

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA UNITEC

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL DIPPETROL S.A. DE C.V.

**SUSTENTADO POR:
RODRIGO ALBERTO VERDIAL MARTINEZ 21641316**

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

**SAN PEDRO SULA, CORTÉS
HONDURAS, C.A. MAYO (JULIO), 2021**

Índice

Contents

Índice	iii
Agradecimientos	ii
Resumen Ejecutivo.....	iii
INTRODUCCION	iv
CAPITULO I.....	1
1.1. Objetivos de la Práctica Profesional	1
1.1.1. Objetivo General	1
1.1.2. Objetivos Específicos	1
1.2. Generalidades de la empresa	1
1.2.1. Reseña Histórica	1
1.3. Misión.....	3
1.4. Visión.....	3
1.5. Valores.....	3
2. CAPITULO II.....	4
2.1. Departamento de Compra	4
2.2. Departamento de Ventas.....	4
2.3. Departamento de Carga	4
2.4. Actividades Realizadas.....	5
2.4.1. Registro de facturas, notas de crédito, notas de débito al sistema contable.	5
2.4.2. Calculo de los 60 grados	5
2.4.1.1. Archivo de documentos	6
2.4.1.2. Conciliación Bancaria.....	6
1.2. CAPITULO III	7
1.2.1.1. PROPUESTAS DE MEJORA IMPLEMENTADA	7
1.2.1.1.1. Situación Actual	7
1.2.1.1.1.1. Descripción de la propuesta	7
1.2.1.1.2. Impacto de la propuesta	10
3. Propuesta de Mejora 2: Creación de una página web	14
3.1. Antecedentes	14
3.2. Descripción de la Propuesta.....	14
3.2.1. Impacto de la Propuesta.....	17
4. CAPITULO VI	19
4.1. Conclusiones	19
4.2. Recomendaciones para la empresa.....	20
Recomendaciones a la institución.....	20

4.3. Recomendaciones al estudiante	21
Bibliografía	22
Glosario.....	23
Anexos	23

Dedicatoria

Dedico este proyecto a mis papas por haberme apoyado durante todos estos años de universidad, por haberme apoyado en todos los sentidos, no solo económicamente pero también emocionalmente. Por haberme guiado por el camino correcto que, aunque en el camino me encontré con muchas adversidades, pero con el apoyo de ellos pude seguir hacia adelante y nunca baje la cabeza. También quiero dedicarles este logro a mis amigos más cercanos, ya que, sin ellos, estos últimos 4 años no hubieran sido igual de maravillosos y divertidos.

Agradecimientos

Quiero agradecer primeramente a mis papas por haberme guiado a lo largo de estos 4 años en la universidad, por apoyarme en cada decisión que tome y por siempre estar ahí cuando más lo necesitaba.

A mis amigos con los que compartí estos 4 años. Sin ellos todo esto no hubiera sido posible ya que ellos me ayudaron con cualquier duda que tenía.

A mis catedráticos, por todo el conocimiento que me enseñaron a lo largo de estos 4 años. Conocimientos que me van a quedar y me van a servir para el resto de mi vida tanto a nivel personal como a nivel profesional.

A UNITEC por habernos dados todas las facilidades para que nuestra carrera se hiciera más fácil y cómoda.

A la empresa Dippetrol S.A. de C.V. por haberme dado la oportunidad de hacer mi práctica profesional en sus oficinas. Por haberme facilitado toda la información necesaria para la elaboración de este informe.

Rodrigo Verdial

Resumen Ejecutivo

El proceso de la práctica profesional fue realizado en la empresa DIPPETROL (Distribuidora de Productos del Petróleo S.A. de C.V.) desde abril 19 del 2021 al 25 de junio del 2021. La empresa es una distribuidora de lo que se conoce como combustibles limpios como lo son el diésel, gasolina plus o regular y gasolina premium o super. También distribuye a nivel industrial el tipo de combustible que se llama Fuel Oil, más conocido como bunker. Este se utiliza más a nivel industrial como lo son, industrias textiles, cementeras, hoteles, etc. Este tipo de combustible se utiliza en plantas generadoras de energía, calderas, hornos, etc. (DIPPETROL, 2019)

En el proceso del manejo de los combustibles es muy importante contar con gente muy capacitada en el tema ya que los combustibles son altamente inflamables. También se debe contar con el equipo apropiado ya que se ha conocido que trabajar alrededor de estos combustibles puede ser dañino para la salud si no se encuentra con el equipo de trabajo adecuado, como lo son guantes, lentes de seguridad, casco, etc.

A lo largo de la práctica profesional, uno de los objetivos era encontrar un área o un proceso el cual se pudiera implementar una mejora. Se encontró que a la empresa le sería de mucha ayuda construir tanques que sirvan para almacenar combustible. Se sabe que el precio del combustible no depende de las empresas que las vendan como lo son las estaciones de combustibles y las refinerías. El precio del combustible es regulado por el estado. Entonces lo que se pretende lograr con estos tanques de almacenamiento es que si en la semana actual el precio del combustible está a L. 22.56 el galón y la otra semana está a L. 25.24 el galón, las empresas pueden llenar sus tanques de combustible y venderlo la otra semana más caro, para así de esta manera, generar una mayor utilidad para la empresa.

Esto también va a generar favoritismo para las empresas que compran combustibles, ya que usualmente las refinerías como CHEVRON o PUMA ENERGY, se encuentran ubicados en un lugar muy lejano y entre más lejano está la terminal, más alto les va a costar el flete a las empresas que compran combustible, mientras que si DIPPETROL construye su propia terminal, en un lugar más cercano, las demás empresas empezarían a comprarle a DIPPETROL en lugar de a las otras refinerías como CHEVRON y PUMA ENERGY.

