

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

**INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL
GRUPO CADELGA, HONDURAS**

**SUSTENTADO POR:
WILMER GIRÓN GALEANO
#CTA: 21341113**

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

SAN PEDRO SULA, CORTÉS

HONDURAS, C.A.

ENERO, 2018

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE CONTENIDO.....	I
RESUMEN EJECUTIVO	III
INTRODUCCIÓN	VI
CAPÍTULO I	1
1.1 OBJETIVOS DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL	2
1.1.1 Objetivo General	2
1.1.2 Objetivos Específicos	2
1.2 DATOS GENERALES DE LA EMPRESA	3
1.2.1 Reseña Histórica de Grupo Cadelga	3
1.2.2 Misión	4
1.2.3 Visión	4
1.2.4 Propuesta de Valor	5
1.2.5 Valores.....	5
1.2.6 Empresas del Grupo	6
CAPÍTULO II	11
2.1 ACTIVIDADES REALIZADAS	12
2.1.1 Inducción a Zoho Books	13
2.1.2 Registro de órdenes de compra y venta	14
2.1.3 Control de registro de facturación.....	15
2.1.4 Preparación de pagos a proveedores	15
2.1.5 Registro de banca en Zoho.....	17
2.1.6 Diagrama de flujo de datos	18
2.1.7 Diagrama de flujos de procesos	19
2.1.8 Conciliaciones bancarias	20
CAPÍTULO III	21
3.1 PROPUESTA DE MEJORA	22
3.1.1 Política de pago a proveedores	22
3.1.2 Impacto de la Propuesta	27
CAPÍTULO IV.....	21

4.1	CONCLUSIONES.....	32
4.2	RECOMENDACIONES	33
4.2.1	A la Empresa	33
4.2.2	A la Universidad.....	33
4.2.3	A los Estudiantes	33
4.3	BIBLIOGRAFÍA	35
4.4	GLOSARIO.....	36
	ANEXOS	38

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1:	Ubicación Grupo Cadelga	39
Ilustración 2:	Panel de información general de Zoho	40
Ilustración 3:	Pestaña de reportes generado por Zoho	40
Ilustración 4:	Pestaña de facturas de venta	41
Ilustración 5:	Carpetas en donde se archivan los pagos a proveedores	41
Ilustración 6:	Empresas de Grupo Cadelga	42
Ilustración 7:	Organigrama de Topper Trading Corp.	42
Ilustración 8:	Diagrama de flujo - Registro de contrato de compra.....	43
Ilustración 9:	Diagrama de flujo - Registro de contrato de venta.....	44
Ilustración 10:	Diagrama de flujo - Conciliaciones bancarias	45
Ilustración 11:	Diagrama de flujo - Cuentas por cobrar	46
Ilustración 12:	Diagrama de flujo - Cuentas por pagar	47
Ilustración 13:	Gastos por comisiones en la actualidad	48
Ilustración 14:	Gasto por comisiones con propuesta aplicada	48

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1:	Gastos por comisiones en la actualidad.....	25
Tabla 2:	Ahorro en gastos por comisiones implementando propuesta.....	29

RESUMEN EJECUTIVO

Para un estudiante, el período y desarrollo de la práctica profesional es de gran beneficio debido a que puede mejorar la habilidad de expresarse en forma oral y escrita y desarrollar profesionalismo en un lugar de trabajo. También puede poner en práctica las habilidades y conocimientos adquiridos en el transcurso de la carrera, aplicándolos cuando se necesiten en una empresa que opera en el mundo laboral.

La práctica profesional fue desarrollada en Grupo Cadelga, un grupo líder en el sector agroindustrial del país, ubicada en Barrio La Guardia 3ra Avenida 15-16 Calle S.O San Pedro Sula, Cortes¹.

En este informe se describen todas las actividades realizadas durante el período de práctica profesional, en donde se brindó apoyo al área de contabilidad de la empresa Topper, división de Grupo Cadelga orientada a la compra y venta de azúcar y fertilizantes para distribuir a países latinoamericanos. Es una empresa relativamente nueva, lo que la hace perfecta para el desarrollo de la práctica profesional ya que necesita del apoyo en cuanto a aportación de ideas y proyectos que le permitan crecer en el mercado y mejorar los procesos internos que se llevan a cabo.

¹ Ver Ilustración “Ubicación Grupo Cadelga”, página 39

Desde la primera semana se empezó a llevar el control de la parte contable de la empresa Topper, y apoyando en tareas y responsabilidades tales como registro de contratos de compra y de venta, registro de facturas, programación de pagos a proveedores, asignación de pagos de clientes a sus respectivas facturas, y realizar conciliaciones² bancarias. También se apoyó a la empresa, realizando distintos análisis de la situación financiera actual de Topper con sus clientes y con sus proveedores para la toma de decisiones, con el fin de identificar oportunidades de mejora, buscando aumentar tanto la rentabilidad de la empresa, como la buena relación con las partes interesadas. Debido a que la práctica profesional se desarrolló en un grupo de empresas, también se realizaron tareas de las otras divisiones cuando era necesario, como realizar detalles de gastos, asignando las distintas sucursales a cada uno de sus respectivos gastos para después clasificarlos y realizar análisis del rendimiento de los vendedores en distintos sectores del país.

Como parte de los aportes a la empresa, se estandarizaron los procesos contables de Topper, plasmándolos y ordenándolos en diagramas de flujos, para que estos puedan ser comprensibles de una manera más ágil y sencilla.

Aplicando los conocimientos adquiridos en el transcurso de la carrera de Administración Industrial y de Negocios en UNITEC, se identificó una oportunidad de mejora en donde se puede implementar un proyecto que permita a la empresa

² Ver Glosario: Conciliación bancaria, página 36

aumentar la eficiencia de sus recursos, reduciendo los costos en los que se incurren actualmente.

Todas las actividades y tareas designadas se realizaron con el fin de apoyar a la empresa en su crecimiento de día a día y de buscar una manera en que logren mejorar la optimización³ de sus recursos, para que se pueda obtener resultados a partir de los aportes realizados.

³ Ver Glosario: Optimización, página 37

INTRODUCCIÓN

En el siguiente documento se presenta a detalle el proceso de la realización de la práctica profesional correspondiente a la carrera de Licenciatura en Administración Industrial y de Negocios de UNITEC, desarrollada en la empresa Grupo Cadelga de Honduras, que inició el miércoles 11 de octubre y finalizó el 21 de diciembre de 2017, período estipulado por la institución académica.

En el Capítulo 1 se hace mención a la información general de Grupo Cadelga, y de cada una de las principales empresas que lo conforman, su historia, función y la orientación que cada una tiene en el mercado. Asimismo, se establecen los objetivos, tanto general como específicos, que buscan ser cumplidos durante el período de práctica profesional.

En el Capítulo 2 se realiza un desglose de las actividades, responsabilidades y tareas que se realizaron en la empresa, específicamente en el departamento de finanzas. Con el propósito de apoyar a la empresa en su proceso de mejora continua, en el Capítulo 3 se propone un proyecto de mejora, el cual, después de haber identificado una oportunidad, realizar los análisis de viabilidad y medir su impacto, se considera bastante favorecedor para la empresa.

Finalmente, en el Capítulo 4 se plantean conclusiones y recomendaciones, según las oportunidades de mejora identificadas, para que la empresa pueda implementar y de esta manera, alcanzar sus metas y objetivos.

CAPÍTULO I

1.1 OBJETIVOS DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL

1.1.1 Objetivo General

Implementar la teoría, conocimientos y habilidades adquiridas durante el transcurso de la carrera de Administración Industrial y de Negocios, durante la realización de la Práctica Profesional en Grupo Cadelga con el fin de desarrollar y ejecutar un proyecto de mejora dentro de dicha empresa.

1.1.2 Objetivos Específicos

- Lograr la estandarización de los procesos contables de Topper por medio del diseño de diagramas de flujo, para que el proceso de aprendizaje sea más ágil y sencillo.
- Desarrollar habilidades de identificación de criterios para una buena toma de decisiones, a base de experiencia, en el área contable y de finanzas.
- Proponer un proyecto de mejora que permita reducir el impacto de las tasas bancarias en los gastos de la empresa.

1.2 DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

1.2.1 Reseña Histórica de Grupo Cadelga

Con el fin de servir a la agricultura de Honduras por medio de la mejor calidad de productos y servicios, nace la empresa Casa del Ganadero, S.A. (CADELGA). Fundada en el año 1966 por un pequeño grupo de jóvenes ingenieros agrónomos, CADELGA se ha convertido en una empresa orientada a la agroindustria con una distinción única en el mercado, al ser sinónimo de calidad en productos y servicios. Después de algunos años en el mercado se convirtió en distribuidor atractivo en Honduras para la mayoría de las compañías agroindustriales líderes mundialmente. CADELGA fue impulsada por medio de la otorgación de sustanciosos créditos por parte de la empresa alemana BASF, tanto así, que permitió que la empresa pudiera fortalecer y promover sus operaciones a nivel nacional. Posteriormente surgió el apoyo de otras empresas como Rohn & Haas, Shering, Ciba-Geigy, Rhone Polenc, American Cyanamid, Grupo Bio-químico Mexicano (GBM) y otros.

En el transcurso de 40 años la empresa se ha forjado a base de tesón y esfuerzo diario en hacer que su sueño, hoy hecho realidad, sea un legado a las futuras generaciones; lo cual los llena de orgullo el haber participado en el proceso transformador del sector agrícola de Honduras. A través de los años la meta de la empresa se está logrando gracias a la confianza alcanzada en cada uno de sus clientes, amigos, socios y proveedores, que le permiten año con año, ir creciendo

como empresa y lograr dirigirse a otros mercados en distintos países como El Salvador, Guatemala y Panamá. Cada empresa que conforma Grupo Cadelga es líder en el rubro agrícola, lo que potencializa el crecimiento económico del país.

(Grupo Cadelga, 2014)

1.2.2 Misión

Las actividades operativas de Grupo Cadelga se ven orientadas a lo que su misión establece, “Nuestra solución, la mejor; nuestra pasión, compartirla con el cliente.” Enfocándose así en brindar productos y servicios de calidad a cada uno de sus clientes.

