



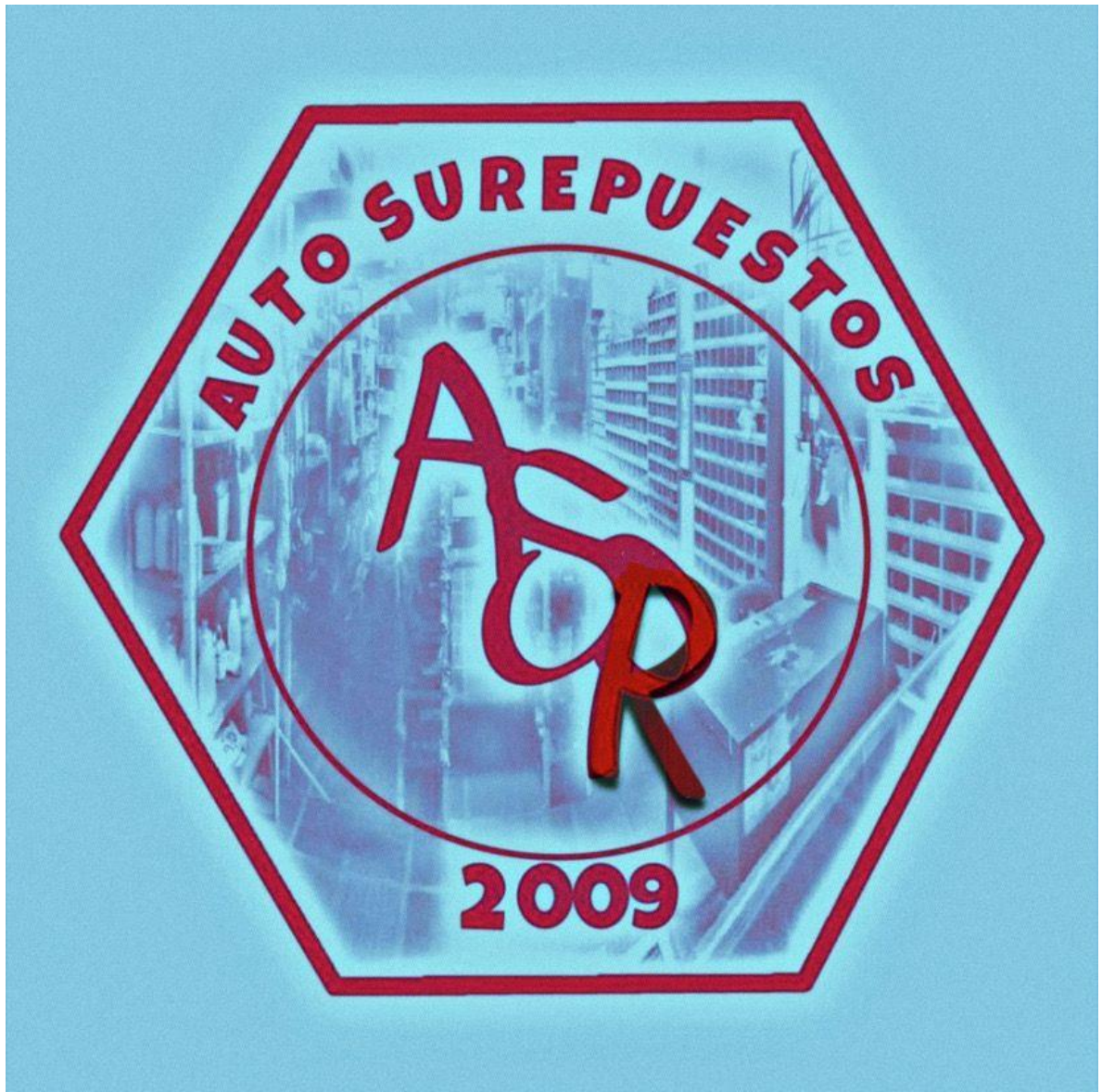
UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR



CÓDIGO: 201-300-
PRO05-FOR11

VERSION: 1

**PRACTICAS CURRICULARES
INFORME**

PÁG.: 1 de 57





	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11 VERSION: 1	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	PÁG.: 2 de 57	

**PLAN DE MEJORA EN LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS Y
CONTABLES DE LA EMPRESA AUTO SUREPUESTO DE
AGUACHICA**

KERLY MELISSA MANZANO MENA

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

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

**PLAN DE MEJORA EN LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS Y
CONTABLES DE LA EMPRESA AUTO SUREPUESTO DE
AGUACHICA**



KERLY MELISSA MANZANO MENA

INFORME DE PRÁCTICAS CURRICULARES

MARCIA RICAURTE DELGADO



Tutora de práctica

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

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11 VERSION: 1	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	PÁG.: 4 de 57	

DEDICATORIA

Este informe va dedicado primeramente a Dios que me ha otorgado la paciencia, la fortaleza y la sabiduría para afrontar las adversidades que se han presentado en el camino, a mis padres que me han apoyado desde un inicio y me han mostrado el camino hacia la superación, me han acompañado en todo mi proceso de formación desde lo ético y moral inculcado desde la infancia hasta lo académico.