INTRODUCCION

El siguiente informe muestra el desarrollo de la práctica profesional en la empresa DIPPETROL (Distribuidora de Productos del Petróleo S.A. de C.V.). Dippetrol es una empresa que se encarga de distribuir combustible a nivel industrial y también estacional. La práctica profesional se llevó a cabo de manera presencial, hoy en día todas las empresas a nivel global se encuentran en dificultades debido a la pandemia COVID-19 que hay en el mundo actualmente. Todas las empresas se han visto en la obligación de innovar con sus productos o servicios, debido a la pandemia y así poder ser aún más eficientes y mantener una ventaja competitiva sobre sus competidores

Durante la práctica profesional realizada del 19 de abril del 2021 al 25 de junio del 2021, el cargo que se estuvo desempeñando fue el de asistente contable y administrativo ya que se realizaron actividades de contabilidad como ingresar facturas al sistema contable, haciendo notas de crédito, cuentas por cobrar, declaraciones fiscales y de impuesto. También se realizaron trabajos de logística a la hora de entregar el producto, asegurar que el producto llegue completo y a tiempo.

Este informe está enfocado a describir soluciones y planes de acción que pueden llevarse a cabo debido a lo que está ocurriendo a nivel mundial con la pandemia COVID-19 y de qué manera la empresa puede seguir teniendo ingresos. También plantear diversas maneras para que pueda mejorar sus servicios, estas siendo las rutas de entrega para poder ser más rápidos y dividir el equipo de logística para tener control del área.

CAPITULO I.

1.1. Objetivos de la Práctica Profesional

1.1.1. Objetivo General

Aplicar los conocimientos adquiridos en la carrera Administración Industrial y de Negocios para analizar los procesos de operación de la empresa y hacer propuesta que garanticen su optimización y sustentación.

1.1.2. Objetivos Específicos

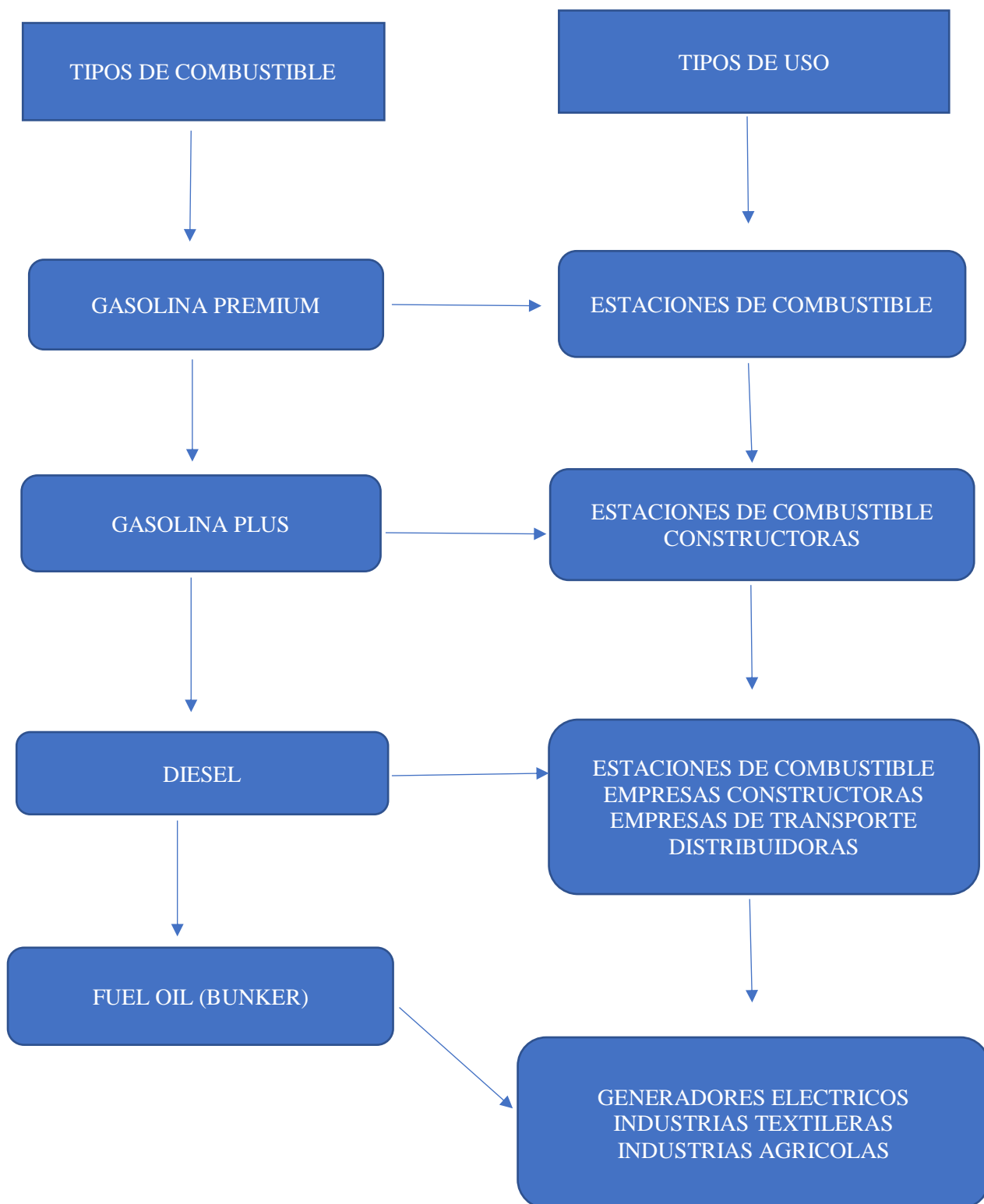
- Identificar en que área dentro de la empresa se puede implementar una propuesta de mejora para la empresa.
- Identificar las diferentes variables y factores dentro del proceso de entrega de producto para así poder determinar las diferentes métricas a evaluar, las cuales contribuirán al final para un proceso de entrega más rápido.
- Investigar de qué manera DIPPETROL puede sacar una ventaja competitiva sobre sus competidores.

