


	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	

DESARROLLAR EL REGISTRO CONTABLE DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA J& SANTI PARA EL PERIODO COMPRENDIDO ENTRE EL 1 DE OCTUBRE DEL 2021 AL 31 OCTUBRE DEL 2022.



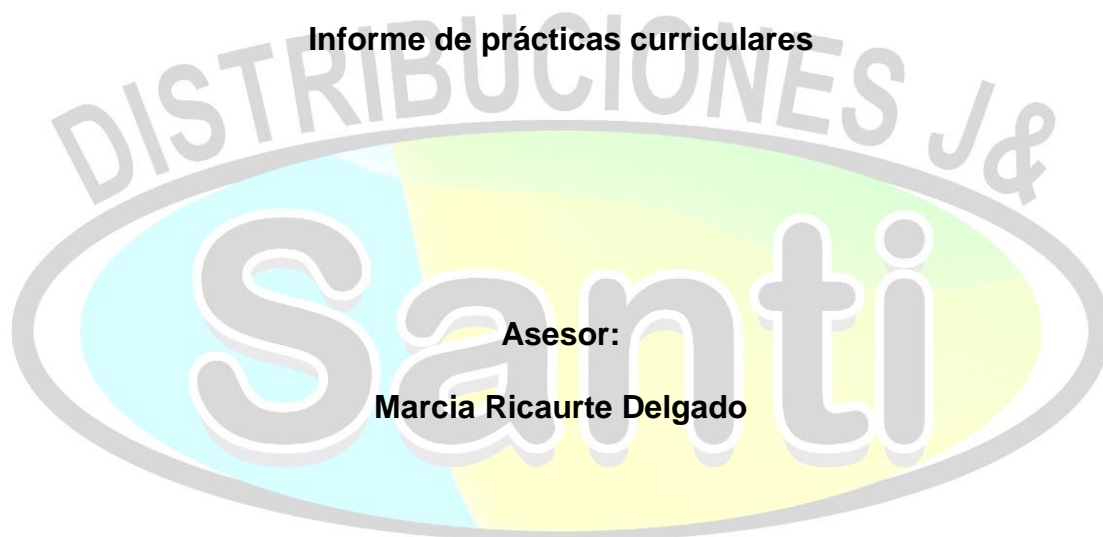
**UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR – SECCIONAL AGUACHICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y ECONÓMICAS
ECONOMÍA
AGUACHICA, CESAR
2022-2**

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	



DESARROLLAR EL REGISTRO CONTABLE DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA J& SANTI PARA EL PERIODO COMPRENDIDO ENTRE EL 1 DE OCTUBRE DEL 2021 AL 31 OCTUBRE DEL 2022

JEISSON ANGARITA CUESTA

Informe de prácticas curriculares





**UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR – SECCIONAL AGUACHICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y ECONÓMICAS
ECONOMÍA
AGUACHICA, CESAR
2022-2**

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	VERSIÓN: 1	

Contenido

CUERPO DEL TRABAJO	6
CAPÍTULO 1	7
1. ASPECTOS BÁSICOS DE LA EMPRESA.....	7
1.1 ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE DESARROLLA LA EMPRESA.....	8
1.2 MISIÓN.....	8
1.2.1 Misión de la institución	8
1.3 VISIÓN	9
1.3.1 Visión de la institución.....	9
1.3.2 Visión del programa de Economía	¡Error! Marcador no definido.
1.4 POLÍTICAS.....	10
1.5 VALORES	11
1.6 ORGANIGRAMA	12
Figura 1.....	¡Error! Marcador no definido.
1.7 ÁREA ESPECÍFICA DE LA PRÁCTICA	14
CAPÍTULO 2	15
2.2 DIAGNÓSTICO	15
2.3 JUSTIFICACIÓN	17
2.4 OBJETIVOS	18
2.4.1 Objetivo general	18
2.5 PLAN DE ACTIVIDADES	19
2.6 DESARROLLO DE LOS OBJETIVOS.....	20
CONCLUSIONES.....	34
RECOMENDACIONES	35
BIBLIOGRAFÍA	40

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	

GLOSARIO:

Funciones: Una función designa las capacidades propias de los seres vivos o de sus órganos, así como de máquinas, instrumentos o aparatos, para desempeñar una tarea.



Inflación: La inflación es un aumento de los precios, que puede traducirse como la disminución de poder adquisitivo con el tiempo. La tasa a la que cae el poder adquisitivo puede reflejarse en el aumento de precio promedio de una cesta de productos seleccionados y servicios durante algún período de tiempo (Jason, F. 2022, párr. 01).

Organigrama: Un organigrama es un diagrama que transmite visualmente una estructura interna de la empresa detallando los roles, responsabilidades y relaciones entre individuos dentro de una entidad.

Crecimiento económico: La definición más estricta de crecimiento económico es la que indica que se produce un aumento en términos de renta o de los bienes y servicios que la economía de un territorio produce en un tiempo determinado generalmente medido en años.

Rentabilidad: La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión.

Organización: Una organización es una asociación de personas que se relacionan entre sí y utilizan recursos de diversa índole con el fin de lograr determinados objetivos o metas.

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	



CUERPO DEL TRABAJO

INTRODUCCIÓN

La empresa DISTRIBUCIONES J& SANTI, es una microempresa nueva en el mercado y por tal motivo cuenta con muchas falencias en su administración y no tienen una organización clara sobre las funciones y objetivo que se deben llevar a cabo para hacer que tenga un crecimiento más rápido de lo que se presenta actualmente, la intención de estas prácticas curriculares es presentar al gerente de la empresa los motivos por el cual no se ven reflejados los resultados deseados debido al poco orden que se le está dando.

Por lo anterior, la idea del trabajo a presentar es forjar una misión y una visión respecto a lo que se quiere obtener en un plazo determinado, además, de organizar el manejo que se les dan a las entregas tanto de dinero como de mercancía cuando los entregadores llegan a la oficina. Por lo tanto, también es de vital importancia la organización de facturas de proveedores y tener organizado las fechas de pagos a los mismos y por último presentar un comportamiento económico.

La finalidad de este informe es generar a la empresa un mejor control sobre los manejos de cartera y documentación para que puedan tener conocimiento respecto a si la empresa está generando la utilidad necesaria para sostenerse y seguir creciendo o si es posible buscar otras alternativas que ayuden al crecimiento económico y funcional de la empresa.

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	
		PÁG.: 7 de 1	

CAPÍTULO 1



1. ASPECTOS BÁSICOS DE LA EMPRESA

La empresa donde se ejercerá la práctica es en la firma DISTRIBUCIONES J& SANTI, ubicada en el departamento del cesar, en el municipio de Aguachica siendo la segunda ciudad del cesar, cuenta con su bodega de almacenamiento, facturación y despacho en el barrio San Marcos con su dirección de residencia carrera 10D # 16 – 18-1.

Esta empresa cuenta con el gerente Jeisson Angarita Cuesta, siendo una persona emprendedora en los ámbitos laborales, debido a sus antecedentes familiares que siempre se han dedicado al rebusque de forma legal. El gerente cuenta con estudios básico como primaria y secundaria y ha terminado algunos cursos técnicos como, técnico en minas y electrónica básica y actualmente se encuentra cursando una carrera de economía en la universidad popular del cesar seccional Aguachica, pero siempre se ha desempeñado en la distribuciones de mercancías al por mayor y detal de donde adquirió todos los conocimientos para emprender y poder formar su propia empresa para la distribución de productos en los diferentes micro mercados y tiendas del sector.

El municipio de Aguachica se ha caracterizado por ser un sector con una excelente ubicación geográfica, porque está en el centro de varios departamentos como el sur de Bolívar, Santander, norte de Santander y la magdalena medio, esto hace que sea punto clave para la formación de empresas que se dediquen a la distribución de productos, porque pueden ampliar sus entregas a todos estos diferentes lugares disminuyendo los costos de transporte y facilitando la logística.

Por lo anterior, es que la empresa la DISTRIBUCIONES J& SANTI, se dedica a la distribución de mercancía en este sector, debido que la zona se presta para que a medida que vaya creciendo la empresa se pueda ir pensando en cubrir todas las zonas antes mencionadas. Cabe resaltar que actualmente la empresa solo cubre la ciudad donde se encuentra ubicada y otros dos municipios aledaños, uno de ellos es gamarra ubicado al sur del cesar a 12 kilómetros de Aguachica, el otro es morales sur de bolívar ubicado aproximadamente a 30 kilómetros de gamarra; pero la visión de la empresa es poder llegar a todos los sectores que se mencionaron con anterioridad.

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	

Razón social: Distribuciones J& Santi.

NIT: 1065890133-6

Dirección: Carrera 10D # 16-18. Barrió San Marcos. Aguachica-Cesar

Teléfono: 3106345372

Correo electrónico: jeissonangacues29@gmail.com

1.1 ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE DESARROLLA LA EMPRESA

La empresa DISTRIBUCIONES J& SANTI, su principal actividad económica es la compra y venta de productos necesarios para ser distribuidos en las principales tiendas y micro mercados, más específicamente la empresa se dedica a comprar productos a los diferentes proveedores mayoristas para después ser vendidos en forma detallada, a precios más asequibles y hasta la puerta del negocio evitando reproceso en la adquisición del producto a los diferentes puntos ya mencionados.

La empresa según la cámara de comercio cuenta con una actividad económica con el código CIIU G4711, que se dedica a la distribución de productos al por menor en los diferentes establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos, bebidas (alcohólicas y no alcohólicas) o tabaco, cuenta con el número de matrícula mercantil 58769, su número del ítem del estado actual es el 81, en cuanto a las responsabilidades, calidades y atributos cuenta con el código 4249.



