

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO
FABRICADO EN LA EMPRESA VÍTTALY

CAROLL YULIETH CONTRERAS RICO
CÓDIGO 1094282948

UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
CONTADURÍA PÚBLICA
PAMPLONA
2021

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO
FABRICADO EN LA EMPRESA VÍTTALY

CAROLL YULIETH CONTRERAS RICO
CÓDIGO 1094282948

INFORME PRESENTADO COMO REQUISITO FINAL PARA OPTAR
AL TÍTULO DE CONTADORA PÚBLICA

SUPERVISOR DE PRÁCTICA
ZAIDA YONERICA CACUA RINCON

UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
CONTADURÍA PÚBLICA
PAMPLONA
2021

AGRADECIMIENTOS

Agradezco principalmente a Jehová Dios por darme la vida y la oportunidad de llegar hasta este momento de mi vida, culminando mi carrera como contadora pública en la Universidad de Pamplona tras años de esfuerzo, en los que sentí el apoyo de profesores y compañeros que han demostrado verdadera calidad humana.

A mi madre por darme su apoyo, quien diariamente luchó y se esforzó por educarme para ser una excelente profesional, pero sobre todo una gran persona, a mi prometido quién me impulsó a siempre terminar lo que empiezo dando lo mejor de mí; y a toda mi familia que siempre ha querido mi bienestar y me han motivo a llegar hasta donde estoy hoy.

Quiero agradecer también a mis docentes y guías que hicieron el camino profesional más ameno, con sus enseñanzas y ejemplo fortalecieron aspectos de mi vida y contribuyeron a que hoy pueda estar a las puertas de mi título como Contadora Pública.

A Vítaly SAS, al representante legal Alexander Castro Galvis, a su administradora Hilda Yaneth Caicedo Gélves, la contadora Yenny Katherine Galvis Sierra y a todo el equipo de trabajo, por abrir sus puertas y permitirme el desarrollo de mis prácticas profesionales las cuales con su experiencia y enseñanzas me han hecho crecer como profesional y como persona.

A la docente Zaida Yonerica Cacua Rincón quien fue la tutora de este trabajo, y se puso a disposición con el fin de contribuir al desarrollo satisfactorio de este proceso.

Por ultimo a los muchos compañeros que caminaron junto a mí en estos años, quienes brindaron su apoyo, conocimiento y empatía que hoy han logrado que sea una persona de trabajo en equipo y compañerismo sincero.

TABLA DE CONTENIDO

ABSTRACT	8
INTRODUCCIÓN.....	9
JUSTIFICACIÓN	10
1 INFORME FINAL DE PRÁCTICA EMPRESARIAL, VÍTTALY SAS PAMPLONA	11
1.1 RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA	11
1.2 ASPECTOS CORPORATIVOS.....	12
1.2.1 Misión.....	12
1.2.2 Visión.....	12
1.2.3 Objetivos.....	12
1.2.4 Valores	13
1.2.5 Principios	13
1.2.6 Creencias.....	14
1.3 DIAGNOSTICO.....	14
1.3.1 MERCADEO.....	14
1.3.2 FINANZAS Y CONTROL DE GESTIÓN.....	18
1.3.3 PRODUCCIÓN Y OPERACIONES	20
1.3.4 RECURSOS HUMANOS Y ORGANIZACIÓN.....	22
1.3.5 ESTRATEGIA Y CRECIMIENTO	25
1.4 DESCRIPCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO	27
1.5 FUNCIONES COMO PASANTE:.....	27
1.6 ESTRUCTURACIÓN DE LA PROPUESTA DE MEJORAMIENTO ..28	
1.6.1 Título.....	28
1.6.2 Objetivo General.....	29
1.6.3 Objetivos Específicos	29
1.6.4 Justificación.....	29
1.6.5 Cronograma	29
2 DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....	32
2.1 FUNDAMENTACIÓN COSTOS	32
2.1.1 ¿Qué son los costos?	32
2.1.2 ¿Qué es materia prima?.....	32
2.1.3 ¿Qué es la mano de obra?	33
2.1.4 ¿Qué son los CIF?	34
2.1.5 Costos del periodo u operativos	34
2.2 PRODUCTOS FABRICADOS POR VÍTTALY	35
2.3 PROVEEDORES	43
2.4 MATERIA PRIMA UTILIZADA.....	44
2.4.1 Detergente liquido multiusos	44
2.4.2 Cloro blanqueador ropa color	45