(Grupo Cadelga, 2014)

1.2.3 Visión

Manteniendo siempre el enfoque de brindar productos y servicios de calidad y al mismo tiempo el buscar día a día mejorar su posicionamiento en el mercado, la empresa transmite la visión de “Ser líderes en la región en soluciones de alto valor para la agroindustria.” Teniendo siempre claro que el apoyo al sector agrícola del país es el principal enfoque de sus actividades comerciales y operacionales.

(Grupo Cadelga, 2014)

1.2.4 Propuesta de Valor

Brindar a nuestros clientes soluciones integrales de alta productividad a través de la innovación, un ambiente socialmente responsable y un recurso humano especializado.

1.2.5 Valores

La empresa ha establecido una serie de valores que ha considerado ser fundamentales para operar en una manera orientada hacia la visión y misión de la misma y lograr transmitirlos a sus empleados. “Brindar a nuestros clientes soluciones integrales de alta productividad a través de la innovación, un ambiente socialmente responsable y un recurso humano especializado.” Dentro de los valores que se establecen como primordiales en los empleados, se encuentran:

- **Visionario:** Pensar en el futuro con una visión integral y alinear el esfuerzo diario a la visión.
- **Pasión y Compromiso:** Disfrutar lo que se hace, dispuesto a tomar retos y ser un ejemplo en su área de influencia dentro y fuera de la empresa.
- **Mejora Continua:** Cumplir con los objetivos propuestos como resultado de esfuerzos progresivos para incrementar continuamente las capacidades personales y de los procesos.

- **Enfoque en el Cliente:** Orientado a exceder las expectativas del cliente y estimular su lealtad en cada contacto.
- **Innovación:** Generar y aplicar soluciones creativas en el día a día que representen propuestas diferenciadas que agreguen valor al cliente y al negocio.

(Grupo Cadelga, 2014)

1.2.6 Empresas del Grupo

Grupo Cadelga es un grupo de empresas hondureñas cuyo rubro primario es la agroindustria por medio de la distribución de distintos productos, dentro de los cuales se destacan:

- Productos Agrícolas
- Productos Veterinarios
- Fertilizantes
- Equipos

Además de distribuir sus productos, Grupo Cadelga cuenta con un equipo profesional de ventas, capacitado y con experiencia agrícola y pecuaria⁴ que ofrecen servicios de asesoramiento en las técnicas de uso de los productos distribuidos en cada una de las tiendas localizadas estratégicamente a lo largo de todo el territorio nacional.

⁴ Ver Glosario: Pecuaria, página 37

Debido a su gran labor en la distribución de sus productos, la empresa ha sido capaz de mantenerse como un representante de marcas importantes y productos provenientes de empresas de prestigio y líderes en el negocio agrícola teniendo un constante compromiso y responsabilidad social⁵.

Dentro del grupo de empresas, es necesario destacar aquellas que son consideradas como sus principales divisiones debido a la magnitud, participación y crecimiento en el mercado que han alcanzado desde el momento de su fundación, como lo son:

Agroquímicos Honduras – Veterinaria

Es una empresa dedicada a la distribución de productos veterinarios destinados a la salud animal. Las diferentes compañías a las que representan están debidamente certificadas a nivel mundial en cuanto a regulaciones ambientales, puesto que es parte de la filosofía de progreso en armonía con los recursos naturales y la gente. La empresa se asegura de mantener el control de todas las plagas con las soluciones apropiadas. Actualmente cuentan con socios comerciales a nivel mundial, como los siguientes:

- Galmedic
- Merial
- Laquinsa Andina S.A.

⁵ Ver Glosario: Responsabilidad Social, página 37

Fertilizantes de Centroamérica (FERTICA) – Nutrición Vegetal

Una de las empresas del grupo con mayor solidez y fortaleza, su capital humano se especializa en la asesoría técnica y venta de fertilizantes y bioestimulantes⁶.

Como empresa FERTICA es líder en el manejo de las mejores marcas a nivel mundial, siendo en todo momento su principal objetivo, el proveer soluciones adecuadas a cada cliente. Puesto que la empresa es consciente que cada cultivo y terreno son diferentes, procuran asegurar cultivos de mejor tamaño y calidad.

Fertilizantes Agrícolas Hondureños (FERTIAGRHO) – Logística

FERTIAGRHO abrió sus operaciones el 09 de abril de 1977, como una planta para almacenaje de fertilizantes ensacados. Se encuentra ubicada en uno de los puertos más importantes de Centro América, Puerto Cortés, Honduras.

FERTIAGRHO ha crecido y se ha expandido de acuerdo a las necesidades del mercado. Hoy en día se le puede considerar como el brazo logístico de Grupo Cadelga.

La planta presta servicios de recepción de los fertilizantes de la marca FERTICA en el puerto, posteriormente son trasladados a las bodegas, en donde se mezclan, envasan y almacenan. Desde allí se abastecen a las agencias de CADELGA a lo largo de todo el país y a los clientes corporativos más importantes como Dole,

⁶ Ver Glosario: Bioestimulante, página 36

Chiquita, Ingenios Azucareros, Agroexportadoras y la cadena de distribución de agro servicios a nivel nacional, con el fin de brindar una mejor atención al cliente.

Renovolt

Es una nueva división dedicada a Energía Renovable. Renovolt trabaja como un sistema solar fotovoltaico con conexión a red para autoconsumo a través de paneles solares fotovoltaicos que pueden ser utilizados en empresas, casas y centros públicos. Adicionalmente también trabajan con nuevos sistemas de bombeo de agua con energía solar para distintas aplicaciones como: agua potable, riego, uso recreativo responsable y captación solar.

Topper Trading Corporation

Topper Trading Corporation es la más reciente empresa del grupo. Fue fundada en 2016, en Panamá, sin embargo, toda su actividad comercial se lleva a cabo en Colombia. Nace con el fin de facilitar la operación logística para la compra y venta de commodities⁷ del mercado, en especial Azúcar y Fertilizantes a los clientes de Latino América. Especializada en la compra y venta de productos, Topper ha alcanzado un crecimiento aceptable en su primer año operacional.

(Grupo Cadelga, 2014)

⁷ Ver Glosario: Commodities, página 36

Compañía Azucarera Tres Valles S.A de C.V.

La Compañía Azucarera Tres Valles S.A de C.V. está ubicada en la Aldea El Porvenir, del Municipio de San Juan de Flores en el Departamento de Francisco Morazán. Su área de influencia abarca desde la zona del Zamorano hasta el Valle de Talanga, siendo la principal fuente de empleo permanente y temporal, de forma directa. Además, se crean fuentes de trabajo indirectas alrededor de la operación del Ingenio. Es una organización agroindustrial dedicada al procesamiento de caña de azúcar para la producción de azúcar y generación de energía eléctrica.

(Compañía Azucarera Tres Valles, 2017)

CAPÍTULO II

2.1 ACTIVIDADES REALIZADAS

El departamento de Contabilidad y Finanzas en una empresa es de suma importancia debido a que juega un rol determinante en el proceso de toma de decisiones y brinda información valiosa al momento de realizar análisis que miden el desempeño y rentabilidad de la misma. Grupo Cadelga está conformado por empresas líderes en el mercado que, debido a la calidad de sus productos y servicios, cuenta con una amplia cartera de clientes⁸ y proveedores, provocando que el área de finanzas tenga un alto nivel de exigencia en las actividades cotidianas.

El puesto designado por parte de Grupo Cadelga para realizar la práctica profesional fue el de Oficial de Finanzas en el área de Contabilidad, con la intención de brindar apoyo a la empresa Topper Trading Corporation, sin embargo, en caso de que fuera necesario, se asignaban tareas correspondientes a otras empresas del grupo.

Topper Trading Corporation es una de las empresas del grupo, dedicada a la compra y venta de azúcar y fertilizantes localizada en Panamá, sin embargo, sus actividades comerciales se realizan en Colombia. Por el momento, sus actividades financieras y contables se manejan desde casa matriz. La empresa planea realizar todas sus actividades desde el país sudamericano, para administrar de mejor

⁸ Ver Glosario: Cartera de clientes, página 36

manera la información de la empresa, como clientes, proveedores, contratos, facturas, etc.

En esta sección del informe, se describen a fondo todas las actividades, tareas y responsabilidades asignadas por la empresa durante el periodo de práctica profesional.

2.1.1 Inducción a Zoho Books

Topper Trading Corporation cuenta con un software contable en la nube⁹ llamado Zoho Books¹⁰, el cual permite a la empresa tener un mejor control y visibilidad de las actividades financieras que se llevan a cabo a diario.

Este software en la nube es bastante completo, automático y dinámico. Cuenta con una interfaz muy amigable para el usuario, es decir, fácil de manejar y comprender. Genera reportes, de acuerdo a la información ingresada, que facilitan los análisis financieros que se realizan para medir el rendimiento y rentabilidad de la empresa.

Durante la primera semana se llevó a cabo una breve inducción acerca del manejo del sistema, el ingreso de datos de clientes y proveedores, información de facturación, órdenes de compra y órdenes de venta.

⁹ Ver Glosario: Nube, página 37

¹⁰ Ver Glosario: Zoho Books, página 37

2.1.2 Registro de órdenes de compra y venta

Debido a que Topper es una empresa dedicada a la compra y venta de productos, se encuentra en constantes negociaciones, tanto con clientes como proveedores. Es decir, por cada compra de un producto, se registra una venta de ese mismo producto. Dichas negociaciones conllevan especificaciones, según la conveniencia de ambas partes, las cuales son detalladas en un contrato, ya sea de compra o de venta. Los contratos contienen información acerca del cliente o proveedor, calidad de azúcar, cantidad de despachos en los que se va a entregar el azúcar, precios a facturar y cantidad de toneladas acordadas entre ambas partes.

Al concretarse una negociación, el gerente comercial de Topper comunica por medio de correo electrónico la confirmación de dicha negociación, junto con las especificaciones del contrato. Una vez teniendo esa información disponible, se procede a registrar una orden de compra o de venta, dependiendo del caso, en el sistema contable Zoho para, en un futuro, poder registrar facturas que sean correspondientes a ese contrato sin ningún problema o contratiempo.