1.2. Generalidades de la empresa

1.2.1. Reseña Histórica

La empresa Dippetrol S.A. de C.V. fue constituida en el año 2012 con la finalidad de la venta mayorista de combustible a clientes agroindustriales. Iniciando operaciones en marzo del 2013. Con un capital inicial de L. 30,000.00. Incrementando su capital social a L. 500,000.00 en mayo del 2019. Ampliando su giro a la venta de combustible a gasolineras a nivel nacional. En la parte operativa solo contaba con un proveedor, el cual era PUMA ENERGY S.A. de C.V. Para abril del 2019, el proveedor de los combustibles limpios (gasolinas y Diesel) fue el proveedor PUMA ENERGY S.A. de C.V. Y el proveedor del fuel oíl (bunker) fue Chevron Honduras S.A. de C.V. A partir del mes de abril del 2019, se inició la distribución de combustibles limpios de Chevron Honduras S.A. de C.V. Mas adelante en el mes de diciembre del 2020, Dippetrol empezó a ser un distribuidor de la empresa Refinería Texaco de Honduras. Dippetrol ha tenido un crecimiento en su volumen de ventas de un 30% anual. Y están siendo considerados actualmente como una de las distribuidoras de combustible con mayor crecimiento a nivel nacional. (Dippetrol, 2021)

Figura 1.1 Cuadro de los diferentes productos que ofrece la empresa



Fuente: (Propia, 2021)

1.3.Misión

Ser la opción preferida por nuestros clientes, brindando la mejor experiencia de servicio con excelencia y variedad. (Dippetrol, 2021)

1.4. Visión

Dippetrol será la distribuidora líder con un equipo de trabajo altamente motivados y calificados, sobresaliendo por su calidad, nivel de servicio a nuestros clientes e innovación. (Dippetrol, 2021)

1.5. Valores

- **Honestidad:** Somos honestos con las empresas que interactuamos y entre nosotros mismos.
- **Respeto:** se respetan a todos los empleados y se les trata de la misma manera a todos.
- **Excelencia:** comprometidos con el mejoramiento y crecimiento de nuestros empleados.
- **Colaboración:** Promovemos el trabajo en equipo, unido en base a nuestro propósito.
- **Agilidad:** siempre estamos en busca de cómo ser más eficientes y ágiles a la hora de entregar nuestro producto.
- **Innovación:** siempre estamos en constante innovación para ofrecer productos de mejor calidad al cliente. (Dippetrol, 2021)

2. CAPÍTULO II.

En este capítulo se estará explicando sobre las actividades realizadas durante la práctica profesional en la empresa Dippetrol S.A. de C.V.

Durante la práctica profesional, se pudo estar en diferentes áreas dentro de la empresa para conocer más a fondo todo el proceso administrativo y operativo en la empresa. A continuación, se describirán todos los departamentos y sus funciones dentro de la empresa.

2.1. Departamento de Compra

Dippetrol es una empresa que se dedica a la venta de combustible, teniendo un proceso simple en recibir, cobrar y enviar los pedidos que les hagan los clientes. Primero, si un cliente quisiera hacer un pedido de combustible, tiene que comunicarse directamente con la jefe de compras, responsable de esta operación y de recibir los pedidos que les hagan los clientes de combustible. La jefe toma los pedidos, los postea en un documento de Excel que está conectado en línea al servidor de la oficina. Segundo, Dippetrol genera la orden de compra a Chevron mediante su página web. La empresa tiene un código y usuario de cliente en la página de Chevron, en donde el contralor y el contador de la empresa pueden ingresar ya sea para hacer las ordenes de combustible o recibir e imprimir las facturas de las órdenes de compra enviadas al proveedor. Tercero, el contralor hace la transferencia bancaria del monto total del pedido y Chevron procede a dar el visto bueno a la orden.

2.2. Departamento de Ventas

En el Departamento de Ventas, son vendedores externos que trabajan por comisión. Cada vendedor es responsable de conseguir clientes nuevos para la empresa. Ellos son responsables de atender a los clientes que consiguieron para la empresa, cualquier queja o duda que tengan los clientes.

2.3. Departamento de Carga

Dippetrol tiene un jefe de carga que esta todo el tiempo en la terminal de Chevron con el propósito de darle seguimiento y asegurarse el control, la calidad y la puntualidad a los despachos de la empresa. El transporte de los combustibles se maneja a través de un contratista responsable del manejo y la seguridad de la carga. El Jefe de Carga de la empresa verifica que todo esté en orden y coloca un sello al finalizar la carga. Con este sello se

verifica al llegar al lugar del destino, que la orden haya llegado completa sin ningún tipo de violación y adulteramiento. Ya que ya han ocurrido casos que aún después de cargar a la cisterna el combustible, en el transcurso del camino se han robado combustible y a la hora de que el cliente chequea que le hayan entregado todo el combustible que pidió, mira que no está todo y surgen diferentes problemas, pero el sello es precisamente para evitar ese problema. Ya que el sello va colocado en la tapadera donde cargan el combustible, entonces si alguna persona decide abrir la tapadera para sacar combustible, se va a notar que el cargamento fue manipulado ya que el sello no va a servir, ya que, una vez puesto el sello, ya no se puede quitar hasta que el mismo cliente lo quite y así asegurarse de que el pedido llegue completo.

2.4. Actividades Realizadas

2.4.1. Registro de facturas, notas de crédito, notas de débito al sistema contable.

Al momento de hacer cada compra de combustible, se hace una factura detallando la compra, el precio, cantidad, precio por galón, etc. Esa factura se registra diariamente en el sistema contable de la empresa. Cada hora hay que estar revisando en la página de Chevron si sale una nueva factura, y si la hay, se procede a imprimir la factura y calcular el precio por galón manualmente y colocarlo sobre la factura, ya que ese dato hay que colocarlo en un documento llamado Cálculo de los 60 grados.