1.2 MISIÓN

1.2.1 Misión de la empresa

La empresa DISTRIBUCIONES J& SANTI, tiene como misión la satisfacción de las necesidades, gustos y preferencias de los clientes con un buen servicio y buenos precios, así, de esta manera generar estrategias para el crecimiento tanto de los clientes como de la empresa, esto con una gran variedad de productos que ofrece la empresa para aumentar la rentabilidad y mejorar la capacidad de compra de nuestros clientes.

1.2.2 Análisis de la misión

Según lo plantea Morales V. V. (2015) La misión de una empresa es el motivo por el que existe dicha empresa, su razón de ser. Indica la actividad que realiza la empresa. Suele

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	
		PÁG.: 9 de 1	

plasmarse en una declaración escrita (una frase o un párrafo) que refleja la razón de ser de la empresa. En la misión planteada refleja todos los objetivos que tienen para poder crecer como empresa forjando un camino claro y teniendo en cuenta que todo se puede lograr con un buen servicio y teniendo en cuenta lo importantes que son los clientes para la empresa y la rentabilidad que ellos pueden tener con nuestros productos.



1.3 VISIÓN

1.3.1 Visión de la empresa

La empresa DISTRIBUCIONES J& SANTI, pretende para el año 2026 ser una empresa reconocida a nivel local y en municipios y departamentos aledaños, convirtiéndose en una empresa líder en distribución de producto de primera necesidad en las tiendas y micro mercados, cautivando por encima de la competencia, la lealtad de los consumidores, la preferencia de los proveedores y el orgullo de los empleados, asimismo, la implementación de marcas propias en algunos productos.



1.3.2 Análisis de la visión

Según lo plantea Ucha A. P. (2016) La visión de una empresa describe el objetivo que espera lograr en un futuro. Se trata de la expectativa ideal de lo que quiere alcanzar la organización, indicando además cómo planea conseguir sus metas. En la visión tienen muchos objetivos, aunque para ser una visión tienen unos objetivos muy pequeños debido a que solo se ven como empresa líder en municipios cercanos, deben de tener una proyección más amplia para que los objetivos sean más generales y no tan específicos y puedan lograr ser líder a nivel nacional.

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	
		PÁG.: 10 de 1	

1.4 POLÍTICAS

1. Cada trabajador tiene la obligación de entrar y salir a la hora estipulada como lo establece la ley, si en tal caso se extiende las horas laborales se pagarán sus horas extras.
2. Las jornadas laborales están estipuladas de lunes a sábado, a diferencia cuando se presente un festivo en cualquier día de la semana no se deben presentar a laborar.
3. El empleado que no se presente a laborar en las horas indicadas y falte por algún motivo sin avisar se le presentara un memorando.
4. Si el empleado necesita un permiso para no asistir en horas laborales, debe presentar con anterioridad de mínimo 3 días para poder buscar un reemplazo para no entorpecer el normal funcionamiento de la empresa.
5. En el caso de que el empleado acumule un total de 3 memorandos, la empresa se verá en la obligación de despedirlo sin ninguna notificación.
6. Todo acto de hurto a las pertenencias y productos de la empresa será sancionado con la cancelación del contrato.
7. El empleado contara con sus prestaciones y su sueldo basado como lo estipula la ley.
8. El empleado al pasar un año de laborar con la empresa tendrá el derecho de salir a vacaciones durante 15 días.
9. El empleador se compromete a pagar los salarios con puntualidad en las fechas estipuladas.}
10. La empresa no hace préstamos monetarios a ningún empleado para evitar posibles conflictos.
11. Al momento de generar el contrato con la empresa, el empleado no debe ejercer otro tipo de actividades con otras empresas.
12. Se le aceptara ejercer otro tipo de actividades laborales siempre y cuando sea un trabajo personal de rebusque propio, pero que estas actividades no sean similares a las que ejerce la empresa.
13. Los valores son muy importantes y se espera que sean muy bien utilizados en las instalaciones de la empresa.
14. Se requiere que el personal se llame por el nombre y no por apodos como se acostumbra en estas zonas del país.
15. No se permite el ingreso a las instalaciones de la bodega en ropa corta y sandalias.
16. Está prohibido fumar en las instalaciones de la empresa.
17. No se permite el ingreso de bebidas alcohólicas y mucho menos el ingreso a personas en estado de embriaguez.



	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	VERSIÓN: 1	

18. Las personas que se dedican a las entregas de mercancías deben consignar los dineros recogidos en su totalidad o al menos en un 90% de lo que llevaron.
19. En caso de robos o hurtos en las calles es el empleado quien debe de responder por el dinero y la mercancía que se le entrego en la zona de cargue.
20. Todos los empleados deben portar su documentación, en el caso de los transportadores deben portar cedula y licencia de conducción vigente.

1.5 VALORES

De acuerdo con la página web de la Universidad Popular del Cesar (UNICESAR, 2022d), se tiene que los valores institucionales son las siguientes:

- **La Respeto:** Respetamos los valores y creencias de las personas, así, no sean compartidos en algunos casos, de esta manera con todos y cada uno de los ocho valores.
- **La Honestidad:** Todo acto realizado por la empresa y personal dentro de la misma debe ejercerlo con total transparencia y responsabilidad.
- **La Integridad:** Todos nuestros actos realizados deben ser con total integridad no solo para el bienestar de la empresa sino para que cada quien se forje como mejor persona.
- **Pasión:** Cada proceso dentro de la empresa no debe de sentirse como un trabajo, sino, como algo que nos guste y nos apasione con el fin de poder lograr un bien común.
- **La Transparencia:** Un vínculo muy importante que debe de tener cada persona en su trabajo y su vida diaria, con el fin de poder mostrarse como la gran persona que es.
- **Sentido de pertenencia:** Valor muy importante que tiene que tener cada empleado en su sitio de trabajo, el cual ayudara para al buen funcionamiento de todos los procesos de la empresa con la mayor capacidad posible.
- **Buena Comunicación:** Cada empleado debe tener la capacidad de orientar a los clientes y de esta manera poder detectar y satisfacer las necesidades y prioridades de los clientes

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	

1.6 ORGANIGRAMA

El organigrama tiene una estructura muy simple debido a que es una empresa que no cuenta con un gran número de personas que laboran en ella, y los que conforman el número de personas deben cumplir más de una función. Según Grajales Orozco, H. A. (2016) este tipo de organigramas verticales exponen con claridad las jerarquías de las direcciones y de las dependencias, es decir de mando y de gestión. Se considera que este tipo de estructuras en una seccional que depende de muchas decisiones de la sede principal, a menudo suelen ser un poco lentas por llevar mucho tiempo en tomar una decisión. Así mismo, existe poca claridad del porque los laboratorios están dentro del organigrama, dado que no existe una persona encargada de manera permanente, y así mismo es poco claro lo que significa “laboratorio de facultad”.





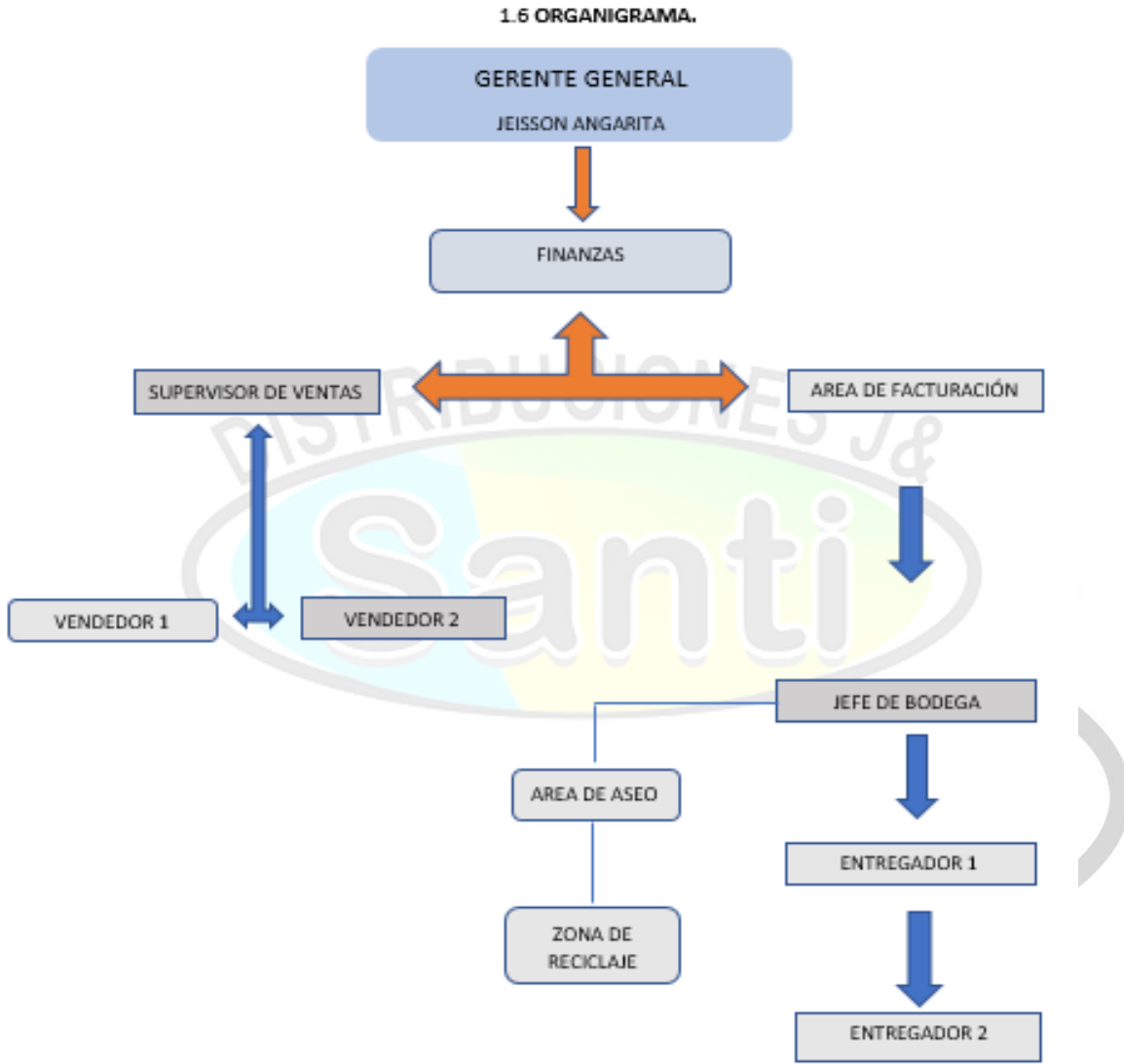


	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	VERSIÓN: 1	

Figura 1.



