

Institución Universitaria de Envigado Ciencia, Educación y Desarrollo

Presentado por:

Ángel Albeiro Villarreal Mazo

Plan de mejoramiento ÁNGEL VILLARREAL AUTOS Proyecto de grados

Envigado, Antioquia



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 2 de 25

Tabla de contenido

ASPECTOS GENERALES DE LA PRACTICA	4
1. GENERALES DE LA PRÁCTICA.	
1.1. Centro de práctica	5
Misión	5
Visión.	5
Organigrama De La Empresa.	6
1.2. Objetivo De La Práctica Empresarial.	7
1.3. Funciones	
1.4. Justificación De La Práctica Empresarial	7
1.5. Equipo De Trabajo	8
2. PROPUESTA PARA LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICAS	8
2.1. Título De La Propuesta	8
2.2. Planteamiento Del Problema.	8
2.3. Justificación	9
2.4. Objetivo General:	9
2.5. Objetivos Específicos:	9
2.6. Diseño Metodológico.	. 10
2.7. Cronograma De Actividades.	. 11
2.8. Presupuesto (Ficha De Presupuesto)	. 12
3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA	. 13
3.1. MARCO DE REFERENCIA	. 13
3.1.1. Antecedentes	. 13
3.1.2. Marco Teórico	. 14
3.1.3. Planeación:	. 14
3.1.4. Ejecución:	. 15
3.1.5. Control:	. 15
3.1.6. Marco Conceptual	. 15
3.1.7. Marco Legal	. 16
3.2. Desarrollo y logro de objetivos	. 16
3.2.1. Desarrollo De Objetivo 1	. 16
DEBILIDADES:	. 16
OPORTUNIDADES:	. 17
FORTALEZAS:	. 17
AMENAZAS:	
Análisis DOFA	
3.2.2. Desarrollo De Objetivo 2	. 19
Descripción De Áreas Y Procesos De Trabajo	



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 3 de 25

Administración:	20
Comercial:	20
Asistente Administrativo Y Mantenimiento	
3.2.3. Desarrollo De Objetivo 3	
4. Conclusiones.	
5. Recomendaciones.	
6. Bibliografía	
7. Índice De Tablas	24
8. Índice De Ilustraciones	
0. 21010 2 0 21000 0000	= .



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 4 de 25

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES COORDINACIÓN DE PRÁCTICAS

ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA.

Nombre del estudiante	ANGEL ALBEIRO VILLARREAL MAZO
Programa académico	Administración de negocios internacionales
Nombre de la Agencia o Centro de	ANGEL VILLARREAL AUTOS
Práctica	
NIT.	1037596612-0
Dirección	Calle 10 # 43f-22
Teléfono	3183402331
Dependencia o Área	Comercial-administrativa
Nombre Completo del Jefe del	
estudiante	Giovany Quintero
	Gerente comercial
Cargo	
Labor que desempeña el estudiante	Propietario
	Gestor mejora de proyectos
Nombre del asesor de práctica	Sergio Andrés Giraldo Blandón
Fecha de inicio de la práctica	Febrero 24/2021
Fecha de finalización de la práctica	Junio 11/2021

Tabla 1 Aspectos de la práctica



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 5 de 25

1. GENERALES DE LA PRÁCTICA.

1.1. CENTRO DE PRÁCTICA

Ángel Villarreal Autos

Misión

Realizar relaciones afectivas y comerciales con nuestros clientes, empleados, proveedores, colegas en el desarrollo de la compra y venta de vehículos nuevos-usados (ANGEL VILLARREAL AUTOS)

Visión.

Consolidar una empresa especialista en la asesoría de compra y venta de vehículos generando valor a la compañía y asegurar una excelente experiencia a todos nuestros clientes.



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 6 de 25

Organigrama De La Empresa.

