

Informe de Prácticas en la Empresa Comercializadora de Repuestos Cali

Luis Alejandro Muñoz Bonilla¹

Facultad de Negocios Internacionales, Universidad Santo Tomás

Sede Bogotá D.C.

¹ estudiante de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás,
Luismunozb@usantotomas.edu.co

Resumen

El control de inventarios, es una parte esencial dentro de una compañía dedicada a las ventas, es por esto que para una compañía es de vital importancia la correcta y oportuna implementación de un sistema de control de inventarios eficiente y fiable. Esto permite que la empresa tenga un conocimiento acertado y debidamente documentado de las unidades físicas que hay en existencia de sus correspondientes productos.

El cuestionamiento más importante que abarca este trabajo es como llegar a generar un buen control de inventarios, ya que así se puede lograr el cumplimiento de distintos objetivos en este proceso logístico, los cuales serían: Evitar la incertidumbre, debido a que se puede saber con certeza la cantidad de mercancía que se tiene, evitar la pérdida de productos y lo más importante, el desconcierto ya que debido a este es muchas veces se pierden ventas o genera confusión en los vendedores ya que no saben con seguridad que pueden vender.

El control de inventarios acertado permite a la compañía satisfacer la demanda y las necesidades del cliente, a posteriori, aquello lleva a que la compañía genere confianza, credibilidad y seguridad al cliente al momento de realizar sus debidas compras. Y lo más importante beneficio económico a la misma.

Palabras clave: Control, Inventarios, Objetivos, Clientes, Beneficio.

Abstract

Inventory control is an essential part of a company dedicated to sales, which is why it is vital for a company to implement an efficient and reliable inventory control system correctly and in a timely manner. This allows the company to have accurate and properly documented knowledge of the physical units that exist for its corresponding products.

The most important question that encompasses this work is how to generate good inventory control, because this can achieve different objectives in this logistics process, which would be: Avoiding uncertainty, because you can know with certainty the amount of merchandise you have, avoiding the loss of products and, most importantly, confusion, since due to this, sales are often lost or confusion is generated among salespeople since they do not know with certainty what they can sell.

Accurate inventory control allows the company to satisfy the demand and needs of the customer, subsequently leading to the company generating trust, credibility, and security for the customer when making their purchases. And most importantly, it brings economic benefit to the company.

Key words: Control, Objectives, Inventories, Customers, Profits, Benefit

Agradecimientos

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a mis padres, quienes han sido una pieza fundamental en mi formación como profesional durante estos años de carrera, brindándome su apoyo incondicional desde el principio. Asimismo, deseo agradecer a la Universidad Santo Tomas por su incesante dedicación en la formación de profesionales, quienes han adquirido un compromiso con la excelencia y un impulso constante a la búsqueda del conocimiento. También es importante mencionar a los docentes, cuyo constante apoyo y sabiduría han sido cruciales en mi crecimiento tanto profesional como personal, ya que sin ellos no sería la persona que soy hoy en día. Finalmente, quiero expresar mi gratitud a mis amigos, quienes me han brindado su compañía y apoyo en los momentos más difíciles.

Dedicatoria

Este proyecto está dedicado a mis padres, sin ellos no habría llegado hasta este punto de mi vida y quiero que se sientan orgullosos del profesional y del ser humano que ayudaron a formar.

INDICE

1. LA EMPRESA: COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS CALI.....	5
ASPECTOS GENERALES	6
MISION Y VISION.....	6
UBICACIÓN GEOGRAFICA.....	7
UNIDAD O DEPARTAMENTO EN EL QUE SE DESARROLLA LA PRÁCTICA	8
ANÁLISIS DOFA	9
2. PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES.....	10
EL PLANTEAMIENTO CENTRAL DEL INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES.....	10
LIMITACIONES Y ALCANCES.....	12
EL OBJETIVO GENERAL DEL INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES.....	12
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	13
3 .PLAN DE MEJORA.....	13
PROPUESTA DEL PLAN DE MEJORA.....	13
CONCLUSIONES.....	13
4. SEGUIMIENTO DE ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA ORGANIZACIÓN	15
5. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.....	15

