

INFORME DE PRÁCTICAS EMPRESARIALES
MOTOPARTES SAS ZOMAC & COMERCIO LLANOSELVA - AREA ADMINISTRATIVA



JOHAN HUMBERTO CASTLLO DELGADO



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2020

INFORME FINAL DE PRÁCTICA EMPRESARIAL
MOTOPARTES SAS ZOMAC & COMERCIO LLANOSELVA AREA ADMINISTRATIVA

Johan Humberto Castillo Delgado

Informe de practica presentado como requisito para optar al título de Profesional en Negocios
Internacionales

Asesor

JESÚS ANDRÉS VELÁSQUEZ BALAGUERA
Magister en Logística Integral y Comercio Exterior

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2020

Autoridades Académicas

Fray José Gabriel MESA ANGULO, O.P.

Rector General

Fray Eduardo GONZÁLEZ GIL, O.P.

Vicerrector Académico General

Fray José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

Fray Rodrigo GARCÍA JARA O.P.

Vicerrector académico Sede Villavicencio

Mg. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de división Sede Villavicencio

Doc. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano Facultad de Negocios Internacionales

Dedicatoria

Dedico este gran paso en mi vida principalmente a Dios por permitirme escalar en la vida y llegar hasta este punto, por darme las fuerzas, salud y bienestar para alcanzar logros que día a día necesitaban trabajo arduo, por no desfallecer y seguir adelante; por permitir desarrollarme como persona íntegra, responsable e ir corrigiendo mis defectos para volverme un mejor profesional y una mejor persona.

Doy gracias a mis padres, quienes me permitieron y me apoyaron en todos mis sueños, siempre guiándome por el buen camino, educándome y ayudándome a corregir mis errores con sus buenos consejos, por inculcarme valores de responsabilidad, paciencia y perseverancia, por no darme por vencido cuando todo se vuelve difícil, por darme una voz de aliento y seguir adelante.

A los docentes por brindarnos sus conocimientos académicos, para formarnos como profesionales que en un futuro muy cercano afrontaremos la vida laboral de manera capaz. Por la universidad Santo Tomas por darnos las herramientas necesarias que fortalecieron nuestras habilidades como profesionales.

Contenido

	Pág.
RESUMEN	8
INTRODUCCIÓN	9
JUSTIFICACIÓN	10
1. OBJETIVOS.....	11
1.1. Objetivo General.	11
1.2. Objetivos específicos.....	11
2. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA – COMERCIO LLANO SELVA - SAN JOSE DEL GUAVIARE.....	12
2.1. Reseña histórica.....	12
2.2. Misión.....	13
2.3. Visión.	13
2.4. Política Comercial.	13
2.5. Nuestros Valores.	13
2.6. Estructura organizacional Comercio Llano Selva & Motopartes.....	14
3. ACTIVIDADES REALIZADAS DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN.....	15
3.1. Evidencia de las actividades como Auxiliar administrativo y logístico.....	15
3.1.1. <i>Informes de ventas, gastos y costos.</i>	16
3.1.2. <i>Pago de Cartera – proveedores.</i>	17
3.1.3. <i>Seminario declaración de personas Naturales y Jurídicas.</i>	18
3.1.4. <i>Charla sobre la exoneración del IVA en el departamento del Guaviare.</i>	19
3.1.5. <i>Brindar soporte al Área de Compras y Logística.</i>	20
3.1.5.1. <i>Informe Importadora OKLA.</i>	21
3.1.5.2. <i>INFORME EMPAQUETADURA DARROW.</i>	22
3.1.5.3. <i>INFORME VAOX GROUP.</i>	23
3.1.6. <i>Visita planta Bajaj en India.</i>	24
4. APORTES A LA EMPRESA Y A SU FORMACIÓN PROFESIONAL	26
4.1. Aportes a la Empresa.....	26
4.2. Aportes en la Formación Profesional.	26
5. CONCLUSIONES.....	27

Índice de figuras

Figura 1. Organigrama Comercio Llano Selva & Motopartes.....	14
Figura 2. Dashboard en Excel de ventas, gastos y costos.....	16
Figura 3. Grafica Dashboard en Excel de ventas, gastos y costos.....	17
Figura 4. Tabla cronológica de pagos.....	18
Figura 5. Seminario Declaración de personas naturales	19
Figura 6. Invitación Cámara de comercio exención de IVA en Guaviare	20
Figura 7. Logo importadora OKLA.....	22
Figura 8. Logo Empaquetaduras Darrow.....	23
Figura 9. Grupo Vaox	24
Figura 10. Viaje India invitación Bajaj.....	25

Lista de anexos

Pág.

Anexo 1. Glosario	29
--------------------------------	-----------

Resumen

El día 01 de noviembre de 2018 inicié labores en las instalaciones de la empresa COMERCIO LLANO SELVA – MOTOPARTES SAS ZOMAC, como profesional de apoyo en el departamento administrativo, empezando con la inducción y la explicación de mis funciones.

