

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
"CUAUTITLAN"**

**FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES EN EL ÁREA DE
ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS EN LA EMPRESA
MEXICANA DE BECAS EXCELENCIA, A.C.**

T R A B A J O P R O F E S I O N A L

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

P R E S E N T A

M A R I A A N G E L I C A R E Y E S V I T E

ASESOR: L.A. ALFREDO CARRILLO VERGARA

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. MÉXICO 2009



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



Secretaría de Educación Pública
 México

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
 UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
 DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: EVALUACION DEL INFORME
 DEL DESEMPEÑO PROFESIONAL

U. N. A. M.
 FACULTAD DE ESTUDIOS
 SUPERIORES CUAUTITLAN



DRA. SUEMI RODRIGUEZ ROMO
 DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
 PRESENTE

ATN: L. A. ARACELI HERRERA HERNANDEZ
 Jefe del Departamento de Exámenes
 Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 26 del Reglamento General de Exámenes y el art. 66 del Reglamento de Exámenes Profesionales de FESC, nos permitimos comunicarle a usted que revisamos EL TRABAJO PROFESIONAL:

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES EN EL AREA DE ADMINISTRACION Y FINANZAS
EN LA EMPRESA MEXICANA DE DECOS EXCELENCIA, S.C.

que presenta la pasante: Maria Angelica Reyes Vite
 con número de cuenta: 405026500 para obtener el título de:
Licenciada en Administración

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios, otorgamos nuestra ACEPTACION

ATENTAMENTE
 "POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 18 de Agosto de 2019

PRESIDENTE M.A. José Pilonón Mondragón Domínguez

VOCAL M.A. Mario Gómez

SECRETARIO L.A. Alfredo Carrillo Vergara

PRIMER SUPLENTE L.A. Santiago Mancini Badillo

SEGUNDO SUPLENTE L.A. Juan Manuel Rivas Domínguez

DEDICATORIAS

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

Me gustaría dedicar esta Tesina a toda mi familia.

Para mis padres **Irineo y Margarita**, por su comprensión y ayuda en momentos los buenos y malos. Me han enseñado a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi perseverancia y mi empeño.

A mis hermanos:

Porque me han brindado su apoyo y confianza, como muestra de que las cosas se pueden lograr con esfuerzo y dedicación. Los quiero mucho.

*"No intentes ser un hombre de éxito.
Intenta ser un hombre de valor."*

Albert Einstein

María Angélica Reyes Vite.

AGRADECIMIENTOS

Mis padres Irineo y Margarita:

Cuando se trata de agradecer el amor, los valores, el impulso, la motivación, el cuidado, la protección, los desvelos y el sacrificio que han tenido, las palabras se evaporan, el nudo que me atraviesa la garganta me impide hablar, solo siento una gran emoción y un profundo agradecimiento por su apoyo, no hay manera...

Ni una sola palabra que pueda expresar el infinito agradecimiento que tengo hacia ustedes por todo lo hermoso que me han dado.

*Con la preparación que he obtenido a lo largo de mi carrera profesional que hoy finaliza, por siempre.
"Infinitamente Gracias".*

Mis hermanos Jaime, Rubén, Ricardo y Fernando:

No es fácil llegar, se necesita ahínco, lucha y deseo, pero sobre todo apoyo como el que he recibido durante este tiempo. Ahora más que nunca se acredita mi cariño, admiración y respeto. Gracias por lo que hemos logrado.

Mis tíos Marcial, Eloísa, Gino, Alfonso, Ángel Reyes (finito), padrino Sabino Herrera:

En testimonio de gratitud limitada para su apoyo, aliento y estímulo mismos que posibilitaron la conquista de esta meta: mi formación profesional con admiración y respeto.

A mi Nono, por tu confianza y apoyo condicional, ya que en mis momentos difíciles siempre encontré en ti una palabra de ánimo y una sonrisa alentadora. Gracias por tu inagotable paciencia en mis ratos de desesperación y enojo, por tu tiempo, pero sobre todo por tu constancia.

A la Universidad Nacional Autónoma de México y en especial a la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán Campo 4, por darme las herramientas necesarias para mi formación académica y poner en alto el nombre de la Facultad y permitirme ser parte de una generación de triunfadores y gente productiva para el país.

A **Mexicana de Becas Excelencia**, por darme la oportunidad de forma parte de su equipo de trabajo y proporcionarme la base necesaria para la formación de la presente y por la confianza que brindaron.

Al profesor **Alfredo Carrillo**, mi asesor de tesis. Gracias por su apoyo y ayuda durante mi estancia en la Facultad y por el tiempo disponible que me brindo para el logro de este proyecto.

A todos mis compañeros y amigos **Alma Calva, Elizabeth Pérez, Irais Sánchez, Leticia Arteaga, Patricia González, Monserrat Delgado, Jaime Rodríguez, Andrés Acacio, Tania Rodríguez, Erik Romero, Josué Zúñiga, Elver Mejía, Tania Paz, Fabiola Rendón, Humberto Perea, Nancy Meneses** por mencionar algunos, le doy las gracias por compartir bellos momentos de mi vida universitaria y estar conmigo en la buenas y en la malas los mantendré por siempre en mi recuerdo.

A los **profesores**, que hoy pueden ver un reflejo de lo que han formado y que sin duda han calado hondo en mi vida, permitiéndome escoger esta profesión, por el amor que he visto reflejado en su desarrollo profesional.

A mis sinodales, gracias por darme la oportunidad y por el tiempo que me han dedicado para leer este trabajo.



María Angélica Reyes Vite

CONTENIDO	
JUSTIFICACIÓN	3
CAPÍTULO 1	4
EDUCACIÓN EN MÉXICO	4
1.1 Estado actual de la educación en México (importancia)	5
1.2 Antecedentes de la empresa	7
1.3 Comercialización mediante franquicias	9
1.3.1 Asistencia técnica por apertura y capacitación a grupos de venta	10
1.3.2 Asistencia técnica permanente	10
1.4 Descripción general del producto	11
1.5 Convenios de alianza y cooperación entre instituciones educativas y Mexicana de Becas Excelencia, A.C.	15
1.6 Situación actual de la empresa	19
1.7 Posicionamiento de la empresa en el mercado	25
1.7.1 Competencia	26
CAPÍTULO 2	31
DESEMPEÑO PROFESIONAL	31
2.1 Desglose de actividades realizadas (descripción del puesto)	32
2.2 Evolución del aprendizaje	34
2.3 Desarrollo y aportaciones	34
CAPÍTULO 3	37
AUXILIAR CONTABLE	37
3.1 Características de la actividad	38
3.2 Desarrollo	38
3.3 Registro contable en las pólizas de ingresos, egresos, transferencias y diarios de la empresa MEBEX	39
3.4 Conciliación bancaria de la empresa MEBEX	41
3.5 Preparación de la información para la Declaración Informativa de Operaciones con Terceros (DIOT)	41
3.6 Cálculo de Impuestos de la empresa MEBEX	42
3.7 Elaboración de facturas por venta de papelería promocional de la empresa Innova Empresarial MB, S. DE R.L. DE C.V.	43
3.8 Elaboración de Estados de Resultados de la empresa MEBEX	44
3.9 Adquisición de insumos para las áreas del corporativo	44
3.10 Elaboración del reporte semanal de los movimientos generados por parte de los comisionistas	46
3.11 Envío de reporte vía correo electrónico a los comisionistas con respecto a sus depósitos realizados durante la semana	47
3.12 Relación de facturas envidas por parte de los comisionistas de acuerdo a sus depósitos	48
3.13 Reporte mensual del comportamiento de los movimientos de los comisionistas y elaboración de sus respectivas Constancias de Retención	49

3.14 Elaboración de Constancias de Retención de Arrendamiento y de Honorarios	50
3.15 Elaboración de facturas solicitadas por los suscriptores de MEBEX	50
3.16 Actualización y control del fondo fijo	52
3.17 Apoyo general en algunos de los departamentos del corporativo en actividades administrativas.	52
RECOMENDACIONES	54

JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo se elabora con la finalidad de dar a conocer las actividades realizadas dentro del departamento de Administración y Finanzas en una empresa de servicio, en donde ofrece sus planes de ahorro educativo, a la fecha, Mexicana de Becas tiene presencia en todo el centro del país, y puntos estratégicos en las zonas del Bajío, Occidente, Sur y Oriente.

Se debe tener en mente que este departamento puede ser considerado como uno de los más importantes dentro de la organización, puesto que es el encargado de "cuidar" los activos financieros de la empresa, así como también es responsable de los temas de administración interna del corporativo.

La toma de decisiones inadecuada en esta área tendría repercusiones en toda la estructura. Y debido a esto es que las operaciones que se realizan aquí son sumamente cuidadas en todos los aspectos, no dejándose al azar ningún aspecto.

Cada una de las actividades es meticulosamente realizada por un integrante del equipo de Administración y Finanzas con la finalidad de disminuir al mínimo el margen de error en el proceso.

Y mediante el desarrollo de esta memoria se busca demostrar los conocimientos adquiridos a lo largo de mi trayecto en esta empresa y las actividades que me han sido encomendadas, así como la explicación de cada una de ellas haciendo énfasis en el puesto que me ocupa actualmente.

CAPÍTULO 1

EDUCACIÓN EN MÉXICO

1.1 ESTADO ACTUAL DE LA EDUCACIÓN EN MÉXICO (IMPORTANCIA)

Como es conocido, el problema de educación en México es muy grave. ¿Pero qué tan mal estamos? La OCDE indica que México tiene el último lugar en calidad de educación. ¿Los niños mexicanos pueden competir con niños de otros países, cuando se calcula que hay 4 años de diferencia de formación entre los niños mexicanos y los finlandeses? ¿Quiénes son los actores culpables de este rezago educativo? Y aun más importante, ¿Cuál es la problemática que detiene la calidad educativa?

La pobreza, un factor decisivo.

Según las estadísticas entre el 40 y el 60 % de la población en México es pobre y esta cifra está ligada al ingreso a la escuela.

Estudios indican que la pobreza hace que los niños salgan de la escuela y se incorporen al mercado de trabajo y muchas veces al comercial informal.

Una investigación con 18 jóvenes limpiaparabrisas de la ciudad de México (en la zona de insurgentes). Los resultados indicaron que el 70% de estos jóvenes no habían concluido los estudios básicos. Entrevistas a profundidad revelaron que las causas principales por abandono escolar se debieron a cuestiones económicas. Estos jóvenes al no terminar sus estudios se unieron a la economía informal. El 60% de la población se encuentra en el mismo caso.