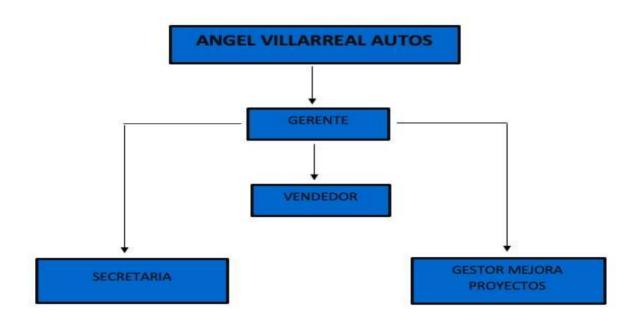


Ilustración 1 Organigrama de la organización



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 7 de 25

1.2. Objetivo De La Práctica Empresarial.

- ➤ Identificar la falencias comerciales y manejo de los ingresos, costos y gastos derivados de la actividad comercial de la compra y venta de vehículos nuevos y usados, buscando administrar y mejorar los procesos financieros y económicos.
- Diagnosticar un plan de mejoramiento para la empresa con el propósito de desarrollar un mejor desarrollo de las actividades comerciales, administrativas y financieras dentro de la empresa.
- Aplicar conocimientos adquiridos en el ámbito profesional, con el fin de apoyar el proceso operativo-administrativo en la empresa.

1.3. Funciones

- Analizar el proceso administrativo de la empresa.
- Seguimiento y mejoramiento de los procesos de ingresos comerciales.
- Organizar y direccionamiento de ingresos.

1.4. Justificación De La Práctica Empresarial.

Este plan de mejoramiento se realiza con el fin de contribuir a la sistematización y mejoramiento de los ingresos de esta empresa.



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 8 de 25

Uno de los objetivos personales y profesionales con este trabajo es crear de un mecanismo que permita llevar un mejor control de los ingresos de la empresa.

Separar los ingresos por diferentes comisiones de seguros, créditos y vehículos con el fin de medir, controlar y mejorar los rendimientos.

1.5. Equipo De Trabajo.

Ángel Villarreal Mazo Fabián Agudelo Giovany Quintero Sergio Giraldo Jennifer Villarreal

2. PROPUESTA PARA LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICAS

2.1. TÍTULO DE LA PROPUESTA

Plan de mejoramiento manejo del proceso administrativo de la empresa ANGEL VILLARREAL AUTOS.

2.2. Planteamiento Del Problema.

La empresa presenta falencias en el manejo del proceso administrativo y de recursos; producto de la compra y venta de vehículos nuevos, usados y trámites de traspaso antes organismos de tránsito.



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 9 de 25

Mal manejo de las cuentas bancarias al momento de realizar pagos de vehículos y/o otros servicios de la empresa. Ocurrido esto, al momento de liquidar utilidades de la actividad se hace mas difícil saber cuales son los márgenes y división de costos y gastos.

2.3. Justificación.

Con este proyecto podremos gestionar y plantear soluciones administrativas para la organización de los recursos y poder controlar los ingresos y egresos derivados de dicha actividad. Buscamos lograr con este plan mejorar el proceso de facturar y recibos de costos y gastos de la empresa, con el fin de controlarlos, mejorarlos y reducirlo para un mejor resultado en la utilidad de la empresa.

2.4. Objetivo General:

Diseñar el proceso gerencial de la empresa ÁNGEL VILLARREAL AUTOS.

2.5. Objetivos Específicos:

- > Realizar un diagnóstico empresarial.
- Plantear el modelo de organización y dirección para la empresa.
- > Estructurar los mecanismos de seguimiento y control.



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 10 de 25

2.6. Diseño Metodológico.

En la presente investigación o plan de mejoramiento emplearemos información interna suministrada por la empresa basada en archivos e históricos. Por medio de esta se recoge y analiza un conjunto de datos que nos describe y explica una serie de características de interés organizacional para la empresa; adicionalmente esta herramienta nos arrojaría pequeños hallazgos de información percibida a través de los años trascurridos desde la existencia de la empresa.

Después de una buena estructuración y recopilación de información, montaremos un plan y efectuaremos cambios para ejecutarlos.

Después de analizados los errores en los procesos, llegaremos en conjunto con los empleados a realizar un informe de cada uno de los movimientos transaccionales, comerciales y administrativos en cada uno de los negocios que la empresa realice.