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11 VERSION: 1	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	PÁG.: 5 de 57	

AGRADECIMIENTO

El agradecimiento de este informe primeramente es para Dios quien es el que guía mis pasos y no me abandona en las circunstancias difíciles, gracias al todo los éxitos en mi vida pueden ser posibles, a mis padres quienes me acompañan en todo el proceso y me han brindado su apoyo incondicional, a los docentes que hicieron parte de todo el trayecto educativo realizado y por sus aportes de conocimientos que me ayudaron a resolver grandes inconvenientes que se fueron presentando a medida del tiempo, y a mis compañeros de clase que me ayudaron en gran manera a despejar dudas en momentos de dificultad.





	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	VERSION: I	
		PÁG.: 6 de 57	



Tabla de contenido

LISTA DE FIGURAS	7
LISTA DE TABLAS	8
LISTA DE ANEXOS	9
GLOSARIO	10
INTRODUCCIÓN.....	11
CAPITULO I.....	12
1. ASPECTOS BÁSICOS DE LA EMPRESA.....	12
1.1 ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE DESARROLLA LA EMPRESA.....	13
1.2 MISIÓN.....	13
1.2 VISIÓN.....	14
1.4 POLÍTICAS	14
1.5 VALORES.....	15
1.6 ORGANIGRAMA.....	16
CAPITULO II.....	17
2. ACTIVIDADES ESPECÍFICAS DEL ÁREA DE LA PRACTICA PROFESIONAL 17	
2.1 NOMBRE DEL TRABAJO	17
2.2 DIAGNÓSTICO.....	17
2.3 JUSTIFICACIÓN.....	19
2.4 OBJETIVOS.....	20
2.5 PLAN DE ACTIVIDADES	21
CAPITULO III	22
3. DESARROLLO DE LA PRÁCTICA	22
3.1 DESARROLLO DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 1	23
3.2 DESARROLLO DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 2	25
CONCLUSIONES.....	27
RECOMENDACIONES	28
Referencias	29
ANEXOS	30

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



LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Organigrama.....17

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



LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Matriz DOFA.....	19
Tabla 2. Cronograma de plan de actividades.....	22
Tabla 3. Inventario.....	25

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	VERSION: 1	
		PÁG.: 9 de 57	

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1.	31
Anexo 2.	31
Anexo 3.....	32
Anexo 4.....	32

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

GLOSARIO

Costo de venta: El costo de ventas es el valor directo que supone haber fabricado un producto o servicio comercializado en un periodo determinado. (Llamas, 2020)



Costos fijos: El coste fijo es aquel que es independiente de la actividad de producción de una empresa; es decir, representa un gasto invariable —al menos, durante un cierto periodo— en relación a la cantidad de bienes o servicios logrados durante un espacio de tiempo determinado (Susana Gil, 2015)

Costos variables: El coste variable es el gasto que fluctúa en proporción a la actividad generada por una empresa o, en otros términos, el que depende de las variaciones que afecten a su volumen de negocio. (Gil, 2015)

Micro-empresa: Una microempresa es un tipo de empresa que recibe su nombre por presentar una plantilla de trabajadores delimitada, de 10 trabajadores como máximo, así como un volumen de facturación también delimitado, con una facturación anual máxima de 2 millones de euros. (Morales, 2021)

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. (Roldán, 2017)

Rentabilidad: La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión (Arias, 2015)



	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11 VERSION: I	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	PÁG.: 11 de 57	

INTRODUCCIÓN

El presente informe tiene como finalidad el plan de mejora en los procesos administrativos y contables de la empresa auto Surepuesto de Aguachica, en el cual se empleara los conocimientos adquiridos de la práctica empresarial, también revelaremos cada uno de los importantes aspectos y actividades de la misma, desarrolladas por medio de los conocimientos aprendidos en la etapa electiva de la practicante.

El enfoque del análisis está basado en la importancia de ejercer las prácticas empresariales en un almacén el cual se dedica a la comercialización de lubricantes y accesorios de lujo para vehículos automotores, donde buscamos organizar toda el área administrativa y contable ya que no cuenta con ello, es acá donde la estudiante en etapa practica ejercerá su labor y así dar cumplimiento con dichas actividades requeridas por la empresa.

Dicha información está distribuida en tres capítulos, don se detalla el paso a paso de las tareas desempeñadas en el área de práctica, la cual el primer capítulo de describe la información relacionada de la empresa (sus aspectos básicos, actividad económica, misión, visión, valores, políticas y el organigrama) y el área específica donde se desempeña el estudiante, en el segundo capítulo se plasma las actividades específicas de la práctica curricular, el diagnostico, la justificación los objetivos, y el cronograma de actividades. Y, en el tercer capítulo, se lleva a cabo la ejecución de cada uno de los objetivos específicos, y terminamos con conclusiones y recomendaciones hacia la empresa.

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11 VERSION: I	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	PÁG.: 12 de 57	

CAPITULO I



1. ASPECTOS BÁSICOS DE LA EMPRESA

El inicio de querer emprender un negocio nace después de haber llegado el señor Eliecer en el 2000 a estudiar ING Sistema en la universidad popular del cesar ya que en el pueblo de cual radica no cuenta con una universidad, tiempo después toma a radical decisión de dejar su carrera cursando el 7 semestre de ingeniera de sistema y se une en sociedad con un familiar.

El almacén Auto Surepuesto nace el 25 de octubre de 2005 pero con el nombre Yadikar por medio de una sociedad con el señor Jorge Vera Jaime y el actual propietario Eliecer Fernando Navarro Castro, en el 2009 pasa hacer el único propietario Eliecer Navarro tras de comprarle su parte al Señor Jorge Vera. Dando inicio a una nueva Razón Social como Almacén Auto Surepuesto hasta al presente año.

