Universidad de Lima

Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas

Carrera de Contabilidad y Finanzas

POLÍTICA DE DESCUENTOS EN FÓRMULAS INFANTILES EN LA EMPRESA ABC PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LAS MARCAS EN EL CANAL TRADICIONAL

Trabajo de suficiencia profesional para optar el Título Profesional de Contador Público

Vannelly Stefan Portocarrero Talla

Código 20101804

Asesor

Wilfredo Galindez Azorza

Lima – Perú

Octubre del 2024

DISCOUNT POLICY FOR INFANT FORMULA AT ABC COMPANY IN ORDER TO IMPROVE BRAND PROFITABILITY IN THE TRADITIONAL CHANNEL.

RESUMEN

En este trabajo de investigación, se analizará y evaluará el contexto actual de un laboratorio de origen europeo reconocido en el mercado de fórmulas infantiles. En primer lugar, se hará un análisis detallado del entorno en el que opera la empresa, destacando los desafíos y oportunidades que presenta el mercado de consumo de fórmulas infantiles en la actualidad. Este mercado se ha visto impactado por diversas tendencias y cambios en las preferencias de los consumidores, así como por factores económicos y externos que han afectado desfavorablemente el mercado de fórmulas y suplementos nutricionales.

Se identificará y cuestionará el problema central que enfrenta la empresa en el área comercial y el área de control de gestión, se pondrá de relieve la falta de coordinación y colaboración entre estas dos áreas clave, teniendo como oportunidad la mejora de la rentabilidad del canal tradicional, puesto que este canal es el segundo más importante para la empresa y que durante el año 2023 experimentó un notable decrecimiento, lo que ha generado preocupación en los niveles directivos y ha motivado la necesidad de replantear las estrategias actuales.

Como principal solución al problema del control de los descuentos que la empresa otorga a los clientes, se propone implementar una política de descuentos que permitirá mejorar no solo la estandarización de los descuentos en los clientes, sino mejorar la rentabilidad del canal tradicional cuyo canal ha sido afectado desde el año 2023, además también se propone la implementación de un nuevo estilo de trabajo que fomente la colaboración y la comunicación efectiva entre el área comercial y el área de control de gestión, este nuevo enfoque buscará alinear los objetivos y las estrategias de ambas áreas, permitiendo una gestión integrada que permitirá tomar decisiones acertadas.

El objetivo final de esta investigación es ofrecer una solución práctica y efectiva que no solo responda a las necesidades inmediatas de rentabilidad de la empresa, sino que también establezca una base sólida para un crecimiento sostenible a largo plazo.

Linea de investigación: 5400 - 31. c2.

Palabras clave: Sell in, sell out, recuperos, margen de contribución, pronóstico.

ABSTRACT

In this research work, the current context of a European laboratory recognized in the infant formula market will be analyzed and evaluated. First, a detailed analysis of the environment in which the company operates will be conducted, highlighting the challenges and opportunities presented by the current infant formula consumption market. This market has been impacted by various trends and changes in consumer preferences, as well as by economic and external factors that have adversely affected the market for formulas and nutritional supplements.

The central problem faced by the company in the commercial area and the management control area will be identified and questioned, the lack of coordination and collaboration between these two key areas will be highlighted, having as an opportunity the improvement of the profitability of the traditional channel, since this channel is the second most important for the company and that during the year 2023 experienced a notable decrease, which has generated concern in the management levels and has motivated the need to rethink the current strategies.

As the main solution to the problem of controlling the discounts that the company grants to customers, it is proposed to implement a discount policy that will improve not only the standardization of discounts to customers, but also improve the profitability of the traditional channel whose channel has been affected since 2023, in addition it is also proposed the implementation of a new working style that promotes collaboration and effective communication between the commercial area and the management control area, this new approach will seek to align the objectives and strategies of both areas, allowing an integrated management that will allow making the right decisions.

The ultimate goal of this research is to offer a practical and effective solution that not only meets the company's immediate profitability needs but also establishes a solid foundation for sustainable long-term growth. Through rigorous analysis and concrete proposals, the aim is to transform current challenges into opportunities for continuous improvement, thus ensuring a profitable business despite the contraction of the infant formula market.

Line of research: 5400 - 31. c2.

Keywords: Sell in, sell out, discounts, marginal contibution, forecast.

10% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado

Fuentes principales

9% Fuentes de Internet
1% Publicaciones
2% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.