Fuente: Elaboración propia.



	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	VERSIÓN: 1 PÁG.: 14 de 1	

1.7 ÁREA ESPECÍFICA DE LA PRÁCTICA

La empresa DISTRIBUCIONES J&SANTI, actualmente cuenta con 4 empleados encargados de la administración, visitas a los tenderos, organizar la mercancía de acuerdo al pedido para su entrega hasta la puerta de los negocios de los clientes. Cada empleado tiene varias funciones.

El gerente general y practicante del programa de economía Jeisson Angarita Cuesta quien es el encargado de llevar la administración de la empresa, hacer pedidos a los proveedores, asesor comercial para la toma de pedidos y también la clasificación de mercancía para que sean entregados a los tenderos. Como segundo asesor comercial esta Cesar Mauricio Angarita Cuesta, quien es el encargado de visitar a los clientes en forma presencial, el tercer empleado es Cesar Angarita Pedroza, quien es el encargado de realizar la entrega a los clientes; como último empleado Zulay Cuesta Silva, quien es la encargada de la clasificación de mercancías para que sea transportados a las tiendas.

Para la realización de las practicas se ejercerán labores en el área administrativa, de esta manera, se lleva a la práctica los conocimientos y habilidades, ejerciendo actividades y propuestas para su dirección, con el fin de poder organizar las facturas de proveedores, para darle un buen manejo y control, debido a que es en esa área donde más se presentan desordenes y malos manejos, porque en algunos casos no se tiene claro cuáles son las facturas que se están pendientes por pagar. Así mismo, se realizaron procesos como: la organización de todas las facturas que están pendientes por pagar, también todas las cuentas por proveedor y de igual forma analizar el comportamiento que ha tenido la empresa en su año de estar fundada. También implementar una hoja de seguimientos en Excel, para que los repartidores entreguen sus cuentas al gerente de forma más organizada

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	

CAPÍTULO 2

2. ACTIVIDADES ESPECÍFICAS DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL.



2.1 Desarrollar el registro contable de la empresa distribuidora J& Santi para el periodo comprendido entre el 1 de octubre del 2021 al 31 octubre del 2022.

2.2 DIAGNÓSTICO

La empresa DISTRIBUCIONES J& SANTI, es una empresa privada que nace de una visión de emprender y generar recursos económicos para el sustento de la familia, tiene como función brindar un servicio a los clientes del municipio como primera meta y como visión emprender hacia otros municipios o departamentos aledaños como el Magdalena y el sur del Bolívar y demás municipios del Cesar.

Por otro lado, la empresa DISTRIBUCIONES J& SANTI, no cuenta con un gran número de personal, debido a que apenas está iniciando en el mercado, por lo tanto, solo están trabajando 4 empleados entre ellos incluidos el gerente y propietario de la empresa. Su infraestructura no es muy extensa, pero cuenta con el espacio necesario para poder almacenar la mercancía que se requiere para las ventas que se generan en la actualidad. La actividad económica de la empresa es de servicio, se dedica a la compra y venta de productos elaborados, compran la mercancía por mayor para ser distribuida al por menor o en cantidades no muy grandes, actualmente, no necesita de tener gran equipamiento en tecnología, pero a medida que se va generando crecimiento se verá la necesidad de mejorar e incrementar los procesos generados por medio de la tecnología. Para la prestación del servicio se necesita de un computador donde llega la información de todos los pedidos realizados por los clientes que son hechos por los asesores comerciales, el computador es donde se maneja la base de datos de la mercancía que llega y la que sale, se realiza por medio de un programa de facturación para poder llevar un mejor control sobre el inventario. Otro equipo es la impresora para la impresión de las facturas y cargues para la separación de la mercancía en el área de bodega.

La realización de las prácticas curriculares se llevarán a cabo en el área de administración con el fin de poder organizar y ajustar toda la facturación entrante y saliente de la empresa, asimismo, generar una herramienta que permita visualizar todos los gastos generados por la empresa, los gastos administrativos, operativos y personales.



	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	

Cuadro 2. Herramienta DOFA aplicada:

Amenazas	Oportunidades
<ol style="list-style-type: none"> 1. Entrada de nuevas empresas que distribuyen lo mismo. 2. Precios más bajos de la competencia. 3. Disminución de compra por parte de los consumidores. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Extender productos a más municipios. 2. Diseñar un catálogo y enviarlos a los consumidores por WhatsApp. 3. Buena relación con proveedores y clientes.
Debilidades	Fortalezas
<ol style="list-style-type: none"> 1. Insuficiencia tecnológica. 2. Necesidad inversiones económicas. 3. Falta de instalaciones aptas para los productos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Créditos a los clientes. 2. Mayor atención al cliente. 3. Eficiencia en la entrega.

Fuente: Realización propia.

Como se logra apreciar a continuación mediante un análisis vertical, las variables que tienen mayor participación dentro del análisis DOFA son las debilidades y fortalezas presentando el mismo porcentaje del 29%, lo que quiere decir, que es una empresa relativamente nueva y está adentrándose en el mercado, con ciertas fallas las cuales está compensando con algunas fortalezas, en el nivel de amenaza también cuenta con un porcentaje alto, ya que al no tener una imagen única e innovadora, mucha de la competencia alrededor le lleva ventajas en ciertas áreas y productos, sin embargo en cuanto oportunidades se esperan agregar más, para que los demás porcentajes bajen.

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	

2.3 JUSTIFICACIÓN



La justificación de este documento se desarrolla en los siguientes aspectos:

Todos los estudiantes que empiezan una carrera profesional tienen el mismo objetivo y es aprender y adquirir conocimientos referentes al área de estudio, pero después de haber aprendido un conocimiento teórico, el siguiente paso es el saber introducir esos conocimientos en el ámbito laboral, debido que es ahí donde se van a poner en práctica todos lo aprendido en el recorrido de la carrera, es por eso de vital importancia que todos los estudiantes presenten unas prácticas en las diferentes entidades para que puedan adquirir experiencia en el campo laboral.

La Universidad Popular del Cesar Seccional Aguachica, dentro de sus funciones de aprendizaje, también tiene la necesidad de preparar a los estudiantes con todos los conocimientos necesarios dependiendo de su área de estudio para que puedan entrar en el campo laboral, además, son capacitados primeramente como personas con unos buenos hábitos morales para que desempeñen un papel muy importante en las empresas donde puedan ejercer sus cargos como profesionales.

El siguiente informe es para la presentación de las practicas curriculares realizadas en la empresa Distribuciones J& Santi, se presentarán un informe de los comportamientos que ha tenido la empresa desde sus inicios en el mercado para poder determinar su rendimiento por medio de las compras y ventas que han tenido durando el tiempo prestando su servicio en el mercado. Se tomarán los datos de todas las ventas que se han realizado y de la misma manera recoger información sobre todas las compras que se han ejercido y así poder determinar por medio del promedio de sus ventas, de esta manera se podrá determinar si su rentabilidad es favorable o desfavorable, de esta manera se pueda saber si la empresa tendrá la necesidad de cambiar su sistema de trabajo y/o algunas estrategias que se han implementadas, o si es más viable dejar de funcionar.

Además, este informe es de gran importancia para la empresa, para que de esta manera tengan un conocimiento más certero sobre todas las ventas y las compras que han tenido durante el tiempo que llevan en el mercado. También tendrán un informe real de su comportamiento económico y la rentabilidad que han tenido de cada mes y poder comparar sus ventas actuales con los obtenidos meses anteriores y revisar que otro tipo de estrategias pueden utilizar para seguir creciendo como empresa.

