IMCP
Yucatán

ENTRE CONTADORES Y EMPRESARIOS

EDUCACIÓN CONTINUA UN ESTILO DE VIDA PARA EL PROFESIONAL

OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS PARA LA DISMINUCIÓN DE COSTOS DE OPERACIÓN: CASO EMPRESA DEL SECTOR FERRETERO

Editorial

En este número abordaremos dos interesantes temáticas referentes a la educación continua como un estilo de vida para el profesional y a la optimización de procesos logísticos para la disminución de costos de operación, tomando como base el caso de una empresa del sector ferretero.

En primera instancia, es indiscutible que la educación continua es una necesidad imperiosa que se plantea a las instituciones de educación superior para la actualización de los profesionales, ante la velocidad de los cambios en el conocimiento y en la tecnología. El panorama sobre la educación continua que hace años se visualizaba, es hoy un hecho; no obstante, es imprescindible comprender sus antecedentes, la actualidad que vivimos y acercarnos al futuro que se avecina para tomar de las oportunidades que mañana nos ofrecerá este campo.

Por otra parte, en el segundo artículo se pretende concientizar sobre la importancia de establecer mejoras de estructuras y procesos que permitan evitar que se pierda la capacidad de agilidad y competitividad lo cual coadyuvaría en la afectación de su crecimiento y desarrollo.

Estimado lector, los integrantes que formamos parte de la comisión editorial, esperamos que disfrute la lectura de cada uno de los artículos.

◆

Dr. Mario René Chan Magaña
Coordinador de la Comisión Editorial
del Colegio de Contadores Públicos
de Yucatán
mchanmagana@gmail.com

Índice

Relevancia en Contexto

EDUCACIÓN CONTÍNUA UN ESTILO DE VIDA PARA EL PROFESIONAL 3

OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS PARA LA DISMINUCIÓN DE COSTOS DE OPERACIÓN: CASO EMPRESA DEL SECTOR FERRETERO 7

CONSEJO DIRECTIVO 2019 - 2020

C.P.C. Enrique Lorenzo Salazar Durán
Presidente del Colegio de Contadores Públicos de Yucatán, A.C.
C.P. y P.C.F. Russell Francisco Arcila Sosa
Vicepresidente de Relaciones y Difusión
C.P. Víctor Manuel Álvarez Palma
Vicepresidente de Desarrollo Profesional
C.P. Víctor José Quijano Durán
Secretario de Sector Gubernamental
C.P. Rafael Iván Aguirre Pérez
Secretario Sector Docencia
C.P.C. Gilberto Omar Zapata Denis
Secretario Sector Práctica Externa
C.P.C. Ligia Elizabeth Aguayo Rosado
Secretario Sector Empresas
C.P.C. María de Guadalupe Guillermo Cordero
Auditor Propietario
C.P.C. Esperia Concepción Castillo Pantoja
Auditor Suplente
C.P.C. Alejandro José Ontiveros Gómez
Vicepresidente de Finanzas y Administración

COMISIÓN DE TRABAJO EDITORIAL

Coordinador:

Dr. Chan Magaña Mario René

Integrantes:

Dr. Alonso Novelo Valentín
C.P.C. González Hernández Fernando
Dr Meneses Puerto Ernesto Alonso
C.P.C. Sabido Domínguez Teresita de Jesús
C.P. Solís Ortega Belén
M.F. Solís Uc Javier Avelino
C.P.C. Vergara Pérez María Isabel
M.R.D.R. Barrera Durán Wilma Alejandra
C.P. Cruz López Reyna Delfina

Política Editorial. Los artículos publicados expresan únicamente la opinión del autor o autores. El Colegio de Contadores Públicos de Yucatán, A.C., a través de su Comisión de Trabajo Editorial evalúa los artículos técnicos para su inclusión en la revista. La revista se difunde a través de su portal de internet y de los mecanismos de difusión que considere pertinentes. No se permite la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización por escrito del Colegio de Contadores Públicos de Yucatán, A.C.