El tiempo laborado como auxiliar en las áreas administrativas y de compras, dentro de la oficina fueron provechosos para mejorar en la realización de mis funciones que me fueron asignadas, pero adicionalmente se evidenciaron actividades que me permitieron ganar un mayor conocimiento en lo que respecta a la parte contable y de compras/logística.

Dentro de la oficina me dedicaba a apoyar al área de contabilidad, entregando informes de ventas, gastos, costos; adicionalmente estando al tanto de la cartera, estableciendo un calendario de pagos, optimo, que le brindara a la empresa ahorrarse capital en el pago de proveedores y finalizando el mes trabajaba en un archivo preliminar para el pago de nómina.

Pasando ya al área de logística y compras, le brindaba apoyo a la Jefe encargada buscando nuevos contactos de proveedores que completaran el portafolio de productos que ofrecía la empresa, en primera medida establecía contacto con los nuevos proveedores y generando un informe que posteriormente analizaría la jefa encargada.

Finalmente, las actividades realizadas fuera de la oficina y que destacan son las siguientes; asistencia a seminarios de declaración de renta de personas naturales y jurídicas, charlas sobre la exoneración de IVA dentro del departamento del Guaviare y visita a las plantas de Bajaj en India.

Palabras claves: Estado de cuentas, Impuestos, Conciliación, IVA

Introducción

A través de este informe se evidencia las labores realizadas dentro de la práctica empresarial desarrollada en la empresa COMERCIO LLANOSELVA- MOTOPARTES SAS ZOMAC, entidad privada que a lo largo de 10 años ha venido fortaleciéndose y generando desarrollo en el área comercial del departamento del Guaviare, enfocándose principalmente en la región amazónica; en un continuo mejoramiento de la productividad y competitividad regional.

A lo largo de estos diez (10) meses de prácticas empresariales, desarrollando las funciones de Profesional de Apoyo Administrativo, pertinentes al área administrativa, donde me fue asignada la tarea de apoyar al área administrativa y al área de compras y logística, todo con el objetivo de fortalecer las áreas internas de la empresa, implementando el conocimiento adquirido en la universidad, permitiendo optimizar algunos procesos.

Fue de gran importancia haber contado con el conocimiento adecuado dado a través de la carrera universitaria, en donde la teoría recibida por los docentes fue esencial para aplicarla en las funciones impuestas dentro de la entidad, puesto que contribuyo para realizar cada labor a cabalidad, con seguridad y certeza.

Justificación

Opté por escoger como opción de grado las prácticas empresariales ya que creo que son el complemento adecuado y la culminación de lo aprendido durante cuatro años de carrera para experimentar la vida laboral, con un amplio conocimiento y creo que no me equivoqué al haber tomado esta decisión en una empresa privada como Comercio Llano Selva-Motopartes pues aquí tuve la oportunidad de aprender, conocer y profundizar sobre todo lo relacionado con las áreas administrativas y de compras y logística.

Por otro lado, además de experimentar un ambiente laboral tuve la oportunidad de poder participar en los seminarios, charlas y programas creados para los empresarios y academia e instituciones del Departamento del Guaviare, logrando enriquecer mi conocimiento académico y laboral, lo que me ha hecho afianzar mi perfil profesional, importante para mi vida y desarrollo personal.

1. Objetivos

1.1. Objetivo General.

Apoyar al área administrativa, compras y logística de Comercio Llano selva & Motopartes S.A.S. Zomac, labor de apoyar a los encargados de contabilidad, y compras/logística, apoyar en el área administrativa y orientar en búsqueda de mejoras beneficiosas para la empresa como clave diferenciadora en el mercado de repuestos de motos en el departamento del Guaviare.

1.2. Objetivos específicos.

- Recepcionar a los proveedores de la empresa.
- Realizar informes de las Capacitaciones, Eventos y Reuniones.
- Trabajo en conjunto con el área contable con respecto a documentos que sustenta compras, pagos, conciliación de cartera proveedores, presupuestos.
- Prestar apoyo al área de Logística y Compras
- Análisis de presupuestos de ventas.
- Contactar y buscar nuevos proveedores en pro del desarrollo de la empresa.
- Llevar un registro de toda la información tanto ofimática como fotográficamente relacionada con los proyectos establecidos por la empresa.
- Apoyo en demás actividades administrativas que se le asignen.

2. Presentación de la empresa – Comercio Llano Selva - San José del Guaviare

2.1. Reseña histórica.

10 AÑOS LIDER EN LA REGION

Comercio Llano Selva & Motopartes abrió sus puertas al mercado en mayo del 2008 en la llamada calle de los talleres, en San José del Guaviare. Se inicia como distribuidor exclusivo de la marca AYCO Ltda., vendiendo solamente motos, motocarros y sus repuestos; posteriormente se traslada a su actual ubicación.