Hay una total correlación entre tu capitalismo sociocultural, antecedentes socio económicos y los resultados. Los niños que vienen de familia menos privilegiada económica y socialmente están teniendo peores resultados.”

“La distribución de oportunidades educativas, en lugar de funcionar como un mecanismo que contribuya a combatir las desigualdades sociales, tiende a reforzarlas; lo que, entre otras cosas, impide combatir la pobreza.”

El tema de la calidad es uno de los problemas principales cuando se habla de la educación en México.

La cobertura de la educación preescolar y primaria están cubiertas, en secundaria y preparatoria ya no hay cobertura.

“No se ha asegurado darles educación de calidad a todos los niños. Los niños que tienen menos logros de aprendizajes son los niños de las escuelas indígenas, en los grupos comunitarios y de las escuelas rurales, ahí la calidad no está asegurada. Se aseguró la cobertura, se están llamando a los niños a las escuelas, pero no se le está dando una educación de calidad.”

“Hay un problema de calidad pero está relacionado con la desigualdad social del país. Las escuelas tienen que enfrentar el reto de poder compensar estas desventajas y poder hacer que los niños realmente aprendan cuando asisten a la escuela.

La historia de la educación en México, ha demostrado tener una capacidad limitada. Esto se ha venido dando en diversos niveles educativos, algunos se quedan en los niveles básicos, otros en el nivel medio superior y otros tantos no terminan la formación superior.

Las causas por las cuales se dan estas deserciones son las siguientes:

- Incremento en la población escolar a nivel medio y medio Superior.
- Deterioro de la infraestructura educativa a nivel público.
- Incremento en la estructura educativa a nivel privada.
- Las posibilidades económicas.**

Adicionalmente, Mexicana de Becas se encuentra en un proceso de crecimiento a través de la apertura de nuevos puntos de venta en el país en donde pueda ofertar sus planes de ahorro educativo.

En plazas principales, se están abriendo operaciones de franquicia que buscan incorporar a inversionistas locales con reconocimiento entre la población de nuestro mercado objetivo, con conocimiento y experiencia en el manejo de organizaciones de venta.

De igual manera, con algunas de las oficinas comerciales actuales, se está analizando la apertura de puntos de venta dependientes de las mismas, cuando se encuentran oportunidades para fortalecer la operación de venta en ciudades específicas, aprovechando la experiencia ya existente de operación de venta.

El propósito es acercar a más padres de familia del país, la posibilidad de contar con este medio de previsión educativa que beneficiará a sus hijos.

1.2 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

En el año de 1992 un grupo de padres de Familia Profesionistas preocupados por la educación, encontraron resultados verdaderamente alarmantes, ya que las estadísticas indicaban que de cada 100 iniciaban la educación básica, solo 3 de ellos concluían sus estudios universitarios, esta es una de las causas por lo que el país no contaba con una población preparada que se enfrentara a los nuevos retos que el mundo exigía.

Por ello se dieron a la tarea de averiguar cuáles eran los factores determinantes de estos números. Los detonantes de encontraban en muchas vertientes, una mala orientación vocacional, al momento de escoger sus carretas, debido a una oferta educacional poco conocida, la escasa matrícula en instituciones educativa pública que año con año va en reducción, las altas colegiaturas en instituciones privadas de calidad, pero sin lugar a dudas el factor repetitivo en casi la totalidad de los casos fue el factor económico.

De esta forma nace como Asociación Civil, Mexicana de Becas Excelencia, una organización que busca en todo sentido ayudar a conformar una herramienta que permita hacer que estos número se mejoren y dar la oportunidad a la niñez mexicana de consolidar sus estudios Profesionales, de esta forma contribuir al crecimiento de la sociedad entera del país.

Mexicana de Becas Excelencia es una empresa Nacional del ramo Financiero, creada formalmente en 1992, como una Asociación Civil formada por un equipo de Profesionistas preocupados por la situación de la educación en México. Para ello, diseñaron un instrumento que permite a las familias crear un **patrimonio** para respaldar la educación a nivel medio superior y superior de sus hijos desde que son pequeños.

En 1996, Mexicana de Becas entregó la primera beca generada por el Plan de Becas Excelencia, desde entonces, cada año, el número de jóvenes beneficiados por la previsión de sus padres ha ido creciendo, acumulando al 30 de Junio de 2007, más de 5,500 en 13 Generaciones, e irá duplicándose con cada entrega anual.

El monto de las becas recibidas a la fecha por lo Jóvenes beneficiarios, superó los 350 millones de pesos, y es la clara respuesta a los padres de familia que depositan la confianza en nuestra Asociación Civil para destinar una parte de sus ahorros a la educación de sus hijos.

La problemática de la educación media superior y superior en nuestro país es preocupante, en el 2001 se reveló que el 45% de los jóvenes entre 18 y 25 años no asisten a la escuela, dentro de ese grupo, las causas más frecuentes son, la falta de recursos económicos 25%, necesidad de trabajar 8% y su ausencia de estímulo para realizar una carrera profesional 17%.

Incorporando a más familias mexicanas al Fondo de Ahorro Educativo mediante la contratación de planes de montos tales que les permitan sufragar la mayor parte de los gastos de la educación superior y/o media superior de sus hijos. Nuestra labor no sólo radica en concientizar a los padres de familia en la importancia de ahorrar para la educación de sus hijos, también debemos convencerlos de contratar planes que realmente representen un beneficio futuro para sus hijos.

Mexicana de Becas es un Organización sólida con 16 años de experiencia en el mercado, que consolido un fondo de ahorro

educativo, destinado a generar un patrimonio que permita cubrir parcial o totalmente los gastos de educación de los suscriptores que se incorporan al Plan de Becas Excelencia.

1.3 COMERCIALIZACIÓN MEDIANTE FRANQUICIAS

Maneja la franquicia como formato de negocio, es decir, la Empresa Franquiciante, otorga el derecho de usar la marca **MBE** y transmite los conocimientos necesarios para la operación y administración de la Oficina de Ventas y Atención a Clientes.

En contraprestación, el franquiciatario le paga a la Empresa Franquiciante una Cuota inicial, así como el pago de cuota de publicidad a partir del 2º año de operación.

Como franquiciatario recibirá el derecho de usar la marca Mexicana de Becas Excelencia y nosotros le proporcionaremos los conocimientos necesarios para la operación y administración de la Oficina de Ventas y Atención a Clientes que se requiera.

La franquicia MBE es la mejor opción para consolidar su inversión, con un producto líder en el mercado y una organización que le proporciona seguridad, solidez, rentabilidad y crecimiento.

El franquiciatario del Plan de Becas Excelencia es un empresario independiente, con la capacidad económica y solvencia moral para emprender un negocio vinculado a la EDUCACION, capaz de estructurar una red de grupos de venta en el área franquiciada.

1.3.1 ASISTENCIA TÉCNICA POR APERTURA Y CAPACITACIÓN A GRUPOS DE VENTA.

Se otorga la asesoría y se lleva de la mano a los Franquiciatarios en todos y cada uno de los procesos a efectuar previos a la puesta en marcha de la Franquicia tales como:

- Aprobación de la ubicación.
- Asesoría y supervisión del cumplimiento de trámites contables, legales, permisos y licencias.
- Diseño y Layout del inmueble.
- Asesoría en el reclutamiento y selección de la primera plantilla del personal operativo.
- Capacitación operativa de la primera plantilla del personal.
- Asesoría en la logística y Apoyo en el evento de inauguración.
- Asesoría y Apoyo en la operación inicial.

Como parte fundamental de la franquicia, se tiene como finalidad garantizar el buen funcionamiento y crecimiento con éxito, proporcionando al franquiciatario:

1.3.2 ASISTENCIA TÉCNICA PERMANENTE

- Asistencia operativa en sitio
- Asistencia operativa a distancia
- Convenciones y seminarios
- Publicidad y Mercadotecnia Institucional
- Publicidad y Mercadotecnia Local
- Apoyo en Capacitación de la fuerza de Ventas.
- Desarrollo Permanente
- Manuales Operativos de Reclutamiento y Capacitación

1.4 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PRODUCTO

Es un fondo de ahorro educativo que permite a los padres de familia programar un ahorro que les facilita pagar total o parcialmente los gastos de la educación superior o media superior de sus hijos.

Se contrata a través de planes individuales con beneficiarios designados. Pudiendo crear más de un plan por cada hijo. Los Planes se denominan **“Planes de Becas Excelencia”**.

La familia decide:

- El monto.
- La periodicidad del ahorro (mensual, trimestral, semestral, anual o un pago único).

Existen dos tipos de planes de ahorro:

- **Plan Universidad**, donde el ahorro se realiza por 5 años y el Beneficiario debe ser menor de 13 años.

Plan Preparatoria, en que el ahorro se realiza por 3 años y el Beneficiario debe ser menor de 10 años.

¿Y por qué Becas?

Mexicana de Becas Excelencia en el año de 1992 formó un Fideicomiso de Administración e Inversión ABIERTO, el cual está destinado a la educación del nivel medio superior o superior.

Hoy en día, el patrimonio del fideicomiso, producto del ahorro de más de 48,500 padres de familia convencidos de que el Plan de Becas Excelencia es la mejor opción para la educación de sus hijos, asciende a más de \$1,600 millones de pesos, y gracias a esa elevada

cifra es que se obtienen intereses arriba de CETES y BBVA Bancomer nos ofrece tasa preferencial de intereses.

Aunado a esto, por tener un fin educativo, los intereses generados por el ahorro de cada suscriptor, están exentos del ISR (Impuesto Sobre la Renta).

Por lo cual, es a partir de todo este proceso como MEBEX logra generar las becas para los jóvenes beneficiarios.

De ahí que hablemos de becas generadas a partir del ahorro de miles de padres de familia, convencidos de la eficacia y certidumbre de que Mexicana de Becas ha sido la tranquilidad para el futuro educativo de sus hijos.

Sumado a esto, por tener un fin educativo, los intereses generados por el ahorro de cada suscriptor, están exentos del ISR (Impuesto Sobre la Renta).

También existen diferentes formas de pago:

PLAN MENSUAL

Es la modalidad donde los suscriptores hacen una primera aportación como depósito inicial, por el concepto de apertura de cuenta y subsecuentemente realizan doce aportaciones por año, cada una de ellas de forma mensual, durante cinco años para el Plan Universidad o tres para el Plan Preparatoria. Cabe mencionar que las aportaciones en todas las modalidades, quedan pactadas y fijas sin que los montos se muevan durante todo el plan de becas; es decir, la cantidad firmada se respeta y no puede haber incremento en las aportaciones.