Es de suma importancia registrar las órdenes de compra o venta según el contrato, ya que, de lo contrario, al momento de ingresar facturas se pueden generar malentendidos, ya sea por la cantidad de toneladas disponibles en un contrato, la calidad del azúcar o precio de facturación, por mencionar algunos.

2.1.3 Control de registro de facturación

A diario se reciben facturas por parte de proveedores, de acuerdo con las especificaciones de sus contratos correspondientes. Una vez teniendo la información de la factura del proveedor, el trader¹¹ está encargado de enviar la información de la factura de venta que se emitía al cliente, para poder completar el proceso de triangulación, el cual relaciona las facturas de proveedores con las facturas para el cliente.

Para verificar que todo esté en orden, la factura de venta incluye el número del contrato de venta, el cual, por medio de archivos compartidos en Google Drive¹², se relaciona con el contrato de compra. Al recopilar y comprobar que toda la información en las facturas y contratos coinciden, se procede a registrar las facturas en los contratos ya existentes en el sistema contable, Zoho.

2.1.4 Preparación de pagos a proveedores

Una vez teniendo la información de las facturas y contratos de compra y venta, Bill of Lading¹³, en caso de que el despacho de los productos sea por vía marítima, el último paso de este proceso es crear un respaldo de pago. Esto se hace mediante la impresión de dichos documentos, así como cualquier tipo de mensaje, referencia, confirmación o comunicado que ayude a aclarar dudas, en caso de

¹¹ Ver Glosario: Trader, página 37

¹² Ver Glosario: Google Drive, página 36

¹³ Ver Glosario: Bill of Lading, página 36

haberlas, o simplemente para respaldo al momento de proceder a pasar la factura para la autorización de pago.

Se terminan de recopilar todos los documentos considerados importantes para el respaldo y se llena un formato de solicitud de pago el cual es un resumen de las características de la triangulación compra-venta, la cual detalla nombre de proveedor, cliente, números de contrato, números de factura, toneladas, precios facturados y la utilidad o pérdida que se genera por la negociación que corresponde a esas facturas.

Finalmente, se registran las facturas en un archivo compartido de Google Drive, en donde se muestra un panorama más claro de la relación entre la factura de compra y la factura de venta.

Si el cliente emite un pago por la factura de venta, automáticamente la factura de compra relacionada se entrega al jefe inmediato para que de esta manera pueda hacer la gestión de la autorización de pago a proveedores.

Una vez el pago a proveedores se ha autorizado, el jefe inmediato procede a realizarlo por medio de la banca. Por último, el pago físico es archivado en carpetas¹⁴ organizadas por mes, para llevar un registro de los pagos y así facilitar el proceso de coincidencias al importar la banca al sistema contable.

¹⁴ Ver Ilustración “Carpetas en donde se archivan pagos a proveedores”, página 41

2.1.5 Registro de banca en Zoho

Para poder llevar el sistema contable de Topper actualizado, es necesario realizar la importación del recuento de las transacciones que se registran en el banco a diario. Esto se hace solicitando el estado de cuenta del día anterior, al jefe inmediato. Se espera un día debido a que, la banca refleja las comisiones que cobra por transacción hasta el siguiente día, llegando a crear confusión y descuadre en las transacciones al momento de coincidir las con las facturas que se pagaban e incluso llegar a crear conflicto al momento de conciliar la cuenta en Zoho al final del mes.

Al recibir el documento con los saldos, se prepara el archivo a importar a Zoho. Una vez el archivo está listo, se importa a la plataforma. En caso de que existan errores entre las líneas del archivo, el sistema automáticamente lo identifica y detiene la importación, en este caso se procede a modificar el archivo para que sea el formato compatible y se importa hasta que el archivo este correcto. Si no hay ningún error, el archivo se importa sin ningún problema.

Una vez el archivo está en la plataforma, el sistema mostrara todas las transacciones que se registraron el día anterior, reflejándolo en columnas de crédito, si es un pago de clientes y débito, en caso sea un pago a un proveedor.

Se procede a categorizar las transacciones, coincidiendo sus montos con las facturas que se están pagando. En caso de ser créditos, se hace verificando

cualquier mensaje o correo electrónico en donde un cliente mande un Swift¹⁵ confirmando el envío de pago y el número de factura al que va dirigido. Si es un débito, se revisa la carpeta de pagos del mes corriente, para verificar las facturas de proveedor que se están pagando. En caso los débitos sean comisiones bancarias, el sistema los reconoce, por medio de una regla implementada, y de esta manera las categoriza automáticamente a una cuenta llamada “Cargos y Tasas Bancarias”.

Zoho es una herramienta muy completa, que cuenta con una pestaña de reportes de todos los movimientos que ocurren en la plataforma. Si todas las transacciones se categorizan correctamente, se tendrán reportes acertados que pueden llegar a servir como indicadores financieros y herramientas vitales para el apoyo del proceso de toma de decisiones.

2.1.6 Diagrama de flujo de datos

Para que Topper pueda tener una idea más clara del funcionamiento de su sistema contable Zoho, se diseñó un diagrama de flujo de datos. Aplicando la teoría y práctica aprendida en la universidad, se realizó un análisis del sistema contable, así como de todas las entidades que lo rodean y que le brindan y le solicitan información.

¹⁵ Ver Glosario: Swift, página 37

De esta manera, se pudo mostrar gráficamente las entradas y salidas con las que el sistema cuenta, las entidades a su alrededor y los almacenes a los que se envía toda la información para guardarla.

2.1.7 Diagrama de flujos de procesos

Como se menciona anteriormente en el informe, Topper Trading Corp. es una empresa relativamente nueva, lo que quiere decir que hay áreas en las cuales se pueden implementar mejoras para realizar un trabajo más eficiente. Es por esto que se asignó la tarea de crear diagramas de flujos de los distintos procesos contables. De esta manera la empresa se beneficia al tener cada uno de los procesos de sus actividades diarias, plasmadas en diagramas comprensibles, que facilitan la manera en la que se realizan dichos procesos, buscando que se realicen de manera más ágil.

Fueron un total de cinco diagramas de flujo de los procesos contables que se llevan a cabo en Zoho, los que se diseñaron con la finalidad de brindarle a la empresa un esquema detallado paso a paso sobre lo que se debe hacer en cada una de las situaciones que se presentan a diario en las actividades financieras de la empresa.

2.1.8 Conciliaciones bancarias

Las transacciones que se registran en el banco también se van actualizando diariamente en Zoho, lo que quiere decir que, si el trabajo se hace de la manera correcta, no habrá ningún descuadre entre el saldo que aparece en la banca y el saldo que se ha registrado en el sistema hasta la fecha al final del mes.

Cuando se llegó a la empresa, el mes de julio y agosto no estaban conciliados debido a que ambos presentaban descuadres al momento de comparar el monto final que aparecía en la banca con el que aparecía registrado en Zoho. Se procedió a comparar transacción por transacción para encontrar las diferencias que existían en cada una, en caso de que la hubiese. Una vez identificada la diferencia, se realizó un respaldo, señalizando las transacciones que habían ocasionado el descuadre. Se analizó el motivo por el cual existía esa diferencia y se procedió a realizar una guía, la cual indica los distintos motivos por los cuales los montos finales en la banca y en Zoho no coincidían.

Finalmente, cuando el respaldo de las diferencias estaba creado, se procedió a agregar una transacción de ajuste, para que de esta manera el monto al final del mes tanto en la banca como en Zoho pudiera coincidir.

CAPÍTULO III

3.1 PROPUESTA DE MEJORA

En este capítulo del informe se presenta el proyecto que se propuso a la empresa en el área de contabilidad, con el fin de buscar un incremento en la utilidad de las actividades comerciales de la misma.

Debido a que el puesto delegado por Grupo Cadelga fue el de oficial de finanzas en la empresa Topper, el proyecto de mejora se realizó en base a dicha empresa. Topper es una empresa relativamente nueva, contando con apenas un año en el mercado, lo que la hace ideal para identificar áreas de mejora, ya sea en sus políticas, procesos o actividades cotidianas.

3.1.1 Política de pago a proveedores

“Realizar un control adecuado de los costos puede convertirse en una estrategia que ayude a garantizar no solo la competitividad, sino también la supervivencia de la empresa en el largo plazo” (Malpica, 2016)

Topper, como se menciona anteriormente en este informe, es una empresa dedicada a la compra y venta de azúcar y fertilizantes, lo que permite que se registren ingresos, provenientes de pagos de clientes, así como se registran débitos que corresponden a pago de facturas a proveedores.

Desde la primera semana, cuando se recibió la inducción a las actividades del día a día de Topper, se identificó una situación considerada como un área en donde se podía implementar o proponer una solución con el fin de apoyar a la empresa en el área contable.

Topper recibe facturas por parte de proveedores por distintos montos correspondientes a la cantidad y calidad de azúcar y fertilizantes. Al recibir esta factura, se realiza el proceso anteriormente descrito de registro de facturas.

Topper también emite facturas a sus clientes, las cuales están asociadas con una determinada factura de compra. Al momento en que el que un cliente realiza un pago a una factura determinada, inmediatamente se procede a pasar la factura de compra al proceso de autorización de pago.

Para que el pago pueda llegar completo a los proveedores, Topper decide agregar \$45.00 sobre el monto de la factura ya que esa es la tarifa establecida por el banco local. El banco también cobra comisiones por transferencias extranjeras desglosadas en \$25.00 y \$1.75 respectivamente. Topper se hace responsable de todas estas comisiones llegando a pagar un total de \$71.75 por transacción, sobre el monto de la factura original, lo que origina que disminuya la utilidad de los contratos.

Es importante dejar claro que Topper normalmente realiza un pago o una transacción por una o dos facturas, ya que los clientes pagan una o dos facturas a la vez. Los proveedores no cobran intereses, multas o recargos por retrasos en el

pago a sus facturas, el mismo proceso se aplica para los clientes, Topper no cobra ningún tipo de cargo por retrasos en los pagos de facturas.