En el 2010 inicia su proceso de cambio comercial incluyendo repuestos para todas las marcas y deja de distribuir motos y motocarros AYCO, para convertirse así en la más grande empresa del Departamento del Guaviare en la venta de repuestos de todas las referencias, brindándoles soluciones a todos los motociclistas de la región.

Para el año 2014, debido a la necesidad de un proveedor completo que satisficiera un mercado complejo como Mitú, se decidió abrir un nuevo punto en el departamento del Vaupés, donde somos líderes en repuestos, debido a nuestro completo portafolio y rapidez en disponibilidad de repuestos. En el año 2017, debido a la cantidad de mercancías proveniente del departamento del Meta en zonas como el Retorno y Calamar, se dio apertura en una sede en cada lugar, con el fin de responder al plan de varias empresas que decidieron incursionar en mercados nuestros.

Ya para el año 2019, se dio apertura a un nuevo punto de venta en Leticia capital del Amazonas, donde nos estamos fortaleciendo para convertirnos en la empresa líder en repuestos originales y genéricos implantando nuestros valores corporativos que más nos representan.

Gracias a un trabajo arduo y de compromiso con la solución a los problemas del motociclista, hoy somos una de las empresas más sólidas en el mercado, cuenta con una planta de talento humano capacitado que día a día a crecido para ofrecer un mejor servicio de nuestros clientes.

De igual manera, contamos con una infraestructura organizada por marcas para la mejor y más cómoda atención a nuestros clientes teniendo como política ofrecer a nuestro clientes y visitantes productos genuinos y genéricos de diferentes marcas, teniendo un gran portafolio de productos de alrededor de 40 proveedores.

2.2. Misión.

Somos una empresa Guaviarensense dedicada a la comercialización de repuestos genuinos y genéricos para motos y accesorios para motociclistas. Con un equipo humano responsable, honesto y con actitud de servicio, brindamos asesoría personalizada para atender y entender las necesidades del mercado, logrando así ser competitivos y rentables.

2.3. Visión.

En el 2025 Comercio Llano Selva & Motopartes será reconocida como la empresa líder en la Amazonía Colombiana para la distribución de repuestos de motos y accesorios para motociclistas. La calidad del servicio y el amplio portafolio de productos permitirá la satisfacción optima de todos los integrantes relacionados: clientes, talento humano, proveedores, Estado, accionistas y comunidad en general.

2.4. Política Comercial.

Para Comercio Llano Selva & Motopartes es importante conocer de primera mano la necesidad del cliente y así mismo mostrar la gama del producto que requiere en diferentes marcas y precios, de tal forma que sea más fácil la toma de decisión de nuestro visitante, logrando la satisfacción y el querer volver a nuestra empresa. Ningún cliente se puede dejar ir de nuestra empresa sin haber comprado un producto porque en otro almacén es más económico.

2.5. Nuestros Valores.

- Honestidad

- Responsabilidad: con el motociclista, el medio ambiente
- Actitud de servicio
- Respeto

2.6. Estructura organizacional Comercio Llano Selva & Motopartes.



Figura 1. Organigrama Comercio Llano Selva & Motopartes, Por Jhoan Castillo, 2020

NOTA: Estructura organizacional COMERCIO LLANO SELVA, cuenta con una junta de socios, procedido por un administrador encargado de coordinar junto con los (3) directores todo el funcionamiento de la empresa; el director comercial se encarga de liderar a los asesores comerciales y la persona encargada de publicad y promoción; el director de compras y logística se encarga coordinar a los digitadores y asistentes de compras y el director de contabilidad y cartera de dirigir al auxiliar contable y al auxiliar de cartera.

De esta manera mi labor en la empresa se ubica precedido por el ADMINISTRADOR, luego el DIRECTOR DE COMPRAS Y LOGISTICA y el DIRECTOR DE CONTABILIDAD Y CARTERA, es aquí donde se me asigna mi cargo de colaborador de ASISTENTE DE COMPRAS Y AUXILIAR CONTABLE.

3. Actividades realizadas dentro de la organización

Como Profesional de Apoyo para las empresas COMERCIO LLANO SELVA & MOTOPARTES SAS ZOMAC, se brindó el apoyo profesional para mejorar procesos que le permitieran a la empresa generar una mejor propuesta de valor a sus clientes que les permitiese establecerse como una empresa más competitiva dentro del mercado del GUAVIARE.

Entre lo que se destaca:

- Apoyar al área de contabilidad en temas relacionados con nómina, estado de cuentas, balance comercial y demás procesos contables.
- Proponer a la empresa mejores estrategias para ofrecerles a los clientes un portafolio de opciones, que no solamente estén ligados al factor precio sino también en calidad.
- Participar en Seminarios teórico - prácticos especializados en declaración de renta para personas Jurídicas y naturales.
- Participar en seminarios que corresponden a la exoneración del IVA en el Guaviare.
- Acompañamiento en la elaboración de estrategias internas de la empresa para mejorar sus procesos, de manera óptima que concierne al área de Compras y Logística.
- Elaborar mensualmente informes de actividades realizadas en la práctica empresarial.
- Cualquier función que sea asignada para el funcionamiento de las áreas asignadas por la administración.