Auto Surepuesto es un almacén dedicado a la venta de repuestos de las marcas de vehículos, Chevrolet, Toyota Nissan, Renault y Mazda, ubicado en la calle 5 # 27-60 en Aguachica Cesar lugar donde se ha venido consolidando en el mercado gracias al esfuerzo de su propietario, quien se ha encargado de ofrecer los mejores productos y un buen servicio de calidad a todos sus clientes.

En la actualidad solo se encuentra a cargo de todas las funciones su mismo Propietario el Señor Eliecer Fernando Navarro Castro el cual decide emprender con

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	VERSIÓN: 1	
		PÁG.: 13 de 57	

su micro-empresa luego de quedarse como único propietario y así potencializar con sus ideas su almacén, donde también como cualquier otra ha pasado por dificultades pero aún se mantiene en el mercado prestando su mejor servicio y asesoramiento que ha adquirido en sus años de experiencias con sus clientes.

1.1 ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE DESARROLLA LA EMPRESA



Auto Surepuesto es un almacén que comercializa repuestos originales para vehículos de las marcas Chevrolet, Toyota Nissan, Renault y Mazda que se ha venido consolidando en el mercado desde hace más de 15 años, con todos sus documentos en reglas como lo es su RUT donde su actividad principal es el código 4530 (Comercio de partes, piezas (auto-partes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores), está registrada como persona natural donde se encuentra ubicada el grupo NIIF como grupo III –Micro-empresas con un total de activos de \$ 2.200.000 registrados ante la Cámara de Comercio.

1.2 MISIÓN

Somos una empresa dedicada a la comercialización de repuestos y accesorios de vehículos automotores, brindando un alto nivel de crecimiento rentabilidad y estabilidad en el mercado con un excelente servicio y productos de calidad para nuestros clientes.

ANÁLISIS

Auto Surepuesto es una micro-empresa que aunque cuente con más 15 años en el mercado su propietario no ha tenido organización con su negocio, y uno de estas cosas que al realizar un analices esta no cuenta con la misión, procediendo así como practicante proponer la anterior misión que con mis conocimientos es

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11 VERSION: I	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	PÁG.: 14 de 57	

adecuada para empezar dando orden y estructurando esta empresa desde cero.

1.2 VISIÓN

Auto Surepuesto será en el 2030 la mejor empresa comercializadora de repuestos y accesorios de vehículos en Aguachica – Cesar, siendo reconocida por la calidad en nuestros servicios, honestidad y precios justos logrando así la total satisfacción de nuestros clientes.

ANÁLISIS



En la visión de Auto Surepuesto se presenta como propuesta la anterior visión ya que al igual que la misión esta micro-empresa no cuenta con esos requisitos, plasmándola a un Lapso de 8 años mientras se organiza un poco más la empresa con todas áreas constituyentes y dándole un mayor peso para que sea productiva.

1.4 POLÍTICAS

- En la empresa nos dedicamos a la comercialización de productos de calidad.
- La completa satisfacción de nuestros clientes mediante productos de calidad.
- Brindamos precios accesibles.
- Manejamos cero tolerancias a la corrupción.

ANÁLISIS

En las políticas del micro-empresa Auto Surepuesto se propone los anteriores ítems, debido a que esta tampoco cuenta estas, se implementan según el tamaño de la infraestructura al igual que en su personal.

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11 VERSION: 1	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	PÁG.: 15 de 57	

1.5 VALORES

Respeto: Manejamos respeto y dignidad con nuestros clientes y colaboradores.

Compromiso: Trabajamos con entrega y dedicación para dar lo mejor de nosotros y recibir la mejor satisfacción de nuestros clientes.

Excelencia: Nos enfocamos en manejar siempre los estándares en desempeño mediante nuestro conocimiento para lograr una mejor calidad.

Calidad: Manejamos los mejores productos y originales

Transparencia: Somos objetivos, todos nuestros procesos o servicios lo manejamos de manera seria, ordenada y comprometida.

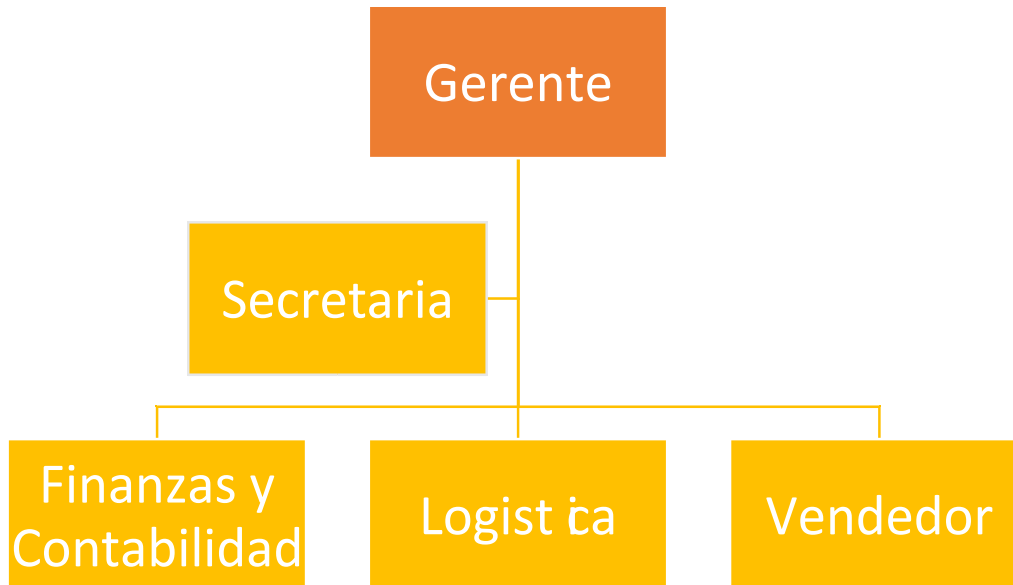
Rentabilidad: Ofrecemos los mejores precios en el mercado.