2.4.2 Cálculo de los 60 grados

Este documento consiste en calcular la diferencia que hay entre la cantidad que se pagó a Chevron mediante la transferencia, a la cantidad que salió en la factura. Usualmente la diferencia en cada factura con la cantidad que se transfirió, hay una diferencia entre 2000 a 8000 lempiras, ya que Chevron genera las facturas con sólo 2 decimales, y el sistema contable de Dippetrol funciona con 4 decimales para que todo cuadre en las cuentas contables. Es muy importante el documento de los 60 grados ya que, con ese documento, al final de cada semana, el contralor usa los datos en el documento para calcular los precios de los combustibles de la próxima semana. Una vez calculados los precios de la siguiente semana, el contralor comunica mediante un correo electrónico a todos los empleados en el área administrativa, para que ellos revisen a la hora de postear facturas en el sistema contable, que hayan cobrado el combustible con el precio correcto.

Algunos clientes no pagan de contado sus compras y dejan un saldo pendiente, a estos

se les realiza lo que se llama una nota de crédito, donde en el sistema está reflejado lo que han abonado o si ya cancelaron la factura.

2.4.1.1. Conciliación Bancaria

Al final de cada mes, la empresa tiene que conciliar sus cuentas con cada banco que trabaja. Conciliar cuentas de bancos es para verificar que todas las transacciones que se hicieron durante ese mes, estén contabilizadas tanto en el sistema del banco como en el de la empresa. La empresa actualmente trabaja con Banco de Occidente, Banco del País, Banco Ficohsa, Banco Atlántida y Banco de los Trabajadores.

2.4.1.2. Archivo de documentos

Diariamente los empleados administrativos son los encargados de archivar todos los documentos generados en su área, notas de crédito, facturas, notas de débito, etc. Las facturas, notas de crédito y notas de débito, se archivan en orden por número de documento.

1.2.CAPITULO III

1.2.1.1. PROPUESTAS DE MEJORA

1.2.1.1.1.1. Situación Actual

Al iniciar el proceso de la práctica profesional, se buscó maneras de cómo se podría mejorar algún proceso dentro de la empresa e implementar una solución a ese proceso. En la actualidad la empresa DIPPETROL (Distribuidora de Productos del Petróleo S.A. de C.V.), únicamente es un distribuidor de CHEVRON. La empresa se encarga de distribuir lo que se conocen como combustibles limpios, los que se conocen como gasolina plus o regular, gasolina premium o super y el diésel. También distribuyen Fuel Oil, lo que se conoce como Bunker. Este es más para uso industrial. Actualmente en la empresa el proceso de venta y entrega es bien simple. El cliente hace un pedido a la empresa, la empresa pone la orden de compra de combustible a CHEVRON y luego DIPPETROL subcontrata a una empresa de transporte con cisternas para ir a llenar el tanque con el tipo de combustible que el cliente haya ordenado y luego proceder al punto de entrega.

Se sabe que el precio del combustible no depende de las empresas que lo venden, como lo son las estaciones de combustibles, distribuidores, etc. El precio del combustible es regulado por el Estado. DIPPETROL tiene la oportunidad de poder ver desde la semana anterior si el precio del combustible viene al alza o viene a la baja la semana siguiente.

1.2.1.1.1.1. Descripción de la propuesta

Visto la situación actual de la empresa, se llegó a la conclusión que una de las maneras que la empresa puede generar una mayor utilidad y una oportunidad de crecer, es construyendo tanques para almacenar combustible. La empresa puede ver desde la semana anterior si el precio del combustible viene al alza o a la baja, DIPPETROL puede tomar la decisión de comprar combustible, para de esta manera llenar sus tanques de combustible y venderlo a la semana siguiente con el nuevo precio. Es decir, si el precio de la gasolina premium o super está a L. 24.56 en la semana actual, el precio de la gasolina Plus está a L. 23.42 y el precio del diésel está a L. 20.45 y desde la empresa ven que el precio de todos los combustibles limpios viene al alza, la gasolina premium a L.25.78, la gasolina plus a L.25.02 y el diésel a L.22.50. La empresa aprovecharía esta información y llenaría sus tanques comprando combustible con el precio de la semana actual y vendiéndolo a la semana siguiente con el precio incrementado. Y de esta manera la empresa va a generar una mayor utilidad. Habiendo construido los tanques de almacenamiento, DIPPETROL ya no solamente sería

distribuidor de combustible si no que la empresa se convertiría en proveedor también. Al ser un proveedor de combustibles limpios, le puede hacer competencia a otras grandes empresas como lo son CHEVRON HONDURAS S.A. de C.V. y PUMA ENERGY S.A. de C.V.

Figura 1.1

Costo de las diferentes áreas de la terminal de combustible.

ITEMS	SUBTOTAL EN LEMPIRAS	SUBTOTAL EN DOLARES
TERRENO		\$200,000.00
TANQUES DE COMBUSTIBLE (DIESEL)	\$2,000,000.00	
TANQUE DE COMBUSTIBLE (GASOLINA PREMIUM)	\$2,000,000.00	
TANQUE DE COMBUSTIBLE (GASOLINA PLUS)	\$2,000,000.00	
TANQUE DE COMBUSTIBLE (FUEL OIL O BUNKER)	\$2,000,000.00	
LAGUNA DE AGUA	\$2,400,000.00	
RACK		\$400,000.00
GENERADOR DE EMERGENCIA DE 100KW		\$50,000.00
SISTEMA CONTRA INCENDIO CON SU BOMBA		\$65,000.00
TRANSFORMADORES Y ACOMETIDA	\$500,000.00	
CONCRETOS DE ACCESOS	\$2,400,000.00	
OFICINAS Y MODULOS	\$350,000.00	
BOMBS DE CARGA Y LLENADO MAS METROS		\$200,000.00
ILUMINACION PERIMETRAL		\$25,000.00
PARARRAYOS	\$300,000.00	
ATERRIZAJE DE ESTRUCTURA PARA RACK Y AREAS DE TANQUE		\$35,000.00
TOTAL	\$13,950,000.00	\$975,000.00

Fuente: Propia (2021)

En esta tabla se puede observar las diferentes áreas que lleva una terminal de combustible y el costo que llevaría construir cada una de esas áreas. Para calcular los precios, se hizo una cotización en diferentes empresas tanto nacionales como internacionales.