EDUCACIÓN CONTINUA UN ESTILO DE VIDA PARA EL PROFESIONAL

L.M.N.I. Gina Estefanía Godínez Molina

Licenciada en mercadotecnia y negocios internacionales

Opción a grado de maestra en gestión de la mercadotecnia

egresada de la Universidad Autónoma de Yucatán

Coordinadora de educación continua de la Facultad de Contaduría y Administración de la UADY

Antecedentes

El interés por el tema de la Educación Continua se convierte en un tema de relevancia internacional después de la Segunda Guerra Mundial, cuando la UNESCO identifica la necesidad de impulsar la formación de adultos y de contar con programas de actualización de conocimientos ofrecidos por las instituciones educativas y otros sectores con capacidad para llevarlos a cabo.

En 1945 se efectuó la Primera Conferencia Internacional de Educación de Adultos, la cual tuvo como propósito analizar los problemas que en materia educativa debían enfrentar las personas mayores de 15 años en aquellos países que en el periodo de posguerra iniciaban su reconstrucción y requerían alternativas de capacitación que les aseguraran un adecuado desempeño laboral, es decir las personas debían aprender a adaptarse y readaptarse sus conocimientos debido a la situación de la época, la cual los obligaba a tener mayor responsabilidad en sus áreas de trabajo y utilizar los recursos con los que contaban con mayor eficiencia y eficacia. (Tünnermann Bernheim, 2010)

En 1965 el Comité Internacional de la UNESCO para la Educación de Adultos recomendó que se adoptara el principio de educación permanente.

En el caso de México, la educación continua se inició formalmente en la UNAM, en 1971, con la creación del Centro de Educación Continua (CEC) de la Facultad de Ingeniería, el cual dio pautas para su desarrollo en el sistema de educación superior. Como consecuencia de esto las Instituciones

de Educación Superior (IES) a nivel nacional empiezan a implementar programas de Educación Continúa como parte de su oferta educativa con la finalidad de conservar el principio de la educación permanente planteada por la UNESCO.

Desarrollo del tema

¿Cuándo dejamos de aprender?

Según Miguel Escotet, un científico social, escritor y ex decano del Colegio de Educación y profesor emérito de la Universidad de Texas en Brownsville, Estados Unidos nos dice que la educación es permanente, significa que no hay una etapa para estudiar y otra para actuar. En donde ambas acciones forman parte de un proceso existencial, no sólo es poseer los

conocimientos y técnicas que nos permitan desempeñarnos eficientemente, sino que la educación constante nos debe de capacitar para aprender, reaprender y desaprender. (Tünnermann Bernheim, 2010)

El mercado laboral se mantiene en constante cambio y cada día es más compleja y competitiva, se pretende que las personas cuenten con cierto grado de especialización para poder encontrar mejores soluciones que los lleven camino al éxito.

La Educación Continua nace como resultado a los programas de sistemas escolarizados para la formación profesional al momento de ser considerados insuficientes para atender problemas de la práctica profesional. Las políticas internacionales, la tendencia a la globalización y el desarrollo del conocimiento han generado nuevas necesidades de actualización que deben ser atendidas oportunamente.

Educación Continua de Calidad

La educación continua forma parte de un patrimonio personal en donde la inversión es para el desarrollo integral de nosotros mismos que tendrá beneficios a largo plazo dentro de la carrera laboral. En los tiempos de la globalización y las tecnologías de la información un profesional que no se preocupa por la actualización e innovación tiende a caer en riesgo de la pronta obsolescencia.

En México contamos con un organismo no gubernamental que nace en 1950 la Asociación Nacional de Universidades e

Instituciones de Educación Superior (ANUIES), cuya misión es establecer las directrices en participación de las autoridades educativas en la formulación de planes y programas nacionales de educación superior, e impulsa la creación de organismos especializados para el mejoramiento de la calidad educativa. La Asociación está conformada por 191 universidades e instituciones de educación superior, tanto públicas como particulares de todo el país. (ANUIES, s.f.)

Con base las directrices internacionales de la UNESCO para la educación permanente, la ANUIES genera un manual de "Lineamientos y estrategias para el fortalecimiento de Educación Continúa" con la cual pretende generar conciencia a las Instituciones de Educación Superior (IES) para adaptarse a los lineamientos internacionales y ofrecer a los estudiantes educación continua de calidad.