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	VERSIÓN: 1 PÁG.: 18 de 1	

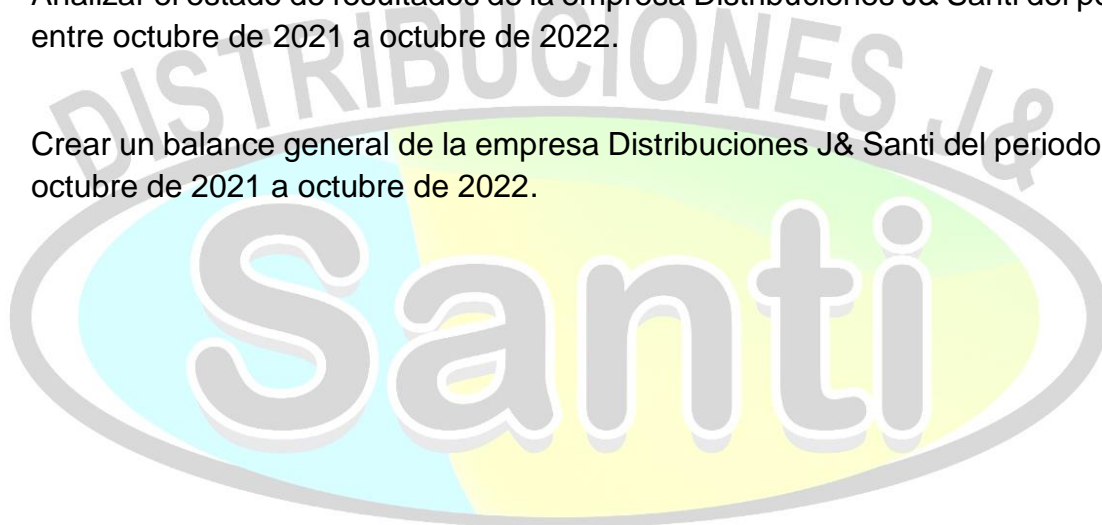
2.4 OBJETIVOS

2.4.1 Objetivo general

Desarrollar el registro contable de la empresa Distribuidora J& Santi para el periodo comprendido entre el 1 de octubre del 2021 al 31 octubre del 2022.

2.4.2 Objetivos específicos en relación con los presupuestos¹

- Recolectar información de compra y ventas de productos de la empresa Distribuciones J& Santi por periodos mensuales.
- Analizar el estado de resultados de la empresa Distribuciones J& Santi del periodo entre octubre de 2021 a octubre de 2022.
- Crear un balance general de la empresa Distribuciones J& Santi del periodo entre octubre de 2021 a octubre de 2022.



¹ Los objetivos 1 y 2 se desarrollan directamente desde el libro de Excel, pues es imposible ilustrar tales pasos en un documento Word. Por tal motivo para ver el desarrollo de ello es necesario ingresar al DRIVE que está en el cuadro 1 donde se encuentran todos los anexos adjuntados.





**PRACTICAS CURRICULARES
INFORME**

2.5 PLAN DE ACTIVIDADES

PLAN DE ACTIVIDADES DEL SECTOR EMPRESARIAL EN EL MUNICIPIO DE AGUACHICA - CESAR																	
MESES	AGOSTO				SEPTIEM				OCTUBR				NOVIEMB				DICIEM
SEMANAS	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
Inducción de la entidad a los aprendices.	■																
Ingreso a la entidad.		■															
Asignación del asesor.			■														
Asignación de tareas por parte del asesor designado.				■	■												
Entrega del primer informe del análisis empresarial del municipio de Aguachica Cesar.						■											
Entrega de actividades designadas por el asesor (matrices DOFA y realización de los objetivos).						■	■	■									
Adaptación del extintor, misión y visión en la oficina o bodega.										■							
Asignación de tareas por parte del asesor designado.										■							
Diseño de base de datos con la información suministrada.										■	■						
Realización del análisis de estructura económica de la empresa.										■	■						
Entrega del segundo informe del análisis del comportamiento económico de la empresa Distribuciones J& Santi.											■						
Segunda visita empresarial por parte de la docente encargada.											■						
Realización del primer objetivo.											■						
Diseño de base de datos con la información suministrada.											■						
Realización del segundo objetivo específico.											■	■					
Realización de las gráficas y cuadros para facilitar la explicación.														■			
Organización del informe completo para la entrega final.															■		
Entrega del informe para las correcciones.															■		
Entrega del último informe del análisis del comportamiento económico de la empresa, con todos los documentos correspondientes.																■	■

Fuente: Realización propia.

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	



DESARROLLO DE LOS OBJETIVOS

Durante el periodo de las practicas curriculares en la empresa distribuciones J& Santi, se realizaron diferentes actividades como la creación de la misión, visión y las políticas de la empresa debido a que, en el momento de iniciar mi labor como practicante, la empresa no contaba con ninguno de estos en el área de la empresa. Así mismo, también se enmarco la misión, visión y políticas para que quedaran visibles en el área de bodega donde se realiza la actividad económica de la empresa.

Por lo tanto, se realizó el adecuado manejo de todos los documentos de la empresa para ser separados por proveedor y tener un mejor control de todos los productos que ingresan a la empresa y tener un orden por fecha para el pago a proveedores, para que de esta manera se puedan pagar en las fechas estipuladas y poder ganar un porcentaje de rentabilidad por el pronto pago.

También, después de haber organizado todo en sus respectivas carpetas y ser archivadas, el siguiente paso fue pasar todos los documentos a un Excel para poder facilitar el manejo de las cuentas de la empresa y poder proyectar y sacar la rentabilidad de la empresa de una forma más sencilla y de manera más rápido, con el fin de generar cualquier informe que sea necesario y se pueda hacer con tan solo aplicar unas formulas en Excel.

Una vez registrados todas las facturas de compra y venta en el Excel, se procedió a realizar un informe de todas las ventas realizadas y todas las compras que se obtuvieron desde el inicio de la empresa hasta el presente, además, se realizó un cuadro para determinar todos los gastos de funcionamiento necesarios, que la empresa ha tenido desde su inicio hasta la fecha presente.

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	
		PÁG.: 21 de 1	

3.1 Desarrollo de Objetivo Específico 1.

- Recolectar información de compra y ventas de productos de la empresa Distribuciones J& Santi por periodos mensuales.

Para la realización de este objetivo, fue necesaria la extracción de información por medio de las facturas de compras y ventas ejercidas por la empresa Distribuciones J& Santi, durante el periodo de 2020-2021, para un mejor manejo fácil y rápido de la información, se ingresaron a un software de hojas de cálculos de Excel, con el fin de manejar la información mucho más fácil con datos más exactos. A partir de ahí, se empezó a identificar las facturas por fechas en orden de compra, además, de poder identificar qué tipos de productos son los que más se compran y por ende los que más se vende por parte de la empresa y que productos se deben impulsar por medio de estrategias que ayuden a subir su nivel de venta.

Por lo tanto, una vez obtenida toda esta base de datos debidamente organizada, se procedió a darle un manejo a toda la información extraída para poder identificar el nivel de compras y niveles de venta durante cada periodo mensual. Es importante resaltar que los datos extraídos se tomaron en el segundo semestre del 2021 y los meses transcurridos de año 2022 hasta la fecha actual, además, de identificar todos los proveedores que la empresa tiene desde su inicio hasta la actualidad.

Por consiguiente, fue necesario realizar una serie de cuadros con el fin de poder organizar toda la información para dar una mejor visión de los movimientos de la empresa, dejando claro las líneas que más tienen salida y las que tienen una circulación más lenta en el mercado la cual es de vital importancia buscar estrategias para impulsar más esos productos en el mercado.

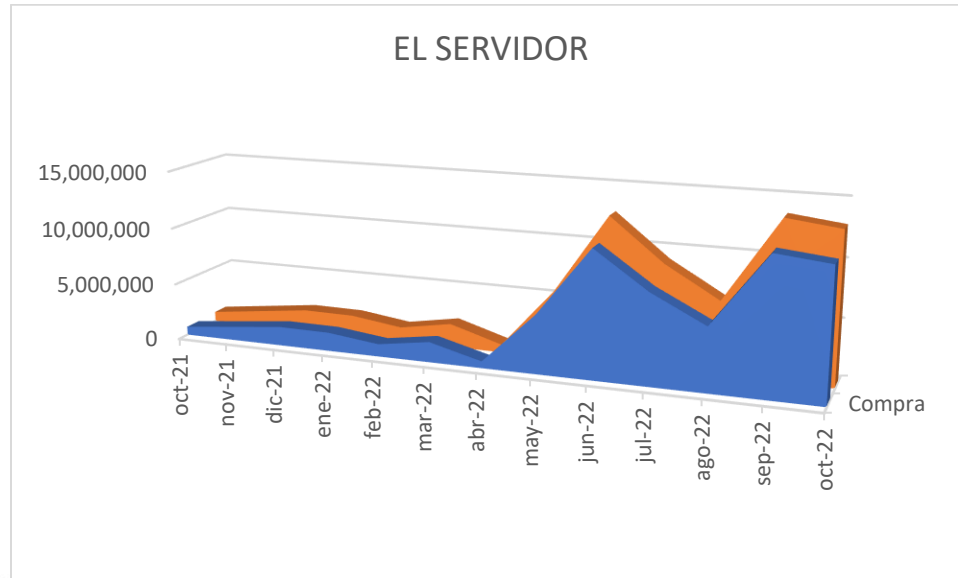
Cuadro 1. Compras y ventas de la empresa proveedora el Servidor.

Fecha	Compra	Venta
Octubre 2021	735.364	845.669
Diciembre 2021	1.663.395	1.912.904
Enero 2022	1.627.714	1.871.871
Febrero 2022	1.100.878	1.266.010
Marzo 2022	1.787.074	2.055.135
Abril 2022	604.365	695.020
Mayo 2022	5.094.501	5.858.676
Junio 2022	11.021.461	12.674.680
Julio 2022	7.858.612	9.037.404
Agosto 2022	5.544.158	6.375.782
Septiembre 2022	11.780.770	13.547.886
Octubre 2022	11.296.014	12.990.416

Fuente: Archivos de compras de la empresa Distribuciones J& Santi.