PLAN TRIMESTRAL.

En este plan las aportaciones de nuestros suscriptores se hacen cada tres meses, quedando libre del depósito inicial.

Los suscriptores hacen cuatro aportaciones por año, durante los cinco o tres años que dura el plan de ahorro contratado.

PLAN SEMESTRAL.

En esta modalidad los suscriptores hacen dos aportaciones por año en el período de ahorro de 3 ó 5 años, dependiendo del plan.

PLAN ANUAL.

En esta modalidad el suscriptor hace las aportaciones una sola vez al año en el período de 3 ó 5 años de acuerdo al plan contratado, pero con menos esfuerzo económico inicial; es decir, el cliente va desembolsar una cantidad grande cada año, pero al mismo tiempo, va depositar menos dinero en total para la construcción de las mismas unidades.

PLAN DE APORTACIÓN ÚNICA.

Esta es la modalidad para los padres de familia que cuentan con un ahorro previo y que están buscando una alternativa que ofrezca mayor rendimiento que el de los bancos y fondos comerciales. Se realiza una sola aportación, por lo que el dinero comienza a trabajar de manera inmediata

PLAN "B"

El **Plan "B"** es una herramienta de cierre y tiene como característica, el que las aportaciones son planas; es decir, que todas las aportaciones, desde la primera hasta la última son por la misma cantidad, durante los 5 ó 3 años, según sea el caso del Plan de Becas contratado.

Es de gran importancia destacar que esta es una herramienta de cierre y hay que usarla como tal para ejercer presión a la hora de realizar el cierre de la venta, en el caso de que el cliente no cuente con la suficiente solvencia económica para sufragar el Depósito Inicial. Ya que otra característica del Plan "B", es que en el Plan Mensual no se da el depósito inicial.

Se debe buscar cerrar la venta con el Plan Tradicional y sus diferentes opciones, y en el caso que el cierre de la venta no se concrete, utilizar el "Plan B" como una alternativa para facilitar el cierre.

PLAN DE BECAS EMPRESARIAL

¿Quieres beneficiar a tus empleados? Ahora las empresas e instituciones pueden extender los beneficios del Plan de Becas Excelencia a sus empleados y a tus hijos, mediante la facilidad del descuento en nómina; con este sistema, sus empleados podrán formar una beca para cuando sus hijos ingresen a la universidad.

Edunómina no tiene costo para la empresa, se integra al paquete de prestaciones enriqueciéndolo y le permite al empleado hacer un fondo educativo para el futuro. Intégrate a las empresas que contribuyen al desarrollo educativo de los niños mexicanos.

Nuestro objetivo es que desde que tus hijos son pequeños, comiences a crear un patrimonio que te permitirá solventar los gastos de su educación media superior y/o superior y el capital que destines para ellos crecerá dentro de un fideicomiso de inversión y administración abierto constituido en BBVA-Bancomer para que lo disfruten cuando ingresen al bachillerato, la universidad o ambos, de acuerdo al Plan que selecciones.

Los Planes de Ahorro se ajustan a las condiciones económicas de los Padres de Familia. El Plan nació con la idea de que nuestros niños tengan la libertad para decidir sus estudios, de acuerdo con su vocación y gusto.

Eso es lo mejor del Plan, tú decides el monto que destinarás para el ahorro de tus hijos de acuerdo a tu capacidad económica. Lo más importante es que tus hijos sepan que tiene el respaldo y la confianza que tú le brindas al Becarlos para el futuro.

El Plan de Becas Excelencia es una iniciativa de padres de familia como tú, que sueñan con un futuro mejor para sus hijos, y que creen en el esfuerzo conjunto.

El Plan de Becas Excelencia cuenta con el soporte de Fideicomiso de Inversión y Administración Abierto No. F/23054-0, constituido en BBVA-Bancomer, con carácter de irrevocable, ello garantiza la seguridad de la inversión de todos nuestros suscriptores.

Al adquirir su Plan de Becas Excelencia, si cualquiera de los suscriptores llegara a faltar y sufrir de invalidez o incapacidad total y permanente dentro del periodo de sus aportaciones, quedan saldadas las aportaciones restantes cubiertas por el segundo colectivo.

1.5 CONVENIOS DE ALIANZA Y COOPERACIÓN ENTRE INSTITUCIONES EDUCATIVAS Y MEXICANA DE BECAS EXCELENCIA, A.C.

Preocupados por ofrecerles a nuestros suscriptores cada día más opciones y mejores beneficios, suscribimos convenios con instituciones educativas de prestigio a nivel regional y nacional que permiten a los beneficiarios de nuestros planes de ahorro obtener importantes descuentos en colegiaturas e inscripción.

Adicionalmente, como suscriptor, a través de esta red de convenios con Universidades, podrás participar en visitas a sus instalaciones, conferencias, talleres de valores y cursos de orientación vocacional para tus hijos.

Algunas de estas universidades también ofrecen descuento en preparatoria y posgrado.

- ✂ UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MÉXICO
- ✂ UNIVERSIDAD SIMÓN BOLIVAR
- ✂ UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE MÉXICO
- ✂ UNIVERSIDAD LATINA DE MÉXICO
- ✂ UNIVERSIDAD INTERCONTINENTAL
- ✂ UNIVERSIDAD DE XALAPA
- ✂ UPAEP
- ✂ UNIVERSIDAD ANÁHUAC
- ✂ UNIVERSIDAD LA SALLE (CUERNAVACA)
- ✂ UNIVERSIDAD DEL PEDREGAL
- ✂ UNIVERSIDAD INTERNACIONAL
- ✂ INSTITUTO UNIVERSITARIO FRANCO INGLES DE MÉXICO, S.C.
- ✂ UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA (PUEBLA)
- ✂ UNIVERSIDAD TECMILENIO
- ✂ INSTITUTO VANGUARDIA
- ✂ UNIVERSIDAD CONTEMPORÁNEA

Nuestra posición hacia el futuro es muy buena como resultado del arduo trabajo en equipo de MEBEX, gracias a todos los sacrificios personales que realizan para hacer del nuestro, un negocio exitoso. En medida que sigamos trabajando de forma cercana, seguiremos cosechando frutos.

¿Cómo lo haremos? Lo haremos como un negocio orientado al crecimiento y a las ganancias, dirigido por una visión y misión, valores centrales y un conjunto de principios estratégicos.

Nuestra Visión habla por sí misma.

"Ser una organización sólida y confiable, con espíritu de servicio y mejora continua; Trabajando con bases de honestidad y transparencia, orientando nuestros esfuerzos a resultados óptimos de inversión y administración que permitan ubicarnos como mejor opción en el mercado de becas educativas."

Nuestra Misión habla por sí misma.

“Ser una organización que promueva un Plan de Becas para que los padres de familia formen un patrimonio a futuro que respalde la Educación Media Superior y Superior de sus hijos, para que éstos sean autosuficientes, permitiéndoles desarrollar una mejor calidad de vida.”

Nuestro Objetivo habla por sí mismo.

Incorporar a más familias mexicanas al Fondo de Ahorro Educativo mediante la contratación de planes de montos tales que les permitan sufragar la mayor parte de los gastos de la educación superior y/o media superior de sus hijos. Nuestra labor no sólo radica en concientizar a los padres de familia en la importancia de ahorrar para la educación de sus hijos, también debemos convencerlos de contratar planes que realmente representen un beneficio futuro para sus hijos.

Estamos construyendo una organización que transformará la pasión y las habilidades de nuestra gente en innovación, trabajo arduo y enfoque en los resultados. Todo esto, ocasionará un cambio notable de nuestro negocio, nuestra gente y sus carreras profesionales.

HACIA UNA CULTURA MEBEX

Vamos a crear una cultura organizacional de MEBEX, que nos identifique y nos diferencie de otras organizaciones, haciendo que sus miembros en general, se sientan parte de ella, profesando los mismos valores, creencias, reglas, procedimientos, normas y lenguaje.

Toda organización debe tener un conjunto de valores, sentimientos, creencias que 'tengan sentido' para todos sus integrantes. Para que una ideología tenga repercusión debe ser compartida, convenida entre todas las personas que conforman a Mexicana de Becas Excelencia, A.C.

Para lograr estos objetivos nos regimos por los siguientes principios.

El espíritu de servicio al cliente: En MEBEX, tenemos claro que el cliente es primero y el servicio es la base y la garantía de nuestro producto, nuestros suscriptores son los socios que hacen crecer el fondo de ahorro y con ello las posibilidades de desarrollo de nuestra institución, garantizando una mejor, mayor y más fácil venta de nuestro producto.

La cultura de intereses comunes: Hoy en día sabemos que siendo la mejor opción, tanto laboral como de oferta educativa, empatamos los intereses de nuestros clientes, tanto internos como externos, desarrollando una cultura amplia orientada a resultados nuestra fuerza de venta alcanzando nuestro principal objetivo de Rentabilidad y Crecimiento.

Honestidad y Transparencia: Actuar con base en la verdad nos da la confiabilidad que nuestros clientes requieren para depositar el patrimonio educativo de sus seres más queridos y convertimos este oficio en una virtud que es nuestra mejor arma frente a la competencia.

Respeto: Para MEBEX el respeto es la base de un desarrollo profesional y crecimiento humano, mismos que buscamos en cada uno de los miembros de nuestra gran familia MEBEX.

Disciplina y Constancia: Dos principios base de todo proyecto establecido o por iniciar en cada una de nuestras acciones así también con las normas y procesos establecidos en cada una de las áreas en que nos desempeñamos permitiendo hacer nuestro trabajo de forma armónica y con amplio respeto del factor humano.

Participación: MEBEX te permite ser participativo en el desarrollo de soluciones conjuntas sabiendo que la suma de todos los esfuerzos es la base del éxito y la búsqueda de una superación constante.

Trabajo en Equipo: Promovemos e impulsamos constantemente el trabajo en equipo porque sabemos que es la base del crecimiento de toda institución

así como el disfrute de los logros siempre es más grato cuando se tiene a alguien con quien compartir.

Efectividad y Eficacia: Base del respeto a clientes internos y externos donde damos un cabal cumplimiento en tiempo y forma las actividades asignadas.

Justicia: Para lograr el equilibrio entre nuestras acciones y recompensas.

Lealtad: es la actuación honrada y fiel, con la que cumplimos ante la organización, clientes, compañeros de trabajo y autoridades de la empresa.