El profesional que decida invertir en Educación continua debe de evaluar sus necesidades laborales y buscar opciones adecuadas que satisfagan las mismas.

Dentro de los actos académicos considerados parte de la Educación continua por las ANUIES podemos encontrar las siguientes:

Tabla 1. Definición de los actos académicos y sus características

	Actos académicos	Características	Duración
Curso	Estudio de un tema o materia en un tiempo determinado.	1. Adquisición de nuevos conocimientos sobre tema específico. 2. Actualización de un tema. Técnicas innovadoras implementación.	20 horas mínimo. Para tener valor curricular es de 25 a 30 horas.
Seminario	Reunión didáctica en torno a un especialista en donde los estudiantes deben realizar lecturas o actividades previas y participar activamente en las propuestas del maestro.	1. Sesiones periódicas. 2. Presentar un producto final como resultado de las reflexiones de los asistentes. 3. Propicia el aprendizaje grupal. Interacción entre participantes. 4. Aportación de experiencias y conocimientos por parte del estudiante.	De acuerdo al tema de estudio (Variable).
Taller	Metodología de trabajo desarrollada en un espacio donde se desarrollan actividades que combinan teoría y práctica	1. Adquisición de conocimientos y 2. Desarrollo de competencias. 3. Prácticas durante la clase. 4. Asesoramiento por especialista. 5. Entrega producto final para acreditar competencias deseadas.	De 8 a 20 horas
Conferencia	Exposición oral desarrollada por un experto.	1. Tema en específico. 2. Transmitir conocimientos. 3. Compartir experiencias desde su perspectiva personal.	Variable
Diplomado	Programa de módulos dirigido a profesionistas, investigadores, académicos, técnicos y otros integrantes de la sociedad que posean estudios superiores especificados en los criterios de admisión.	1.Desarrollo de competencias 2. Profundización y actualización de temas en nuevos campos científico tecnológicos. 3.Estructura es modular, secuencial y no otorga grado académico 4. Coordinador académico que de preferencia posea estudios de posgrado. 5.Programa de los módulos del diplomado con instructores especializados por módulos 6.Incluir en las constancias y diplomas	Dura entre 120 horas y 240 horas

Elaboración propia en base a los datos proporcionados por la ANUIES (2010).

Los institutos de educación superior (IES) que basan sus programas de educación continua en base a dichos lineamientos antes mencionados, son considerados de calidad ya que toman en cuenta todos los factores fundamentales para poder impartir estos programas. Desde la planeación hasta la acreditación para generar valor curricular para los profesionistas al momento de anexarlo como parte de su curriculum profesional.

Por lo tanto podemos decir que es importante que el profesional tome en cuenta al momento de analizar la oferta educativa el temario, la duración, objetivo, curriculum de los profesores, criterios de evaluación y acreditación al momento de optar por cursar un programa de educación continua.

Conclusiones

La educación continua es un estilo de vida para los profesionales de hoy en día, ya que erradicar los dos grandes enemigos de hombre ignorancia y obsolescencia. Para un profesionista el no estar actualizado es tan dañino como permanecer en la absoluta ignorancia.

El profesionista debe de estar comprometido con su formación académica, el desarrollo de sus habilidades y destrezas para mantener niveles altos de competitividad e innovación. La participación constante en las diversas opciones que nos ofrece la educación continua nos brinda la oportunidad de fortalecer nuestro currículum profesional generando una diferenciación en el mercado laboral.

"Nunca consideres el estudio como una obligación sino como la oportunidad para penetrar en el bello y maravilloso mundo del saber"
-Albert Einstein ◆

Bibliografía

ANUIES. (s.f.). Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior. Obtenido de http://www.anuies.mx/anuies/acerca-de-la-anuies

Bustamante Rojas , H., Fernandéz Lomeli , A. G., Lagarda Muñoz, L., Villa Omaña , M., Castillo D imperio , O., Davidova Nizanova , T., & Moreno Zagal, M. (2010). Lineamientos y Estrategias para fortalecimiento de la Educación Continua. D.F,México: Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior. ANUIES.

Tünnermann Bernheim, C. (2010). La educación permanente y su impacto en la educación superior. Revista Iberoamericana de Educación, 120-133.