ANÁLISIS

Auto Surepuesto no cuenta con valores estructurados en su ámbito, por lo cual por medio de la observación en el ámbito laboral propongo los anteriores valores empresariales que van de acuerdo a su entorno tanto como externo como interno.

1.6 ORGANIGRAMA

Figura 1



Fuente: Elaboración propia

ANÁLISIS DEL ORGANIGRAMA

Tras la observación y análisis de la empresa se evidencia que esta no cuenta con un organigrama uno por falta de organización y otra debido a que solo se encuentra un solo personal ejerciendo todos los roles, por consiguiente como practicante realizo el anterior organigrama, donde estaría conformado por el propietario y actual practicante la idea es que luego determinar el ciclo de practica siga un empleado encargado en esa áreas, las cuales serían:



Gerente: Propietario

Secretaria: Practicante

Finanzas y Contabilidad: Propietario Y Practicante

Logística: Practicante

Vendedor: Propietario.

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

CAPITULO II

2. ACTIVIDADES ESPECÍFICAS DEL ÁREA DE LA PRACTICA PROFESIONAL

2.1 NOMBRE DEL TRABAJO

PLAN DE MEJORA EN LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES DE
LA EMPRESA AUTO SUREPUESTO DE AGUACHICA

2.2 DIAGNÓSTICO

Auto Surepuesto es un almacén que comercializa repuestos originales para vehículos de las marcas Chevrolet, Toyota Nissan, Renault y Mazda que se ha venido consolidando en el mercado desde hace más de 10 años pero al igual que muchas empresas en la región, este almacén no cuenta con una estructura organizacional formal que le permita ser organizado y tener una visión estratégica frente al mercado creciente y cambiante de estos tiempo debido a la falta de este tipo de conocimientos, por lo que es dirigida de forma empírica y en base a las experiencias de su propietario

Los principales problemas a los que se enfrenta el almacén debido a dicha situación están relacionado con la delegación y control de actividades, ya que es una sola persona que está a cargo de todo esto, aunque él contaba con un trabajador también presenta dicho problema ya a no ver un orden en la empresa ocasiona que

los empleados no sepan de una forma precisa cuáles son sus actividades y responsabilidades.



Como se mencionaba anteriormente, existe mucha competencia entre los comercializadores de auto-partes para vehículos, por lo que es necesario vender artículos de calidad y tener una gran variedad de productos y marcas para que los clientes encuentren siempre lo que necesitan y se vayan satisfechos con el almacén.

La siguiente matriz DOFA esta aplicada para el reconocimiento de las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que se observan dentro de la empresa Auto Surepuesto.

Tabla 1: Matriz DOFA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
- Proveedores de confiables con representaciones de marcas reconocidas a nivel mundial - Precios bajos en comparación con la competencia	- No contar con un programa formal de capacitaciones - Poca publicidad en el Mercado
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
- Clientes satisfechos - Servicio de Calidad	- Gran cantidad de competencias - Poca capacidad de inversión

Fuente: Elaboración propia.



	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11 VERSIÓN: 1	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	PÁG.: 19 de 57	

2.3 JUSTIFICACIÓN

La industria de auto-partes ve oportunidades de alto margen en la comercialización de accesorios y auto-partes, lo que brinda altos márgenes de utilidad y fortalece la solidez financiera de las empresas en el proceso de oferta y demanda. El mercado evoluciona con diferentes tendencias, cada una de las cuales está diseñada para cumplir con requisitos y condiciones específicas para cumplir con la demanda y los estándares de calidad. Las múltiples variables que intervienen en el mercado de auto-partes, como la calidad, la innovación y la estandarización, están altamente correlacionadas y son determinantes al momento de la compra.

Las pasantías están diseñadas para darle a las tiendas Auto Surepuesto las herramientas suficientes para enfrentar el mercado, adaptarse al cambio y una base sólida que le permita imaginar el futuro y saber lo que tiene que lograr, a través del diseño e implementación de una estructura organizacional. Satisfecho para determinar si cumple con los objetivos planteados al hacer un análisis interno, si no, reconsiderar y tomar el camino correcto para poder permanecer en el mercado, pero lo más importante para ser el taller de venta de automóviles, líder en auto-partes en el mercado.

Todo ello apunta a la necesidad de una estructura adecuada a las necesidades del almacén que le ayude a gestionar bien las operaciones coordinando y optimizando todos los recursos con el firme objetivo de aumentar la competitividad.

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

2.4 OBJETIVOS

Objetivo General

Diseñar el plan de Mejora de los procesos administrativos y contables de la Empresa Auto Surepuesto de Aguachica

Objetivos Específicos

- Organizar la parte administrativa en cuanto al orden de las carpetas de los empleados, clientes, proveedores y gasto, realizar el inventario
- hacer uso de las herramientas financieras y contables para Organizar la parte contable de ingresos costos y gastos y con esta información hacer el análisis respectivo en cuantas ganancias y/o pérdidas.