3.1. Evidencia de las actividades como Auxiliar administrativo y logístico.

En los siguientes capítulos se podrá evidenciar las actividades realizadas durante todo el tiempo laborando como auxiliar de apoyo en las áreas asignadas, brindando de manera beneficiosa tanto para la empresa, como para mi profesión conocimiento y experiencia que fueron bien aprovechados.

3.1.1. Informes de ventas, gastos y costos.

Una de mis principales funciones como auxiliar contable era la de presentar informes mensuales en el que se pueda analizar ventas, gastos, costos, utilidad etc. mediante la realización de un Dashboard en Excel (plantilla), que me permitiese presentar a mi superiores información clara, compacta y resumida de la sede central y sucursales (Retorno, Calamar, Mitú y Leticia), debido a que eran tantos los datos recogidos en las diferentes sedes que volvían engorrosa la información y lamentablemente a que utilizaban tres diferentes softwares, no se podía unificar la información y por lo tanto debía hacerse manualmente.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
17		DESCUENTOS	16.556.916	2.061.833	0	0	0	0					
18		V/NETAS	357.653.550	55.775.652	17.469.575	22.364.442	28.913.584	58.093.449				ENERO	540.270.252
19													
20													
21													
22													
23													
24													
25													
26													
27													
28													
29													
30													
31													
32													
33													
34													
35													
36													
37													
38													
39													
40													
41													

Figura 2. Dashboard en Excel de ventas, gastos y costos, Por Jhoan Castillo, 2020

NOTA: Dashboard en Excel de ventas, gastos y costos, en este se encuentran ingresados los datos recibidos desde las sucursales, generando una tabla resumida de los movimientos financieros de las empresas.



Figura 3. Grafica Dashboard en Excel de ventas, gastos y costos, Por Jhoan Castillo, 2020

NOTA: Tendencia de ventas agrupadas de COMERCIO LLANO SELVA & MOTOPARTES SAS ZOMAC desde Diciembre del 2018 hasta Julio del año 2019,

3.1.2. Pago de Cartera – proveedores.

Otra de las funciones otorgadas por la empresa Comercio Llanoselva & Motopartes SAS Zomac, es la de revisión diaria de la cartera de proveedores, en un principio solo se debía notificar cuando el sistema lo estableciera, pero debido a constantes llamados de los proveedores por la demora de pagos vencidos, se me pidió investigar a fondo porque pasaba esto, si el sistema daba bien las fechas de pago; comparando las facturas en físico, nos dimos cuenta que los digitadores que ingresaban las facturas/mercancía, no estaban estableciendo bien las fechas dadas por los proveedores en la factura, lo que causaba que no se pagara correctamente.

En febrero, desde administración se estableció la política de “PAGO DE FACTURAS POR ANTICIPADO” esta solo se cumplía siempre que los proveedores otorgasen un porcentaje de descuento, si se pagaba la factura por anticipado. Se me pidió que me comunicara con los (48) proveedores, para gestionar la posibilidad de descuentos de pagos; de los cuales 10 proveedores podían darnos estos beneficios por pagos a 5,10 y máximo 15 días y algunos proveedores cuando

necesitasen recoger toda la cartera en el mismo día que ellos lo necesitaran; obteniendo descuentos de 1.5% a 12% dependiendo de cada proveedor.

Llevar a cabo esta función me permitió estar más atento a las facturas, manteniendo todo de manera más ordenada, ya que en el caso de no estar pendiente cuando los digitadores ingresan mal las fechas o el no aprovechamiento de los beneficios por pronto pago, generaría pérdida de dinero o desaprovechamiento de beneficios para la empresa.