Aportación del Capital Intelectual: Para MEBEX, el factor de creatividad intelectual es la parte medular del desarrollo y la modernización entendiendo que como todo organismo vivo, siempre está en movimiento y desarrollo constante, incentivamos, reconocemos y celebramos toda aportación intelectual haciendo la fuerza y en la suma el capital intelectual que da vida a nuestra organización.

Flexibilidad: para adaptarse a los cambios a nuevas formas de trabajo y a los retos que afronta la organización.

Enseñanza: saber aprender de nuestros propios errores y experiencias y transmitirlos a los demás.

Comunicación: es fundamental en toda organización, en todos los niveles que la conforman incluyendo la comunicación directa con los directivos quienes en todo momento estarán abiertos y receptivos para conocer los puntos de vista del personal subordinado que son parte fundamental para el buen funcionamiento y operación del negocio.

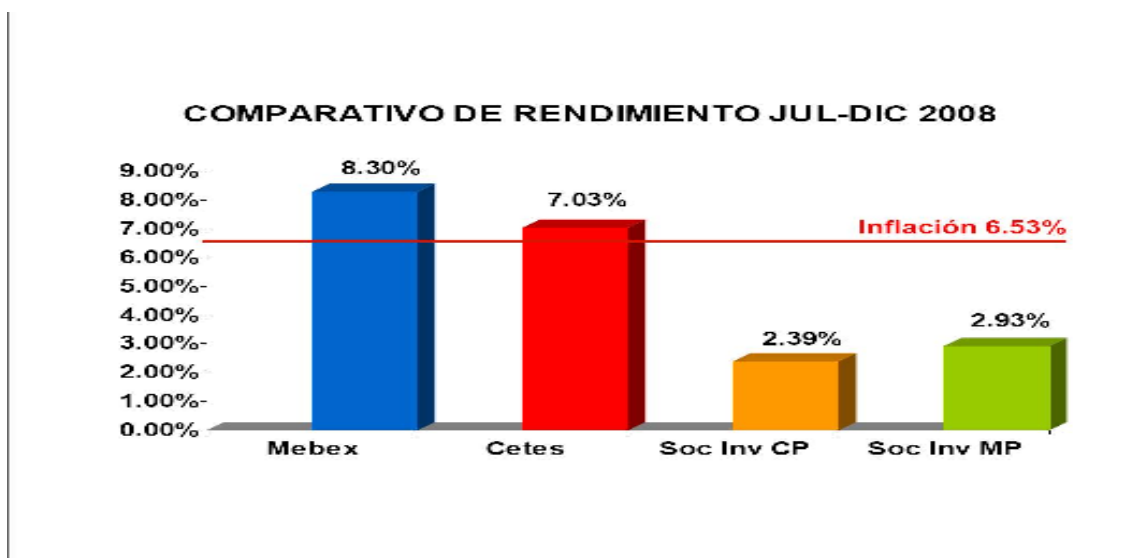
1.6 SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA

Para nosotros es importante que estés enterado de la situación actual de nuestra empresa, con el fin de dar la confianza necesaria a nuestros clientes de que su dinero siempre estará seguro y creciendo con nosotros, con esto queremos decir:

- MEBEX ha entregado más de \$350 millones de pesos por concepto de Becas.

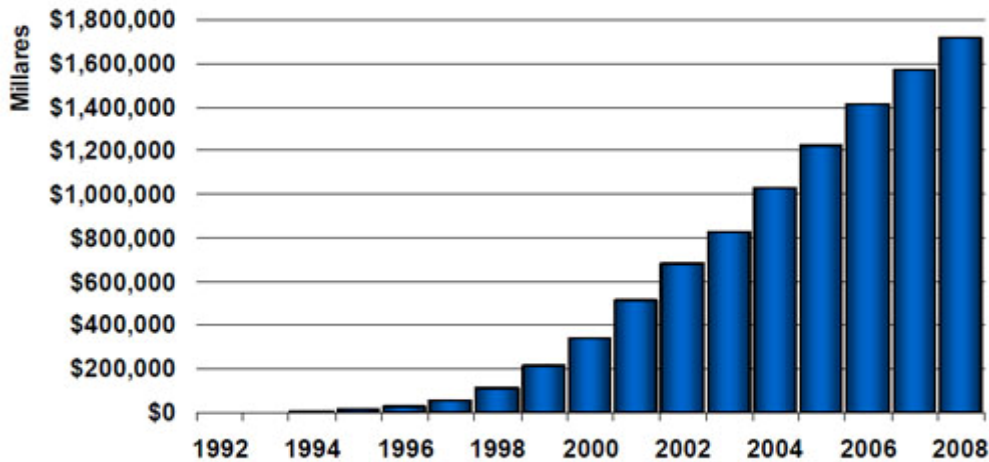
- ☑ Existen más de \$1500 millones de pesos en el patrimonio del Fideicomiso F/23054-0.
- ☑ Estamos Arriba de cualquier inversión, incluyendo los CETES; es por ello que le damos la mejor opción de inversión en un plan para la educación nuestros hijos.
- ☑ Nuestro crecimiento en capital cada año es mayor y no solo eso, sino que también el incremento proporcional año con año es mayor.
- ☑ Por tratarse de una inversión con fines educativos cuenta con un beneficio fiscal: rendimientos obtenidos no acumulan para el impuesto sobre la renta, a diferencia de cualquier otro instrumento financiero similar.

Al sumar el ahorro de todos los suscriptores, el Fondo alcanza rendimientos sumamente competitivos muy por arriba de la inflación; sin importar el tamaño de tu inversión te beneficias de este rendimiento.



A LA FECHA EL PATRIMONIO DEL FIDEICOMISO REBASA LOS 1,700 MILLONES DE PESOS.

EVOLUCIÓN DEL FONDO DEL FIDEICOMISO



Uno de los atributos más relevantes de los planes que ofrece Mexicana de Becas a los padres, es su capacidad de hacer crecer el ahorro de los padres de familia a través del rendimiento que se genera.

Esta capacidad de hacer crecer el dinero en cualquier forma de ahorro o inversión, tiene tres aspectos que son determinantes.

- a) Que el rendimiento sea superior a la inflación.** Ello quiere decir que si un producto cuesta hoy 100 pesos y dentro de un año cuesta 105 pesos (es decir que tuvo una inflación de 5%), y si hoy ahorro dinero, los rendimientos que me debe dar el banco o el instrumento en que invierto deben ser por lo menos de 5% para que yo "preserve el poder adquisitivo" de mi ahorro.

- b) Que el riesgo de la inversión sea acorde con el destino de mi ahorro.** Toda inversión tiene asociado un nivel de riesgo y existe una relación de riesgo, existe una relación directa entre el riesgo y el nivel de rendimiento que yo podría esperar de una inversión.

c) Que quien maneje los recursos sean profesionales que sepan lo que hacen. Aunque todas las empresas financieras (casas de bolsa, Bancos, Fondos de inversión), cuentan con profesionistas para decidir, no todos tienen los mismos resultados. Por ello es fundamental conocer el historial de éxito de quienes manejan recursos.

Desde su fundación en 1992, Mexicana de Becas ha llevado a las familias de nuestro país, la posibilidad de contar con un vehículo para crear un ahorro destinado a apoyar los estudios de sus hijos,

Hemos avanzado para pasar en 16 años, de una organización pequeña e incipiente a una que ha logrado que decenas de miles de padre de familia confíen en su honorabilidad y eficacia para administrar el ahorro, producto de su sacrificio, rebasando un fondo de poco más de 1,700 millones de pesos.

Sin embargo, nuestros éxitos del pasado no son suficientes para asegurar el éxito del futuro. El mundo y nuestro país están envueltos en un entorno de cambio dinámico y acelerado que hace que nuestra organización deba adaptarse a nuevas circunstancias. Debemos entender los nuevos retos y actuar decididamente para adecuarnos y ser cada vez mejores.

El objetivo de la organización comercial de la empresa es entonces muy claro, crear las condiciones para que más y más consultores de Mexicana de Becas tengan siempre algún prospecto de cliente enfrente y las herramientas que le permitan convencerlo de realizar la compra.

Para lograr ello partimos de varias premisas:

- I. Es fundamental un trabajo integrado entre los Puntos de Venta (responsables y consultores) y el Corporativo de Mexicana de Becas, nuestro objetivo es común y debemos trabajar con disciplina y coordinadamente.

- II. Queremos reconocer que el mercado ha evolucionado y necesitamos adecuarnos como organización a las nuevas condiciones, con clientes distintos a los 16 años.
- III. Tenemos que dirigir más nuestra actividad comercial. En el entorno actual de más competencia e información, la actividad comercial debe ser más dirigida si se quiere que sea efectiva.
- IV. Queremos organizar a toda la empresa y todos sus instrumentos alrededor de una sola estrategia y todas sus actividades deben estar acompañadas en un solo ritmo y dirección.
- V. En este sentido, todas nuestras acciones deben medirse y evaluarse permanentemente, porque solo se puede mejorar. Y todos nuestros esfuerzos deben centrarse en apoyar las iniciativas más rentables para la productividad comercial.
- VI. Debemos contar con una organización comercial, más ágil, autónoma y descentralizada para responder con velocidad a los cambios constantes y retos del mercado.
- VII. Finalmente, debemos reconocer que las únicas sabidurías útiles son las que están en el mercado (en los propios consumidores) y en el trabajo en campo de nuestra fuerza de ventas.

Los pasos esenciales para el desarrollo del lanzamiento del Plan de Becas son:

1. **Reclutamiento y Selección.** Se necesita contar con más consultores, que puedan ayudar a aprovechar el conocimiento y experiencia adquirida por nuestros consultores y consultoras de más antigüedad en la empresa. Por ello, en muchas oficinas estamos realizando intensos esfuerzos para reclutar mejores prospectos que como los mejores consultores actuales, vean en Mexicana de Becas, una forma de vida y un medio para su crecimiento y su realización.
2. **Capacitación.** Se requiere contar con una capacitación más práctica, más adecuada a las necesidades de información de los prospectos y más orientada a lo que se requiere para vender. Se ha corregido en este

sentido la capacitación a los nuevos consultores y pronto la estaremos actualizando con nuestra fuerza de ventas ya existente.