2.5 PLAN DE ACTIVIDADES

Tabla 2. Cronograma Plan de Actividades

PLAN DE ACTIVIDADES DEL SECTOR EMPRESARIAL EN EL MUNICIPIO DE AGUACHICA - CESAR																		
MESES	AGOSTO				SEPTIEMBR E				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE	
SEMANAS	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
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 almacén						■												
Entrega de actividades designadas por el asesor (matrices DOFA, creación y diagnóstico de empresas. entre otras).						■	■	■										
Organización de la carpetas de proveedores										■								
Asignación de tareas por parte del jefe directo del área.										■								
Organización del inventario										■	■							
Realización de la contabilidad del negocio										■	■							
Entrega del segundo informe del análisis del almacén.												■						
Implementación de los objetivos												■						
Asignación de tareas por parte del jefe directo del área												■						
Análisis de la estimación de ventas que ha tendido el almacén en los semestres del año													■	■				
Realización del análisis de la compras que ha tenido el almacén en los últimos años															■			
Entrega del último informe del análisis de la empresa del municipio de Aguachica Cesar, con todos los Documentos correspondientes.															■	■	■	

Fuente: Elaboración propia

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11 VERSIÓN: I	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	PÁG.: 22 de 57	



CAPITULO III

3. DESARROLLO DE LA PRÁCTICA

Durante el periodo de prácticas realizadas en la empresa Auto Surepuesto de Aguachica, se realizaron diferentes actividades ya que solo se contaba con el gerente y practicante, donde cumplió con sus tareas asignadas con el fin de brindar apoyo al progreso y crecimiento de la entidad. Al iniciar sus actividades, hizo parte de todo el conocimiento de cómo inicio esta empresa y haciendo un análisis de todo lo que faltaba en la empresa como la misión, visión y organización de la parte administrativa y contable de la empresa por consiguiente el practicante coloca en función sus conocimientos.

El practicante presenta ante el gerente la propuesta de la misión, visión, valores, políticas para que sean aprobadas de acuerdo con la proyección que se tiene para la empresa, siendo estas aprobadas por el señor Eliecer Fernando Navarro Castro gerente de la empresa, en su primer ciclo el practicante se enfatiza en crear toda la estructura de empresa, ya que es fundamental tanto como para empresa como para el practicante en su desarrollo académico.

En su segundo ciclo el estudiante con el acompañamiento de su gerente ejercen la función de venta y servicio al cliente donde adquiere un nuevo conocimiento en esta área como el buen servicio y que los precios de los productos se manejan por código de letras, este lapso de tiempo también se empieza a realizar la implementación de cuantas ventas se realizan al día, e ir implementado el inventario de que se tiene en mercancía ya que no cuenta con este, para eso es necesario conocer los precios de compra de los producto y ventas de la mercancía para hacer un sondeo de

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

cuanto tiene en total de inventario.



Por consiguiente ya se le empieza a dar un mejor orden y control a los ingresos y egresos de la empresa que ha tenido en el periodo del presente año y con cuanto en promedio se trae de años anteriores donde el estudiante deja una lista de propuesta para el mejoramiento de la empresa y que esta pueda cumplir a cabalidad con la misión y visión planteadas.

3.1 DESARROLLO DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 1

Organizar la parte administrativa en cuanto al orden de las carpetas de los empleados, clientes, proveedores y gasto, realizar el inventario

Para cumplir con este objetivo, fue necesario realizar la búsqueda toda la información de la empresa como que carpetas contaba la empresa, y toda la información que pudiera dar el gerente referente con lo que se implementaría, se pudo evidenciar que solo se contaba con una sola carpeta donde tenía todo, por consiguiente el practicante empieza con la organización de estas carpetas, donde en empieza a separar la información por carpeta de proveedores como lo son Terpel, Lubrixel, Safrenos entre otros, junto con la carpeta de clientes.

En la organización de estas carpetas se evidencia que en el 2020 no se compró mercancía al igual que en el 2021 si no hasta el 2022, debido que en esos años estaba la crisis de la pandemia donde el 2020 el comercio se vio afectado debido al cierre total que se tuvo que implementar para evitar la propagación del virus covid-19, en el 2021 se abre nuevamente el comercio en su totalidad pero al igual no se hace necesario la compra de mercancía ya que se contaba con estas de años anteriores y la recuperación de la economía del comercio en general

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	VERSION: I PÁG.: 24 de 57	

Por consiguiente hasta el 2022 se recurre nuevamente a los proveedores para abastecer el almacén de los productos tan agotados o con poco de ellos como lo fueron lubricación, refrigerantes tornillería ya que estos son los productos que más se comercializan.



En la organización de la carpeta de gasto se encuentra solo lo que son recibos de la luz y la renovación de la matrícula ante la cámara de comercio debido a que tiene una gran ventaja que no paga arriendo ya que el establecimiento es propio y no posee con ningún otro servicio con esto se sobre entiende que debería generar una muy rentabilidad, la cual se desarrollara en el segundo objetivo.

Al igual se implementa el inventario como se evidencia en la tabla 3 con el que cuenta el almacén Auto Surepuesto, para saber así conocer la cantidad que se tiene de cada productos y saber y conocer su precio de compra y venta, y que tanto se mueve cada uno de los productos que ofrece, buscando así una estrategia de marketing para impulsar aquellos productos que no tienen mucha rotación.