Por último, analizaremos si los cambios en los procesos se implementaron y comparemos los resultados con los históricos obtenidos.



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 11 de 25

2.7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.

		PLAN DE MEJORAMIENTO EMPRESA ANGEL VILLARREAL AUTOS					
	Fecha de Inicio: F		Febrero 24/2021				
		Fecha de Fin	alizacion:	Junio 11/202	21		
JEFE DE PROYE	СТО	EQUIPO DEL	PROYECTO	EN	ΛAIL		TELEFONOS
Giovany Quinte	ro	Angel villarreal		aavillarreal@correo.iue.edu.co		3183402331	
		Jenifer Villar	real	jeni123.villarreal@hotmail.com			3164780604
		Fabian Agudelo		agudelofabian 018@hotmail.com			3217649161
		Sergio Giralo	lo (asesor trabajo)	sagiraldo@correo.iue.edu.co			3004207633

Ilustración 2 Plan de mejoramiento.

	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES							
	TAREAS	ESTADO	mar-09	mar-26	abr-02	abr-15	may-05	jun-18
1	Reunión asesoría, Docente Sergio Giraldo	Realizado						
1 2	Recolección información administación y financiera empresa (Entrega #1)	Realizado						
3	Modelo análisis información recolectada (Entrega #2)	Realizado						
4	Presentación idea o plan de mejoramiento para la empresa (Entrega #3)	Realizado						
5	Implementación de cambios y mejoras	Realizado						
6	Entrega #4 informe	Pendiente						

Ilustración 3 Cronograma de actividades.



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 12 de 25

2.8. PRESUPUESTO (FICHA DE PRESUPUESTO)

Los recursos que se utilizarán serán propios del estudiante, tales como: computador, material de información (libros, documentos, etc.) y por parte de la empresa los siguientes: informes, servicios de luz, internet, información financiera y bancaria, ventas, información de recursos, recibos, proveedores y demás.

FECHAS	OBSERVACIONES
11 Mar-18	
May	Comunicaciones: Internet-telefonía
05 Abr-14	Fotocopias, impresiones, desplazamiento practicante casa-empresa-casa
May	
11 Mar-18	
May	Uso de equipos tecnológicos; computador-celular
11 Mar-18	
May	Uso de equipos tecnológicos; recursos bibliográficos

Ilustración 4 Ficha

RELACIÓN DE GASTOS	VALOR		
Comunicaciones: Internet-telefonia	\$	125.000	
Fotocopias, impresiones, desplazamiento practicante casa-empresa-casa	\$	140.000	
Uso de equipos tecnologicos; computador-celular	\$	45.000	
Uso de equipos tecnologicos; recursos bibliograficos	\$	28.000	
	\$	338.000	

Ilustración 5 Relación de gastos



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 13 de 25

3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA.

3.1. MARCO DE REFERENCIA

3.1.1. Antecedentes

Hablar de un vehículo en hoy día en la sociedad nuestra no implica solamente hablar de un tema de transporte. Actualmente tener un buen auto hace parte de los sueños, propósitos y objetivos de la realización de las personas. No obstante, podemos decir que para algunas personas es un gusto, una necesidad y un lujo.

Como bien lo sabemos las diferentes marcas de vehículos que llegan a nuestro país (Colombia), en su mayoría son importadas, las cuales tienen muy buena acogida en el mercado, teniendo algunas preferencias por aquellas provenientes del continente europeo. Sin embargo, existen marcas para todo tipo te presupuestos y gustos, lo cual quiere decir que en nuestro país se convirtió en casi una necesidad tener un vehículo particular y mas aun en tiempos de pandemias, donde las personas evitan los aforos en transporte publico y el contacto con las demás personas.

Es importante hablar de que todos los acuerdos de tratados de libre comercio entre Colombia y países como EE.UU., México, entre otros, ha logrado que a nuestro país ingrese cada vez mas variedad de autos y referencias, algo que favorece enormemente a esta empresa y al gremio dedicado a la compra y venta de vehículos nuevos y usados, así mismo como a los diferentes clientes o compradores.