3. **Coordinación de la actividad de ventas.** Se necesita mejorar, profesionalizar y hacer más eficiente nuestra labor de coordinación de los equipos de venta en los puntos de venta en los propios puntos de venta. Se trata de una tarea cotidiana que requiere seguimiento y que implica el trabajo de facilitar y apoyar las tareas de los y las consultoras en el país.
4. **Nichos de mercado y marketing.** Es fundamental que actuemos en nichos específicos en donde nuestra actividad sea más eficaz. Corporativamente, estamos buscando oportunidades de negocio que beneficien a los puntos de venta del país; pero es también indispensable que los responsables de los puntos de venta a nivel local, aprovechen sus relaciones, su experiencia y su conocimiento del mercado local para que abran y negocien oportunidades de nicho para sus grupos de venta. En materia de marketing, nuestro desarrollo de materiales, atenderá a esta visión comercial y reconocerá lo que nuestro mercado objetivo requiere. Hemos iniciado ya la investigación de mercado para entender las razones por las cuales nos compran nuestro producto y aquellas por las que no lo hacen, para reflejar esa información en los materiales, serán probados con grupos de consultores para tomar en cuenta sus opiniones y garantizar que sean realmente de utilidad en el campo.
5. **Comunicación.** Debemos contar con una mejor comunicación integral; entre las áreas corporativas, entre el corporativo y los puntos de venta; sobre todo, entre los consultores y la empresa, así como entre toda la organización con nuestros clientes y prospectos.
6. **Vinculación Universitaria.** Es un hecho que las actividades que se han logrado en materia de convenios con centros de educación superior es y será un gran diferenciador de cualquier otro competidor. Debemos reforzar nuestro trabajo para alcanzar nuevos convenios y utilizar esta fortaleza como un medio de convencimiento de los prospectos de clientes. Tenemos evidencia de que el uso de este argumento de venta

realmente impacta en la posibilidad de cierre, por lo que debemos reforzar la difusión de este gran atributo de nuestro producto.

7. **Comisiones e Incentivos.** Necesitamos adecuar nuestros esquemas de comisiones para premiar siempre la mayor productividad y las mejores cuentas. Seguiremos por ese camino incentivando y a los y las consultoras más productivas del país.
8. **Sistematización de la Información.** Nuestro producto es un producto financiero. Aunque su venta responda muchas veces a aspectos emotivos ligados a la preocupación por los hijos, su manejo requiere que contemos, para vender y para servir a nuestros clientes, con información confiable y oportuna.
9. **Innovaciones.** Como toda organización que desee crecer y mantenerse, debemos innovar: En nuestra capacidad para entender al mercado y a nuestros clientes; en formas de servicio y estrategias de venta; y en esquemas para organizar y simplificar nuestro trabajo para hacerlo más eficiente y rentable.
10. **Diversificación del producto.** Finalmente, debemos crear nuevas vías para entender a nuestros clientes. Las empresas con una oferta hacia el mercado siempre serán más propensas a enfrentar riesgos. Estamos trabajando en crear nuevos productos para hacernos cada vez más indispensables a nuestro mercado y tener mejores respuestas a sus necesidades.

El constante crecimiento del Fideicomiso ha sido producto del trabajo del personal de promoción, de la confianza que los padres de familia han depositado en el Fondo de Ahorro Educativo, y de los excelentes rendimientos que se han obtenido con el manejo de las inversiones del Fondo.

1.7 POSICIONAMIENTO DE LA EMPRESA EN EL MERCADO

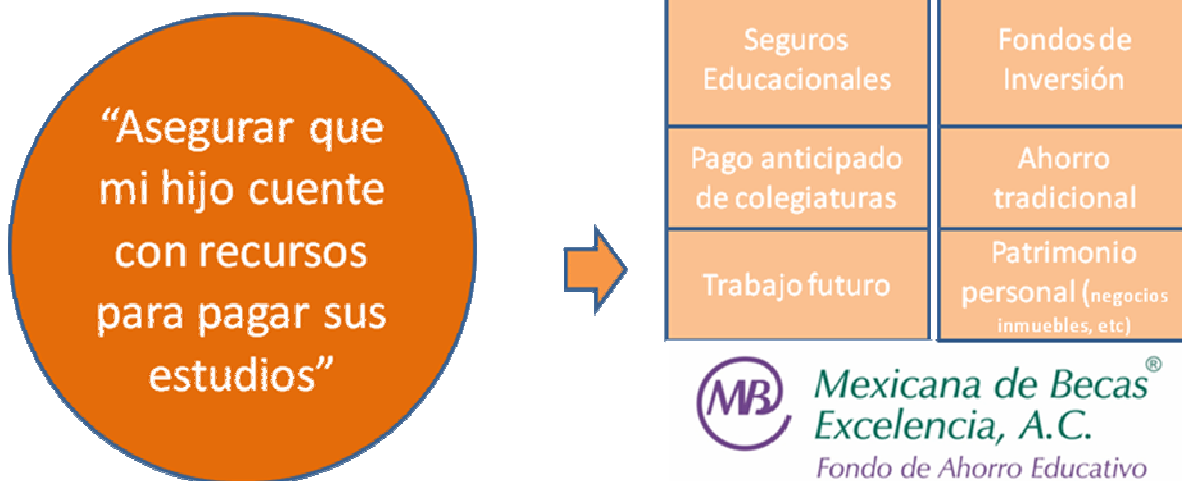
Nuestra empresa representa una fuente de ingresos para muchas familias, han transcurrido 16 años del comienzo de Mexicana de Becas, en este tiempo, hemos aprendido de nuestros logros y tropiezos lo que nos ha permitido

crecer día con día para permanecer en el mercado como la mejor opción que tiene los Padre de Familias para construir un patrimonio educativo para sus hijos.

Necesitamos fortalecer las herramientas con las que contamos, emplear las nuevas tecnologías, capacitamos para conocer mejor nuestro producto, mantener activa nuestra capacidad de aprendizaje y desarrollo de competencias, entender más a nuestros clientes y las necesidades que presenta.

Es un hecho que uno de los mejores caminos para elevar nuestros niveles de productividad es la apertura de nuevos nichos de mercado, nichos especializados y con el nivel necesario que requerimos para que adquieran nuestro producto.

1.7.1 COMPETENCIA



Para entender la competencia es primordial entender primero nuestro producto y por lo mismo saber que no existe una opción igual en el mercado mexicano basado en los siguientes puntos:

1. Somos un Fideicomiso Abierto, el cual es un instrumento de inversión, jurídico mercantil, hoy en día es único e irreplicable en el mercado ya que en 1994 con la llamada Ley Salinas, estos fideicomisos se prohibieron a favor provocar la inversión en la Bolsa de Valores, por lo mismo esta característica, hace que los suscriptores se incorporen en una forma de socios del fideicomiso en su categoría de fideicomitentes adherentes, lo que les garantiza que son ellos los dueños de su capital y los únicos que pueden tomarlo en el momento que ellos decidan.
2. Somos un fondo de ahorro exclusivo y destinado a la educación con la única orientación de formar un patrimonio educativo para nuestros beneficiarios, no somos en ningún momento la oferta de inversión en el corto, mediano o largo plazo que demos la mayor tasa de interés, nuestro fin no es hacer ricos a nuestros suscriptores o beneficiarios es ayudar a llevar una mejor calidad de vida propiciando la culminación de los estudios de cada uno de nuestros Beneficiarios.
3. El patrimonio educativo formado a partir del fondo de ahorro de los suscriptores es una inversión a largo plazo, y para que se cumpla lo proyectado debe de cumplirse en tiempo y forma el plan de ahorro, es decir dejar que la inversión madure según los años que se proyectan.
4. Son los padres de familia los que hacen que el esfuerzo conjunto basado en su ahorro genere los rendimientos extraordinarios, arriba de CETES, y de esos rendimientos del esfuerzo conjunto es de donde salen las becas de nuestros beneficiarios.

Como apreciaciones finales tenemos:

- No temamos a la competencia
- Confrontemos sin atacar, comparemos beneficios
- Centrémonos en las necesidades del cliente, los atributos que les son relevantes y como nuestros beneficios y atributos los satisfacen.

- Recalquemos la racionalidad de nuestro producto y la relación costo beneficio.
- Usemos comparativos.
- Si la necesidad es crear un patrimonio educativo de largo plazo...
- ¡Somos la mejor opción!
- Si se busca un producto específico con beneficios adicionales...
- ¡Somos la mejor opción!
- Si se busca un producto con elevadas probabilidades de alcanzar su objetivo...

¡Somos la mejor opción!

Para cumplir sus objetivos, MEBEX cuenta con todo el respaldo y apoyo de las áreas funciones corporativas.

A la fecha, Mexicana de Becas tiene presencia en todo el centro del país, y puntos estratégicos en las zonas del Bajío, Occidente, Sur y Oriente. Estamos presentes en los siguientes estados:

ENTIDAD	LOCALIDAD
COAHUILA	SALTILLO
DISTRITO FEDERAL	INSURGENTES SUR BENITO JUÁREZ LETRÁN, VALLE CONDESA
ESTADO DE MÉXICO	NAUCALPAN TLANEPANTLA TOLUCA
GUANAJUATO	CELAYA LEÓN
GUERRERO	CHILPANCINGO
HIDALGO	PACHUCA
JALISCO	ZAPOPAN
MICHOACÁN DE OCAMPO	MORELIA
MORELOS	CUERNAVACA CUAUTLA
PUEBLA	PUEBLA
QUERÉTARO DE ARTEAGA	QUERÉTARO
QUINTANA ROO	CANCÚN
SONORA	HERMOSILLO
VERACRUZ DE IGNACIO DE LA LLAVE	XALAPA

OFICINAS QUE FORMAN PARTE DE MEBEX

- Yeduca, S.A. de C.V. (México, D.F)
- Sanville, S.A. De C.V. (Cuernavaca)
- Chilpancingo, Guerrero
- Cuautla, Morelos
- Asined, S.C. (Puebla) 2 oficinas
- Patrimonio Educativo, S.A. de C.V. (Lomas Verdes)

- Planeación y Form. de Profesionistas, S.A. de C.V. (Satélite)
- Hermosillo, Son.
- Saltillo, Coah.
- León, Gto.
- Celaya, Gto
- Irapuato, Gto.
- Querétaro, Qro.
- Pachuca, Hg.
- Morelia, Mich.
- Karisma (México, D.F)



Nuestro compromiso

Asesorar a los padres de familia para planear el desarrollo educativo de sus hijos, ofreciéndoles **seguridad, tranquilidad y confianza** mediante al Plan de Becas Excelencia.

El domicilio fiscal

Oficinas Corporativas:

Paseo de la Reforma No. 300 piso 17, Col. Juárez. Deleg. Cuauhtémoc. C.P. 06600, México, D.F.