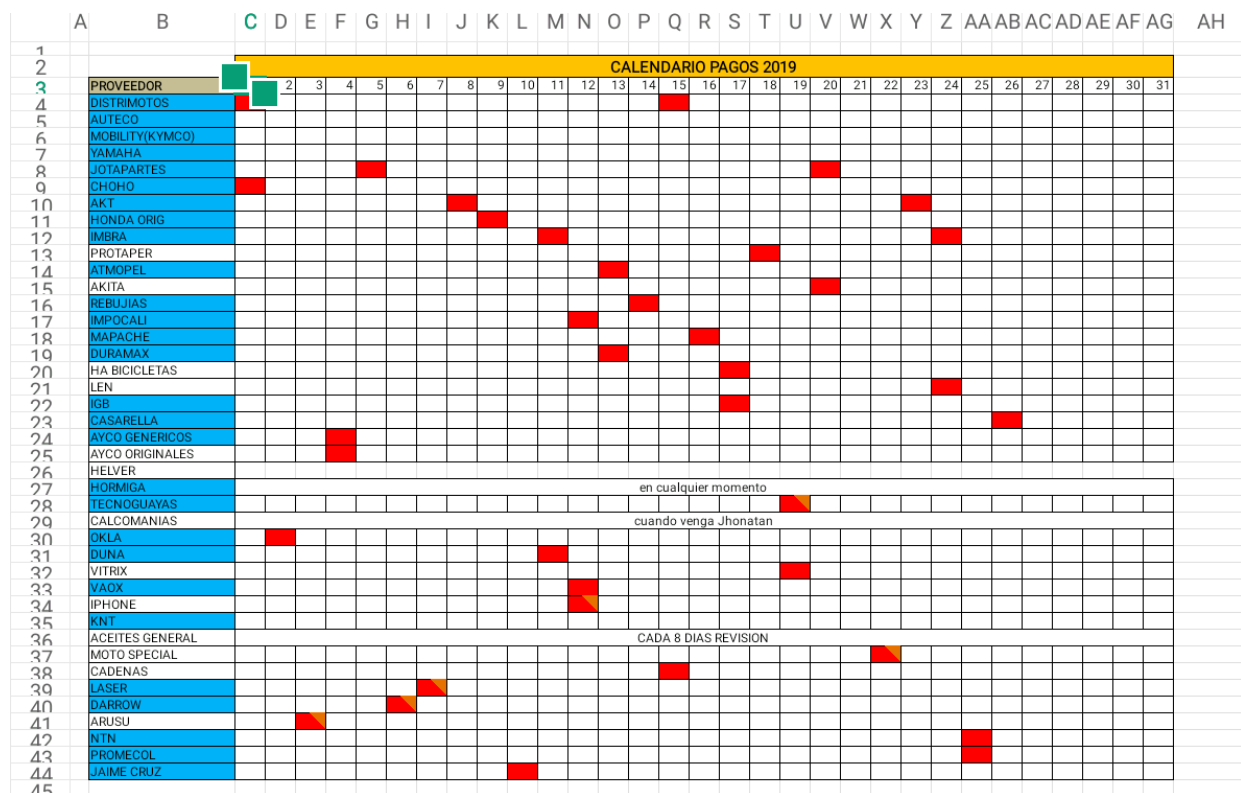


Figura 4. Tabla cronológica de pagos, Por Jhoan Castillo, 2020

NOTA: Organización de cronograma de pagos mensual, para el beneficio de porcentajes de descuentos adicionales por pagos anticipados y para el oportuno pago.

3.1.3. Seminario declaración de personas Naturales y Jurídicas.

Como invitación de la empresa, tuve que trasladarme a la ciudad de Villavicencio para asistir al seminario de “declaración de renta para personas Naturales” presentada por el seminarista Helmer Avilan Caceres, contador público de universidad Santo Tomas de Bucaramanga; quien nos impartió sobre los nuevos cambios realizados en la presentación de declaración de renta; en la que se encontraban diferencias como las sub-cedulas en las que se divide la nueva reglamentación para

el pago de este impuesto, el monto establecido en UVT, el ingreso de las nuevas personas que estaban incluidas en la declaración de renta, la conciliación y demás marcos normativos contables modificados en la ley 1819 del 2016.



Figura 5. Seminario Declaración de personas naturales, Por Jhoan Castillo, 2020

NOTA: Invitación y asistencia al seminario de declaración de personas naturales a presentar en el año 2019 en la ciudad de Villavicencio liderada por el GRUPO EMPRESARIAL COLOMBIA CAPACITACIONES.

3.1.4. Charla sobre la exoneración del IVA en el departamento del Guaviare.

Iniciando el año 2019, el departamento del Guaviare quedo exento del pago del impuesto de IVA, debido a que fue presentado en el congreso como propuesta dentro de la ley de financiamiento 1943 del 28 de diciembre del 2018 capitulo 1 e incluido dentro del PND (Plan Nacional de Desarrollo); en esta charla en que la DIAN y la cámara de comercio del Guaviare nos hacia esta invitación para responder dudas y comentarios que podrían acarrear tal medida.

En la invitación realizada por la cámara de comercio y la Dian, se discutieron principalmente los conflictos que estaba trayendo consigo esta medida ya que toda el área del comercio implicado en la exoneración del IVA del Departamento del Guaviare, estaba teniendo problemas con la mayoría de las empresas proveedoras del META y algunas del resto del país que se negaban a cumplir esta ley, ya sea por temas de desconocimiento o por el tedioso proceso de devolver el IVA a sus empresas.

En nuestro caso, la empresa nos solicita desde el 5 de enero del 2019 empezar a exigir esta exoneración, en la mayoría de casos las empresas aceptaban, pero en ciertos casos se limitaron hasta que saliera la resolución que reglamentara dicha ley; en otros casos las empresas para evitar el tedioso proceso, simplemente sumaron el IVA al costo, lo cual no cambiaba en nada el precio del producto, por esta razón se les solicito regirse a la ley o simplemente serian reemplazados con otros proveedores.



Figura 6. Invitación Cámara de comercio exención de IVA en Guaviare, Por Jhoan Castillo, 2020

NOTA: Invitación de la Cámara de Comercio y la DIAN sobre la exclusión de IVA en el departamento del Guaviare y debido a las constantes dudas, decidieron realizar una reunión con el comercio para poder aclarar dudas.