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 14 de 25

No obstante, como el mercado automotriz entre el año 2012 y 2015 venia creciendo considerablemente, se toma la decisión de darle apertura a esta nueva empresa en febrero de 2015 con el fin de brindar a los clientes servicios y asesorías en la compra y venta de vehículos.

La gestión de la calidad del servicio o asesoría comercial va más allá de comprar o vender un bien, representa una búsqueda constante de la calidad y mejora continua, realizar seguimiento a los procesos es clave para que se lleven a cabo de la mejor forma posible, teniendo en cuenta que se tiene claridad sobre cada etapa de la actividad y cuales son los pasos que pueden ser minimizados, generando así una optimización del tiempo.

Pasados los años ha ido creciendo la empresa en el aumento de sus clientes y por ende el volumen de ventas, uno de los objetivos principales de la conformación de la misma ha sido cumplido. Es por esta razón que se ha evidenciado el mal manejo de los recursos administrativos con el manejo de los recursos económicos. El objetivo de este plan de mejoramiento es darle solución a dicho problema y orientar a la empresa a tener mejor manejo administrativo.

3.1.2. Marco Teórico

En las empresas puede suceder que por el afán de las ventas, investigaciones, reuniones y la realización de tareas del día a día no se lleve un buen control administrativo y de los recursos. Es por esta razón que este trabajo nos lleva a definir roles en diferentes actividades con el fin de mejorar los procesos y emplear conocimientos tales como: orden financiero, teorías de Idalberto Chiavenato (planeación, ejecución y control).

3.1.3. Planeación:

Aquí formularemos o proyectaremos el futuro deseado para la empresa y con base en éste plantear cursos alternativos de acción, evaluarlos y así definir los mecanismos adecuados a seguir para



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 15 de 25

alcanzar los objetivos propuestos, además de la determinación de la asignación de los recursos humanos y técnicos para una eficiente realización de las tareas.

Dentro del proceso de planeación se pueden identificar los siguientes pasos:

- Establecer los objetivos de la organización.
- Diseñar posibles escenarios futuros.
- Identificar los cursos de acción más apropiados para cada uno de esos escenarios.
- Diseñar un plan.
- Implementar el plan.
- Evaluar el plan.
- Readaptar el plan.

3.1.4. Ejecución:

Consiste básicamente en la puesta en marcha del plan, aquí implementaremos y daremos inicio al plan de mejoramiento para la empresa, logrando cumplir a cabalidad todo lo planteado en la planeación del proyecto.

3.1.5. Control:

Cuando hablamos del control del proyecto, hacemos referencia a garantizar que lo que se planeo y se ejecutó tengan el resultado final que esperábamos, es decir, hacemos un seguimiento minucioso a cada una de las etapas o tiempos de las actividades realizadas.

3.1.6. Marco Conceptual



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 16 de 25

La elaboración de este plan de mejoramiento estará basada en los conocimientos administrativos y financieros adquiridos durante el proceso de instrucción y capacitación universitario. Esto con el fin de brindar soluciones asertivas y positivas para mejorar la actividad administrativa y financiera diaria en la empresa Ángel Villarreal Autos.

3.1.7. Marco Legal

Este trabajo se realiza bajo los lineamientos y parámetros establecidos por la Institución universitaria de envigado. Adicionalmente se regirá dicha investigación por las normas que exija la empresa Ángel Villarreal Autos, diciendo así que ninguna de nuestras actividades incumpla las normas establecidas por ambas entidades o comprometa la integridad de las mismas.

La presente investigación está basada en la obtención de información netamente de la empresa anteriormente mencionada, es decir, que no se tomará información de otras empresas o compañías del sector automotriz.

3.2. DESARROLLO Y LOGRO DE OBJETIVOS

3.2.1. Desarrollo De Objetivo 1

DEBILIDADES:

- Perjuicio para la empresa en el manejo de los recursos derivados de la comercialización de vehículos.
- La empresa actualmente no posee un buen control de las utilidades (comisiones) de las diferentes ventas.
- Desconocimiento de rentabilidad real de la empresa.