UADY. (2017). Boletín Electrónico Orgullo UADY. Mérida, Yucatán: UADY.◆

OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS PARA LA DISMINUCIÓN DE COSTOS DE OPERACIÓN: CASO EMPRESA DEL SECTOR FERRETERO

Lic. Lorenzo Antonio Cocom Paredes, Gerente, Distribuidora Ferretera de la Península S.A. de C.V.
lcocomparedes@gmail.com

C.P. Jesús Alberto Lara Canto, Encargado en Coord. Adtva. SAP, Productos de Harina S.A. de C.V (Galletas Dondé).
jesusalberto.laracanto@gmail.com

Lic. Sergio Carlos Rivas Castro, Gerente de Ventas, AEE Guard S.A. de C.V.
sergio.rivas@aeemarine.com

Ing. Jenniffer Lozano Grueso, Equipos y Servicios para Negocios, S.A. de C.V
Jennifferlz056@gmail.com

Antecedentes

De acuerdo con datos oficiales que expone la revista Forbes, existen más de 4 millones de unidades económicas en México. De ese universo, el 99.8% son consideradas Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), las cuales aportan 42% del Producto Interno Bruto (PIB) y generan el 78% del empleo en el país.

Las Pymes requieren incursionar en proyectos de mejora y optimización de procesos y automatización de los mismos, mediante herramientas de análisis, con el fin de lograr mejores niveles de eficiencia, que les permita ser competitivos, rentables y marcar la diferencia ante la competencia por su calidad de procesos y servicios.

En todas las Pymes como en cualquier empresa intervienen personas, recursos tecnológicos, materiales, tiempo, infraestructura física en sus procesos. Por ende, la buena o mala utilización de estos recursos determina al final, el grado de satisfacción del cliente y como consecuencia la rentabilidad de la empresa

Es por esto que el objetivo del presente artículo es dar a conocer los beneficios económicos que tendría cierta empresa de ferretería, siendo una Pyme, al aplicar una herramienta de análisis que se le propuso y que le permitiría aumentar su nivel de rentabilidad.

Desarrollo de la temática

Se presenta el caso de una empresa dedicada a la distribución y comercialización de material ferretero en la península de Yucatán, la cual cuenta con más de 20 años de experiencia en el mercado. Su Centro de distribución (almacén de productos de donde se dan órdenes de salida para su distribución al comercio minorista y mayorista) está ubicado en Yucatán.

Actualmente la Empresa determinó una disminución en su promedio de ventas mensual en lo que va de 2019 del 31.8%, con respecto al promedio mensual del

periodo 2016 a 2018. Así mismo atiende o surte 20 pedidos al día (con una jornada de 10 Horas.) con un nivel de servicio del 65%. Estos números hicieron que la administración reconozca la necesidad de identificar sus causas.

En la búsqueda de dichas causas a la administración se le llegó a presentar como propuesta revisar su principal proceso generador de ingresos, mediante la herramienta de análisis denominada Mapeo de Procesos.

Sobre el mapeo de procesos Robert Damelio (2011) dice en su libro Fundamentos de Mapeo de Procesos lo siguiente:

"El mapeo de procesos es una metodología que se emplea para mostrar de manera detallada las actividades que componen un proceso mediante una representación esquemática denominada "diagrama de flujo", el cual está constituido por una determinada simbología. Las actividades que componen el mapeo de procesos deben tener una estructura secuencial y lógica orientada a cumplir un fin en específico.

El principal objetivo del mapeo de procesos es representar gráficamente cuáles son las principales actividades que se llevan a cabo dentro de una organización, de tal manera que toda aquella persona que lo lea sea capaz de comprenderlo y llevar a cabo las actividades que se indican en la descripción.

La importancia del mapeo de procesos radica en que su implementación sirve como un punto de partida para que los operarios del proceso estandaricen sus actividades con la finalidad brindar el mismo nivel de servicio a todos los clientes sin importar la persona que brinde dicho servicio"

Luego entonces, el mapeo de procesos en una empresa tiene como principal objetivo profundizar en el funcionamiento y desempeño de los procesos y actividades que se realizan para lograr el objetivo del negocio, prestando atención a aquellos puntos operativos clave, que pueden generar cuellos de botella (actividades que disminuyen el proceso, incrementando los tiempos de espera y reduciendo la productividad, lo cual genera un aumento en el costo), para poder tomar medidas correctivas y así alcanzar los beneficios que brinda esta herramienta como lo es mejorar la definición de roles y responsabilidades, optimizar la comunicación entre las áreas del proceso y favorecer la alineación a los objetivos y funciones, beneficiando económicamente a la empresa.