1. LA EMPRESA: COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS CALI

ASPECTOS GENERALES



COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS CALI es una empresa especializada en la importación y distribución de autopartes, esta nace en junio del 2004 en la ciudad de Tuluá con el nombre de almacén y repuestos toda pintura, ya en mayo del año 2005 cambia su nombre a IMPORTULUA y finalmente en el 2006 se traslada a la ciudad de Cali con su actual nombre COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS CALI. En el año 2008 abre una sede en Bogotá D.C.

MISION Y VISION

MISION

Ser en el año 2028 el mayor distribuidor y proveedor de confianza en las líneas de autopartes que comercializamos. Mantendremos el liderazgo y posicionamiento de nuestras marcas propias y de distribución exclusiva ofreciendo la mejor calidad con nuestros productos. Además de seguir creciendo en comunidad con nuestros clientes COMRECALI y que se sientan seguros, respaldados y confiados de los excelentes servicios que les brindamos.

VISION

Ofrecer al mercado nacional autopartes a un precio justo de excelente calidad, desarrolladas con la más alta tecnología bajo estándares OEM y que tenga un excelente desempeño. Ser responsables con los productos que se ofrecen al mercado para brindar seguridad, confianza, garantía y respaldo al usuario de estos. Cumplir a cabalidad con las contribuciones al estado y con las normas y leyes establecidas por el. Apoyar el desarrollo de los empleados, representantes y distribuidores de nuestros productos. Garantizar el crecimiento de la empresa con beneficios a los accionistas.

UBICACIÓN GEOGRAFICA

Actualmente la empresa cuenta con dos bodegas, una en la ciudad de Santiago de Cali y otra en Bogotá D.C.

Cali, Valle del Cauca

CARRERA 1N No. 31 A 79 CALI



Calle 63G No.28-37

Bogotá D.C. Cundinamarca



ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



UNIDAD O DEPARTAMENTO EN EL QUE SE DESARROLLA LA PRÁCTICA

Durante el período de prácticas profesionales, tuve la oportunidad de desempeñarme en el área administrativa de la empresa, lo que me permitió realizar una evaluación exhaustiva de las condiciones y circunstancias que contribuyeron al desarrollo del presente informe. Gracias a esta experiencia, pude obtener un conocimiento detallado de los procesos y prácticas administrativas empleados por la empresa, lo que me sirvió de base para

realizar un análisis riguroso y reflexivo de las situaciones observadas durante el desempeño de mis funciones en dicha área.

ANÁLISIS DOFA

DEBILIDADES:

- Préstamo de mercancía, dificulta el control de inventarios y la adecuada gestión de la demanda

- Nula publicidad, Disminuye la captación de nuevos clientes y la diferenciación de la empresa en el mercado

- Poco manejo de redes sociales, lo que puede dificultar la comunicación efectiva con los clientes actuales y potenciales

- Bajo control de inventarios, Genera pérdidas y falta de disponibilidad de productos para los clientes

OPORTUNIDADES:

- Demanda fluctuante de mercancía en diferentes meses del año

- Precios elevados en otras empresas dedicadas a la venta de autopartes

- Estabilidad en los precios de los fletes marítimos

- Posibilidad de crear nuevos acuerdos comerciales

FORTALEZAS:

- Asesores de ventas con alto nivel de capacitación y especialización
- Seguimiento de postventas adecuado y efectivo
- Buen posicionamiento de marcas propias en el mercado
- Disminución de líneas y especialización en productos de alta demanda

AMENAZAS:

- Incremento en la TRM, Aumenta los costos de operación y afectar la rentabilidad de la empresa
- Competencia desleal por parte de otras empresas dedicadas a la venta de autopartes
- Clientes morosos, Influye en los flujos de caja y la estabilidad financiera de la empresa
- Cierre de puertos internacionales, Afecta la importación de productos y afectar la disponibilidad de mercancía
- Inyección de inversión extranjera directa en el sector de las autopartes, lo que puede generar mayor competencia y afectar la participación de la empresa en el mercado

2. PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES

EL PLANTEAMIENTO CENTRAL DEL INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES

El presente informe de prácticas se enfoca en abordar de manera clara y precisa las debilidades y amenazas identificadas en la empresa. En cuanto a las debilidades, se ha identificado como una acción prioritaria la necesidad de mejorar el control de inventarios, con el fin de prevenir la falta o exceso de mercancía en los estantes. Asimismo, se considera fundamental trabajar en la creación e implementación de políticas y planes adecuados para el manejo del préstamo de mercancía, con el objetivo de optimizar su gestión y maximizar la eficiencia en el empleo de los recursos disponibles. Por todo lo anterior, se espera que este informe contribuya a mejorar las prácticas empresariales y a fortalecer el desarrollo sostenible de la organización.

Este informe se enfoca en abordar de manera clara y precisa las debilidades y amenazas identificadas en la empresa. Con respecto a las amenazas, se debe estar preparado para enfrentar el impacto que tendrá en los costos de la empresa el incremento en la TRM (Tipo de cambio representativo del mercado). Asimismo, será necesario diseñar una estrategia para hacer frente a la competencia desleal y a los clientes morosos, para evitar pérdidas económicas. En cuanto al cierre de puertos internacionales, será importante buscar alternativas de transporte y proveedores locales, y estar preparados con sistemas de contingencia. Por otro lado, la inyección de inversión extranjera directa en el sector de las autopartes puede representar una oportunidad para establecer alianzas con empresas extranjeras y expandir los mercados.

En conclusión, el enfoque del informe de prácticas profesionales será identificar y abordar las debilidades y amenazas de la empresa, para establecer políticas, estrategias y procesos que permitan aprovechar oportunidades y minimizar los riesgos en el entorno económico actual. De esta manera, la empresa estará en mejores condiciones para afrontar los desafíos que presenta el mercado y garantizar su sostenibilidad a largo plazo. Para abordar

esta tarea, se analizarán las debilidades y amenazas identificadas, se diseñarán estrategias para enfrentarlas y se propondrán medidas preventivas para minimizar los riesgos. Esto permitirá establecer una base sólida para el crecimiento y la expansión del negocio.

LIMITACIONES Y ALCANCES

Durante el desarrollo de estas prácticas se pueden presentar ciertas limitaciones, como las posibles restricciones que puedan surgir debido a las políticas o procedimientos de la empresa que se desarrollaban con anterioridad, lo que puede limitar las acciones que se pueden tomar. Además, el entorno económico actual presenta algunos desafíos en términos de complejidad y dinamismo, lo que puede requerir que el abordaje a las debilidades y amenazas se modifiquen o adapten a la realidad actual.

En cuanto a los resultados del trabajo de prácticas profesionales, este posibilita el establecimiento de políticas y estrategias efectivas para minimizar riesgos y aprovechar oportunidades en el entorno económico actual. En resumen, un trabajo de prácticas profesionales en negocios internacionales contribuye significativamente al desarrollo de habilidades y conocimientos del estudiante para enfrentar los desafíos del mundo empresarial y garantizar su éxito a largo plazo.

EL OBJETIVO GENERAL DEL INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES

Proponer un método eficaz a la compañía Comercializadora de Repuestos Cali para mejorar el proceso de préstamos de mercancía, lo que permitirá incrementar la productividad del sistema de control de inventarios. A través de esta propuesta, se busca garantizar que la empresa pueda responder de manera eficiente y efectiva a las demandas de sus clientes, al

mismo tiempo que mantiene un inventario adecuado que le permita abastecer su cadena de suministro sin interrupciones.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Elaborar un plan de acción para enfrentar la competencia desleal y los clientes morosos, que incluya medidas preventivas y correctivas para minimizar el impacto económico negativo
- Establecer políticas, procesos claros y bien definidos para el préstamo de mercancía, asegurando un manejo óptimo y la recuperación en el menor tiempo posible.
- Implementar un sistema de control de inventarios que permita monitorear y ajustar el nivel de existencias de manera constante y eficiente