Grafico 1. Compras y ventas de la empresa proveedora el Servidor.



Fuente: Archivos de compras de le empresa Distribuciones J& Santi.

En los siguientes cuadros se evidenciarán los comportamientos de compras y ventas ejercidas por la empresa a los diferentes proveedores con los que la empresa cuenta actualmente para las compras, para mantener el inventario de la empresa Distribuciones J& Santi.

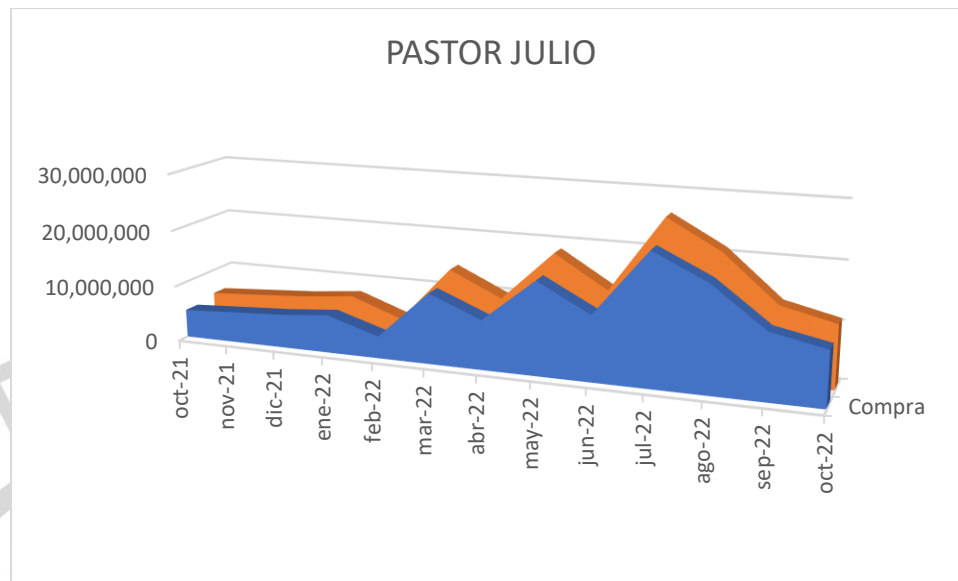
Cuadro 2. Compras y ventas del proveedor Pastor Julio Delgado.

Fecha	Compra	Venta
Octubre 2021	4.945.504	5.687.330
Diciembre 2021	5.916.847	6.804.374
Enero 2022	6.700.251	7.705.289
Febrero 2022	3.878.864	4.460.694
Marzo 2022	12.352.715	14.205.622
Abril 2022	8.639.114	9.934.981
Mayo 2022	16.242.439	18.678.805
Junio 2022	11.394.727	13.103.936
Julio 2022	22.806.981	26.228.028
Agosto 2022	18.393.766	21.152.831
Septiembre 2022	11.490.306	13.213.852
Octubre 2022	9.585.144	11.022.916

Fuente: Archivos de compras de le empresa Distribuciones J& Santi.

Como se puede analizar en el anterior cuadro las compras a este proveedor empezaron en el mes de junio del año 2021, se inicio con unas compras de 5 millones de pesos para ese mes y mostraron su pico mas alto para el mes de julio del año 2022 generando un gran incremento en las ventas para esos periodos.

Gráfico 2. Compras y ventas del proveedor Pastor Julio Delgado.



Fuente: Archivos de compras de le empresa Distribuciones J& Santi.

Cuadro 3. Compras y ventas de la empresa proveedora el Unilever.

Fecha	Compra	Venta
Mayo 2022	7.018.366	8.071.121
Junio 2022	19.280.359	22.172.413
Julio 2022	20.657.855	23.756.533
Agosto 2022	20.795.749	23.915.111
Septiembre 2022	36.535.817	42.016.190
Octubre 2022	13.663.908	15.713.494

Fuente: Archivos de compras de le empresa Distribuciones J& Santi.

En este cuadro se observa el nivel de Compras y ventas generados por la empresa al proveedor Unilever desde el mes de mayo del año 2022 hasta el mes de octubre del año 2022, donde se puede analizar los comportamientos de compra y venta de este

proveedor, convirtiéndose en el proveedor más importante que tiene la empresa actualmente.

Gráfico 3. Compras y ventas de la empresa proveedora el Unilever.

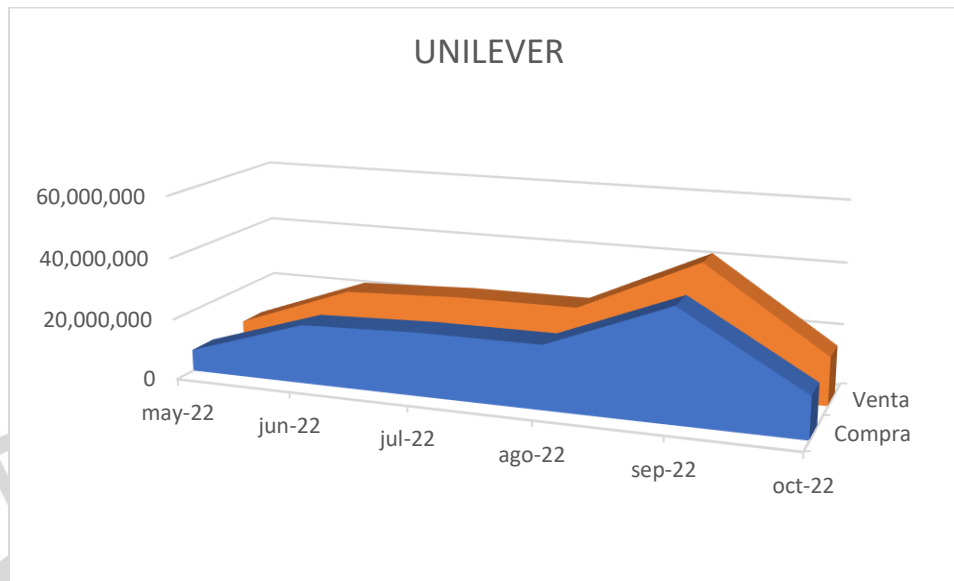


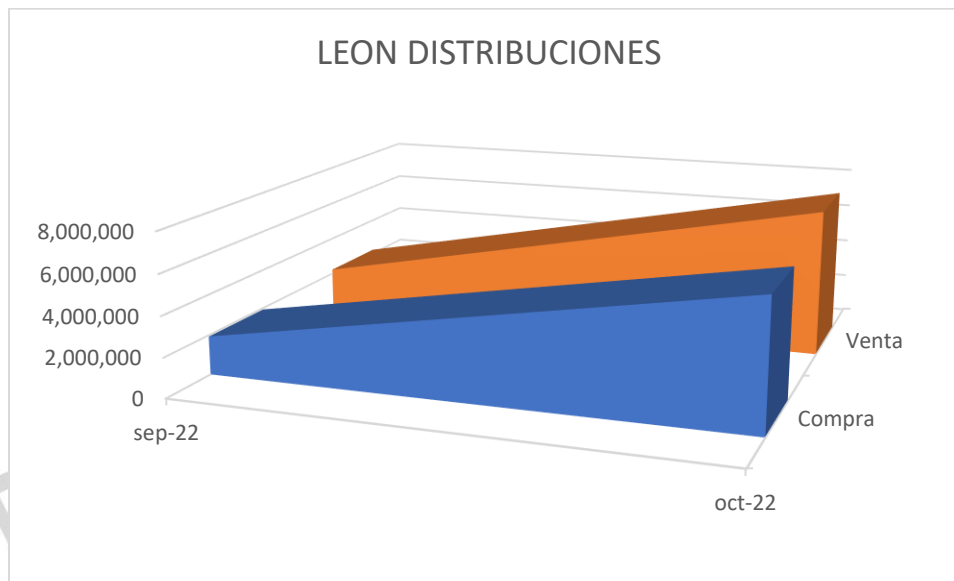
Gráfico 5. Compras y ventas de la empresa proveedora el Leon.

Fecha	Compra	Venta
Septiembre 2022	1.934.590	2.224.779
Octubre 2022	6.452.853	7.420.781

Fuente: Archivos de compras de la empresa Distribuciones J& Santi.

En este cuadro se observa las compras y las ventas del proveedor distribuciones León, dejando claro que es un distribuidor que está mostrando un buen crecimiento de compras por parte de la empresa debido a los productos que manejan y a los buenos precios que ofrecen, se proyecta para ser uno de los proveedores con más participación en la empresa Distribuciones J& Santi.

Gráfico 4. Compras y ventas de la empresa proveedora el Leon.



Fuente: Archivos de compras de la empresa Distribuciones J& Santi.