Debido a que el sistema contable Zoho genera reportes automáticamente cuando se ingresa información sobre las transacciones, el proceso de buscar la cantidad de pagos a proveedores que se habían realizado en el transcurso del año fue bastante rápido. En la pestaña de “Reportes”, se encuentra un reporte llamado “Pago a proveedores” el cual se descarga para poder trabajar con él. El archivo cuenta con información como fecha de transacción, proveedor al que se emitió el pago, entre otras cosas que fueron de gran ayuda para el proyecto.

Una vez contando con todos los pagos a proveedores, estos se clasifican por semanas, con el fin de visualizar el gasto por comisiones y tarifas bancarias semanal y ver cuántos pagos se emitían a un solo proveedor en una determinada semana. Después se clasifican por mes para poder agruparlos de una manera mas ordenada y resumida los gastos en los que la empresa incurre al momento de realizar los pagos a sus respectivos proveedores.

En la siguiente tabla se muestran los gastos solamente en comisiones en los que Topper incurre por el pago a proveedores desde el inicio de este año hasta mediados de noviembre:

Tabla 1: Gastos por comisiones en la actualidad

Mes (2017)	Actualidad
Enero	\$ 1,148.00
Febrero	\$ 1,533.50
Marzo	\$ 2,251.00
Abril	\$ 1,964.00
Mayo	\$ 2,493.00
Junio	\$ 2,609.75
Julio	\$ 2,080.75
Agosto	\$ 3,731.00
Septiembre	\$ 2,941.75
Octubre	\$ 2,107.50
Noviembre	\$ 1,775.50
Total	\$ 24,635.75

Fuente: Elaboración Propia

Es un total de \$24,635.75 el gasto en el que Topper ha tenido que incurrir en once meses y medio por comisiones bancarias al momento de realizar los pagos a sus proveedores. Es una cifra bastante alta, teniendo en cuenta que es el primer año operacional de Topper y sabiendo que esta cifra solamente incrementará en los futuros años si no se realiza un cambio en los métodos de pago.

Es difícil que la empresa no pague comisiones bancarias, ya que son las instituciones financieras quienes deciden el monto a cobrar por cada comisión.

También se es consciente que la empresa no desea que el pago a sus proveedores se vea afectado por los cargos de las comisiones bancarias, y es por esto que prefieren pagar un monto extra sobre la factura.

Es en esta parte en donde se identifica una oportunidad de mejora que se basa en realizar una modificación en los métodos de pago de la empresa. Como se menciona anteriormente, Topper emite pagos de facturas a proveedores cuando reciben el pago de la factura de venta por parte de sus clientes, siempre y cuando ambas facturas estén relacionadas. Es decir, la empresa aún no tiene una frecuencia de pagos definida y esto genera gastos de más, que se pueden evitar si se implementan medidas que permitan hacer pagos en frecuencia.

El proyecto propuesto a la empresa, para apoyar la mejora continua de la misma y de sus procesos, es el de implementar una política de pagos en frecuencia, específicamente una vez por semana. Al implementar esta política, el pago a los proveedores se unificará en una sola transacción con la intención de que el gasto en el que se incurre por comisiones bancarias disminuya.

(Feldman, 2017) afirma: “La unificación de los pagos a proveedores le permite a la empresa llevar un mejor control de los pagos”. Además de esto, se reducen los gastos en exceso por comisiones y tasas bancarias. Ya que los proveedores no cobran ningún tipo de recargos o multas por retrasos, no existe el riesgo de incrementos por intereses.

Existen casos en donde los proveedores exigen el pago de una factura en específico urgentemente por cuestiones internas. Es en este tipo de casos en donde se harán excepciones y se procederá a pagar a factura del proveedor en el

tiempo que lo solicita, incluso si la factura de venta relacionada aún no ha sido pagada por el cliente.

Es de suma importancia el poder contactarse oficialmente por medio de reuniones entre el gerente comercial de Topper y los proveedores más grandes, que son quienes facturan en mayor volumen a Topper y notificarles sobre la política de pago que se implementará, ya que, como son ellos quienes facturan más, son a quienes se va a estar aplicando esta política de pago en frecuencia.

3.1.2 Impacto de la Propuesta

Topper es una empresa relativamente pequeña en el mercado, que poco a poco va encontrando formas de ir creciendo y mejorando sus procesos, día tras día. Uno de los factores que influyen en el crecimiento de una empresa es, precisamente “mantener los costos al mínimo mientras se alcanza la máxima cantidad de clientes interesados en los productos de la compañía” (Shujel, 2007)

Minimizar los costos es justamente lo que se está buscando con este proyecto de mejora para la empresa Topper y el Grupo Cadelga en general. Se busca contribuir a su plan de mejora continua, implementando métodos que ayuden a que la utilidad de sus negocios aumente en lugar de que disminuyan. Esto se va a lograr disminuyendo la cantidad de pagos que se realizan a un solo proveedor semanalmente, con el fin de reducir también los gastos por comisiones bancarias.

Cuando se obtienen los datos sobre la cantidad de pagos que se realizan a un solo proveedor en una semana en la actualidad, se procede a realizar un escenario en donde se está implementando la política de pago propuesta.

Esto se hace por medio de una revisión semanal de los gastos para identificar en qué semanas se había emitido más de un pago a un mismo proveedor. En caso de que una semana presente más de un pago a un mismo proveedor, se procede a eliminar el o los pagos para dejar solamente un pago único a ese proveedor, para esa determinada semana.

De la misma manera que con los datos actuales, al finalizar el proceso de revisión de pagos semanales, y teniendo el escenario de la propuesta en donde solo se emite un pago por proveedor semanalmente, se procede a clasificar los gastos semanales a los meses correspondientes, con el fin de tener y presentar los datos de una manera más organizada y agrupada.

En la siguiente tabla se muestra la comparación entre los datos actuales y los datos que se obtuvieron en el escenario propuesto, de igual manera el ahorro mensual que la empresa tendría al implementar la propuesta:

Tabla 2: Ahorro en gastos por comisiones implementando propuesta

Mes	Actualidad	Propuesta	Ahorro
Enero	\$ 1,148.00	\$ 1,076.25	\$ 71.75
Febrero	\$ 1,533.50	\$ 1,174.75	\$ 358.75
Marzo	\$ 2,251.00	\$ 1,533.50	\$ 717.50
Abril	\$ 1,964.00	\$ 1,461.75	\$ 502.25
Mayo	\$ 2,493.00	\$ 1,775.50	\$ 717.50
Junio	\$ 2,609.75	\$ 1,748.75	\$ 861.00
Julio	\$ 2,080.75	\$ 1,291.50	\$ 789.25
Agosto	\$ 3,731.00	\$ 2,511.25	\$ 1,219.75
Septiembre	\$ 2,941.75	\$ 2,152.50	\$ 789.25
Octubre	\$ 2,107.50	\$ 1,533.50	\$ 574.00
Noviembre	\$ 1,775.50	\$ 1,416.75	\$ 358.75
Total	\$ 24,635.75	\$ 17,676.00	\$ 6,959.75

Fuente: Elaboración Propia

Como se puede apreciar en la tabla anterior, el ahorro que se hubiese generado a partir de la implementación del proyecto de mejora sería de \$6,959.75, es decir, un aproximado de L.165,443.00 en la moneda local, utilizando el precio del dólar a la fecha que es de L.23.7714 por \$1.00. Esto representa una disminución del 28% en los gastos por comisiones bancarias en los que Topper incurre, utilizando los datos del año recién pasado. El ahorro real se verá reflejado al final del año en el que se implemente la política de pagos.

Para poder visualizar el ahorro que obtendría la empresa si se implementa el método de pago en frecuencia de una mejor manera, se realizó un gráfico

comparativo¹⁶ entre los datos de los gastos en los que se incurren actualmente y la disminución en los gastos en el escenario de la propuesta.

Es un monto significativo, tomando en cuenta que se trata de comisiones bancarias y que es un gasto que está sobre el valor final de la factura del proveedor y que afecta directamente la utilidad de los contratos. Otro punto a tomar en cuenta es el crecimiento comercial que Topper actualmente presenta. Los datos que se utilizaron fueron sobre el primer año de la empresa en el mercado y ya se presenta un ahorro significativo.

El crecimiento actual de Topper, le permitirá darse a conocer más en el mercado, obtener nuevos clientes, y aumentar su volumen de ventas, así como de compras, lo que quiere decir que el ahorro por pago a proveedores será de mínimo, la misma cifra que se hubiese dado el primer año ya que irá en aumento a medida la empresa vaya incrementando su actividad comercial.

¹⁶ Ver Ilustración 12: “Gasto por comisiones con propuesta aplicada”, página 48

CAPÍTULO IV

4.1 CONCLUSIONES

- Por medio del diseño y creación de diagramas de flujos de procesos, se logró la estandarización por cada proceso que se lleva a cabo dentro de la empresa a diario. La estandarización de los procesos por medio de diagrama de flujos permite que exista un mejor orden dentro de la empresa y que la etapa de aprendizaje de los métodos y procesos de trabajo dentro de la empresa se desarrollen de una manera más ágil y comprensible.
- Durante el periodo de práctica profesional, se logró desarrollar habilidades en cuanto identificación de criterios para la toma de decisiones, tales como la optimización de recursos mediante experiencia adquirida en el área contable y de finanzas con las labores y procesos que se realizaban día a día.
- Se logró reducir el impacto de los cargos y tasas bancarias a la empresa en un 28%, mediante la implementación del proyecto de propuesta de mejora, el cual consta de aplicar un método de pago en frecuencia, con la finalidad de reducir la cantidad de transacciones para que de la misma manera se reduzcan los gastos por tasas bancarias.

4.2 RECOMENDACIONES

4.2.1 A la Empresa

Grupo Cadelga es un grupo de empresas reconocidas por su calidad y prestigio en el territorio nacional, pero como toda empresa grande, cuenta con debilidades y áreas en donde pueden mejorar. Actualmente los empleados en casa matriz que trabajan para Cadelga, realizan actividades y tienen responsabilidades que pertenecen a otra empresa del grupo, lo que puede crear confusión para los mismos. Es necesario que las empresas definan bien la estructura de trabajo y que se tenga una mejor distribución de las cargas laborales y responsabilidades.