CAPÍTULO 2

DESEMPEÑO PROFESIONAL

2.1 DESGLOCE DE ACTIVIDADES REALIZADAS (DESCRIPCIÓN DEL PUESTO).

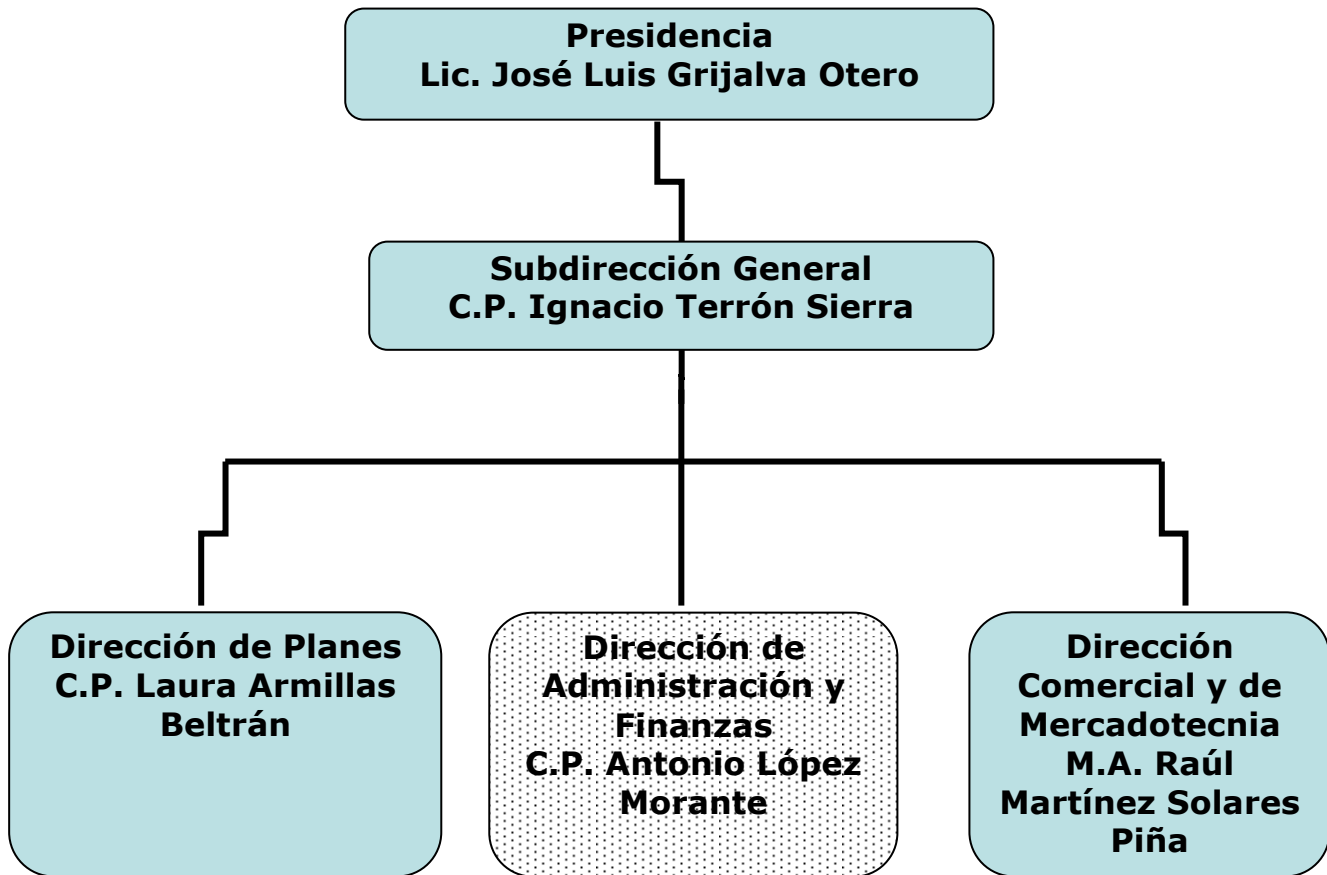
Auxiliar Contable

De Mayo 2007 a la fecha:

- Registro contable en las pólizas de Ingresos, Egresos, Transferencias y diarios de la empresa MEBEX.
- Conciliación bancaria de la empresa MEBEX.
- Preparación de la información para la Declaración Informativa de Operación con Terceros.
- Cálculo de Impuestos de la empresa MEBEX.
- Elaboración de facturas por venta de papelería promocional de la empresa INNOVA EMPRESARIAL MB, S. DE R.L. DE C.V.
- Elaboración de Estados Resultados de la empresa MEBEX.
- Adquisición de insumos para las áreas del Corporativo.
- Elaboración del reporte semanal de los movimientos generados por parte de los comisionistas.
- Envío de reporte vía correo electrónico a los comisionistas con respecto a sus depósitos realizados durante la semana.
- Relación de facturas enviadas por parte de los comisionistas de acuerdo a sus depósitos.
- Reporte mensual del comportamiento de los movimientos de los comisionistas y elaboración de sus respectivas Constancias de Retención.
- Elaboración de Constancias de Retención de Arrendamiento y de Honorarios.
- Elaboración de facturas solicitadas por los suscriptores de MEBEX.
- Actualización y control del fondo fijo.
- Apoyo general al departamento en actividades secretariales (revisión de correo electrónico, envío de faxes, trabajos a máquina, reposición de gastos de envío de telegramas, elaboración de honorarios de comisionistas).

MEXICANA DE BECAS EXCELENCIA, A.C.

ORGANIGRAMA



2.3 EVOLUCIÓN DEL APRENDIZAJE

La evolución del aprendizaje ha sido constante, ya que día a día y conforme se van presentando las diferentes situaciones laborales y según la naturaleza de las operaciones; este es constante.

Considero que el hecho de combinar, el estudio de carrera con el inicio de mi desempeño profesional, me ha sido bastante fructífero, ya que es en la práctica cuando se ve realmente el porqué de los temas estudiados en clase; cabe mencionar, que es bien cierto no todo es llevado a la práctica tal cual se estudia en clase, puesto que en cada empresa presenta objetivos específicos de acuerdo a su giro.

Por otro lado, el haberme integrado a un área de trabajo relacionada con mi carrera me hizo, comprender y conocer más ampliamente la estrecha relación que existe entre la Administración y la Contaduría, ya que ambas van una con otra para poder cumplir con los objetivos que cada empresa busca. Además de que muchas veces el tener experiencia previa puede predisponer al personal en las tareas que realiza; esto lo he observado en algunos miembros del departamento y también en otras áreas.

A través del puesto que desempeño, el conocimiento de la empresa y más aun del área de Administración y Finanzas, es muy amplio ya que cuento con diferentes puntos de vista en relación a cada una de las actividades, en que realizan dentro de la misma.

2.4 DESARROLLO Y APORTACIONES

El desarrollo de este trabajo podría servir como introducción para el personal de nuevo ingreso al área o bien para que tenga una descripción detallada del puesto, y así de esta manera cualquier otra persona pueda llevar a cabo las actividades que el área solicita sin problema alguno, además de que es muy práctico las actividades que se desarrollan en este puesto.

Dentro de las aportaciones se puede contar, la actualización y homogenización de la contabilidad con sus respectivos Impuestos y sus Estados Financieros, se trata de entregar antes de la fecha señalada para su respectiva revisión, y si se tiene que hacer una modificación se haga en el momento adecuado.

Por otro lado los insumos para abastecer las necesidades de la empresa, se han podido mantener de acuerdo a los planteamientos establecidos por la alta dirección, además de que se implemento el proyecto de reciclar algunos recursos que se encuentran en buen estado, para de esta manera se pueda reducir el gasto, referente a estos mismo materias, tal como es la reutilización de la hojas, cajas de cartón para el envío de paquetería, las carpetas registradoras para archivar documentación, de igual forma, se implemento la forma de solicitar artículos de papelería, es intercambiando los artículos ya se vacíos o mal estado por unos nuevos.

Se estableció un horario para la recepción y entrega de las requisiciones solicitadas por parte del personal de limpieza y de los empleados del corporativo, ya que no se llevaba con puntualidad la entrega de dichos materiales de trabajo.

Sin darse cuenta se implemente las 5 ´s japonesas, la cuales se plantean de la tal forma que:

- ✎ Se trata de separar todo lo innecesario y eliminarlo.
- ✎ Se pone en orden los elementos esenciales, de manera que se tenga fácil acceso a estos.
- ✎ Se limpia todo (herramientas y lugares de trabajo), removiendo manchas, mugre, desperdicios y erradicando fuentes de suciedad.
- ✎ Llevar a cabo una rutina de limpieza y verificación.
- ✎ Se estandariza los cuatro pasos anteriores para construir un proceso sin fin y que pueda mejorarse, claro con el apoyo de los compañeros de trabajo.

Por otro lado, se trata de llevar adecuadamente, el suministro de los cartuchos de tóner, de las diferentes impresoras que se encuentran dentro de las áreas del Corporativo.

De igual manera, se puede mencionar que me encuentro al pendiente al buen funcionamiento de la nuestro equipo de fotocopiado, ya que este llega a fallar constantemente, y se reporta lo más pronto posible, para que pueda acudir a nuestras oficinas el técnico, y le pueda dar un buen mantenimiento.

Cabe mencionar, que se va al día con la elaboración de las facturas correspondientes al los diferentes puntos de venta del corporativo y las facturas solicitadas por los suscriptores, exista una atraso en la elaboración de estas mismas.

Puedo mencionar que el desarrollo profesional que esta empresa me ha permitido obtener a lo largo de mi trayectoria laboral, es la base para lograr los resultados deseados dentro y fuera de ella. Es enriquecedor el tener que interactuar con las diferentes áreas de la empresa, para poder satisfacer oportunamente las necesidades de tantas y tan diversas personas.







Luego entonces, doy paso a lo que es la parte medular de esta presentación: el desarrollo de mis actividades.

CAPÍTULO 3

AUXILIAR CONTABLE

3.1 CARACTERISTICAS DE LA ACTIVIDAD

Para desempeñar este puesto correctamente se necesita que el personal a cargo de las actividades propias, presente las siguientes características:

-  Responsabilidad
-  Integridad
-  Alto grado de discreción
-  Facilidad para trabajar en equipo
-  Resistencia a trabajo bajo presión
-  Tolerancia a la frustración

El buen desempeño de las actividades descansa en gran parte en el cumplimiento de resultados basados en días preestablecidos, en esto tiene predominancia en los días de los registros contables de la empresa MEBEX, entrega del cálculo de los Impuestos y la elaboración los estados financieros, adquisición de insumos para las áreas del corporativo, preparación de la información de la Declaración de Información con Operación con Terceros.