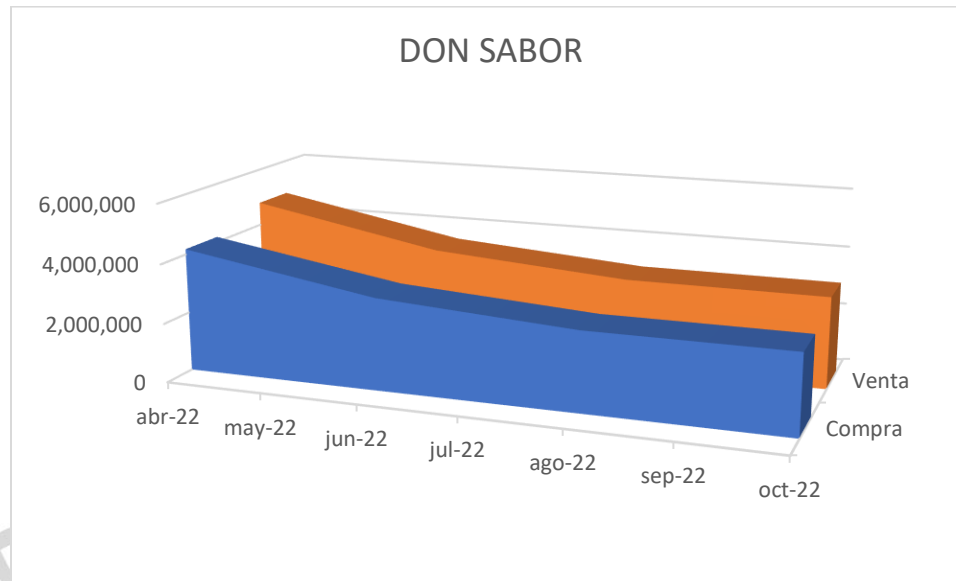
Cuadro 6. Compras y ventas de la empresa proveedora el Don Sabor.

Fecha	Compra	Venta
Abril 2022	4.176.960	4.803.504
Junio 2022	3.107.520	3.573.648
Agosto 2022	2.692.800	3.096.720
Octubre 2022	2.692.800	3.096.720

Fuente: Archivos de compras de la empresa Distribuciones J& Santi.

En este cuadro se deja en evidencia las Compras y ventas del proveedor Don sabor, donde se evidencia la poca participación que tiene este distribuidor en el nivel de ventas de la empresa, eso es debido a los pocos productos que maneja y el alto nivel de precios que tienen para competir en el mercado.

Gráfico 5. Compras y ventas de la empresa proveedora el Don Sabor.



Fuente: Archivos de compras de la empresa Distribuciones J& Santi.

Cuadro 7. Compras y ventas de la empresa proveedora el Ibañez Castilla.

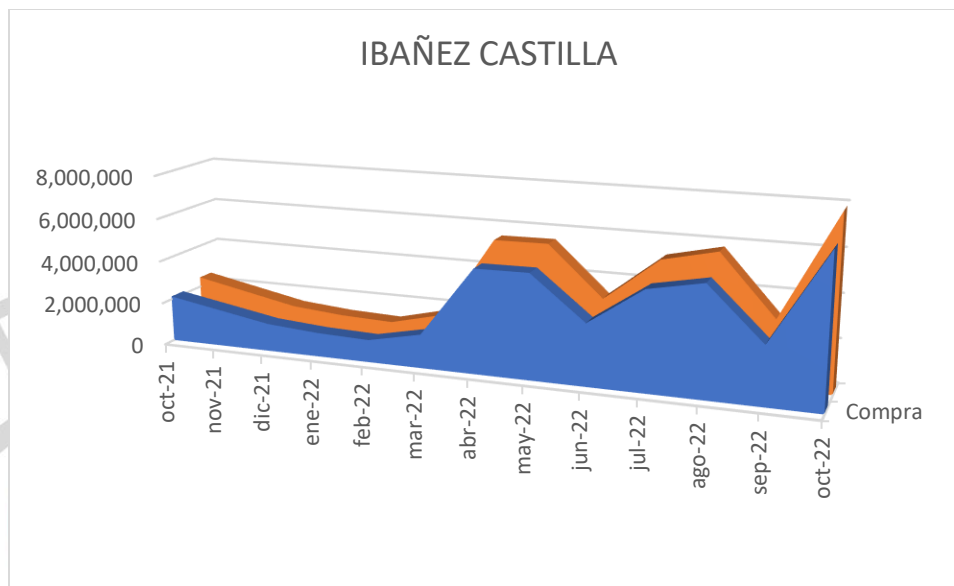
Fecha	Compra	Venta
Octubre 2021	2.137.185	2.457.763
Diciembre 2021	1.288.624	1.481.918
Enero 2022	1.111.260	1.277.949
Febrero 2022	1.037.715	1.193.372
Marzo 2022	1.549.745	1.782.207
Abril 2022	4.774.770	5.490.986
Mayo 2022	4.800.057	5.520.066
Junio 2022	2.827.722	3.251.880
Julio 2022	4.543.638	5.225.184
Agosto 2022	5.027.625	5.781.769
Septiembre 2022	2.663.651	3.063.199
Octubre 2022	6.878.085	7.909.798

Fuente: Archivos de compras de la empresa Distribuciones J& Santi.

En este cuadro se puede observar como este proveedor ha venido tomando una participación significativa para la empresa distribuciones J& Santi, debido a que para el

mes de octubre del año 2021 las compras se iniciaron un poco superior a los 2 millones de pesos, y para el mes de octubre del año 2022 están en su pico más alto registrando unas compras casi a los 10 millones de pesos y sus ventas superiores a los 10 millones de pesos.

Gráfico 6. Compras y ventas de la empresa proveedora el Ibañez Castilla.



Fuente: Archivos de compras de la empresa Distribuciones J& Santi.

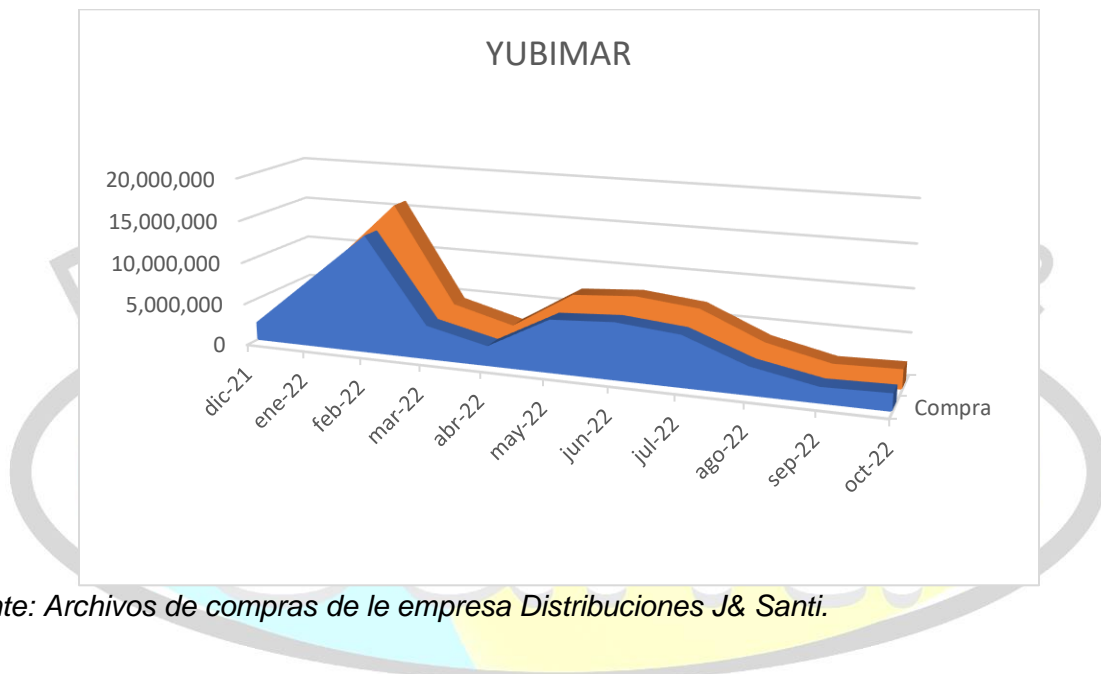
Cuadro 8. Compras y ventas de la empresa proveedora Yubimar.

Fecha	Compra	Venta
Diciembre 2021	2.181.230	2.508.415
Febrero 2022	13.954.619	16.047.812
Marzo 2022	4.011.473	4.613.194
Abril 2022	2.366.726	2.721.735
Mayo 2022	6.211.017	7.142.670
Junio 2022	6.666.204	7.666.135
Julio 2022	6.026.960	6.931.004
Agosto 2022	3.284.944	3.777.686
Septiembre 2022	1.862.088	2.141.401
Octubre 2022	2.036.899	2.342.434

Fuente: Archivos de compras de la empresa Distribuciones J& Santi.

En este cuadro se expone como este distribuidor ha venido perdiendo importancia para la empresa, donde para el mes de febrero mostro su pico más alto con unas Compras de 14 millones de pesos y unas ventas superiores a los 14 millones de pesos, pero que debido a sus altos costos y a la poca rentabilidad que están manejando, ha venido en forma descendiente y está perdiendo la importancia que meses atrás tuvo para la empresa distribuciones J& Santi.

Gráfico 7. Compras y ventas de la empresa proveedora Yubimar.



Fuente: Archivos de compras de la empresa Distribuciones J& Santi.

Gráfico 8. Compras y ventas del proveedor Julio Navarro.