4.2.2 A la Universidad

Desarrollar programas y actividades, como visitas a empresas, dentro de las clases para que se pueda tener un panorama más claro, en un sentido práctico, acerca del mundo laboral. Recibir retroalimentaciones por parte de los alumnos y maestros para ver en qué se está fallando y de esta manera tomar las mejores decisiones. Diseñar estrategias, como la innovación en metodologías de enseñanza, que potencialicen el crecimiento de la universidad y lograr mantenerse en la cúspide, como un centro educativo de prestigio.

4.2.3 A los Estudiantes

Sacar el máximo provecho de las actividades laborales realizadas para, en un futuro, utilizar esa experiencia e implementarla en una empresa propia. Hoy en día

hay mucha competencia en cuanto a capital humano, por lo que es clave contar con la iniciativa de contribuir con algo en todo momento, ser de mucha utilidad para la empresa e incrementar la productividad dentro de la misma para poder mejorar tanto el desempeño individual, como el de la empresa.

4.3 BIBLIOGRAFÍA

Blocher, E. J. (2008). *Administración de costos*. McGraw Hill.

Cho, J. (2017, noviembre 17). Organigrama de Topper Trading Corp.

Compañía Azucarera Tres Valles. (2017). Historia. Recuperado a partir de <http://tresvalles.hn/historia/>

Feldman, O. (2017, abril 18). Unificación de Pagos. Recuperado a partir de <https://cronicaglobal.elespanol.com/business/unificacion-pagos-ventajas.html>

Grupo Cadelga. (2014). Empresas del Grupo. Recuperado a partir de <http://www.grupocadelga.com/>

Grupo Cadelga. (2014). Historia. Recuperado a partir de <http://www.grupocadelga.com/historia/>

Grupo Cadelga. (2014). Misión, Visión y Valores. Recuperado a partir de <http://www.grupocadelga.com/mision-vision-y-valores/>

Malpica, J. (2016, julio 19). 5 consejos para minimizar costos en una empresa. Recuperado a partir de <https://www.capitalemprendedor.com/2016/07/19/5-consejos-minimizar-costos-negocio/>

Shujel. (2007, noviembre 5). Modelo de negocio y estrategia comercial [Blog]. Recuperado a partir de <http://entrepreneur-blog.blogspot.com/2007/11/modelo-de-negocio-y-estrategia.html>

Zoho Corporation Pvt. (2017). Zoho Books. Recuperado a partir de <https://www.zoho.com/books/tour/>

4.4 GLOSARIO

Bill of Lading: Documento propio de transporte marítimo que se utiliza en el marco de un contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular.

Bioestimulante: Cualquier sustancia o microorganismo que, al aplicarse a las plantas, es capaz de mejorar la eficacia de éstas en la absorción y asimilación de nutrientes, tolerancia a estrés biótico o abiótico o mejorar alguna de sus características agronómicas.

Cartera de clientes: Conjunto de clientes que los vendedores de una empresa tienen dentro de un área de venta y con los que interesa mantener un contacto.

Commodities: Cualquier bien con el que se intente realizar una transacción comercial.

Conciliación bancaria: Comparación que se hace entre los apuntes contables que lleva una empresa de su cuenta corriente o cuenta de bancos y los ajustes que el propio banco realiza sobre la misma cuenta.

Google Drive: Servicio de alojamiento de archivos que permite al usuario almacenar de forma centralizada todos sus archivos y sincronizarlos en todos sus dispositivos.

Nube: *Inform.* Espacio de almacenamiento y procesamiento de datos y archivos ubicado en internet, al que se puede acceder el usuario desde cualquier dispositivo.

Optimización: Método para determinar los valores de las variables que intervienen en un proceso o sistema para que el resultado sea el mejor posible.

Pecuaría: Pertenece o relativo al ganado.

Responsabilidad Social: Carga, compromiso u obligación, de los miembros de una sociedad ya sea como individuos o como miembros de algún grupo, tanto entre sí como para la sociedad en su conjunto.

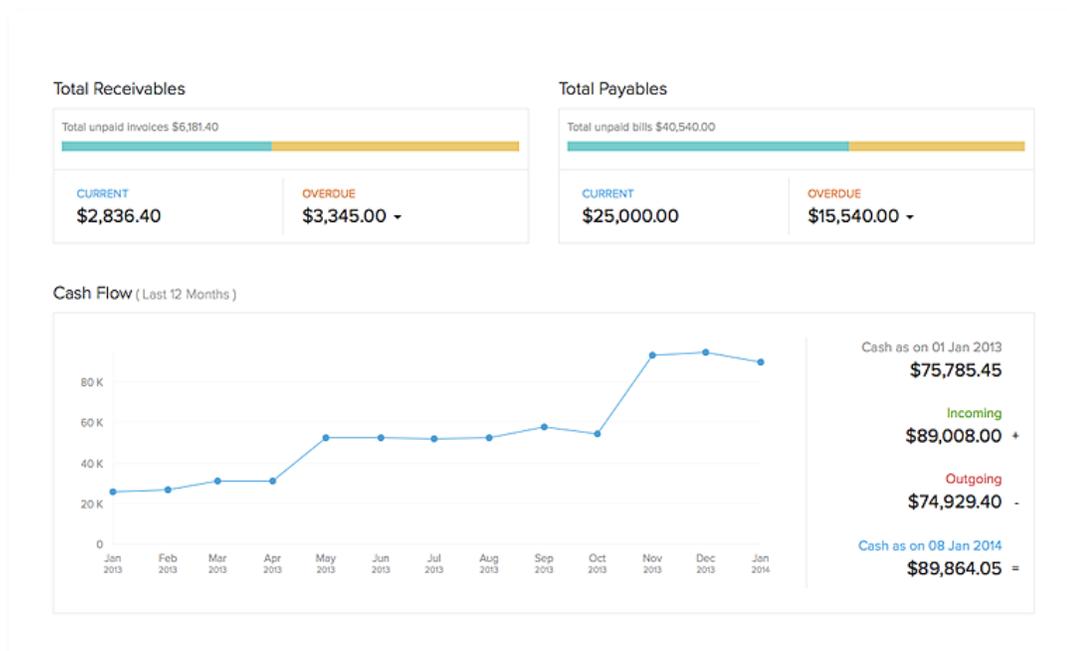
Swift: Serie alfanumérica que sirve para identificar al banco receptor cuando se realiza una transferencia internacional.

Trader: Persona que realiza compra y venta de instrumentos financieros en los mercados, tales como acciones, bonos o materias primas.

Zoho Books: Software basado en la nube que permite controlar la contabilidad de un negocio.

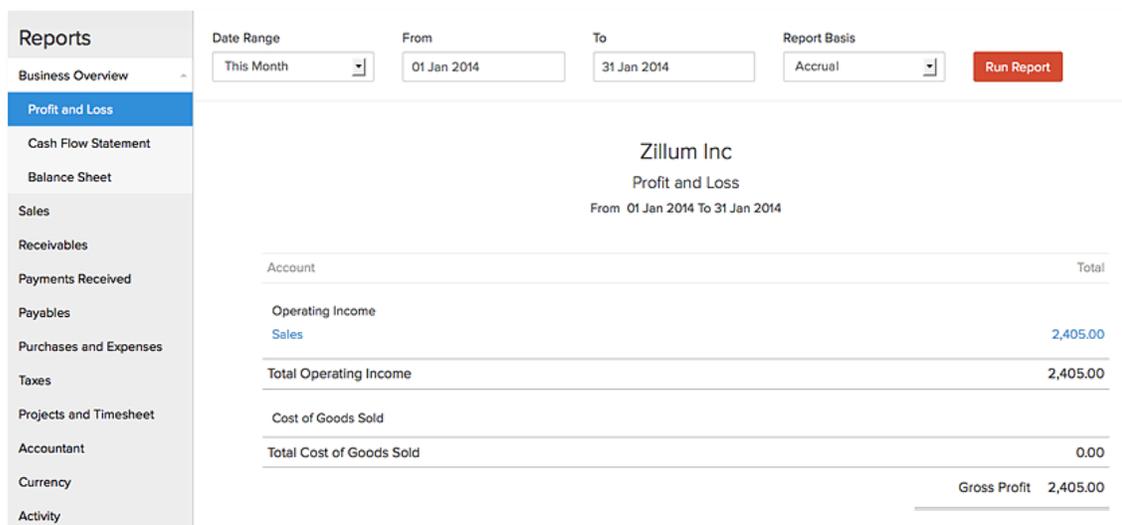
ANEXOS

Ilustración 2: Panel de información general de Zoho



(Zoho Corporation Pvt., 2017)

Ilustración 3: Pestaña de reportes generado por Zoho



(Zoho Corporation Pvt., 2017)

Ilustración 4: Pestaña de facturas de venta

Date	Invoice#	Order Number	Customer Name	Status	Due Date	Amount	Balance Due
08 Dec 2015	INV-000026		TaihaCo	DRAFT	08 Dec 2015	\$5,475.00	\$5,475.00
07 Dec 2015	INV-000025		Aaron Miller	DRAFT	07 Dec 2015	\$129.00	\$129.00
07 Dec 2015	INV-000024		Aaron Miller	DRAFT	07 Dec 2015	\$129.00	\$129.00
27 Nov 2015	INV-000023		Francis Powell	DRAFT	27 Nov 2015	\$17.50	\$17.50
26 Oct 2015	INV-000021		Aaron Miller	OVERDUE BY 43 DAYS	26 Oct 2015	\$129.00	\$129.00
26 Oct 2015	INV-000022		Aaron Miller	OVERDUE BY 43 DAYS	26 Oct 2015	\$129.00	\$129.00
05 Oct 2015	INV-000018		Mr. John Sullivan	PAID	05 Oct 2015	\$1,797.60	\$0.00
05 Oct 2015	INV-000017		Mr. John Sullivan	PAID	05 Oct 2015	\$20,972.00	\$0.00
28 Sep 2015	INV-000019	SO-00002	Bowman Furnitures	PAID	28 Sep 2015	\$2,640.00	\$0.00
28 Sep 2015	INV-000016	SO-00002	Bowman Furnitures	OVERDUE BY 71 DAYS	28 Sep 2015	\$440.00	\$440.00
28 Sep 2015	INV-000015	SO-00001	Bowman Furnitures	DRAFT	28 Sep 2015	\$0.00	\$0.00
10 Sep 2015	INV-000014		ABC Devices	PAID	10 Sep 2015	\$43.71	\$0.00

