de Educación Abierta (IDEA) a la publicación, en el Tesario virtual de la Universidad, de mi proyecto de Graduación titulado:"

"Tecnología para campañas de duo pack en Dinant de Guatemala"

Como autor (a) del material de la investigación sustentada mediante el protocolo de IDEA. Expreso que la misma es de mi autoría y con contenido inédito, realizado con el acompañamiento experto del coordinador de área y por tanto he seguido los parámetros éticos y legales respecto de las citas de referencia y todo tipo de fuentes establecidas en el Reglamento de la Universidad Galileo

Sin otro particular, me suscribo.

F.