Tabla 3: Inventario

cantidad de Producto	tipo de producto	costo de compra	costo de venta	ganancia unitaria	total inventario por compra	total inventario por venta
12	Mobil super 1000 20W-50 1L	\$29.083,00	\$35.000,00	\$5.917,00	\$348.996,00	\$420.000,00
4	Mobil super 1000 20W-50 4L	\$111.000,00	\$149.850,00	\$38.850,00	\$444.000,00	\$599.400,00
4	Shell Helix Sae 50 1L	\$11.800,00	\$15.930,00	\$4.130,00	\$47.200,00	\$63.720,00
1	Shell Helix Sae 50 4L	\$44.000,00	\$59.400,00	\$15.400,00	\$44.000,00	\$59.400,00
6	Shell Rimula R2 SAE 50 1L	\$12.911,00	\$17.429,85	\$4.518,85	\$77.466,00	\$104.579,10
3	Shell SPIRAX S2 A 80W-90	\$14.439,00	\$19.492,65	\$5.053,65	\$43.317,00	\$58.477,95
11	Shell Helix Sae 50 1L	\$18.634,00	\$25.155,90	\$6.521,90	\$204.974,00	\$276.714,90
4	Terpel Ultrek 90 Transmision 4L	\$36.440,00	\$49.194,00	\$12.754,00	\$145.760,00	\$196.776,00
4	Terpel Ultrek 90 Transmision 1L	\$9.900,00	\$13.365,00	\$3.465,00	\$39.600,00	\$53.460,00
14	Terpel Ultrek 50 Monogrado 1L	\$10.320,00	\$13.932,00	\$3.612,00	\$144.480,00	\$195.048,00
3	Terpel Ultrek 50 Monogrado 4L	\$37.000,00	\$49.950,00	\$12.950,00	\$111.000,00	\$149.850,00
22	Max Hidraulico 68 SAE	\$14.750,00	\$19.912,50	\$5.162,50	\$324.500,00	\$438.075,00
3	Titan ISO 68 Hidraulico	\$14.900,00	\$20.115,00	\$5.215,00	\$44.700,00	\$60.345,00
21	Lubrimax SAE 50	\$11.666,00	\$15.749,10	\$4.083,10	\$244.986,00	\$330.731,10
11	Mobil Hydraulic AW 68	\$15.000,00	\$20.250,00	\$5.250,00	\$165.000,00	\$222.750,00
21	Lubemax Valvulina 140 API-GL1	\$10.166,00	\$13.724,10	\$3.558,10	\$213.486,00	\$288.206,10
10	Terpel Refrigerantes Radiadores ESTANDAR 1L	\$14.625,00	\$19.743,75	\$5.118,75	\$146.250,00	\$197.437,50
3	Terpel Refrigerantes Radiadores ESTANDAR 4L	\$4.166,00	\$5.624,10	\$1.458,10	\$12.498,00	\$16.872,30
11	Terpel refrigerante Corriente para radiadores 1l	\$15.000,00	\$20.250,00	\$5.250,00	\$165.000,00	\$222.750,00
3	Terpel Liquido para Frenos dot 3 240g	\$7.500,00	\$10.125,00	\$2.625,00	\$22.500,00	\$30.375,00
8	Cofre liquido para frenos dot 3 900cm3	\$9.000,00	\$12.150,00	\$3.150,00	\$72.000,00	\$97.200,00
22	Cofre liquido para frenos dot 3 290cm3	\$4.000,00	\$5.400,00	\$1.400,00	\$88.000,00	\$118.800,00
11	Formula 1 liquido para frenos dot3	\$8.000,00	\$10.800,00	\$2.800,00	\$88.000,00	\$118.800,00
23	Isjin liquido para frenos dot3 200ml	\$4.500,00	\$6.075,00	\$1.575,00	\$103.500,00	\$139.725,00
14	Isjin liquido para frenos dot3 900ml	\$14.500,00	\$19.575,00	\$5.075,00	\$203.000,00	\$274.050,00
6	Guhuer LTDA D 1.200-1250 liquido para bacteria	\$7.000,00	\$9.450,00	\$2.450,00	\$42.000,00	\$56.700,00
11	Coexito Aqua desmineralizada para bacteria 500 cc	\$9.000,00	\$12.150,00	\$3.150,00	\$99.000,00	\$133.650,00

Fuente: Elaboración propia

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	VERSION: I PÁG.: 25 de 57	



En la anterior figura se evidencia que el inventario se implementa por costo de compra de cada producto, el costo de venta, la ganancia que se obtiene por cada producto, el total de inventario que se tiene de cada producto por su cantidad disponible y el total de la cantidad del producto a precio de venta que se tiene, arrojando en un total en el inventario \$19.242.092,00 a precio de compra a los proveedores y un total de venta neta de \$25.874.535,00 con una rentabilidad en promedio de \$6.632.443,00 a fecha de la realización de inventario en general.