3.1.5. Brindar soporte al Área de Compras y Logística.

Mi participación en el área de Compras y Logística, se basa fundamentalmente en la búsqueda de nuevos proveedores solicitados por la Jefe a cargo, con el fin de empezar nuevas relaciones comerciales con proveedores que ofrecen un catálogo de mercancías indispensables para Comercio Llano selva & Motopartes S.A.S. Zomac que permitan ofrecer un mayor portafolio de productos a sus clientes.

En primera medida la jefa a cargo me solicitaba encontrar ciertas referencias de productos, marcas, empresas, que me daba un indicio para poder investigar contactos que me permitiesen llegar al asesor a cargo en zona.

Teniendo ya el contacto, solicitaba cierta información como (catálogo de productos, listado de precios, porcentajes de descuentos, transporte de mercancías, medios y plazos de pagos), la información recolectada la presentaba en un informe al superior a cargo, para que pudiesen tomar decisiones sobre estos nuevos proveedores.

3.1.5.1. Informe Importadora OKLA.

Los informes deben ser dados en primera medida, con la presentación de la empresa del proveedor, la cual nos da una idea del respaldo con el que cuenta, tal como los años en el mercado, el lugar de fabricación y/o importación, la categoría de productos y la proyección de esta, adicionalmente debía presenta la razón por la cual debemos establecer relaciones.

Una de las primeras empresas fue Okla, quien: “cuenta con 18 años de experiencia en la comercialización e importación de motopartes, cubrimos todo el territorio nacional. Contamos con asesores comerciales altamente capacitados para brindarle un adecuado acercamiento a nuestros productos, procesos y marcas”. (Importadora Okla, s.f.)

El lugar de fabricación “constituimos una amplia estructura no solamente de productos sino de procesos, desde la importación de artículos, pasando por la manufacturación, transporte y sistema de pago; ubicados en la ciudad de Risaralda”. (Importadora Okla, s.f.)

Su proyección en el mercado nos da una idea de lo que nos ofrece como empresa: “nos proyectamos como una empresa de repuestos y accesorios para motocicletas, líder en el país con innovación permanente y alta orientación al servicio”. (Importadora Okla, s.f.)

¿Cuál es la razón por la que OKLA debe estar dentro de nuestro portafolio de productos? es una empresa con un gran portafolio de productos que en otras empresas no se encuentran disponibles y debido a que la empresa a la cual se le compraba partes plásticas, tapas, carenajes (AYCOLTDA) dejó de venderle a Comercio Llano Selva & Motopartes S.A.S. Zomac, ya que no estaban de acuerdo con retirar el IVA.

En la mayoría de veces después de haber entregado el primer informe a la Jefe del Área de Compras, suelen ocurrir ciertos obstáculos, como el que planteaba la empresa proveedora (Importadora Okla), ya que ellos establecieron una política de pedidos no menores a 10 millones, la cual chocaba con lo establecido por Comercio Llano selva & Motopartes SAS Zomac para realizar pedidos pequeños pero constantes.

Como solución a los obstáculos presentados la Jefe del Área de Compras renegocio los acuerdos, pactando realizar (2) pedidos al mes que cumpliesen el tope establecido por la Importadora Okla, llegando a un acuerdo entre las dos empresas para trabajar conjuntamente.



Figura 7. Logo importadora OKLA, Por Jhoan Castillo, 2020

NOTA: Importadora Okla nueva proveedora de repuestos para motocicletas, debido al gran portafolio de productos que ofrecía esta empresa, se deciden establecer relaciones comerciales para brindar más productos, de mejor calidad y a excelentes precios dentro de las tiendas de Comercio Llanoselva & Motopartes S.A.S. Zomac.

3.1.5.2. Informe empaquetadura Darrow.

Otro ejemplo de los informes realizados está el caso de Empaquetadura Darrow “Somos Empaquetaduras Darrow S.A.S, empresa colombiana con más de 30 años de experiencia liderando la fabricación de empaquetaduras para motocicletas. Garantizando la mejor calidad para el motor con medidas perfectas y la mejor materia prima”. (Empaquetaduras Darrow, s.f.)

¿Por qué EMPAQUETADURAS DARROW? se establecieron relaciones comerciales con esta empresa debido a que la empresa a la cual se le compraba empaques DARROW (DISTRIMOTOS

LTDA un retailer) no enviaba las cantidades completas que se le pedían o envían referencias equivocadas.

Uno de los principales obstáculos para poder realizar pedidos con empaquetaduras DARROW eran los montos elevados que establecían, llegando a un acuerdo con el asesor para trabajar pedidos bimensuales, el obstáculo estaba entonces en que no se podían pedir empaques sino se superaba el monto establecido por pedido, lo que ocasionaba que algunas referencias se pudiesen agotar antes de tiempo.