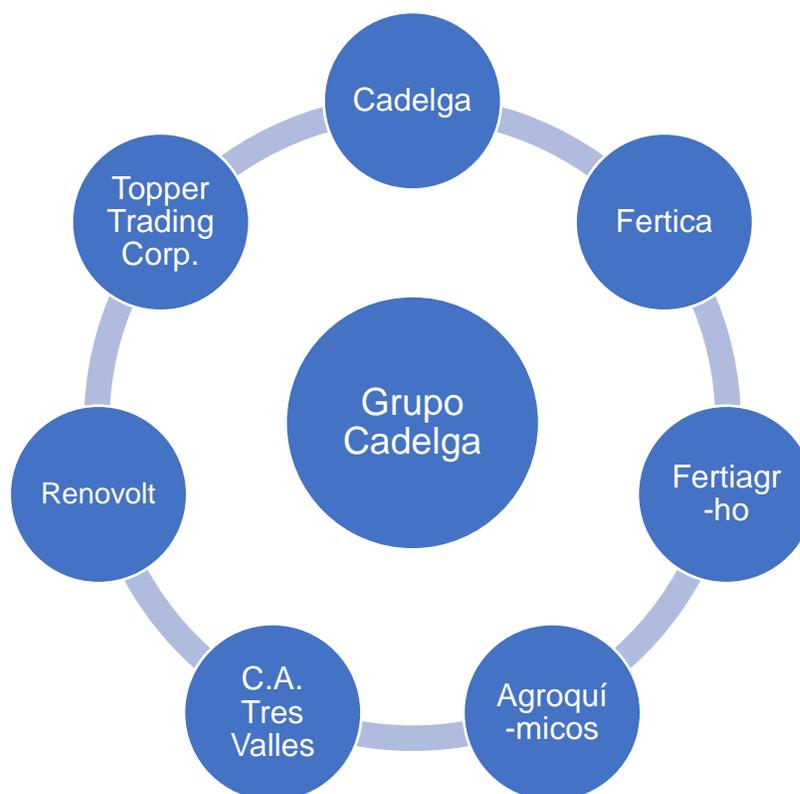
(Zoho Corporation Pvt., 2017)

Ilustración 5: Carpetas en donde se archivan los pagos a proveedores



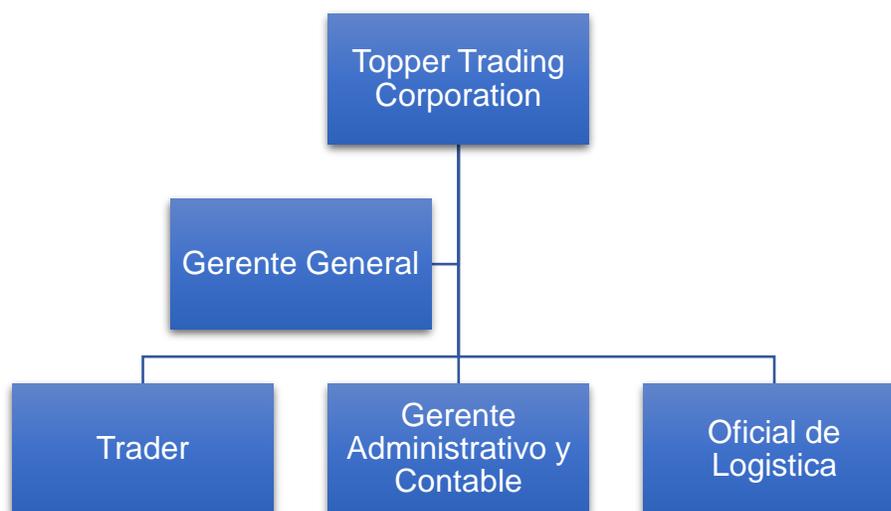
(Grupo Cadelga, 2017)

Ilustración 6: Empresas de Grupo Cadelga



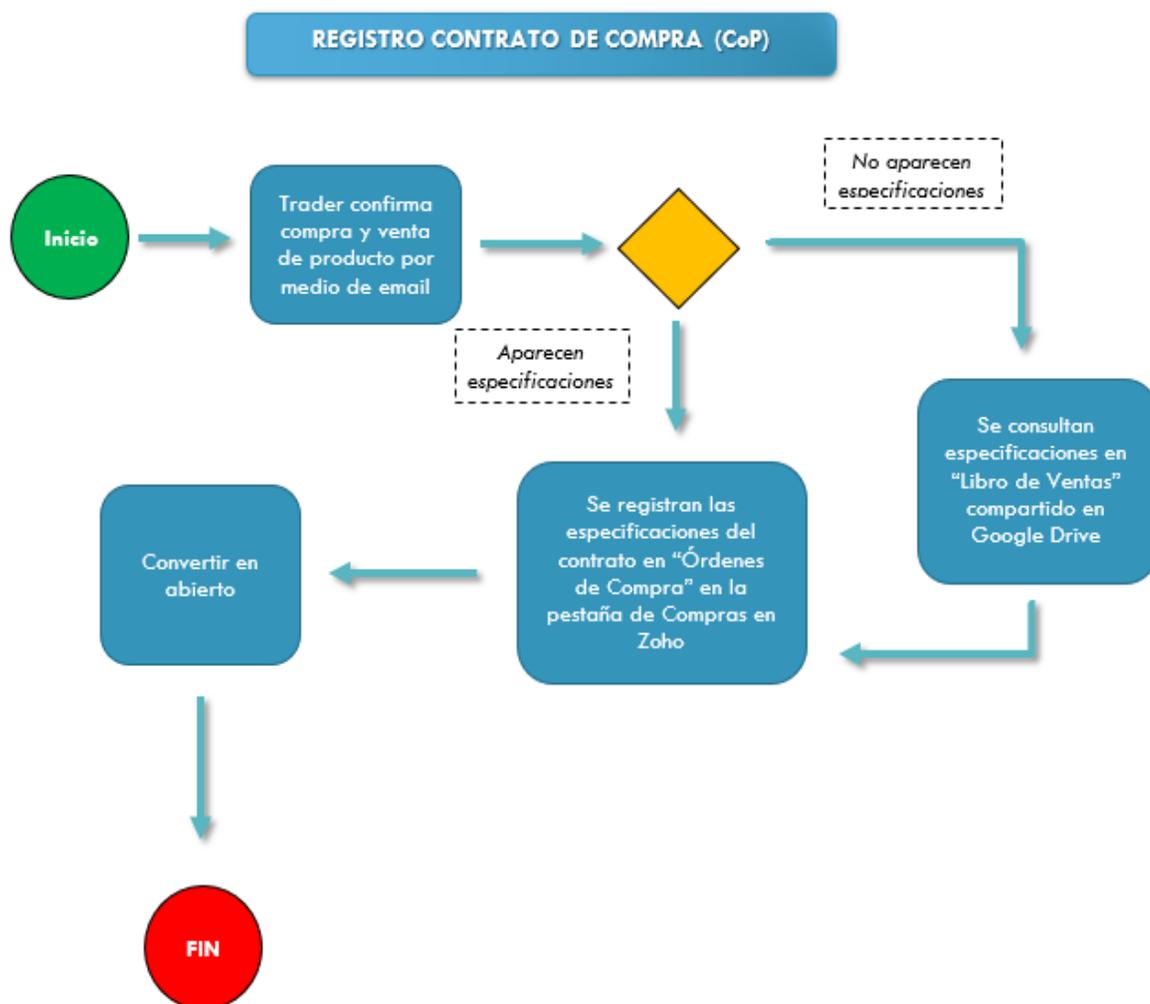
(Grupo Cadelga, 2014)

Ilustración 7: Organigrama de Topper Trading Corp.



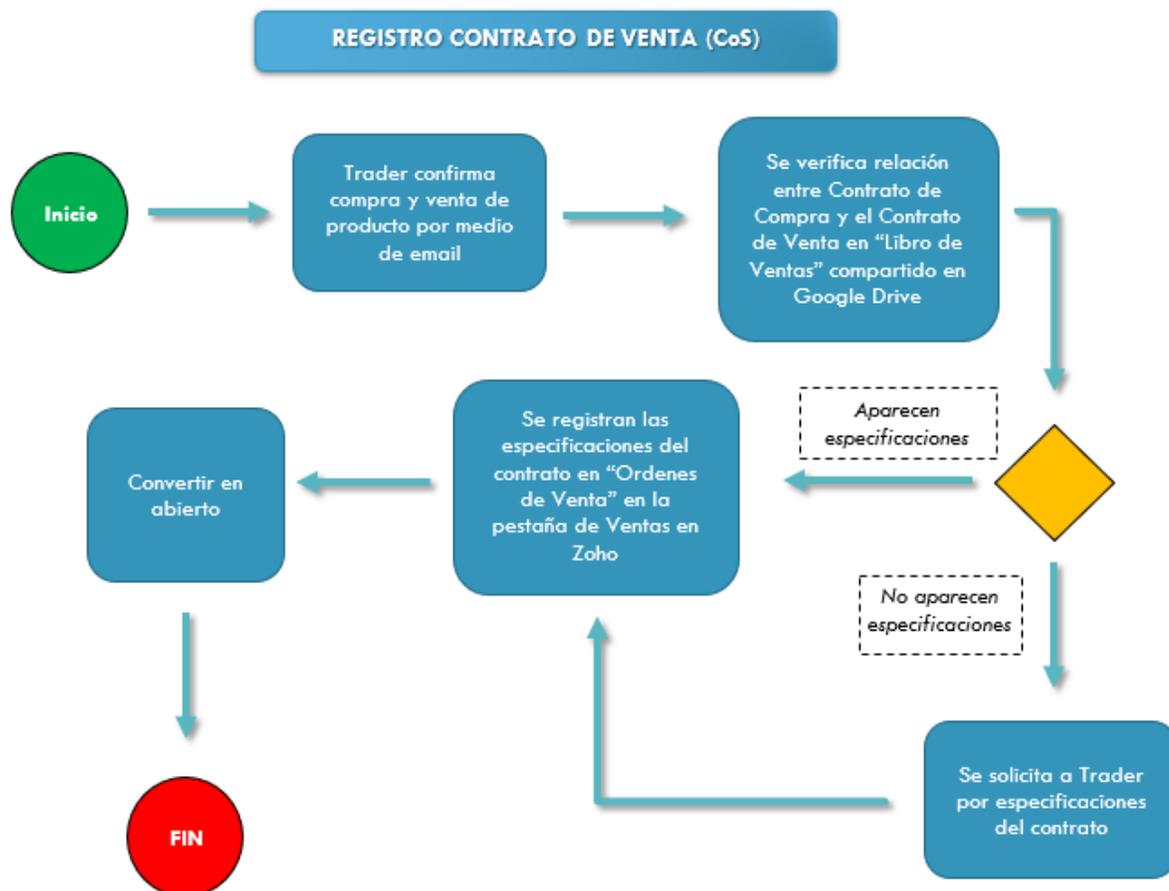
(Cho, 2017)