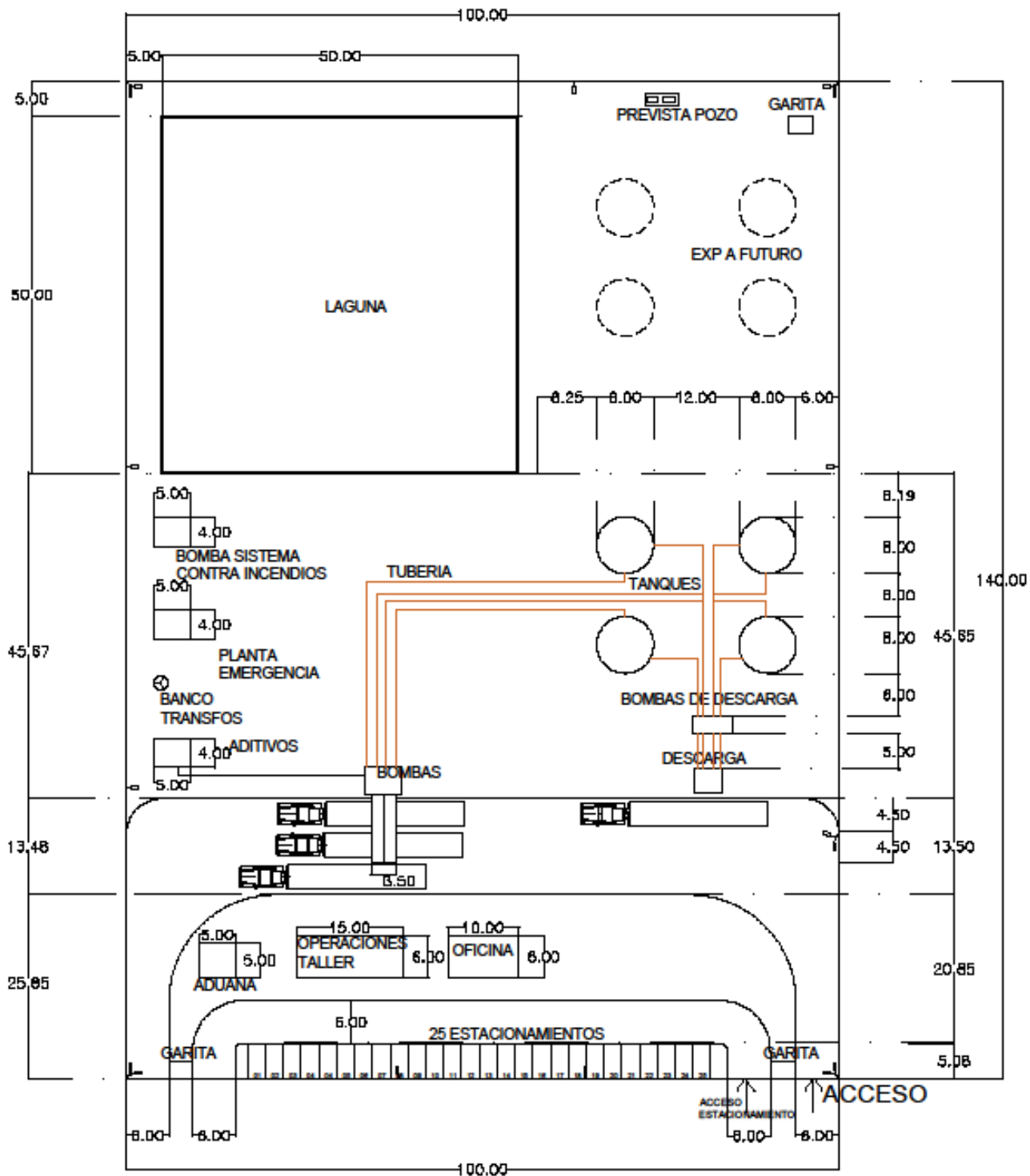


Figura 2.1 Diseño de los tanques de combustible

Fuente: Grupo Arquetipo (2021)

Para la elaboración del diseño, se reunieron representantes de DIPPETROL y arquitectos de Grupo Arquetipo. En el diseño están detalladas todas las áreas con la que terminal va contar. También están detallados las distancias que hay entre cada área y entre cada tanque de combustible. Así mismo también está prevista una expansión a futuro, en caso de que la empresa tenga muchos éxitos con el proyecto y quieran construir más tanques de cara al futuro.

1.2.1.1.2. Impacto de la propuesta

Habiendo construyendo los tanques de almacenamiento de combustible, la empresa tendría múltiples beneficios.

1. Mayor utilidad: El primer beneficio que obtendría la empresa es el que se mencionó anteriormente, el de una mayor utilidad. Comprando el combustible en la semana actual con el precio a la baja y vendiéndolo la siguiente semana con el precio al alza.