Por la misma naturaleza del puesto, no se puede dejar pasar las fechas preestablecidas, ya que se tiene que ir de la mano, con lo presupuestado que la empresa señala, además de no salirse de los márgenes que la Secretaría de Hacienda nos marca para su correcta declaración, que se hace mes con mes, solo por mencionar algunos.

3.2 DESARROLLO

A continuación se presenta la parte principal de esta memoria profesional, en donde se podrá observar cada una de las actividades realizadas, el por que de las mismas, y como son elaboradas.

Esperando sea de interés y de utilidad para la persona que llegue a consultar esta material, doy inicio a la descripción de mi actividad laboral.

3.3 REGISTRO CONTABLE EN LAS PÓLIZAS DE INGRESOS, EGRESOS, TRANSFERENCIAS Y DIARIOS DE LA EMPRESA MEBEX.

En este apartado, semana a semana se me entrega la información correspondiente, de los movimientos realizados durante el día, de la empresa MEBEX.

La información que me pasan, se inicia desde el área de Tesorería, es aquí, donde la tesorera recopila todos los comprobantes de los movimientos requeridos durante el día, cuando ella tiene dichos documentos, los recarga en el sistema contable que maneja la empresa, denominado con el nombre "MAIN", es un programa creado por el gerente del área de sistemas, en el cual se realizan todos los registros y movimientos de la diferentes áreas del Corporativo.

Una vez que se tiene registrados los comprobantes en el sistema "MAIN", en el apartado de Tesorería, en los cuales los descarga en los rubros correspondientes a las pólizas de ingresos, egresos, transferencias y diarios.

Cuando se tiene la información, ya se puede generar las pólizas en el apartado de Contabilidad, de acuerdo a los días en lo que se realizaron los movimientos.

La información que nos pasan se constituye principalmente de la carátula y de sus respectivos comprobantes.

Una vez que se cuenta con esta información, se coteja con la carátula, para verificar que la documentación que nos no están entregando se la que se menciona, con el objetivo de revisar que las facturas expedidas por lo proveedores, cumplan con todos los requisitos fiscales que la ley establece.

Para empezar a trabajar se deberá ejecutar el programa "MAIN" y se hace de la a través del acceso directo que se encuentra en el escritorio, capturando el usuario y su respectiva contraseña.

El sistema en su modalidad, maneja los datos de manera independiente de cada empresa, ya que la estructura de los archivos que se crean permite identificar la empresa a la que pertenece.

Por lo que no existe el riesgo de confundir la información. El sistema presenta la venta de abrir empresa, y en ella aparece el nombre de la empresa y su número personalizado.

Una vez capturados los datos anteriores se accederá de forma automática al último periodo en el que se trabajó previamente.

Este módulo permite registrar y modificar las cuentas contables necesarias de acuerdo a las necesidades y características de cada empresa. La información que aquí se almacena puede ser consultada en pantalla y a su vez son impresas para poder ser archivadas.

En los egresos de operación, se cuenta, pago a proveedores, reposición de gastos, emisión de cheques; en otros, sólo por mencionar algunos.

En la parte correspondiente a ingresos financieros, observaremos lo concerniente a los depósitos referenciados, pagos por servicio de personal, etc.

De tal forma que una vez que se ha desarrollado este proceso, la información es revisada por la persona encargada de el área de Contabilidad, y hacer con tiempo cambios, que presente en el momento.

El tiempo que se tiene pronosticado para el desarrollo de este proceso, es de dos días, es decir, los días miércoles y jueves de cada semana.

3.4 CONCILIACION BANCARIA DE LA EMPRESA MEBEX

Una vez completa la contabilización de la empresa, la tesorera nos entrega un reporte de los movimientos que se desarrollaron durante el mes.

Este reporte llega a nosotros hasta el tercer día del siguiente mes, esto sucede, por que se da tiempo para que todos los cheques que se hicieron, hayan sido cobrados y no se tenga cheques en tránsito.

Para fomentar la conciliación se va revisando en pantalla con lo que se tiene en el sistema, y es aquí donde nos podemos percatar, si se hay cheques cobrados o no, y que corresponda todos las operaciones, tanto del banco con los de la empresa.

Por consiguiente, en el papel de trabajo que le corresponde a la conciliación, se alimenta con la información que se obtuvo, para posteriormente se presentado junto con los impuestos.

El anterior proceso de lleva acabo la primera semana del mes siguiente.

3.5 PREPARACION DE LA INFORMACION PARA LA DECLARACIÓN INFORMATIVA DE OPERACIONES CON TERCEROS (DIOT).

En este apartado, va junto de la mano con la elaboración de las pólizas, porque una vez que se capturando los datos en esta mismas, en un apartado que se llama documentos, ahí se registra la información que contiene las facturas expedidas por los proveedores.

Al finar toda la descarga de las facturas, se da proceso al sistema "MAIN", para que nos pueda sacar un reporte de que la información fue descargada correctamente, y así mismo pueda ser revisada, y pueda ser trasladada al programa de la Secretaria de Administración Tributaria.

De la misma forma este proceso se efectúa en los días en los que se está contabilizando, pero el reporte se saca en la última semana de cada mes.

3.6 CALCULO DE IMPUESTOS DE LA EMPRESA MEBEX







Para un control más estricto se efectúa la balanza de comprobación, correspondiente al mes sobre el cual estamos trabajando.

Esto nos da como resultado, que el sistema verifico que se haya elaborado bien la contabilidad, es decir, que las cuentas si cumplieron con sus respectivos cargos y abonos. Por otro lado, puedo observar aquí de que si nos hace falta alguna factura y de que los deudores no nos deban nada.

Este proceso tiene cabida los 13 y 14 tentativamente de cada mes, para que pueda ser revisada por mi jefe inmediato.

Para llevar a cabo esta actividad, se descarga la información en el papel de trabajo, que fue diseñado para facilitar su simplificación y que sea más práctico.

El cálculo de impuestos está constituido por lo siguiente:

-  Papel de trabajo de Impuestos de ISR e IVA
-  Papel de trabajo de las deducciones y no deducciones
-  Papel de trabajo de los Ingresos
-  Papel de trabajo de la carátula del IVA
-  Balanza de Comprobación
-  Papel de trabajo de la Conciliación Bancaria.

La documentación que anteriormente se menciona, se entrega junto con la información del pago de los impuestos de mes anterior y se entrega a mi jefe inmediato.

Dicho acontecimiento se realiza en la segunda semana del mes siguiente, con la finalidad de que ya se tenga todas las facturas de los proveedores en nuestra contabilidad.

3.7 ELABORACIÓN DE FACTURAS POR VENTA DE DE PAPELERÍA PROMOCIONAL DE LA EMPRESA INNOVA EMPRESARIAL MB, S. DE R.L. DE C.V.

Este proceso se desarrolla cada semana, se acude al área de Tesorería, a solicitar la información de los depósitos realizados por concepto de venta de papelería.

La tesorera, revisa en su reporte los depósitos realizados por parte de los comisionistas por la venta de papelería de la empresa INNOVA EMPRESARIA MB, una vez identificados, se me proporciona la siguiente información:

1. Fecha (en que se hizo el depósito)
2. Cantidad depositada
3. Concepto
4. Nombre del comisionista

Una vez recabada dicha información, se realiza la elaboración de la factura, en el papel de trabajo diseñado para esta misma.

Al finalizar elaboración de la factura, se entrega con su oficio correspondiente y se pasa a revisión, para su respectiva firma de la Tesorera y que sea mandada por paquetería.

Esta actividad se realiza los días miércoles de cada, para se enviada por paquetería, ya sea el mismo día o al día siguiente, depende de cuando será enviada dicha paquetería.

3.8 ELABORACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA MEBEX.

Aquí podemos observar el resumen de la situación de cómo se encuentra la empresa.

Los números que aquí se reflejan son alimentados de la balanza de comprobación, para su respectiva presentación antes los directivos de la empresa. Y posteriormente se entregan dichos estados y son encuadernados, en el caso de requerir el detalle de esta información.

El resumen financiero se elabora cada mes, una vez que se pagaron los impuestos, y deberán ser entregados de manera inmediata a la Contralora.

Se hacen cada mes, después de que ya fueron pagados los impuestos respectivamente.

3.9 ADQUISICIÓN DE INSUMOS PARA LAS ÁREAS DEL CORPORATIVO.

Como su nombre lo indica, mediante esta adquisición se genera primeramente con la recopilación de los recursos materiales faltantes en el stock.

Los recursos se solicitan, deberá ir soportada por el documento que ampare cada uno de los conceptos. De no ser así no se podrá llevarse a cabo ninguna solicitud.

Para la realización de esta actividad, se puede hacer de tres maneras: por vía correo electrónico, fax y telefónica.

Vía correo electrónico.

Por este medio, solamente se manda la cotización a lo que respecta los toner´s a nuestros proveedores (CMC, CLIVER, CODISA, OFIXDEPOT), ya que para poderlos solicitar nos requieren de 3 a 4 cotizaciones.

Vía fax

Por este medio, se les manda cotización a lo que respecta a los artículos de papelería, y se le pide a (GRUPO PAPELERO GUTIERREZ, ECHEVESTE, ASPEL, CODISA, CLIVER).

Vía telefónica

Por este medio, se le habla al proveedor para solicitarle que nos envíe material de limpieza, para el suministro del aseo del Corporativo.

Adentro de este mismo proceso también se hace la solicitud de los consumibles para capacitación, ya que dicha operación tiene que ir soportado por el documento que ampare cada uno de los conceptos que se menciona, además de que se tiene que hacer su respectiva solicitud cheque.

Los elementos con que cuenta dicha solicitud en mención, son los siguientes:

- ☞ Nombre: solicitud de cheque
- ☞ Forma de pago
- ☞ Razón social de la entidad solicitante
- ☞ El importe solicitado
- ☞ Nombre del beneficiario
- ☞ Concepto de la solicitud
- ☞ Nombre del solicitante

Este proceso se lleva a cabo cada mes antes del día quince, debido a la importancia que estos insumos representan para su correcto funcionamiento del Corporativo.

3.10 ELABORACIÓN DEL REPORTE SEMANAL DE LOS MOVIMIENTOS GENERADOS POR PARTE DE LOS COMISIONISTAS.

La actividad que analizaremos a continuación, aquí se procede a la realización del reporte semanal generado por los comisionistas.

Cada semana la tesorera, efectúa los pagos con relación las ventas realizadas por parte de los comisionistas.