Ilustración 8: Diagrama de flujo - Registro de contrato de compra



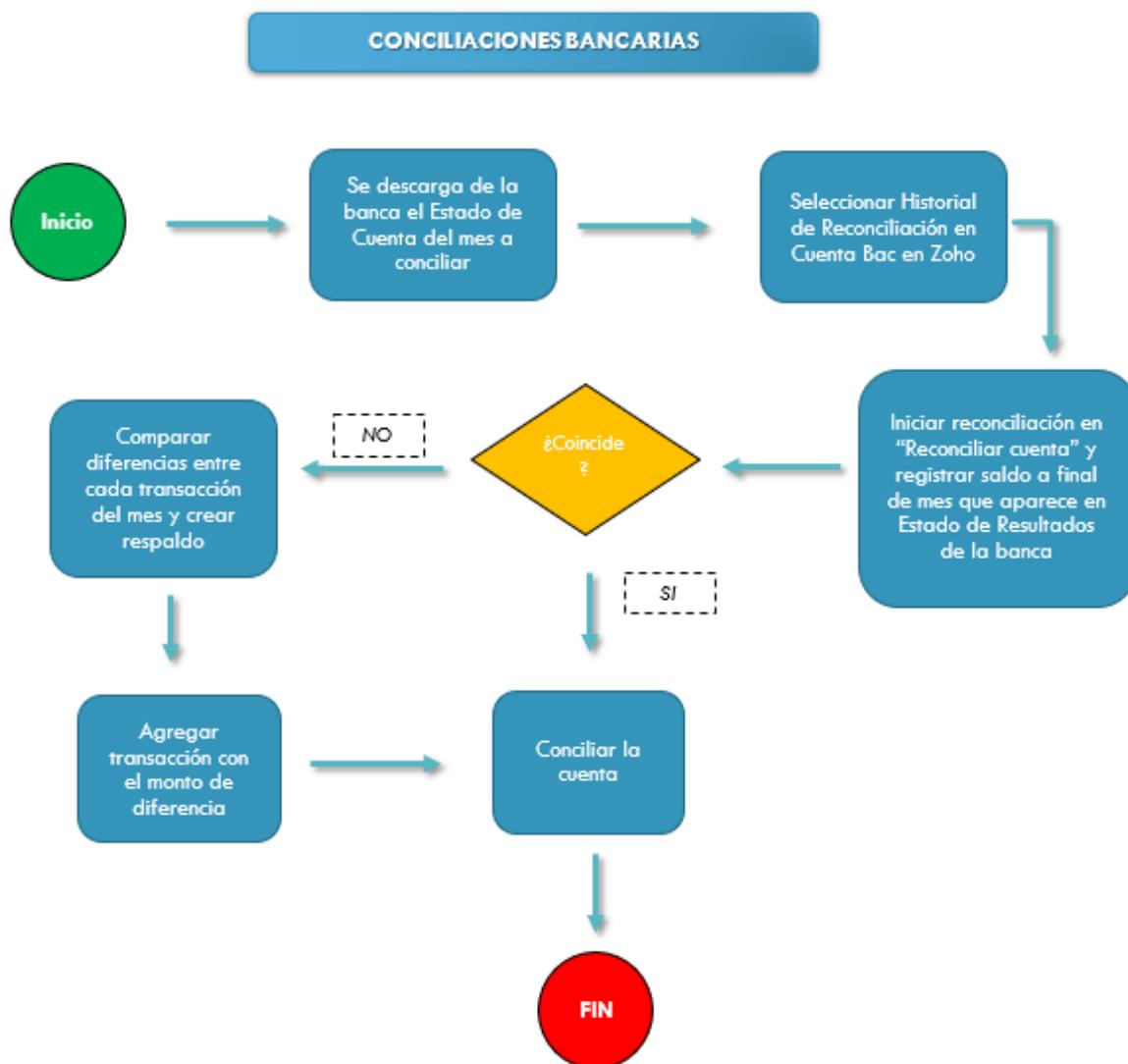
Fuente: Elaboración Propia

Ilustración 9: Diagrama de flujo - Registro de contrato de venta



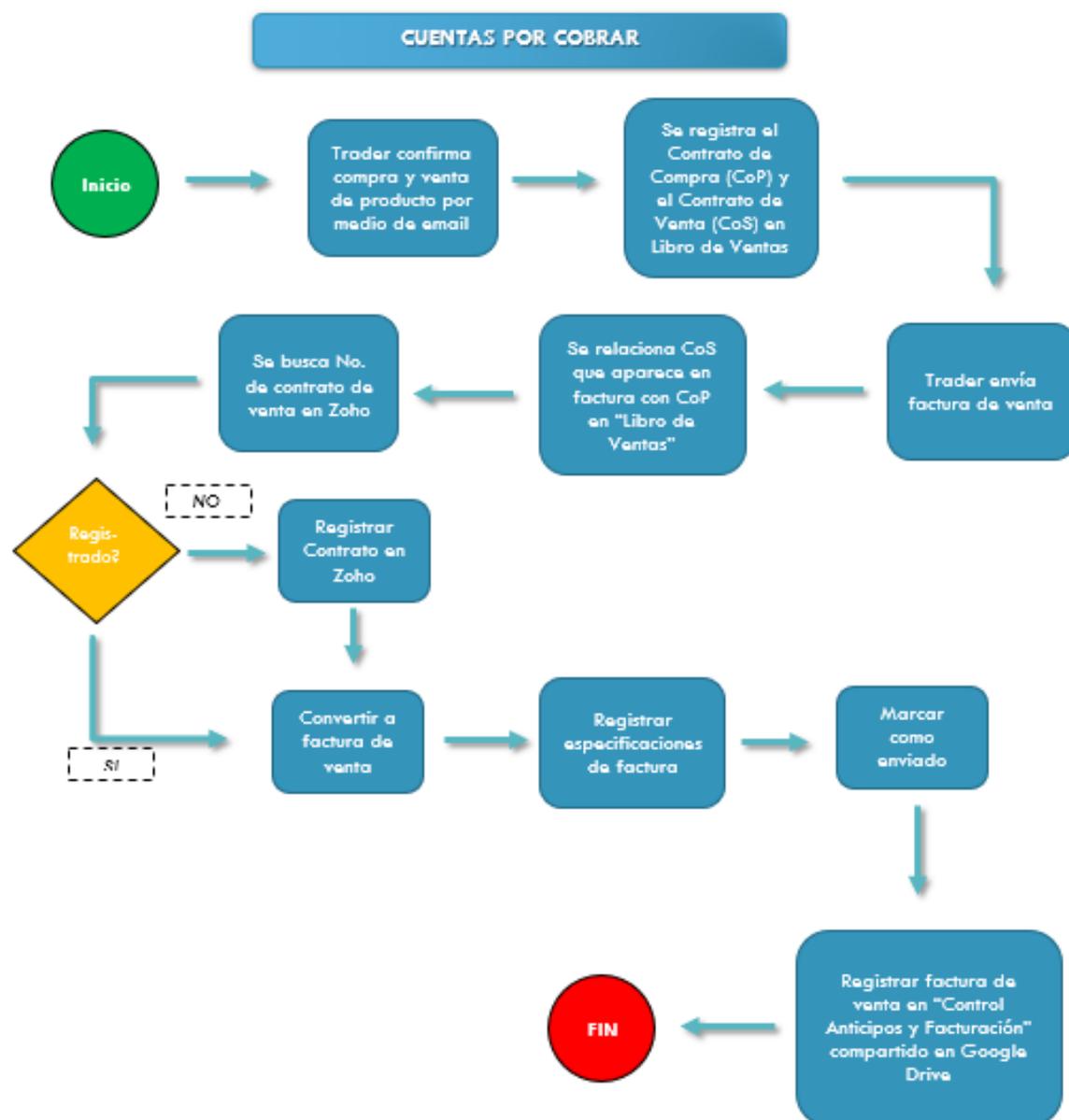
Fuente: Elaboración Propia

Ilustración 10: Diagrama de flujo - Conciliaciones bancarias



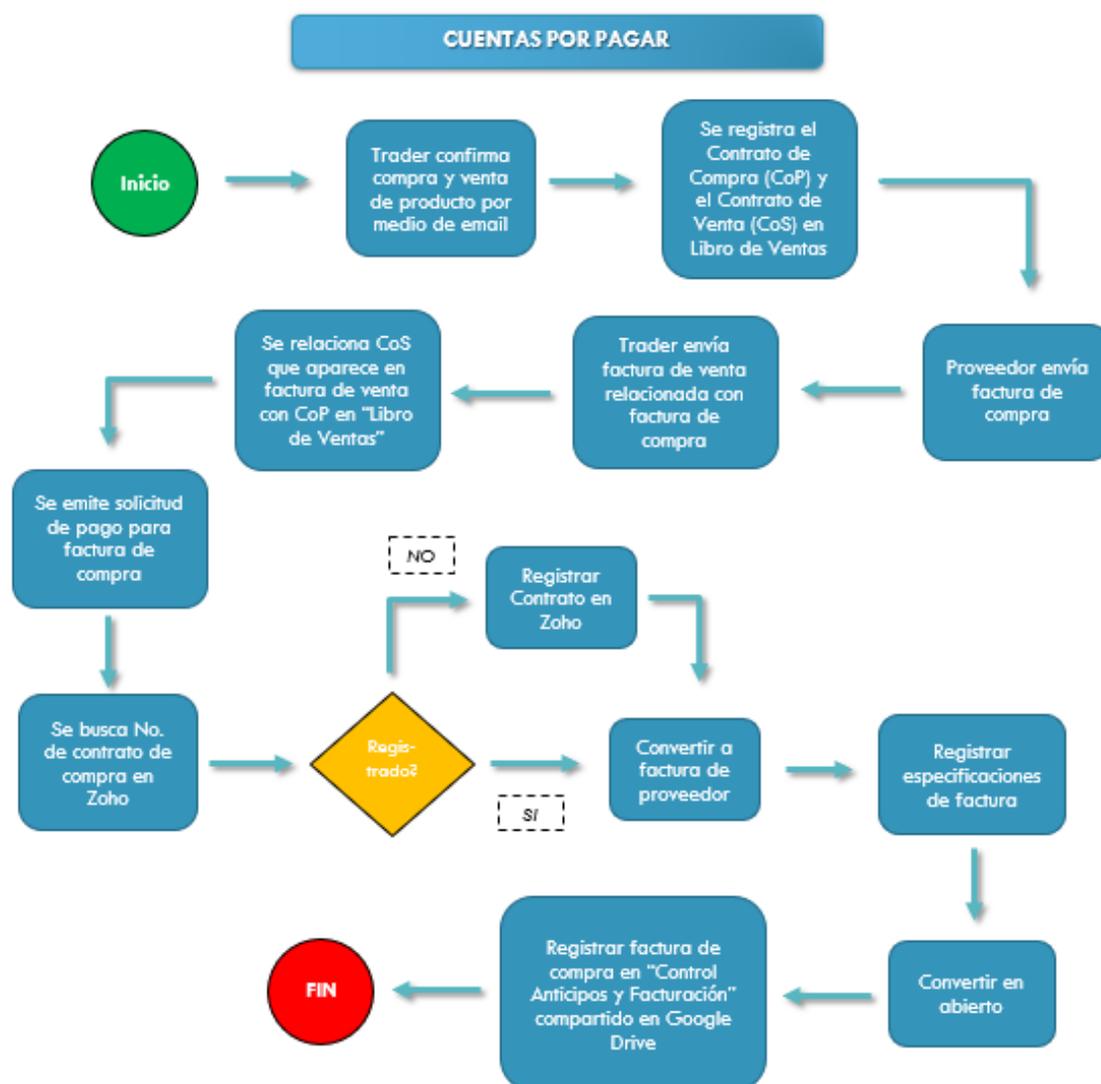
Fuente: Elaboración Propia

Ilustración 11: Diagrama de flujo - Cuentas por cobrar



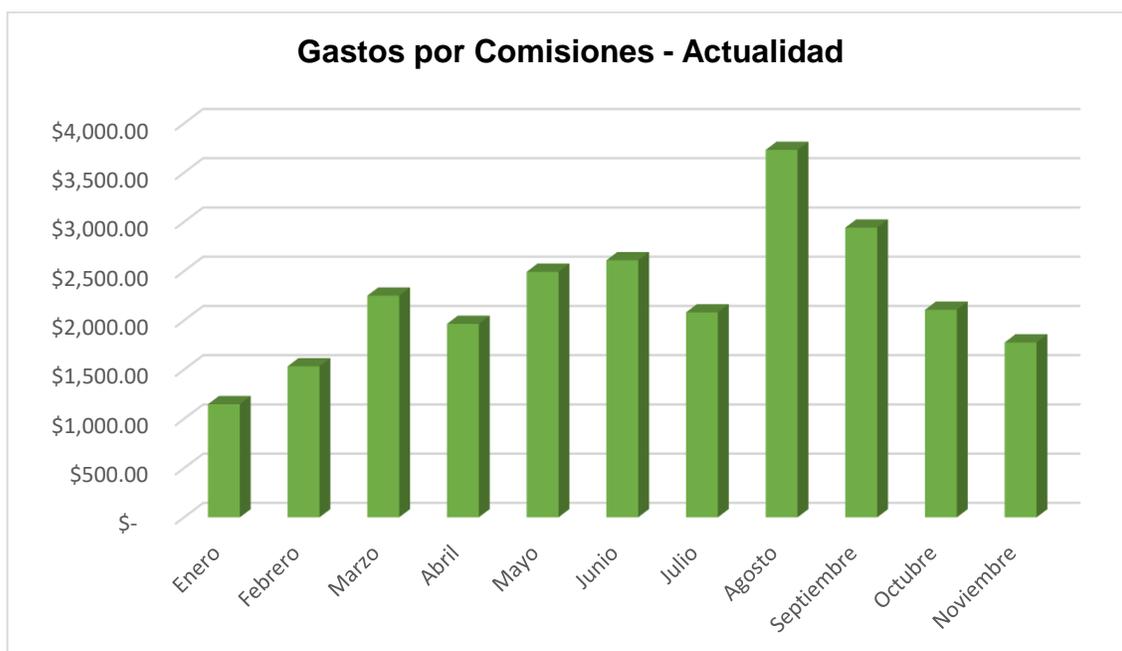
Fuente: Elaboración Propia

Ilustración 12: Diagrama de flujo - Cuentas por pagar



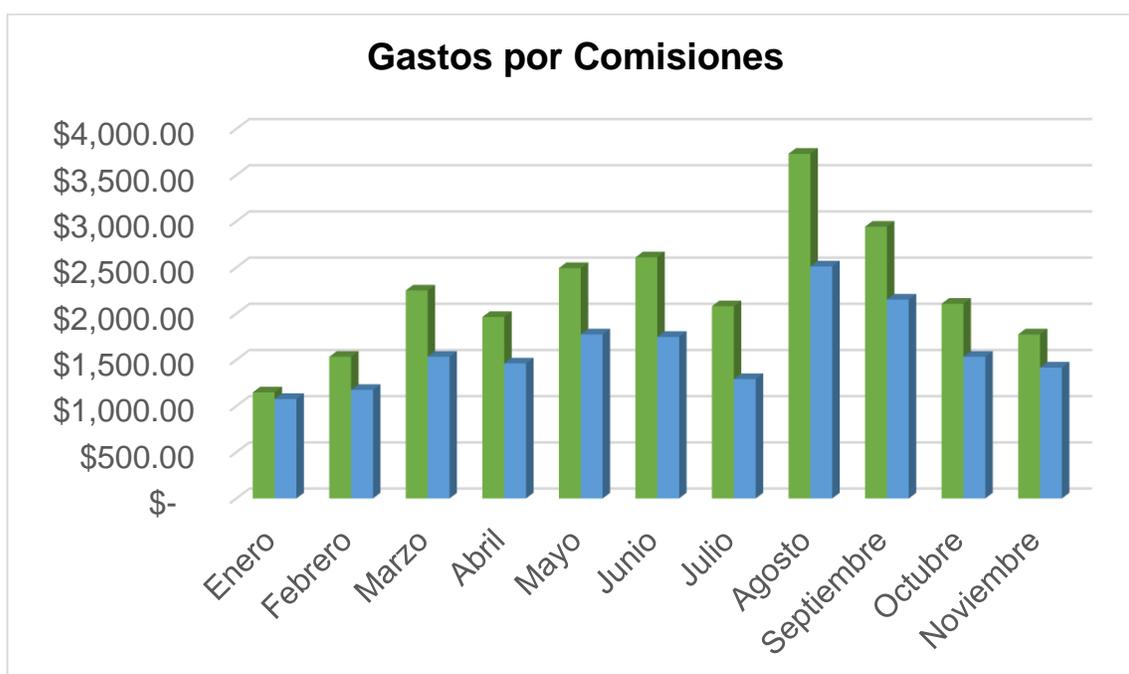
Fuente: Elaboración Propia

Ilustración 13: Gastos por comisiones en la actualidad



Fuente: Elaboración Propia

Ilustración 14: Gasto por comisiones con propuesta aplicada



Fuente: Elaboración Propia



Política de Pagos a Proveedores

OBJETIVO

El objetivo de la presente política es de definir la estructura, normas y condiciones del pago a proveedores de la empresa.

Este procedimiento debe estar bajo el conocimiento de todo el personal asociado a la recepción y pago de facturas de proveedores.

POLITICA DE PAGO A PROVEEDORES

1. Se pagará la factura del proveedor cuando nuestro cliente efectúe el pago de la factura de venta relacionada.
2. El pago de la factura del proveedor se realizará el día viernes siguiente al pago de la factura de venta relacionada.
3. En caso sea feriado, el día de pago se correrá al jueves anterior.