Dando como solución la Jefe de Compras habló con el asesor de Darrow, quien nos otorgó una concesión “al pedido principal se le puede realizar un refuerzo menor, siempre que esté dentro del mismo mes.” Permitiendo trabajar de una manera más cómoda.



Figura 8. Logo Empaquetaduras Darrow, Por Jhoan Castillo, 2020

NOTA: Empaquetaduras Darrow empresa con más de 30 años fabricando empaquetaduras para motocicletas, vehículos y motores fuera de borda, opción de calidad para manejo directo como proveedora fabricante de sus productos.

3.1.5.3. Informe Vaox Group.

Para el informe realizado de Vaox Group “somos un grupo empresarial ubicado en Cúcuta. A lo largo de los años la experiencia adquirida en partes, repuestos y accesorios para motocicletas nos permite brindar a nuestros clientes productos de alta calidad con precios justos que contribuyen a su crecimiento y fidelización con nuestra empresa.” (Grupo Vaox, s.f.)

¿Por qué VAOX GROUP? debido a ciertos productos especiales dentro del portafolio de productos de esta empresa, que no se conseguían en otras empresas, la jefa a cargo de compras sugirió establecer relaciones comerciales con VAOX, para ofrecer un portafolio de productos más completo.

El obstáculo que se presentó para la negociación era debido principalmente el transporte ya que solo lo liberaban después de pedidos con un monto en específico; la limitante del monto establecido para liberar transporte, generó inconformidad dentro de las políticas de la empresa, ya que impide la rotación de mercancías y no se podrían hacer pedidos mensuales sino bimensuales.

La solución se presentó después de tres pedidos, el asesor de VAOX se comunicó con nosotros, informándonos que para generar mayores ventas no iban a poner limitantes, por lo tanto, manifestó que iban a dejar libre el flete bajo cualquier monto, siempre que el pedido sea significativo.



Figura 9. Grupo Vaox, Por Jhoan Castillo, 2020

NOTA: Grupo Vaox empresa dedicada a la importación y comercialización de repuestos de motos diferentes a los que ofrecen otros proveedores, teniendo un portafolio exclusivo que podía ser anexado al nuestro para ofrecérselos a nuestros clientes.

3.1.6. Visita planta Bajaj en India.

La Empresa Auteco proveedor de repuestos en el año 2019 hizo una convocatoria a las empresas que tuvieran un mayor crecimiento en compras a nivel nacional recibirían un viaje con todo pago

para dos colaboradores de la empresa y fueran a conocer las plantas de fabricación de motos en India; para esta actividad Comercio llano selva & Motopartes S.A.S. Zomac resulto ser nominada entre las cinco primera empresas con mayores compras de repuestos; y se nos fue otorgado el viaje para capacitarnos a mi Jefa del área y a mí, esta gran oportunidad de viajar, siempre que dejáramos todo nuestro trabajo al día y planeado hasta el momento en que volviéramos e incluso seguir trabajando en el viaje enviando archivo y coordinando todo.

En esta gran experiencia, viajamos por todas las plantas de BAJAJ en la India, donde conocimos el trabajo realizado por todo el personal indio desde la parte de ensamble, coordinaciones, fabricación y bodega de repuestos, para que nuestros repuestos y motos estén en Colombia.



Figura 10. Viaje India invitación Bajaj, por Jhoan Castillo, 2020.

NOTA: Invitación de Auteco a sus 30 mejores clientes de motos y 5 mejores clientes en el área de repuestos Colombia, para un viaje con todo pago a conocer las diferentes plantas de BAJAJ y sitios emblemáticos de la INDIA.

4. Aportes a la empresa y a su formación profesional

4.1. Aportes a la Empresa.

Con relación al tiempo como practicante y como Profesional de Apoyo en el área de contabilidad y compras, se pudo determinar la necesidad de fortalecer ciertas áreas, para mejorar procesos que traerían beneficios para la empresa, tales como el pago de cartera de manera planeada y eficiente, la búsqueda de nuevas compañías que ofrezcan una variedad de productos diferentes al portafolio y la optimización en procesos en el área de compras para la realización de pedidos.

4.2. Aportes en la Formación Profesional.

A través de las experiencias vividas dentro de esta empresa, aprendí a conocer las etapas y procesos que conlleva la comercialización de productos, que no es solamente el venderlos, sino adicionalmente la cantidad de procesos anteriores a este, desde que es fabricado hasta que es vendido al cliente e incluso posterior a este.

Como Profesional de Apoyo, conocí de primera mano el esfuerzo que realiza el empresario para afrontar el comercio real y tangible, conocí grandes historias y personas de calidad humana que aportaron una parte para incrementar mi conocimiento, a través de este tiempo aprendí cosas nuevas con lo vivido en esta parte de mi trayectoria.