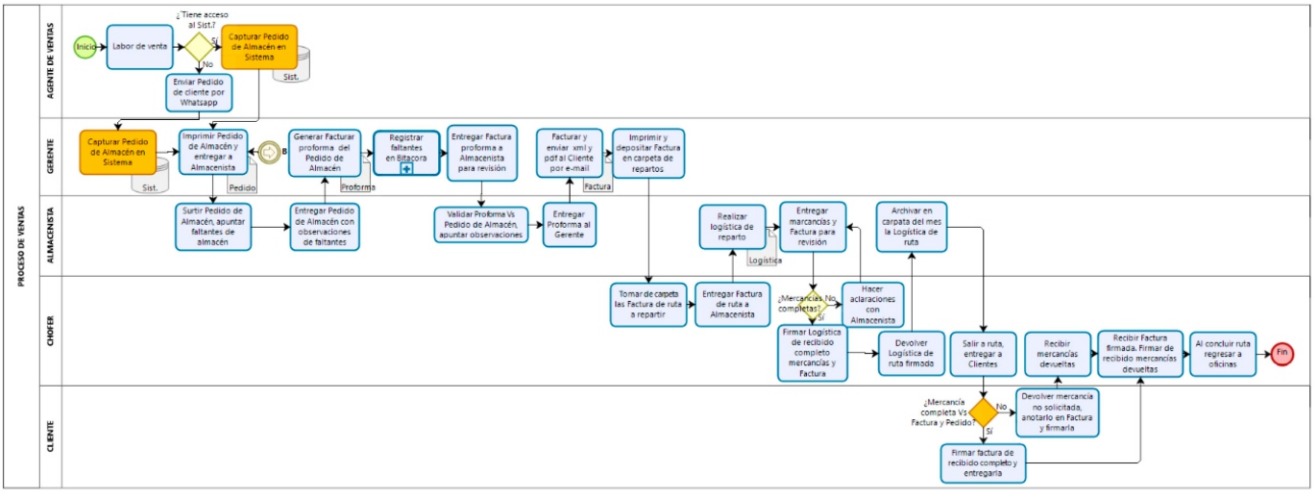
Entre los principales beneficios del mapeo de procesos se encuentra:

- Identificar los cuellos de botella
- Establecer métricas
- Mayor comprensión de los procesos
- Visibilidad del negocio
- Facilita la capacitación de nuevo personal
- Permite la aplicación de mejores prácticas
- Permite identificar áreas de oportunidad de mejora

Sin importar su tamaño es de vital

importancia que las empresas conozcan y dominen sus procesos de negocio, lo cual permite mejorarlos e implementar nuevos.
Al aplicar la herramienta en la Empresa se obtuvo la Figura 1 que se muestra y describe a continuación:

Figura 1. Diagrama del Proceso Actual de Ventas. Elaboración propia, (2019)



Como se puede apreciar en la Figura No. 1, en el proceso de ventas actual de la Empresa intervienen de arriba hacia abajo los Agentes de Ventas, el Gerente, el Almacenista, los Choferes y los Clientes.

A continuación, se puede apreciar en la Tabla No. 1 la descriptiva del proceso mencionado con anterioridad asi como las principales observaciones obtenidas a través del mapeo realizado:

Tabla 1. Observaciones y descripción del proceso actual de ventas.
Elaboración propia, (2019)