3 .PLAN DE MEJORA

PROPUESTA DEL PLAN DE MEJORA

La propuesta realizada a la empresa Comercializadora de Repuesto Cali fue: Eliminación de la tabla de préstamos, donde se anotaba la mercancía prestada a algunos clientes del sector y la creación de una bodega en el software SIIGO a donde se trasladaría la mercancía en préstamo, esto con el fin de mantener un sistema de control de inventarios actualizado y eficiente.

CONCLUSIONES

- En este informe de prácticas se propuso el diseño y la implementación de un sistema mejorado para el control de inventarios. Se partió de un sistema poco eficiente implementado por la empresa en el préstamo de

mercancía y se logró desarrollar un método que reemplazara eficazmente el sistema preexistente.

- La principal dificultad identificada radicó inicialmente en el rechazo a la facilidad previa en la extracción de mercancía. No obstante, se evidenció una disminución progresiva del rechazo a medida que avanzó el proceso de implementación del nuevo sistema de control de inventarios. Esta situación fue superada por el equipo encargado mediante la implementación de estrategias de comunicación efectivas y la demostración de los beneficios del sistema propuesto.

- El uso de bodegas alternas en el sistema de control de inventarios permite a la empresa Comercializadora de Repuestos Cali contar con una trazabilidad de la mercancía, lo que a su vez optimiza el proceso de ventas por parte de los vendedores. La implementación de esta medida permite a la empresa una mayor eficiencia operativa y contribuye a una mejora en la calidad del servicio ofrecido a los clientes.

- Este informe fue fundamental para la empresa comercializadora de repuestos Cali, ya que posibilitó la implementación exitosa de la propuesta planteada, generando así un modelo de procesos en el cual se logró reducir significativamente la pérdida de mercancía. Como resultado directo de estas mejoras, se pudo experimentar un aumento en las ventas y, a su vez, fortalecer la fidelización con los clientes.

4. SEGUIMIENTO DE ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA ORGANIZACIÓN

Inicialmente recibí capacitación en diversos temas relacionados con el área profesional que iba a desempeñar en la empresa, entre ellos facturación, gestión de inventarios y seguimiento logístico, entre otros. A continuación, se me asignaron responsabilidades enfocadas en el sistema de gestión de inventarios, objeto principal del presente informe de prácticas. Inicialmente, se realizó un seguimiento detallado del movimiento de la mercancía en la bodega para detectar posibles falencias en el sistema. Una vez identificadas dichas falencias, se procedió al análisis de posibles soluciones, implementando gradualmente la creación de bodegas alternas en el software Siigo, a fin de proporcionar una trazabilidad más precisa de la mercancía y mejorar el sistema de gestión de inventarios de la empresa.

5. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

CICLO	FECHA	ACTIVIDADES DESARROLLADAS	LOGROS	DIFICULTADES
I	dic-22	Identificación de Problemas.	Definir como el préstamo de mercancía genera problemas en la gestión de inventarios.	Perdidas de control de niveles de inventarios, problemas de seguimiento de mercancía y efectos negativos en la rentabilidad de la compañía.
II	ene-23	Análisis y planteamiento de posible solución al superior.	Identificar problemas más importantes y Mejorar la toma de decisiones.	Resistencia al cambio por parte de la empresa debido a que el método utilizado, lo venían manejado desde hace varios años.
III	mar-23	Solicitud de apertura de nueva bodega	Obtención de una bodega en el sistema para trasladar parcialmente la mercancía en préstamo.	Resistencia al cambio por parte de los clientes ya que sentían que no era un método ágil.
IV	may-23	Implementación y evaluación	Implementación total de la bodega en el sistema para trasladar mercancía en préstamo. Aceptación por parte de la empresa con el nuevo método usado	Manejo de clientes al solicitar agilidad al llevar la mercancía.