Parte de lo aprendido fue la capacidad de estar dispuesto a escuchar las sugerencias de las personas con conocimientos en el tema, que me ayudaban a fortalecerme no solamente en el conocimiento sino también en la confianza y el trabajo en equipo, ya que por medio de los aportes que se daban en las reuniones, nos permitía generar cantidad de ideas que ayudaban a la solución de problemas y la superación de retos que fortalecían cada vez a la empresa en general.

Conclusiones

El haber culminado esta etapa para obtener el título como profesional, me da la seguridad de afirmar que la teoría aprendida en la universidad es parte importante para el aprendizaje siempre que este complementada con la práctica, pues a lo largo de 4 años nos han enseñado todos los conceptos, temáticas y teorías en diferentes temas de economía, mercadeo, administración, logística etc., que se pusieron a prueba cuando se empezó la etapa como practicante y en la vida laboral.

Los conocimientos que adquirí en la universidad fueron puestos a prueba cuando entré a desarrollar habilidades en el ámbito laboral, permitiéndome fluir mejor en el área de contabilidad y administración, adicionalmente me fue importante haber tenido conocimientos en Excel, ya que era la herramienta principal y junto al sistema interno de la empresa AGIL para poder desempeñar una buena labor; adicionalmente descubrí nuevas capacidades que no sabía cómo realizar y que fueron un gran aporte para mi formación profesional.

Al asistir a programas internos de la empresa, tales como las reuniones semanales para el aprendizaje de repuestos, temas administrativos, seminarios de temas contables, capacitaciones, se ha evidenciado el crecimiento y el desarrollo como profesional que adquirí en el ámbito laboral.

Referencias bibliográficas

Banco BBVA. (s.f.). *Concepto IVA*. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/que-es-el-iva/>

Departamento Nacional de Planeacion. (s.f.). *¿Que es el Plan Nacional de Desarrollo?* Obtenido de <https://www.dnp.gov.co/Plan-Nacional-de-Desarrollo/Paginas/Qu-es-el-PND.aspx>

Diario El Portafolio. (s.f.). *¿Cómo acceder a beneficios tributarios a través de las Zomac?* Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/que-son-las-zomac-y-como-beneficiarse-de-ellas-510498>

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (s.f.). *Glosario*. Obtenido de <https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/Paginas/glosario.aspx>

Empaquetaduras Darrow. (s.f.). *¿Quiénes somos?* Obtenido de <http://www.grupovaox.com/#about>

Grupo Vaox. (s.f.). *¿Quiénes somos?* Obtenido de <http://www.grupovaox.com/#about>

Importadora Okla. (s.f.). *¿Quiénes somos?* Obtenido de <https://www.importadoraokla.com/nosotros/nuestra-empresa>

Marketin.es. (s.f.). *Que es un Dashboard*. Obtenido de www.marketin.es/que-es-un-dashboard

Anexos

Anexo 1. Glosario

IVA: Impuesto indirecto que grava el consumo doméstico final de productos y servicios producidos tanto en el territorio nacional como en el exterior. (Banco BBVA, s.f.)

UVT: Medida de valor que permite ajustar los valores contenidos en las disposiciones relativas a los impuestos y obligaciones administrados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. El valor de la unidad de Valor Tributario se reajustará anualmente en la variación del índice de precios al consumidor para ingresos medios, certificado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, en el periodo comprendido entre el primero (1) octubre del año anterior al gravable y la misma fecha del año inmediatamente anterior a este. (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, s.f.)

ESTADO DE CUENTAS: Documento en el que se registra el saldo de las obligaciones que se originan por las actuaciones privadas u oficiales entre un contribuyente y la UAE DIAN a largo de un periodo. (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, s.f.)

CONCILIACION: mecanismo de resolución de conflictos frente a controversias presentadas donde la DIAN y un tercero gestionan por sí mismo la solución de sus diferencias, ante la procuraduría o ante un Despacho Judicial. (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, s.f.)

IMPUESTO: Es el tributo que establece la ley a favor del Sujeto Activo, y a cargo de los sujetos a quienes se les atribuya la realización del hecho imponible de la obligación tributaria. (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, s.f.)

DIAN: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Entidad pública organizada como una Unidad Administrativa Especial del orden nacional de carácter técnico y especializado, con personería jurídica, autonomía administrativa y presupuestal y patrimonio propio. (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, s.f.)

DASHBOARD: representación gráfica de todos aquellos indicadores que intervienen en el logro de los objetivos de una empresa. También, es una orientación hacia la toma de decisiones de

manera óptima para así generar beneficios. Es un sistema que transforma los datos en información. (Marketin.es, s.f.)

ZOMAC: Zonas más Afectadas por el conflicto Armado; en las que se otorgarán beneficios tributarios para las empresas y nuevas sociedades. (Diario El Portafolio, s.f.)

PND (PLAN NACIONAL DE DESARROLLO): Es el documento que sirve de base y provee los lineamientos estratégicos de las políticas públicas formuladas por el presidente de la república a través de su equipo de Gobierno. Su elaboración, socialización, evaluación y seguimiento es responsabilidad directa del DNP. (Departamento Nacional de Planeación, s.f.)