Figura 3.1

Ejemplo de como la empresa va a generar más utilidad

Semana 1	
Tipo de Combustible	Precio por Galón en lempiras
Gasolina Premium	24.56
Gasolina Plus	23.42
Diesel	20.45

Venta de Combustible en Semana 1		
Tipo de Combustible	Pedido en Galones	SUBTOTAL
Gasolina Premium	2000 GLS	L49,120.00
Gasolina Plus	3000 GLS	L70,260.00
Diesel	4000 GLS	L81,800.00
TOTAL		L201,180.00

Semana 2	
Tipo de Combustible	Precio por galón en lempiras
Gasolina Premium	25.78
Gasolina Plus	25.02

Diesel	22.50
--------	-------

Venta de Combustible en Semana 2		
Tipo de Combustible	Pedido en Galones	SUBTOTAL
Gasolina Premium	2000 GLS	L51,560.00
Gasolina Plus	3000 GLS	L75,060.00
Diesel	4000 GLS	L90,000.00
TOTAL		L216,620.00

Fuente: Propia (2021)

Como se puede observar en la semana 1, el total de la venta sale en L. 201,180.00 y la venta de la semana 2 sale en L. 216,620.00. Hay una diferencia de L. 15,440.00. Eso sería la ganancia en una sola orden, la empresa recibe a la semana aproximadamente unos 50 pedidos de diferentes clientes.

- Atención inmediata al cliente: hoy en día cuando DIPPETROL recibe una orden de compra de un cliente, el proceso es el siguiente: la empresa se encarga de colocar la orden en la plataforma de CHEVRON. Luego, la empresa tiene que hacer la transferencia bancaria para efectuar el pago de la orden de combustible. Después CHEVRON una vez recibe el pago de la orden, procede a dar el visto bueno a la orden y da la orden de cargar el combustible. Y finalmente, la cisterna ya puede ir en camino al lugar del destino. Todo este proceso puede tomar hasta 3 días para que logren despachar el combustible. Al hacer la terminal de combustible, la empresa va a poder atender de manera inmediata al cliente no importa la hora que sea, ya que en la actualidad hay muchos clientes que hacen pedidos a las 4, 5 o inclusive hasta las 6 de la noche y a esas altas horas de la noche, todos los bancos están cerrados. Entonces al tener su propia terminal, la empresa se va a poder dar el lujo de poder atender las ordenes de los clientes de manera inmediata y a cualquier hora sin tener que depender de otros factores.
- Fletes: Esta es una ventaja competitiva sobre otras empresas. Las tarifas de fletes las da el gobierno de la república. A continuación, la tabla de la tarifa de fletes dentro del país.

TARIFA DE FLETE A LAS PRINCIPALES CIUDADES DE HONDURAS (LEMPIRAS POR GALÓN)*A Partir del 04 / Noviembre / 2019*

	Principales Ciudades de Honduras	TARIFA DE FLETES		
		Puerto Cortés	San Lorenzo	Tela
1	Puerto Cortés	0.24	6.07	2.35
2	San Lorenzo	6.07	0.24	5.82
3	Omoa	0.24	6.27	2.46
4	Choloma	0.63	5.45	1.61
5	Júcaro Galán	5.87	0.24	5.61
6	Nacaome	5.97	0.24	5.81
7	Choluteca	6.54	0.46	6.40
8	Cuyamel	0.49	6.57	2.72
9	Pespire	5.58	0.49	5.33
10	Goascoran	6.46	0.82	6.30
11	Sabanagrande	5.21	0.86	5.03
12	San Pedro Sula	0.95	5.12	1.40
13	Cerro de Hula	5.03	1.04	4.85
14	Chamelecón	1.06	5.02	1.50
15	La Lima	1.10	5.27	1.24
16	Santa Rita(Yoro)	1.22	4.54	1.35
17	Villanueva	1.34	4.73	1.79
18	El Progreso	1.52	4.84	1.01
19	Tegucigalpa	4.54	1.53	4.36
20	La Barca	1.79	4.29	1.55
21	Zambrano	4.00	2.04	3.83
22	Zamorano	5.05	2.04	4.87
23	La Guama	2.08	3.78	1.85
24	Santa Cruz de Yojoa	2.19	3.89	1.95
25	El Negrito	2.19	4.91	1.85
26	Pito Solo	2.34	3.74	2.10
27	Talanga	5.37	2.34	5.17
28	Trinidad	1.88	5.00	2.32
29	Santa Barbara	2.35	6.52	2.86
30	Peña Blanca	2.35	4.05	2.11
31	Taulabé	2.38	3.69	2.14
32	Tela	2.35	5.75	0.24
33	San Nicolás	2.53	6.70	2.98
34	El Mochito	2.62	4.32	2.38
35	La Entrada	2.65	6.82	3.10
36	Comayagua	3.29	2.77	3.08
37	La Paz	3.60	2.80	3.38
38	Cedros	5.81	2.80	5.58

*Figura 4.1 Tarifa de Fletes***Fuente: Dippetrol (2021)**

Esta es la tabla de la tarifa de fletes impuestas por el Gobierno de la República. Están las principales ciudades de Honduras. Los precios de los fletes se calculan por kilómetro por galón. El precio de referencia son las terminales como Puerto Cortés, San Lorenzo y Tela. Dependiendo la terminal que este más cercana a la ciudad, esa es la terminal en la que se considera que inicia el flete. El cliente lo que al final paga es por el producto puesto en su ciudad o donde sea el destino final del combustible. Hay muchos clientes hoy en día que tienen sus propias cisternas, pero no pueden usar sus propias cisternas ya que los requisitos de carga en las terminales son bien complejos. También hay un sindicato de transportistas que no permiten que otras empresas nuevas ingresen a cargar. Por consiguiente, todos los clientes de DIPPETROL, tienen que comprarles a ellos por fuerza puesto en el destino. Y ese flete en la actualidad se lo gana una compañía tercerizada. Teniendo DIPPETROL la terminal propia, la empresa le puede ofrecer a sus clientes mayoristas que tienen cisternas propias que puedan ir a cargar a la terminal, de manera que ellos no solamente tengan un margen de utilidad en el combustible, sino que también tengan un margen de utilidad en el flete, por ende, DIPPETROL tendría más competitividad que la competencia. Preferirían los clientes cargar con DIPPETROL ya que el margen de utilidad combinado el combustible con el flete, va a ser mucho mayor de lo que la competencia les podría ofrecer.