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 17 de 25

OPORTUNIDADES:

- Análisis de rentabilidad en cada uno de las unidades vendidas.
- Nuestro mayor propósito en el desarrollo de este proyecto es obtener mayor orden financiero.
- Buscamos ser mas rentables y lograr que por los cambios que realizará la empresa sea mas fácil acceder a créditos bancarios directamente para una mejor rentabilidad y capitalización.

FORTALEZAS:

- La empresa posee una buena gestión comercial con el cliente y factores de diferenciación.
- Los números en ventas vs cumplimiento son muy buenos.
- Se cumplen con los compromisos económicos y financieros de la empresa.

AMENAZAS:

- Al momento de observar, la parte administrativa es un poco deficiente, esto pueda verse reflejado en el proceso de venta.
- La competencia puede aprovechar nuestra mala administración.



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 18 de 25

• Factores como el Incumplimiento con clientes y proveedores es una de las amenazas que administrativamente hablando puede romper la cadena empresarial.

Análisis DOFA

Analizando esta matriz DOFA podemos observar que los malos manejos internos tantos financieros como laborales pueden terminar por reventar la estructura organizacional de cualquier compañía. Si bien la empresa Ángel Villarreal autos no posee problemas con el cumplimiento de las ventas (comercialmente), el mal manejo de los recursos(dinero) podría jugarle una mala pasada en sus futuras inversiones o como lo dice Friedrich Von Wieser en su teoría, la empresa estaría desaprovechando un "costo de oportunidad" para ser mucho mas rentable.

Es muy importante también mencionar temas externos a la empresa como la competencia, la cual cada día crece más en este sector automotriz. Este tipo de empresas están tomando mas fuerza y se enfocan en algo que ha cambiado totalmente el paradigma de las ventas y son las redes sociales; medios virtuales que son los que hoy por hoy manejan el 60% de las ventas en nuestro país (hablando del sector automotriz). Decimos que es trascendental mencionar la competencia por que la empresa debe crecer al ritmo o aun mas de lo que crecen sus competidores, de no ser así la empresa podría entrar en un cierre total y mas en temas de las crisis actuales derivadas de temas políticos y de salud como la pandemia por COVID 19.



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 19 de 25

3.2.2. Desarrollo De Objetivo 2

Con el fin de comprender el modelo de organización y dirección para la empresa, graficaremos las diferentes áreas de la compañía, así mismo comprenderemos el orden y jerarquías para llegar al proceso final que es la satisfacción de los clientes.

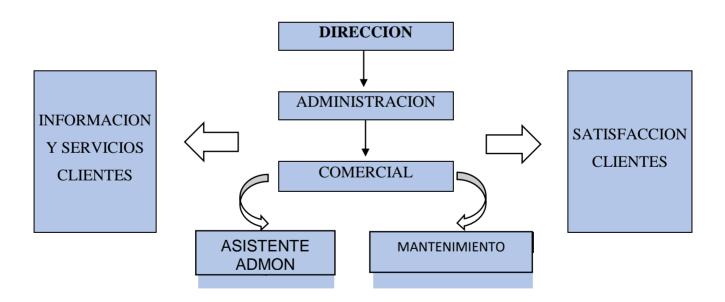


Ilustración 6 Modelo organizacional



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 20 de 25

Descripción De Áreas Y Procesos De Trabajo

Dirección:

Giovanny Quintero

Su perfil dentro de la compañía es asignar procesos a los empleados en cada uno de los negocios realizados, así mismo estar dispuesto siempre para todo lo relacionado con lo personal de los empleados de la empresa.

Administración:

Ángel Villarreal

Su perfil en la compañía es manejar y encargarse de la rentabilidad de la empresa, encargado de las estadísticas, pagos, relación fundamental con la dirección y el área comercial.

Comercial:

Fabian Agudelo

Asesor comercial de vehículos, su labor en la compañía es el acompañamiento e información a los clientes en temas de vehículos, créditos, seguros y tramites de transito. Todo esto finalizado en una venta a satisfacción del cliente.

Asistente Administrativo Y Mantenimiento

Jennifer Villarreal



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 21 de 25

Es la persona encargada de asistir a todos los cargos de la empresa en la elaboración de documentos. Adicionalmente es la persona encargada de contactar a los clientes para medir la satisfacción de los mismos en la asesoría y servicios prestados por la compañía.