Observación	Descripción
- Para entregar al Cliente su Pedido se llevan a cabo 20 actividades	Desde que se levanta el pedido por el Agente de Ventas hasta que es entregado en el domicilio del Cliente.
- El Almacenista depende del tiempo del Gerente para poder detonar el suministro de los pedidos.	Ausencias del Gerente en la oficina de alrededor de 2 horas diarias, por actividades administrativas propias de su posición, representan 4 pedidos de Clientes no surtidos al día, o 20 a la semana. El control manual de existencias que lleva el Gerente implica un tiempo de 2 horas para generar órdenes de compra diarias, lo que representa no poder surtir 4 pedidos de clientes al día o 20 a la semana por la dependencia que de él tiene el Almacenista para iniciar sus actividades.
- Levantamiento de Pedidos limitado a un Usuario en Sistema	Se pudo identificar que de los dos Agentes de ventas solo uno puede capturar pedidos directamente en el sistema ya que no permite ingreso múltiple de usuarios en la parte de Ventas, el otro Agente envía por WhatsApp sus pedidos al Gerente y éste captura en el sistema, ocasionando la creación de Pedidos equivocados por la gran variedad de artículos que manejan.
- Pedidos se surten incompletos y se tiene inventarios obsoletos o de lento movimiento	Se observó que no se lleva un adecuado control de inventarios que permita conocer las existencias reales y determinar las necesidades de Compra.
- Reprocesos en varias actividades	*Estos reprocesos se originan principalmente por "Ceguera de taller" misma que tiene un mayor impacto por tratarse de procesos manuales.*

Como resultado del análisis de la información obtenida con el mapeo del proceso actual, se identificaron más claramente las oportunidades de mejora y las causas que están ocasionando la

disminución en las ventas y en el nivel de servicio a los clientes. Se pudo identificar los diferentes puntos donde se presentan problemas operativos durante el proceso, que se manifiestan en el bajo nivel de servicio al cliente, que a su vez influye en el nivel de ventas.

Se concluyó que la Empresa requiere implementar un sistema o software que le permita gestionar los procesos de manera múltiple, automática y más fluida. Al determinar sus requerimientos se identificó en el mercado Sistemas o Softwares que oscilan entre 8 mil y 30 mil pesos, no comparables con las pérdidas que representa la falta de control que tiene en su almacén y contra la información cualitativa que obtendrá para la toma de decisiones con la base de datos del Sistema.

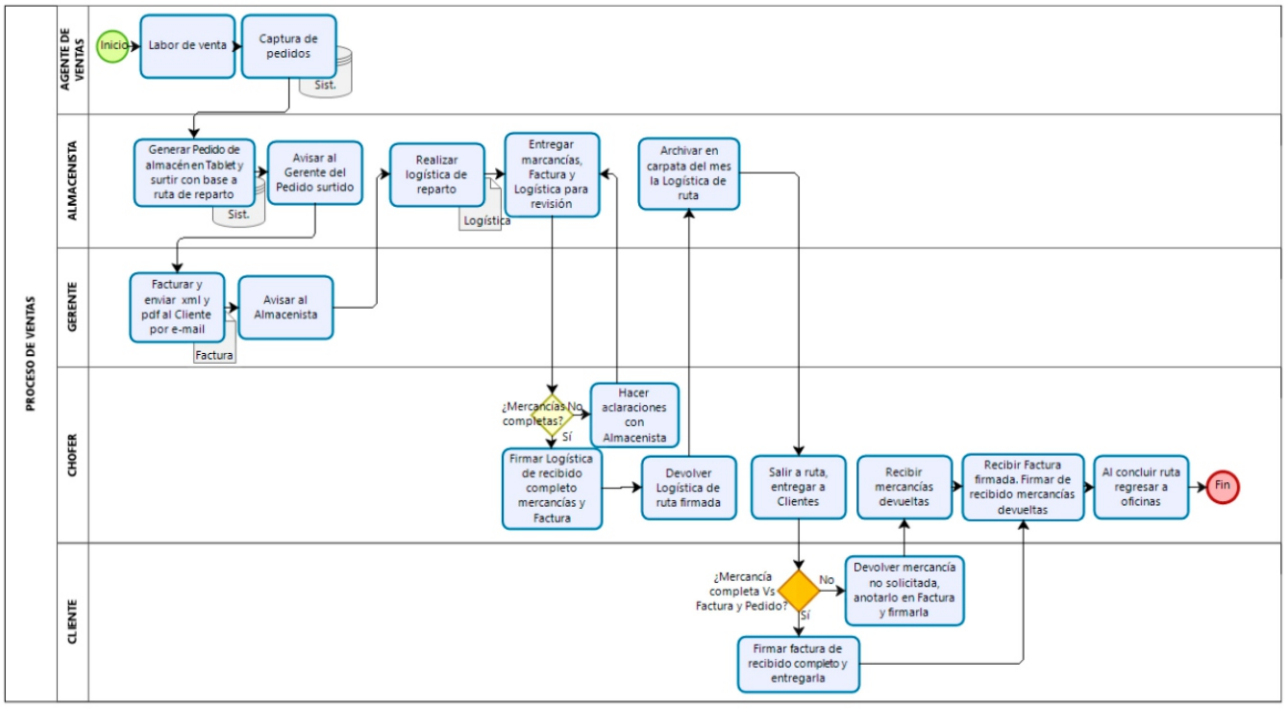
Con base en lo anterior se propuso cambios en el proceso y se mapearon estos cambios, con lo que se obtuvo la Figura 2 que a continuación se presenta:

Figura 2. Diagrama del Proceso de Ventas Propuesto

Como se puede observar con la simple comparación de las Figuras 1 y 2, en ésta última el orden en que intervienen los participantes cambiaría, así como la cantidad de actividades que se tendrían que llevar a cabo para entregar al cliente su pedido, disminuyendo de 20 a 11, lo que haría más ágil el proceso y se evitaría re-trabajos y varias actividades que presentan logística en reversa.

Las actividades del Almacenista ya no dependen del Gerente ya que éste no interviene en la captura de los pedidos del cliente, sino que directamente los dos Agentes de ventas ingresan los pedidos en el sistema, siendo visibles para todos los usuarios y evitando con esto la creación de pedidos equivocados lo que afecta el nivel de servicio al cliente.

La implementación del software o sistema incluye el control automatizado de inventarios, lo que permite conocer las existencias reales y evitar el tiempo de 2 horas diarias invertidas por el Gerente en generar órdenes de compra ya que se puede tener una planeación de abastecimiento, evitando generar inventarios obsoletos o de lento



movimiento, y en la parte comercial se evita surtir pedidos incompletos mejorando el nivel de servicio al cliente.

En resumen, al aplicar la propuesta en el proceso de ventas de la Empresa se estima que se obtendrían las siguientes mejoras las cuales pueden percibirse en la tabla 2 referente a las observaciones y descripción del proceso propuesto de ventas:

T***abla 1. Observaciones y descripción del proceso actual de ventas.***
Elaboración propia, (2019)

Antes	Después
Dependencia de Gerencia por parte de almacén para trabajar	** El departamento de almacén tiene la facultad de procesar los pedidos liberando la carga al gerente.*
Suministro de orden de compra conlleva a 20 actividades	** Se restructuran las actividades de los empleados (gerente y almacenista) con el fin ser más eficiente en el proceso, reduciendo las 20 actividades a un promedio de 11 para el suministro de las orden de compra.*
El porcentaje de material entregado por orden de compra es del 65%	*Implementación de Software que nos ayude al manejo de inventarios, logrando tener al día el material existente en almacén, permitiendo tener más tiempo para el surtimiento de pedidos por parte del almacenista.*
Atraso en registro de nuevos pedidos por parte de los vendedores	*Los vendedores suben sus pedidos al sistema lo cual es ahora visible para todos los involucrados en el proceso. Liberando de carga al gerente quien tenía que detonar el proceso de suministro de pedidos*
Generación de Órdenes de compra para proveedores retrasadas	*Con la implementación de un manejo de inventarios virtual, el cual nos permita tener al día nuestros inventarios, el gerente no tendrá que invertir tanto tiempo en el conteo físico de inventario para generar nuevas órdenes de compra, se optimizo dos horas diarias.*
Perdida de materiales y material obsoleto	*Cada artículo tendrá un SKU que lo identifique, el cual será cargado a la base de datos del nuevo software, dicho software nos indica máximos y mínimos y el tiempo que se tiene en almacén dichos SKU (en caso de tener un producto por más de 30 días se tomarían medidas como descuentos para poder desplazar el material)*

Conclusión

Toda organización existe para ofrecer bienes y servicios, teniendo como una de sus metas el ser competitivo y para lograrlo debe tener una continua autoevaluación, de modo que pueda brindar un servicio de calidad, ya que el cliente y el mercado se vuelven cada vez más exigentes en sus requerimientos y expectativas.