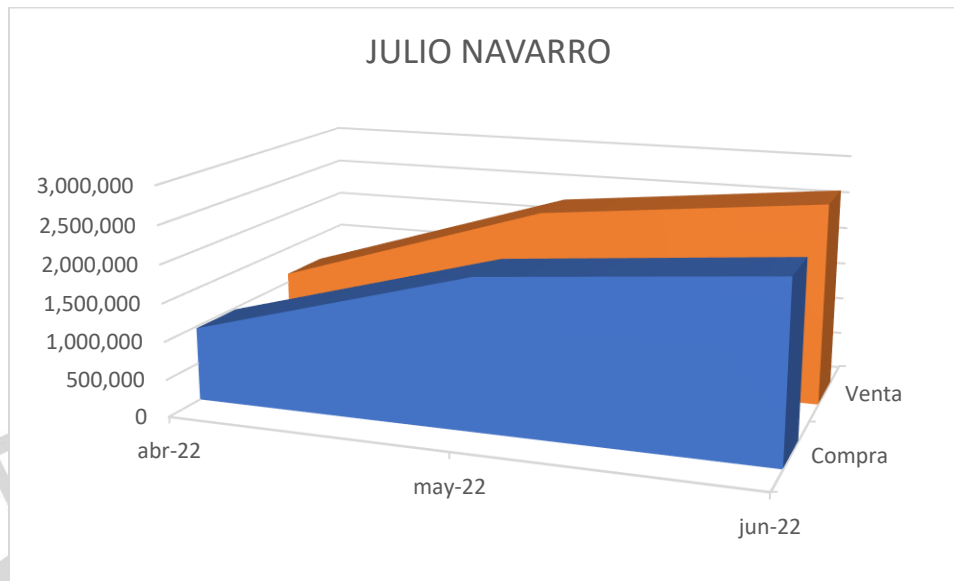
Fecha	Compra	Venta
Abril 2022	976.350	1.122.803
Mayo 2022	1.987.450	2.285.568
Junio 2022	2.315.000	2.662.250

Fuente: Archivos de compras de la empresa Distribuciones J& Santi.

En este cuadro ilustra las compras y ventas de este proveedor, que para la empresa distribuciones J& Santi, no tienen un nivel de significancia debido a las pocas compras que la empresa le ejerce a este proveedor, siendo prácticamente excluido porque ya han transcurrido algunos meses desde la última compra que fue para el mes de junio del año

2022 y que para el mes de octubre no se ha tenido la necesidad de adquirir algún producto por parte de esta empresa.

Gráfico 8. Compras y ventas del proveedor Julio Navarro.



Fuente: Archivos de compras de la empresa Distribuciones J& Santi.

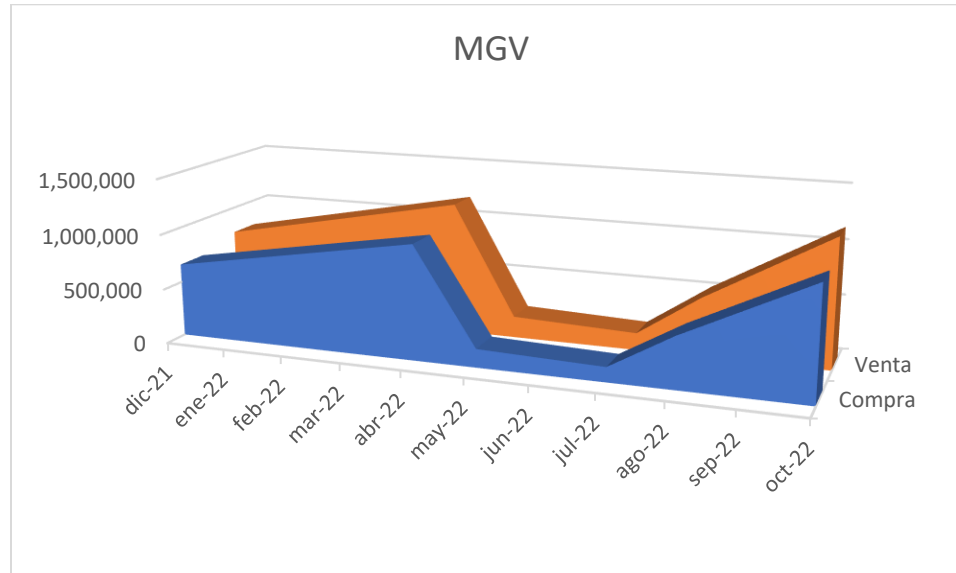
Cuadro 10. Compras y ventas de la empresa proveedora MGV

Fecha	Compra	Venta
Diciembre 2021	662.820	762.243
Abril 2022	1.038.092	1.193.806
Mayo 2022	168.160	193.384
Julio 2022	134.945	155.187
Agosto 2022	465.238	535.024
Octubre 2022	1.018.012	1.170.714

Fuente: Archivos de compras de la empresa Distribuciones J& Santi.

En este gráfico se puede observar las compras y las ventas ejercidas a este proveedor desde el mes de diciembre del año 2021 hasta el mes de octubre del año 2022, se puede evidenciar la poca participación que tiene este distribuidor para la empresa, donde ni en el pico más alto se han superado los 3 millones de pesos en compras.

Gráfico 9. Compras y ventas de la empresa proveedora MGV



Fuente: Archivos de compras de la empresa Distribuciones J& Santi.

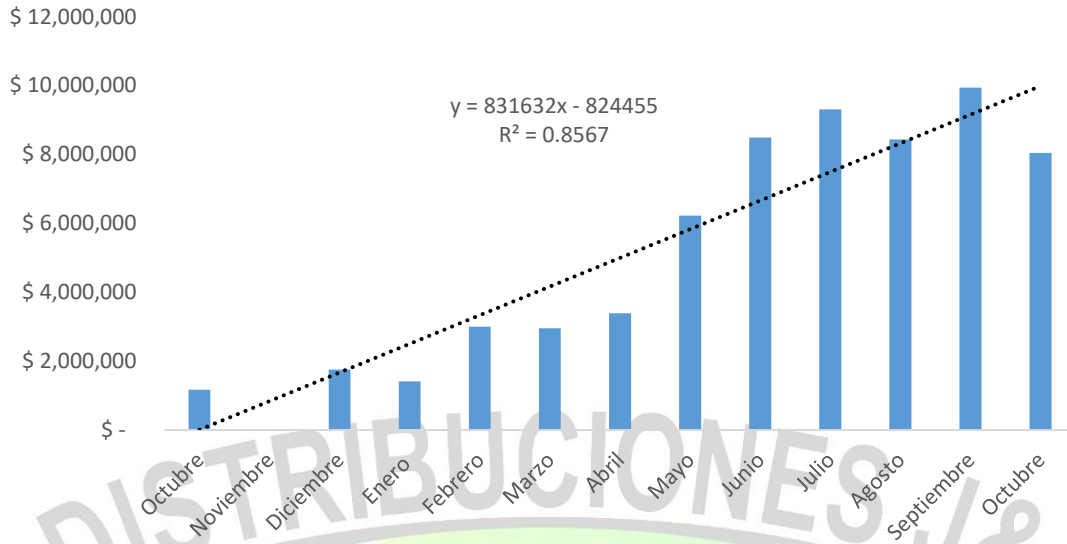
Cuadro 11. Compras generadas por la empresa a sus proveedores en el último semestre del año 2021 y lo transcurrido hasta octubre del año 2022.

Proveedor	Millones de Pesos
PASTOR JULIO	132.346.658
UNILEVER	117.952.054
EL SERVIDOR	60.114.306
YUBIMAR	48.602.160
IBAÑEZ CASTILLA	38.640.077
DON SABOR	12.670.080
MGV	3.487.267
DISTRIBUCIONES LEON	8.387.443
TOTAL	427.478.845

Fuente: Archivos de compras de la empresa Distribuciones J& Santi.



En este cuadro se puede observar el número de proveedores con los que la empresa Distribuciones J& Santi cuenta actualmente, además, de poder evidenciar cuál de estas tienen una mejor participación en las ventas obtenidas por la empresa en los periodos presentados anteriormente en las gráficas.

Gráfico 11. Rentabilidades del año 2021 y 2022 de la empresa Distribuciones J& Santi.



Fuente: Archivos de compras de le empresa Distribuciones J& Santi.





	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	

3.2 Desarrollo de Objetivo Específico 2.

- analizar el estado de resultados de la empresa Distribuciones J& Santi del periodo entre octubre de 2021 a octubre de 2022.

DISTRIBUIDORA J& SANTI NIT 1065890133 Del 1 de octubre del 2021 a 31 de octubre del 2021		
INGRESOS		
Ingresos operacionales		66.031.367
Ventas - costos	66.031.367	
Utilidad bruta operacional		66.031.367
GASTOS		
Administración		36.727.533
Honorarios	24.170.000	
Servicios	642.533	
Papelería	590.000	
Publicidad	180.000	
Dotación	290.000	
Financieros	5.560.000,00	5.560.000
De Operación y Ventas		5.295.000
Otros	5.295.000,00	
Utilidad y/o Perdida Antes De Impuestos		29.303.834,00



Fuente: Archivos de compras de la empresa Distribuciones J& Santi.

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	

3.3 Desarrollo de Objetivo Específico 3.

DISTRIBUIDORA J& SANTI NIT 1065890133 Del 1 de octubre del 2021 a 31 de octubre del 2021		
ACTIVO		
Activo circulante		278.796.369
Caja	1.000.000	
Bancos No cta.2040025445	277.796.369	
Deudores		51.364.363
Cuentas por cobrar	10.825.841	
Inventario	40.538.522	
Total activo circulante		330.160.732
Activo Fijo		140.000.000
Edificio	100.000.000	
Terreno	40.000.000	
Total activos		470.160.732
PASIVOS		
Cuentas por pagar	426.366.845	
Obligaciones financieras (Crediservir)	6.672.000	
Total pasivos		433.038.845
PATRIMONIO		
Capital Social		
Aportes sociales	7.818.053	
Resultado del Ejercicio		
Utilidad o pérdida del ejercicio	29.303.834	
Total patrimonio		37.121.887
Activo=Pasivo más patrimonio		470.160.732

Fuente: Archivos de compras de la empresa Distribuciones J& Santi.