En la realización de este inventario se evidencia que hay productos que ya tiene años de estar en el almacén pero no han sido comercializados por lo tanto es mercancía que se encuentra dormida, es acá donde la practicante dejara una estrategia al gerente de la empresa para que empiece a dar utilidad y reinvertir en mercancía con mayor comercialización

3.2 DESARROLLO DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 2

Teniendo en cuenta la información plasmada en el objetivo uno, se pretende analizar y organizar la parte contable de la empresa Auto Surepuesto y así dar un informe de los gastos ingresos y costos que maneja la empresa para realizar un sondeo de cuanto ha tenido en promedio de ventas y así promediar si la empresa está siendo rentable aun sin llevar un control contable.

Para la realización de objetivo se es necesario conocer cuáles son los gastos, costos variables y fijos de la empresa, para así dar a conocer en cuál de los dos semestre han sido más rentable la empresa, para esto se cuenta que en promedio se vende alrededor de unos \$2.000.000 y \$2.500.000 al mes y donde solo como gasto se tiene el recibo de la luz en promedio de \$40.000 a \$50.000.

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	VERSIÓN: I	
		PÁG.: 26 de 57	

Se hace un sondeo con el gerente debido a que no se lleva un control diario ni mensual de la empresa es acá donde el practicante hace la observación y la implementación de ir anotando de cuanto se vende al día para llevar un dato más exacto de las ventas.



En el primer semestre del año 2022 se obtiene que en gastos fue un total de \$ 7.602.500 (Renovación matrícula \$ 102.500, Recibos de luz \$ 300.000, Sueldo Gerente \$ 7.200.000) en costos un total de \$ 4.965.600 (Compra de mercancía) e ingreso un total de \$ 14.000.000 (Venta de mercancía).

Con la información anterior se puede hacer un sondeo donde se evidencia que la empresa está teniendo una ganancia favorable de \$1.431.900 sin contar que la empresa también tiene mercancía sin inventariar en ese lapso de tiempo.

En el segundo semestre hasta la fecha de noviembre se obtiene que en gastos fue un total de \$ 7.450.000 (Recibos de luz \$ 250.000, Sueldo Gerente \$7.200.000) e ingreso un total de \$ 14.000.000 (Venta de mercancía).

En lo que va del segundo semestre se puede evidenciar que la empresa obtiene una ganancia de \$4.550.000 aún más que lo se ganó en el primer semestres estos es favorable ya que en el transcurso este lapso de tiempo no se es necesario comparar mercancía ya que cuenta con inventario favorable.

Para dar conclusión a este objetivo se obtiene que la empresa si está siendo favorable, pero se le recomienda que se debe llevar un mejor control para tener con exactitud los datos de las ganancias y ventas que genera cada día para saber cuáles son sus meses más favorables y en los cuales no va para así implementar estrategias que la mantenga a flote y no dejarla en perdida.

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	VERSION: I	
		PÁG.: 27 de 57	



CONCLUSIONES

Al finalizar el desarrollo de las practicas fue beneficioso, ya que brindó bases para el futuro profesional, de la misma forma que se aplicaron algunos de los conocimientos teóricos obtenidos durante todo lo visto en las aulas de clases, implementadas en la empresa Auto Surepuesto perteneciente al sector privado dedicada comercialización de repuestos originales para vehículos de las marcas Chevrolet, Toyota Nissan, Renault y Mazda, lubricación y aditivos.

En la elaboración de las prácticas en la empresa se implementó la organización de la parte contable y financiera debido a que la empresa no contaba con estas, es acá donde se coloca en función todo lo aprendido durante la carrera para afrontarlo en la vida laboral.

En el transcurso de la elaboración del primer y segundo objetivo se evidencia la falta de organización que se tiene en la empresa pese a los años que tiene de estar en el mercado por descuido o falta de conocimiento de la importancia que se tiene, es acá donde la practicante debe hacer un sondeo de las ventas, gastos y ganancias para ver qué tan rentable está siendo hasta el presente año.

Se concluye que está siendo rentable debido a que tiene mercancía compra a precios cómodos y vendidas a precios a cuales en el negocio, y pocas compra de mercancía, pero al igual tiene productos que no rotales contante es acá donde se deben implementar estrategias de márqetin para darle rotación a estos productos.

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

RECOMENDACIONES

Con el fin de darle una mayor rentabilidad a almacén Auto Surepuesto para cumplir con su visión se dejan las recomendaciones de:



1 Implementación de estrategias de marketing como dar una fuerte publicidad del negocio como redes sociales, televisión, radio y otros medios de comunicación para incentivar aquellas personas que no la conocen se acerquen y hagan compra de los productos que comercialización

2 Con la mercancía que poco rota y que ya tiene tiempo de estar almacenada aplicar ofertas como 2*1 , o por la compra de X mercancía se lleva adicional por el 50% Y producto para así darle salida al inventario que está en quieto.

3 Implementar un inventario por menos cada dos meses de la mercancía que se tiene y la que está próxima a caducar para sí llevar un mejor control o por su defecto tener todas sistematizado para llevar el stop de la mercancía.



4 Seguir llevando el control diario de cuanto se vende al día para así saber con exactitud las ganancias o pérdidas que se obtuvo durante ese mes.