El presente artículo tiene como fin concientizar a las PYMES que compartan este documento, de la importancia del análisis preciso de los diferentes puntos operativos de su empresa, a través de herramientas como el mapeo de procesos, para identificar sus áreas débiles, generadoras de cuellos de botellas, para así poder aplicar estrategias correctivas y preventivas en mira de lograr fluidez e innovación en los procesos, que al final del día son puntos altamente influyentes y determinantes en el área financiera de cada PYME, ya que sin mejoras de estructuras y procesos se pierde la capacidad de agilidad y competitividad y ello puede afectar su crecimiento y desarrollo.

En nuestro país las Pymes tienen un 65% de probabilidad de declararse en quiebra en un tiempo no mayor a 5 años, todo debido al mal manejo de sus procesos y cuidado de sus clientes , es por ello que insistimos que toda empresa sin importar su tamaño, tiene que evaluar sus procesos para poder mantenerse firme en un medio competitivo, donde los costos y la calidad determinan una venta.

Bibliografía

Arreola, J. (23 de Abril de 2019). Forbes México. Obtenido de https://www.forbes.com.mx/falta-innovacion-en-las-pymes-mexicanas/

Damelio, R. (2011). The Basics of Process Mapping. Boca Raton, Florida: Taylor & Francis Group.

Miguel, H. R. (2014). Los sistemas de costos y la eficiencia en las operaciones comerciales. Puntos finos, 88-91.

Mora, M. (10 de Mayo de 2018). ¿Cuánto duran o viven las empresas y negocios en México? Obtenido de Rankia: https://www.rankia.mx/blog/mejores-opiniones-mexico/3899088-cuanto-duran-viven-empresas-negocios-mexico◆

Próximos Eventos en el CCPY

Colegio de Contadores Públicos de Yucatán, A.C. IMCP

Eventos 20.20

Febrero

XV JORNADAS DE CAPACITACIÓN GUBERNAMENTAL

01-08-15-29 FEBRERO

Inauguración de la XV Jornada Gubernamental con la presencia de Contralores de los estados de Oaxaca, Estado de México, Coahuila y Yucatán

Desayuno de Entrega de Constancias de DPC 2018

Desayuno de Entrega de Constancias de DPC 2019

22 DE FEBRERO

Abril

XXXIV SEMANA DE LA CONTADURÍA PÚBLICA

27 AL 30 DE ABRIL

CONTACT

ACTIVA EL CONOCIMIENTO POR MÉXICO

XXXIII Semana de la Contaduría Pública 2019

Julio

FORO EMPRESARIAL

8, 9 Y 10 DE JULIO

II Foro Empresarial Centro - Istmo - Peninsular 2019

Instituto Mexicano de Contadores Públicos Yucatán

TALLER:

DECLARACIÓN ANUAL DE PERSONAS MORALES 2019

Expositor:

C.P.C. Víctor Manuel Villasuso Pino

INTEGRANTE DE LA COMISIÓN CONSULTIVA DE FISCAL

Jueves 05 de marzo
de 16:00 a 21:00 horas
Colegio de Contadores
Públicos de Yucatán

05 PUNTOS EN FISCAL

INVERSIÓN
ASOCIADOS: $1,000 +IVA
NO ASOCIADOS: $1,300 +IVA

- 5% De Descuento a los Socios pagando antes del evento y que se encuentren al corriente con sus pagos de cuotas y Eventos Técnicos.
- Promoción para Grupos 4 x 3.

Aplica restricciones.
Cancelaciones 48 horas antes del evento.

XXXIV
Semana de la Contaduría Pública.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos Yucatán

CONTACT

ACTIVA EL CONOCIMIENTO POR MÉXICO

27 AL 30 ABRIL 2020

CUOTA INTERMEDIA:
$4,850 HASTA EL 31 DE MARZO

CUOTA FINAL:
$5,500 HASTA EL 27 DE ABRIL

PRECIOS + IVA

PATROCINADO POR:

aspel konfio

Colegio de Contadores Públicos de Yucatán