	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	

CONCLUSIONES

Finalmente, dentro de las acciones realizadas se desarrolló actividades más que solo mover productos del punto A al punto B. También implicó la recopilación de información relevante que se puede utilizar para identificar elementos importantes dentro de la estructura contable interna de la empresa, lo anterior con la finalidad de administrar de manera efectiva el proceso de distribución. Así mismo este informe tiene como objetivo principal exponer los principales resultados sobre la apropiación del conocimiento dentro del programa de economía y su aplicación a los espacios laborales académicos. Como objetivo principal se desarrolló el histórico contable de la empresa Distribuciones J& Santi del municipio de Aguachica, Cesar, con el fin de solventar esa ausencia de datos.

Como resultado se obtuvo que la empresa a partir un apalancamiento crediticio en el mes de febrero tuvo un incremento en las ventas de 1288% el cual según el cuadro de resultados muestra una tendencia sostenible y creciente, lo cual significa que como empresa pudo expandir de manera exitosa y eficiente sus ventas y como resultado su utilidad neta es creciente.

En segunda medida la proveedora Unilever es la empresa a la cual mayores productos se negocia, con un histórico acumulado de 138.050.822 Ciento treinta y ocho millones cincuenta mil ochocientos veintidós y con una participación de 30,13% dentro de los costos totales. Y finalmente como ultima conclusión la empresa ha podido desarrollar un flujo neto sostenido y creciente bajo un promedio mensual de Seis millones seiscientos treinta y tres mil setecientos veintiséis pesos colombianos y con unos activos bastantes superiores, tal que superan en un 36,32% a los pasivos.

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	



RECOMENDACIONES

Dentro de las recomendaciones resulta difícil sugerir algo, pues a tan sobresaliente comportamiento de la parte financiera de la empresa lo más recomendable es seguir con tal tendencia. Sin embargo, esta empresa no cuenta con una nómina dentro de los parámetros legales por tal motivo se recomienda establecer tal obligación.

Así mismo, se recomienda a la empresa que es una persona natural prepararse para la declaración de renta, pues de seguirse este comportamiento en los ingresos brutos lo más probable presentar esta declaración.

Otro elemento es la acumulación de inventario, pues ante los presentes fenómenos inflacionarios resulta pertinente tener un stock con precios bajos para ser competitivo, por tanto, es indispensable seguir con la acumulación del mismo.





	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME		

ANEXOS 1

Objetivo 2. Histórico mensual estado de resultados.

	Octubre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre
Ingresos												
Ventas	10.900.301	13.469.853	10.855.109	22.967.887	22.656.158	25.962.834	47.750.289	65.104.942	71.333.340	64.634.922	76.207.305	61.667.272
Costos (compras)	7.818.053	11.712.916	9439225	19972076	19701007	22576377	41521990	56612993	62028991	56204280	66267222	53623715
Utilidad Bruta	3.082.248	1.756.937	1.415.884	2.995.811	2.955.151	3.386.457	6.228.299	8.491.949	9.304.349	8.430.642	9.940.083	8.043.557
Gastos Admon	95.000	79.600	64.000	1.886.300	2.063.000	2.182.000	2.525.000	3.179.087	3.279.307	3.379.527	3.479.747	3.659.967
Personal	-	-	-	1.680.000	1.780.000	1.980.000	2.430.000	3.080.000	3.180.000	3.280.000	3.380.000	3.380.000
Servicios	50.000	54.600	49.000	51.300	58.000	57.000	50.000	54.087	54.307	54.527	54.747	54.967
Papelería	45.000	25.000	15.000	95.000	95.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000
Publicidad	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	180.000
Dotación	-	-	-	60.000	130.000	100.000	-	-	-	-	-	-
Gastos Operativos	75.000	95.000	79.000	297.000	210.000	372.000	720.000	831.000	854.000	554.000	734.000	474.000
Estibas	-	-	24.000	-	-	12.000	247.000	20.000	-	-	200.000	-
Plan celular	-	-	-	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	-	-
Gasolina	50.000	70.000	30.000	50.000	80.000	80.000	90.000	104.000	104.000	104.000	104.000	104.000
Aceite	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
Canasta	-	-	-	12.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Internet	-	-	-	-	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000
Software	-	-	-	-	-	-	500.000	200.000	200.000	200.000	200.000	300.000
Mantenimientos	-	-	-	150.000	-	150.000	-	150.000	-	-	-	-
Carreta moto	-	-	-	-	-	-	-	-	400.000	120.000	160.000	-
Utilidad Operacional	2.912.248	1.582.337	1.272.884	812.511	682.151	832.457	2.983.299	4.481.862	5.171.042	4.497.115	5.726.337	3.909.591



	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR		CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11		
			VERSIÓN: 1		
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME		PÁG.: 37 de 1		

Gastos Financieros	-	-	556.000	556.000	556.000	556.000	556.000	556.000	556.000	556.000	556.000	556.000
Utilidad Neta	2.912.248	1.582.337	716.884	256.511	126.151	276.457	2.427.299	3.925.862	4.615.042	3.941.115	5.170.337	3.353.591

Anexo 2.

Objetivo 3. Histórico mensual flujo de caja.

	Octubre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre
Ingresos												
Ventas netas	10.900.301	13.469.853	10.855.109	22.967.887	22.656.158	25.962.834	47.750.289	65.104.942	71.333.340	64.634.922	76.207.305	61.667.272
Total Ingresos	10.900.301	13.469.853	10.855.109	22.967.887	22.656.158	25.962.834	47.750.289	65.104.942	71.333.340	64.634.922	76.207.305	61.667.272
Egresos												
Costo de materia prima	7.818.053	11.712.916	9.439.225	19.972.076	19.701.007	22.576.377	41.521.990	56.612.993	62.028.991	56.204.280	66.267.222	53.623.715
Flujo neto financiación	-	-	556.000	556.000	556.000	556.000	556.000	556.000	556.000	556.000	556.000	556.000
Pago de Servicios	50.000	54.600	49.000	51.300	58.000	57.000	50.000	54.087	54.307	54.527	54.747	54.967
Salarios	-	-	-	1.680.000	1.780.000	1.980.000	2.430.000	3.080.000	3.180.000	3.280.000	3.380.000	3.380.000
Pago Publicidad	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	180.000
Total flujo neto operacional	50.000	54.600	49.000	1.731.300	1.838.000	2.037.000	2.480.000	3.134.087	3.234.307	3.334.527	3.434.747	3.614.967
Total Egresos	7.868.053	11.767.516	10.044.225	22.259.376	22.095.007	25.169.377	44.557.990	60.303.080	65.819.298	60.094.807	70.257.969	57.794.682
Excedente o Déficit	3.032.248	1.702.337	810.884	708.511	561.151	793.457	3.192.299	4.801.862	5.514.042	4.540.115	5.949.337	3.872.591
Recurso Inicial		3.032.248	4.734.586	5.545.470	6.253.981	6.815.132	7.608.589	10.800.887	15.602.749	21.116.791	25.656.907	31.606.243
Total flujo neto	3.032.248	4.734.586	5.545.470	6.253.981	6.815.132	7.608.589	10.800.887	15.602.749	21.116.791	25.656.907	31.606.243	35.478.834

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		VERSIÓN: 1	
PRACTICAS CURRICULARES INFORME		PÁG.: 38 de 1	

Anexo 3.



Fuente: Archivos de compras de le empresa Distribuciones J& Santi.



UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR

CÓDIGO: 201-300-
PRO05-FOR11

VERSIÓN: 1

PÁG.: 39 de 1





**PRACTICAS CURRICULARES
INFORME**

Anexo 4.



Fuente: Archivos de compras de la empresa Distribuciones J& Santi.

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		PRACTICAS CURRICULARES INFORME	

BIBLIOGRAFÍA

- Adrian, Y. (16 de 03 de 2021). Concepto. Obtenido de Concepto: <https://conceptodefinicion.de/comunicacion/>
- Arias, A. S. (2022). Economipedia. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- Delgado, i. (20 de 10 de 2020). Significados. Obtenido de Significados: <https://www.significados.com/respeto/>
- Economía. (05 de 2013). Obtenido de Economía: <https://economia.org/objetivo.php>
- Galán, J. S. (s.f.). Economipedia. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/crecimiento-economico.html>
- Giménez, R. (07 de 01 de 2013). Clavei. Obtenido de Clavei: <https://www.clavei.es/blog/orientacion-al-cliente/>
- Morales, A. (s.f.). Significados. Obtenido de Significados: <https://www.significados.com/valores/>
- Roldán, P. N. (2022). Economipedia. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/organizacion.html>
- Rubio, N. M. (28 de 09 de 2020). Psicologiyamente. Obtenido de Psicologiyamente: <https://psicologiyamente.com/social/sentido-pertenencia>
- Sanchez, A. (07 de 09 de 2021). Concepto. Obtenido de Concepto: <https://conceptodefinicion.de/honestidad/>
- Significados. (07 de 09 de 2022). Obtenido de Significados: <https://www.significados.com/pasion/>
- Significados. (08 de 09 de 2022). Obtenido de Significados: <https://www.significados.com/funcion/>
- Ucha, F. (03 de 2010). Definición. Obtenido de Definición: <https://www.definicionabc.com/general/transparencia.php>
- Westreicher, G. (05 de 08 de 2020). Economipedia. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/integridad.html>



UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR

CÓDIGO: 201-300-
PRO05-FOR11

VERSIÓN: 1

**PRACTICAS CURRICULARES
INFORME**

PÁG.: 41 de 1