Y esta a su vez, se me proporciona dicho reporte para yo poderla descargar en el papel de trabajo, el cual se va alimentando con la información ya señalada.

De tal manera, de poner al tanto a los comisionistas de los depósitos realizados durante de la semana.

Dicho papel de trabajo se compone de lo siguiente:

- Nombre del comisionista
- Razón social de la entidad
- Unidades
- Concepto
- Importe
- IVA
- Subtotal
- IVA Retenido
- ISR (dependiendo si es persona física o moral)
- Total de lo depositado
- Fecha de deposito

- Mes (en el cual se está cursando)

El objetivo principal de esta actividad, es señalarles de que manera deben elaborar sus facturas y asimismo, el tener un mejor control sobre los depósitos, y que se mantenga al día las facturas de los ya mencionados anteriormente.

De tal forma de que los comisionistas, cada semana nos deben hacer llegar sus facturas correctamente con los depósitos, que se le hizo llegar oportunamente.

Dicho reporte debe ser alimentado los días martes de cada semana, para posteriormente hacer sus respectivos cuadros.

3.11 ENVIÓ DE REPORTE VÍA CORREO ELECTRÓNICO A LOS COMISIONISTAS CON RESPECTO A SUS DEPÓSITOS REALIZADOS DURANTE LA SEMANA.

Esta actividad va muy de la mano con la anterior, para que se puede desempeñar esta función, una vez que ya se cuenta con el papel de trabajo alimentado de la información, se traslado a otro papel en el cual se coloca el reporte generado de la semana.

En seguida, de que ya se cuente con el reporte, se le hace algunas observaciones, se manda a impresión y se le pasa el reporte a la Contralora, para que verifique que los datos que contiene el papel de trabajo, efectivamente corresponde a la información respaldada en los reportes que proporciona la tesorera.

Al finalizar la revisión, es decir, que se le dio el visto bueno por parte de la Contralora, nuevamente se me es devuelto, para continuar con su proceso.

Y ahora sí, se trabaja en el mismo reporte, de selecciona el icono "correo electrónico" y se les hace llegar el reporte del pago de sus comisiones, a la

fuerza de venta y solo nos queda esperar que nos hagan llegar sus facturas, llenadas conforme al recuadro.

Los correos electrónicos deben de ser enviados los días miércoles de cada semana, por la mañana.

3.12 RELACIÓN DE FACTURAS ENVIADAS POR PARTE DE LOS COMISIONISTAS DE ACUERDO A SUS DEPÓSITOS.

Es importante, estar pendiente cuando llegan las facturas, de las comisionistas, estas primero son recibidas por recepción, y posteriormente se le pasan a la Contralora, ella las registra en su papel y como consiguiente me las hacen llegar.

En el momento que las tengo mano, las descargo en el control de facturas correspondientes a los comisionistas, esto con el fin de verificar, que realmente llenaron las facturas de acuerdo al reporte que se le hizo llegar y con la fecha mencionada, y que no les hizo falta ninguna factura.

En dado caso, que quedaran facturas pendientes por hacernos llegar, se le habla al comisionista a su lugar de trabajo, para notificarle del faltante de alguna de sus facturas, y de mencionarle que tome sus precauciones si a la siguiente semana no recibe información de sus depósitos. Por el simple hecho de no cumplir con el envío de sus facturas.

Se procura que a diario me informe de las facturas que llegaron por parte de los comisionistas.

3.13 REPORTE MENSUAL DEL COMPORTAMIENTO DE LOS MOVIMIENTOS DE LOS COMISIONISTAS Y ELABORACIÓN DE SUS RESPECTIVAS CONSTANCIAS DE RETENCIÓN.

Esta actividad se denomina esencialmente, que al finalizar cada mes, y se tiene el reporte completo de los depósitos de los comisionistas, se saca un reporte de todo lo que genero durante el mes. Se saca el total y se genera la elaboración de las constancias de retención.

Solo se le envía constancia de retención a los comisionistas que son personas físicas, por ejemplo: Juana Siles, Diana Guendulain, María de los Ángeles Beltrán, Leticia Meneses, por mencionar algunas.

Se les elabora su constancia correspondiente, se pasa nuevamente a revisión con la Contralora, para corroborar que ambas tengamos las mismas cifras arrojadas durante el mes.

Una vez que se ha verificado dichas cifras, se le pone el sello de la razón social de la empresa que les paga, y posteriormente se pasan a firma con el representante legal de le corresponde a la empresa.

Al finalizar este proceso, se le hace su respectivo oficio, y nuevamente se pasa a firma con la Contralora, luego se le saca su copia y esta misma se archiva.

En seguida se dirige al sitio donde se reúne toda la documentación que va hacer enviada por paquetería, a los diferentes puntos de venta del corporativo.

Esta actividad por lo general se hace los días martes y miércoles al inicio de mes.

3.14 ELABORACIÓN DE CONSTANCIAS DE RETENCIÓN DE ARRENDAMIENTO Y DE HONORARIOS.

Principalmente la tesorera me entrega un reporte de los depósitos realizados, parecido al de los comisionistas, pero en este caso, le pertenece al pago de la renta del lugar de trabajo en donde prestan su servicio algunos de los comisionistas.

Se hace su debida constancia, de acuerdo al mes en el que se está cursando, se pasa a revisión, se le pone el sello de la razón social de la empresa y se pasa a firma con el representante legal de la empresa a la cual le está prestando dicho servicio.

Una vez devuelta ya con la firma del representante, se la hace su respectivo oficio, nuevamente se pasa a firma, se saca su correspondiente copia, para comprobar que se realizo dicho oficio y se deposita en la valija, para se enviado por paquetería.

De la misma manera, en el que desarrolla la constancia de arrendamiento, se hace para la constancia por honorarios, pero esta se elabora cada quincena, solo son para las personas que prestan sus servicios de honorarios profesionales de Querétaro.

Este proceso se lleva a cabo la primera semana de cada mes, entre los días lunes y martes.

3.15 ELABORACIÓN DE FACTURAS SOLICITADAS POR LOS SUSCRIPTORES DE MEBEX.

Para determinar por qué se lleva a cabo la elaboración de las facturas, es para expedirles un comprobante a nuestros suscriptores, de tal forma que es un respaldo para ellos, de manifestar que están realizando sus pagos conforme al contrato.

Es por ello que se efectúan estas facturas, cada semana, para que sean enviadas a los diferentes puntos de venta del corporativo.

Para poder hacer dicha factura, me hacen llegar una solicitud de factura, y esta misma solicitud contiene datos del suscriptor como se menciona a continuación:

- Contrato
- RFC
- Fecha de solicitud
- CURP
- Nombre de quien se va a expedir la factura
- Domicilio fiscal
- Fecha base (en que se abre el contrato)
- Nivel (superior o medio superior)
- Código del Plan
- Unidades
- Cuadro que es llenado por el personal exclusivo del personal.

La solicitud va acompañada con su respectivo expediente, para conocer el historial que lleva el suscriptor.

Así de esta manera, en caso de que algunos de los suscriptores, llegaran a reclamar de que no se le hizo su factura, nosotros de alguna manera, llevamos el control de todas las facturas que se realizan, es decir, tenemos nuestro respaldo de estas mismas, para no ser sorprendidos de que no se elaboró dicha factura.

Las solicitudes me las hacen llegar entre los días jueves y viernes de cada semana, para que sean entregados el día miércoles por la mañana.

3.16 ACTUALIZACIÓN Y CONTROL DEL FONDO FIJO.

Actualmente, yo soy la encargada del fondo fijo de la empresa, principalmente se hace la reposición de forma periódica, conforme se van realizando las comprobaciones correspondientes de los diversos gastos efectuados. Así mismo el resguardo de éstos Fondos se encuentran bajo la responsabilidad de la Contraloría Interna, conjuntamente con el jefe del área, quien dispone los gastos, adquisiciones y servicios que deban pagarse con estos Fondos.

El fondo fijo está constituido por cuatro mil pesos, lo establecido por la Dirección de Administración y Finanzas.

Se expide el cheque nominativo a favor de la persona que será la encargada de resguardar y administrar dicho fondo y para su reposición, según se vaya agotando el fondo.

Se va elaborando semanalmente una relación de los comprobantes con la firma de visto bueno, y se anexa a la misma toda la documentación comprobatoria respectivamente autorizada (con la firma), para remitirla a la Tesorería, misma que se encarga de elaborar, el cheque relativo a la reposición del mismo, y ser revisado por la Contraloría y la Dirección de Administración y Finanzas.

Este proceso se lleva a cabo cada semana, o en su momento en que si se hayan generado gastos fuerte, y no se suficiente el fondo fijo.

3.17 APOYO GENERAL EN ALGUNOS DE LOS DEPARTAMENTOS DEL CORPORATIVO EN ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS.

Eventualmente esta actividad se presenta cuando, tengo que apoyar alguno de nuestros compañeros de trabajo pertenecientes a otro departamento, el cual me solicitan apoyo general en algunos de los departamentos del corporativo en actividades administrativas en que realice algunas actividades, en las cuales

tenga conocimiento sobre su desarrollo de estas mismas, es decir, apoyo a el área de Orientación Vocacional, a la captura toda la documentación, que llega por parte de los suscriptores para que se les entregue la parte proporcional de la beca que les corresponde al año en curso.

Así mismo apoyo a la Contraloría para revisar a diario el correo correspondiente a esta misma.

De la misma manera, hago la reposición de gastos del envío de telegramas o cartas, mismas que son enviadas a los suscriptores, por parte del área de Crédito y Cobranza, Subdirección General y Planes.

Dicho proceso es eventualmente, o en caso, cuando se llegue a presentar una situación de urgencia.

RECOMENDACIONES

Al finalizar este trabajo, puedo llegar a varias conclusiones; la primera de ellas, es que mediante la recapitulación de mis labores pude encontrar puntos que pueden mejorarse y esto debe derivar en mejores resultados y por lo tanto en un crecimiento profesional, como lo he buscado desde que me integré al ámbito laboral.

Otra conclusión, es que mediante esta retrospectiva a lo largo de mi trayectoria en la empresa, he revalorado lo aprendido, que abarca desde lo profesional, hasta lo personal y claro sin dejar de mencionar el conocimiento del producto que la empresa ofrece.

Algo que considero muy importante es el orgullo que me da el hecho de ser universitaria, pero sobre todo; ser egresada de la Facultad de Estudios Superiores, la cual me ha proporcionado las herramientas necesarias para mi formación académica y poner en alto el nombre de la Facultad, y de esta forma sentirme que me encuentro al nivel de los profesionistas que la empresa requiere.