3.2.3. Desarrollo De Objetivo 3

La empresa inmediatamente implemente un orden financiero/económico y ejerza un control sobre costos y gastos de las ventas, va a obtener un resultado muy positivo del dinero que realmente reciben derivado o frutos de su actividad comercial, ya que sus ventas son buenas y rentables. Es por esta razón generamos los diferentes ítems para evaluar y controlar cada uno de los procesos implementados.

- Número de clientes atendidos por día
- Número de ventas diarias no realizadas por fallas en la tienda.
- Número de clientes nuevos por semana.
- Número de vehículos vendidos por semana
- Liquidación de gastos y utilidad de vehículos vendidos por semana.

Con la elaboración de estos indicadores de gestión buscamos medir de manera diaria y semanal que el cumplimiento de los objetivos se esté llevando a cabo para así poder definir a nivel mensual la comparación con el año directamente anterior (2020) si los objetivos de este plan de mejoramiento se cumplieron.

Los parámetros de cumplimiento establecidos son los siguientes:



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 22 de 25

- Si los ingresos son mayores o iguales al 10% SE CUMPLE EL OBJETIVO
- Si los ingresos son menores o iguales al 9,9% NO SE CUMPLE EL OBJETIVO

4. Conclusiones.

- Es importante el apoyo de herramientas o modelos tecnológicos que ayuden a fortalecer los procesos y las actividades que se realizan, sin esto, se desencadenarán una serie de dificultades que impidan realizar una correcta labor.
- > Según el análisis obtenido durante el análisis administrativo observamos que la empresa tendrá mejor organización y control logrando mejores resultados en sus inversiones a futuro, esto debido a que la rentabilidad de la actividad comercial será mucho mejor.
- ➤ El conocimiento obtenido durante toda la carrera universitaria nos brinda la integridad y ética para poder observar y mejorar los procesos al interior de una empresa, en este caso para la adecuada aplicación de los conceptos.
- ➤ El aprendizaje adquirido en esta etapa estuvo enfocado el orden financiero, administrativo y económico, es una cadena que depende de cada organización y sus empleados. Es muy importante potencializarla para alcanzar los objetivos, sin dejar de lado lo fundamental, que es estar realizando constantes seguimientos a estos procesos para mantener la eficiencia de la empresa y evitar pérdidas económicas.



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 23 de 25

5. Recomendaciones.

- ➤ Se sugiere la apertura de una nueva cuenta bancaria, con el fin de que la empresa pueda manejar sus propios recursos y controlar los ingresos, costos y gastos. Adicionalmente a futuro pueda adquirir créditos directamente para la empresa.
- ➤ Realizar un seguimiento durante el primer año, cuyas revisiones sean de manera mensual y realizar comparativo con años anteriores mes a mes, esto con el fin de comparar la diferencia de manejo de los recursos y las diferencias luego de la implementación de este plan de mejoramiento.
- ➤ Enfocar a todos los empleados en los lineamientos y objetivos de la empresa y mediano plazo, para que estos sean cumplidos a cabalidad basados en este plan de mejoramiento.

Libro Mantenimiento empresarial (planeación, ejecución y control)

(Mantenimiento de Planeación, ejecución y control, 2009)



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 24 de 25

6. Bibliografía

Mantenimiento de Planeación, ejecución y control. (2009). En A. M. Gutierrez, *Administración* (pág. 513). Mexico: Alfaomega.

7. Índice De Tablas

Tabla 1 Aspectos de la práctica	4
8. Índice De Ilustraciones	
Ilustración 1 Organigrama de la organización	6
Ilustración 2 Plan de mejoramiento.	11
Ilustración 3 Cronograma de actividades.	11
Ilustración 4 Ficha	12
Ilustración 5 Relación de gastos	12
Ilustración 6 Modelo organizacional	

Firma del estudiante:

Firma del asesor

Firma del jefe en el Centro de Práctica



Código: F-DO-0025

Versión: 01

Página 25 de 25

NOTA IMPORTANTE: Los informes presentados deben estar acorde con las normas APA