3. Propuesta de Mejora 2: Creación de una página web

3.1. Antecedentes

Actualmente la empresa no cuenta con lo que es una página web. Hoy en día a la hora de querer cerrar un contrato o un negocio con otra empresa o persona, es normal que la otra empresa pida información sobre la empresa y en muchas ocasiones preguntan si tienen una página web con información sobre la empresa. Si una empresa no tiene una página web, es muy probable que el cliente piense que esta empresa no es muy profesional o es posible que genere cierta desconfianza ya que no hay ninguna información relevante sobre la empresa en ningún lado.

3.2. Descripción de la Propuesta

Se propone la creación de una página web para que, de esta manera, la empresa pueda brindar información y al mismo tiempo darse a conocer más a detalle con posibles futuros clientes.

Dentro de la página web, la empresa podría colocar información relevante sobre ellos como lo es la visión y misión de la empresa. Los diferentes productos o servicios que están ofreciendo actualmente. Un poco de la reseña histórica de como surgió la idea de empezar lo que se conoce hoy en día como DIPPETROL.

A continuación, una tabla con el costo de lo que valdría la creación de la página web de la empresa.

3.2.1. Impacto de la Propuesta

Al momento de crear la página web, la empresa puede recibir varios beneficios, entre los cuales se encuentran:

- La página web tiene que servir para dar visibilidad online a su marca. Informando sobre los diferentes productos que la empresa ofrece al mercado y a los diferentes usuarios. Hay que tener en cuenta que la creación de la página web también es para atraer nuevas oportunidades de negocio y atraer a nuevos clientes de cara al futuro.
- La creación de una página web puede incrementar el volumen de sus ventas. Hoy en día cada vez hay más empresas que decidieron agregar el servicio de venta online. Si bien este servicio puede que no aplique a todas las empresas, pero en el caso de DIPPETROL si aplica ya que actualmente el servicio de venta se hace mediante llamada con un agente de ventas. Con la creación de la página web, el cliente ya no tendría que hablar mediante llamada telefónica con un agente de ventas si no que el cliente podría meterse a la página web de la empresa y el ingresar la orden que quiere de combustible. La empresa recibe una notificación cada vez que un cliente pone una orden en el sistema, y DIPPETROL procedería a ingresar la orden en CHEVRON. También de esta manera la empresa se podría evitar pagar comisión a los agentes de venta, ya que el cliente puede llegar por sus propios medios sin la necesidad de contactar con un agente de venta.
- Al momento de la creación de la página web, la empresa va a poder tener una comunicación más activa con el cliente, ya que el cliente va a tener una opción de dejar sus dudas o consultas sobre algo relacionado a la empresa. También habría un espacio donde los clientes pueden dejar sus recomendaciones en cómo la empresa puede mejorar o en qué áreas la empresa lo está haciendo muy bien. Porque no solamente hay que decir en que puede mejorar la empresa, sino que también hay que recalcar en que lo está haciendo muy bien la empresa para que no cambien nada en esa área innecesariamente.
- Al tener la empresa su propia página web, podrían incluir relatos de sus clientes que hayan quedado satisfecho con el servicio que la empresa les proporciono.

Esto les puede ayudar mucho ya que a un cliente nuevo que nunca ha tenido relación con la empresa, le puede resultar muy interesante saber la opinión de otras empresas, saber la metodología con la que la empresa labora.

4. CAPÍTULO IV

4.1. Conclusiones

- Se pudo identificar que la única manera en que la empresa puede agilizar el proceso de entrega del producto, es con la construcción de sus propios tanques de almacenamiento. Con la construcción de los tanques, no solamente van a poder agilizar el proceso de entrega del producto, sino que también van a poder contar una ventaja competitiva sobre la competencia.
- La creación de una página web es de suma importancia para cualquier empresa que se quiera dar a conocer al mundo. Es un buen medio para dar a conocer sobre los servicios o productos que la empresa está ofreciendo a los consumidores.
- Es de suma importancia que los empleados que van a laborar dentro de la terminal de combustible, cuenten con la capacitación requerida para tratar con esos equipos. Ya que el combustible es altamente inflamable y requiere uso de equipo especial como lentes, mascarilla, un traje especial para la seguridad del empleado y la seguridad del complejo.
- Se pudo identificar que al tener DIPPETROL sus propios tanques de combustible, va a poder ofrecerle al cliente poder cargar con sus propias cisternas y así de esta manera la empresa va a poder tener una ventaja competitiva sobre sus competidores.

4.2. Recomendaciones para la empresa.

Comprar un nuevo sistema contable: La empresa hoy en día cuenta con un sistema contable que no le tira advertencias cuando un número de factura se repite. Hay casos en los que el número de factura de una empresa y de otra empresa se repiten y el sistema contable en lugar de tirar una advertencia de que este número de transacción ya existe, el sistema lo cambia automáticamente a otro número que no está repetido en el sistema. Al final de cada mes cuando se concilia con los bancos, hay un problema ya que en las transacciones del banco sale un número de transacción diferente a la que le aparece a la empresa en el reporte bancario y es resultado de que el sistema contable de la empresa no tiro la advertencia de la transacción repetida. Esto lleva a una pérdida de tiempo ya que requiere ir a buscar esa factura para hacerle la corrección dentro del sistema.

Contar con un sistema para el área de logística: En la actualidad la labor de la logística se maneja mediante un correo. Ha sucedido varias veces que el encargado de recibir la logística en la terminal de CHEVRON, no la recibe por diferentes razones. La más común es porque no recibió el correo electrónico. Esto genera grandes atrasos a la hora de hacer la carga del combustible y lógicamente también a la hora de entregarle el producto al cliente. Es muy importante ser puntual con el servicio que brinda la empresa para no perder clientes en un futuro.