4. El monto máximo por transacción bancaria será establecido por nuestro analista financiero.
5. Los pagos serán autorizados por nuestro departamento de gerencia.
6. Todos los pagos tienen que estar debidamente respaldados por los documentos pertenecientes a la transacción (contratos, facturas, bill of lading, referencias, etc.)
7. Los pagos se informarán a los proveedores vía email una vez sean realizados.

CASO EXCEPCIONAL

Si la factura del proveedor se necesita pagar con urgencia, se debe notificar al departamento de contabilidad para proceder con el pago.

Yo Wilmer Girón Galeano, con número de cuenta 21341113 certifico que el informe elaborado como requisito de mi práctica profesional previo a la examinación del comité evaluador de la carrera de Administración Industrial y de Negocios ha sido redactado en base a experiencias personales y doy fe que no ha sido copiado parcial o totalmente del trabajos anteriormente presentados, excepto aquellas partes que han sido debidamente citadas y cuyos autores han sido reconocidos dentro del texto de mi informe.

Habiendo dado fe de lo anterior, me someto a las sanciones contempladas en el Reglamento de Disciplina, según lo establecido en el artículo 16:” En el caso de fraude en exámenes y plagio en trabajos, tareas, investigaciones o proyectos, se sancionará además con la anulación total de su valor”. Remitiéndose al Comité de Ética para la firma del acta correspondiente por falta grave, aceptando matricular proyecto de graduación en el periodo siguiente.

Nombre y Firma del alumno