5 Contratar a una persona para que le ayude en la funciones de empresa como lo estipula el organigrama

	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11 VERSION: 1	
	PRACTICAS CURRICULARES INFORME	PÁG.: 29 de 57	

Referencias

- Arias, A. S. (4 de Noviembre de 2015). *economipedia.com*. Obtenido de *economipedia.com*:
<https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- Galán, J. S. (9 de Febrero de 2016). *Economipedia.com*. Obtenido de *Economipedia.com*:
<https://economipedia.com/definiciones/presupuesto.html>
- Gil, S. (8 de Septiembre de 2015). *Economipedia.com*. Obtenido de *Economipedia.com*:
<https://economipedia.com/definiciones/coste-variable.html>
- Llamas, J. (16 de abril de 2020). *economipedia.com*. Obtenido de *economipedia.com*:
<https://economipedia.com/definiciones/costo-de-ventas.html>
- Morales, F. C. (27 de febrero de 2021). *Economipedia.com*. Obtenido de *Economipedia.com*:
<https://economipedia.com/definiciones/microempresa.html>
- Roldán, P. N. (7 de enero de 2017). *Economipedia.com*. Obtenido de *Economipedia.com*:
<https://economipedia.com/definiciones/organizacion.html>
- Susana Gil. (8 de septiembre de 2015). *economipedia.com*. Obtenido de *economipedia.com*:
<https://economipedia.com/definiciones/coste-fijo.html>

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

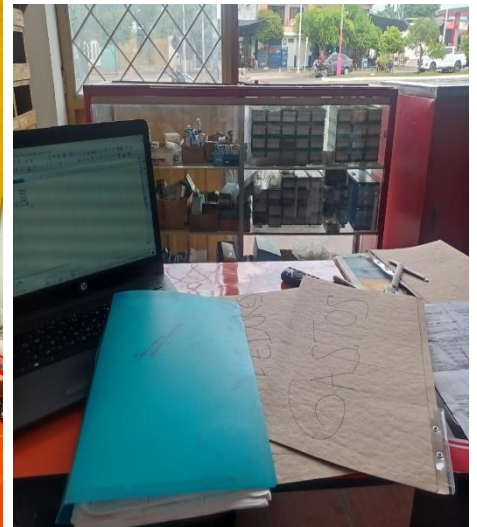
ANEXOS

ANEXO 1.



Implementación de la misión y visión en el establecimiento.

ANEXO 2.



Realización del primer objetivo.



ANEXO 3.



Organización de productos

ANEXO 4.



Visita por parte de la docente encargada



	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	EVALUACIÓN DE LA EMPRESA Y DOCENTE TUTOR	VERSIÓN: 1	
		PÁG.: 1 de 1	

DATOS BÁSICOS DEL PRACTICANTE/EMPRESA			
Apellidos, Nombre Del Practicante			
Nombre/ Razón Social De La Empresa			
Fecha Inicio Practica	15 08 2022	Fecha Final Practica	05 12 2022
Área, Dpto. De Desempeño Del Practicante		Total Horas:	
Responsable De La Practica En La Empresa			
Email Responsable / Teléfono			
Empresa		Fecha:	18-11-22
Evaluador	Marcia Ricaurte delgado	Cargo Del Evaluador:	Docente

ASPECTOS A EVALUAR POR PARTE DE LA EMPRESA EN RELACIÓN CON EL ESTUDIANTE					
Evalúe del 1 al 5, los siguientes aspectos; donde 5 es la mayor calificación y 1 es la menor					
ASPECTOS A EVALUAR	1	2	3	4	5
1. Nivel de conocimiento					
2. Habilidades y destrezas aplicadas en el área de trabajo					X
3. Destreza en equipos y herramientas tecnológicas, si las uso				X	
4. Relaciones interpersonales, trato con los compañeros de trabajo				X	
5. Puntualidad y responsabilidad con compromisos asignados					X
6. Cumplimiento de las normas institucionales y de la empresa					X
7. Actitud proactiva e iniciativa y creatividad en el trabajo					X
Recomendaciones de la empresa a la institución o al practicante:					
Aspectos a mejorar del estudiante:					



UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR

CÓDIGO: 201-300-
PRO05-FOR11

VERSIÓN: 1

**PRACTICAS CURRICULARES
INFORME**

PÁG.: 33 de 57



UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR

CÓDIGO: 201-300-
PRO05-FOR11

VERSIÓN: 1

EVALUACIÓN DE LA EMPRESA Y DOCENTE TUTOR

PÁG.: 2 de 1



[Handwritten Signature]
JEFE INMEDIATO

[Handwritten Signature]
EVALUADOR



	UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR Seccional Aguachica	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		VERSIÓN: I	
	REPORTE DE VISITA EMPRESARIAL	PÁG.: 1 de 1	

Empresa Visitada: Almacén Autosurepuesto
 Dirección: Calle 5ª 27 H 6a Municipio: Aguachica
 Funcionario Que Atendió: Eliecer Fernando Navarro Castro
 Cargo: Gerente Área De Sección: Inventario y Ventas
 Observación: _____

ACTIVIDADES REALIZADAS

- Organización del Inventario entre los Grupos de rotación
- Organización de productos en el punto de venta
- Implementación de la parte contable en gastos, ingresos y costos

INFORMACION BASICA

Nombre Del Docente: Marcia Ricaurte Pelgado
 Nombre Del Estudiante: Karly Melissa Manzano Mena
 Programa: ECONOMIA Semestre: 10
 Sugerencias: Aplicación de las recomendaciones
 Fecha De La Visita: 18-11-22

PARA CONSTANCIA SE FIRMA POR LOS QUE EN ELLA INTERVINIERON

AUTO SUREPUESTOS
 NIT 13169344-2
 CEL 3147597657
 CLS No. 27-89
 EMPRESA

Marcia R. P.
 DOCENTE

Melissa Manzano
 ESTUDIANTE