Recomendaciones a la institución

Se le recomienda a la universidad facilitar un poco más con el proceso de la práctica profesional ya que junto con la práctica profesional y el informe de práctica profesional, puede ser mucha carga para el estudiante. Se recomendaría dejar el informe de la tesis a los estudiantes que elaboren un proyecto en lugar de la práctica.

También se le recomienda a la universidad facilitar el proceso de encontrar empresas en las cuales los estudiantes puedan hacer su práctica, ya que debido a la situación actual de la pandemia COVID-19, es muy difícil encontrar una empresa para hacer la práctica profesional.

Se recomienda a la institución abrir diferentes talleres o centros de capacitación de diferentes temas y para todas las carreras, para que cuando el estudiante vaya a ser su práctica profesional, tenga una mejor imagen de qué esperarse al momento de hacer su práctica laboral.

4.3. Recomendaciones al estudiante

Se le recomienda al futuro practicante que organice su tiempo a la hora de elaborar el informe de práctica profesional, ya que, si el estudiante deja todo para última hora, se le va a dificultar todo y es muy probable que no haga un buen trabajo. Es de suma importancia dedicarles el tiempo suficiente a las propuestas de mejora, ya que es lo que más toma tiempo del informe.

Se le recomienda al futuro practicante, si tiene la oportunidad y la dicha de tener una empresa familiar, tomar iniciativa con sus padres para cuando estén de vacaciones entre cada trimestre, ir a trabajar a la empresa familiar, ya que trabajando es donde uno aprende. Así de esta manera también cuando vayan a hacer la práctica, se les va a hacer mucho más sencillo porque ya habrán tenido la experiencia de estar laborando en una empresa. La universidad solamente da el conocimiento básico, pero el resto se aprende trabajando y viendo casos que pasan en la vida real y en el día a día de las empresas.

Bibliografía

- Lufussa. (2016, May 10). *Terminal de Combustible*. <http://lufussa.com/es/terminal-de-combustible/>
- Ráez, M. (2021, March 17). *La importancia del sitio web para una empresa*. MARATUM.
<https://maratum.com/importancia-pagina-web-para-empresa/>
- Español, E. E. (2017, March 17). *¿Por qué tu negocio debe tener una página web?* Entrepreneur.
<https://www.entrepreneur.com/article/290800>
- S. (2021, January 16). *La era de los combustibles limpios*. Semana.com Últimas Noticias de Colombia y el Mundo. <https://www.semana.com/hablan-las-marcas/articulo/la-era-de-los-combustibles-limpios/41918/>
- Información general de informes de combustible | OPIS*. (2020, February 4). OPIS Spanish.
<https://www.opisnet.com/es/producto/precios/terminales/>
- Energy, G. (2018, March 16). *¿Cómo diseñar una Terminal de Almacenamiento y Distribución de Hidrocarburos a partir de un Plan de Negocios?* Global Energy.
<https://globalenergy.mx/noticias/hidrocarburos/como-disenar-una-terminal-de-almacenamiento-y-distribucion-de-hidrocarburos-a-partir-de-un-plan-de-negocios/>
- Desarrollo y diseño web | Hacemos Páginas web y Aplicaciones | SEO - Dujos*. (2018, November 23). Desarrollo Web Marketing Digital. <https://www.desarrollowebdujos.com/desarrollo-web>

Glosario

1. Cálculo de los 60 grados: documento en el cual se calcula el precio del combustible de la próxima semana. (Dippetrol, 2019)
2. Calderas industriales: máquina que produce vapor al calentar agua por medio del calor generado por consumo de un combustible no nuclear, o por electricidad de resistencia. (Wikipedia, 2021)
3. Cisternas de combustible: un compartimiento cerrado y sellado que sirve para cargar y proteger los accesorios de carga como el combustible. (ELS Industries, 2015)
4. Combustibles limpios: lo que se conoce como gasolina regular, premium y diésel. (Fuente Propia)
5. Contratista: Un contratista es la persona o empresa que es contratada por otra organización o particular para la construcción de un edificio, carretera, instalación o algún trabajo especial, como refinerías o plataformas petroleras, por ejemplo. (Word Reference, 2019)
6. Distribuidores: Un distribuidor es la persona u organización que se encarga de vender un producto o servicio. Como norma general, el distribuidor actúa como intermediario entre el productor y el consumidor. (Definición, 2019)
7. Fuel oil: líquido obtenido como fracción pesada en la destilación del petróleo. Es más, para uso industrial. (The Free Dictionary)
8. Fletes: es el costo a pagar por el desplazamiento de una carga en un medio de transporte.
9. Generadores de Energía: es una máquina eléctrica que transforma energía mecánica en energía eléctrica (Word Reference 2019)
10. Hornos industriales: son equipos fabricados específicamente para trabajos térmicos de cocción o fundición de elementos. (Fibraclim, 2021)
11. Laguna de agua: depósito natural de agua que se usa en caso de alguna emergencia con algún tipo de incendio dentro de las terminales. (Dippetrol, 2019)
12. Pararrayos: Los pararrayos o puntas de descarga son dispositivos de protección para la subestación y de toda la instalación en general contra descargas atmosféricas. Consisten en una varilla de material conductor con terminación en punta. Estas varillas se conectan a la red de tierras. (Acomee, 2019)
13. Rack: lugar donde se descarga y se carga el combustible a las cisternas mediante mangueras y tuberías (Dippetrol, 2019)
14. Terminal: un lugar donde se recibe, almacena y distribuye combustible. (Lufassa, 2019)

Anexos

Rack de combustible



Fuente: Google (2021)

Tanques de Combustible



Fuente: Google (2021)