2.4.3 Limpiador multiusos	45
2.5 CIF, MANO DE OBRA Y COSTOS DEL PERIODO	48
2.5.1 Nómina.....	48
2.5.2 Costos Indirectos de Fabricación	48
2.5.3 Gastos de venta.....	48
2.5.4 Gastos de administración.....	48
2.5.5 Gastos de financiamiento.....	49
2.6 PUNTO DE EQUILIBRIO	49
2.7 VIABILIDAD DE LA EMPRESA.....	50
CONCLUSIONES.....	51
RECOMENDACIONES	52
ALCANCES DE LA PRÁCTICA	53
REFERENCIAS	54
ANEXOS	55

LISTA DE TABLAS

TABLA 1. MATRIZ DOFA	26
TABLA 2. PRODUCTOS VÍTTALY	42
TABLA 3. PROVEEDORES	43
TABLA 4. FORMULA 1	44
TABLA 5. FORMULA 2	45
TABLA 6. FORMULA 3	45
TABLA 7. COSTO 1	46
TABLA 8. COSTO 2	47
TABLA 9. COSTO 3	47

LISTA DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1. ORGANIGRAMA.....	22
ILUSTRACIÓN 2. PUNTO DE EQUILIBRIO.....	49
ILUSTRACIÓN 3. PUNTO DE EQUILIBRIO EN INGRESOS	50

ABSTRACT

Over the years, the University of Pamplona and its public accounting program, from the Faculty of Economic and Business Sciences, have trained capable professionals committed to giving the best of themselves in their professional careers. This career offers as an alternative business practice in any part of the country to achieve the professional title. That is why this report aims to present the development of these internships carried out at the Vítaly company located in Pamplona, Norte de Santander, to obtain my title as Public Accountant. The corporate purpose of this company is to produce and market toiletries and household items, characterized locally by its high degree of responsibility, quality and commitment, during the duration of the practice, the academic training objectives have been met. required by the University of Pamplona and also with company policy.

In this written work of practices, a diagnosis will be made whose purpose is to know the company in detail and thus be able to shape the improvement proposal in the accounting part.

The shortcomings of the organization will be analyzed and objectives will be structured that will make the course of the internship enjoyable.

In addition, the experience will be shared within this stage of the university career, the performance and scope achieved, in addition to the application of the knowledge that has been acquired over the years, allowing the functions to be carried out in the appropriate way.

INTRODUCCIÓN

A través de los años, la Universidad de Pamplona y su programa de contaduría pública, de la facultad de Ciencias Económicas y empresariales, han formado profesionales capaces y comprometidos con dar lo mejor de sí en su carrera profesional. Esta carrera ofrece como alternativa la práctica empresarial en cualquier parte del país para alcanzar el título profesional. Por eso este informe tiene como fin presentar el desarrollo de estas pasantías realizadas en la empresa Vítaly ubicada en Pamplona, Norte de Santander, para obtener mi título como Contadora Pública. Esta empresa tiene como objeto social producir y comercializar artículos de aseo y para el hogar, caracterizándose a nivel local por su alto grado de responsabilidad, calidad y compromiso, durante el tiempo de duración de la práctica, se ha cumplido con los objetivos de formación académica exigidos por la Universidad de Pamplona y así mismo con la política de la empresa.

En este trabajo escrito de prácticas se realizará un diagnóstico que tiene como fin conocer de forma detallada la empresa y poder así darle forma a la propuesta de mejoramiento en la parte contable.

Se analizarán las falencias de la organización y se estructurarán objetivos que hará ameno el transcurso de la pasantía.

Además se compartirá la experiencia dentro de esta etapa de la carrera universitaria, el desempeño y alcance logrado, además de la aplicación de los conocimientos que se han adquirido a lo largo de los años, permitiendo llevar a cabo las funciones de la manera adecuada.

JUSTIFICACIÓN

El presente informe de práctica profesional tiene como fin explicar detalladamente las actividades que se llevaron a cabo durante los cuatro meses transcurridos de la práctica profesional en la empresa VITTALY SAS ubicada en la ciudad de Pamplona, Norte de Santander, siendo esta pasantía uno de los requisitos finales para optar por el título de Contadora Pública. El área contable se hace indispensable en cada empresa legalmente formada y esto permite adquirir práctica y experiencia en el mundo laboral.

Al realizar la práctica profesional dentro de una empresa, se exige poner en práctica cada uno de los conocimientos básicos adquiridos en los años de estudio dentro de la Universidad de Pamplona, y así mismo adquirir nuevo conocimiento que permitirá seguirse formando profesional y personalmente.

1 INFORME FINAL DE PRÁCTICA EMPRESARIAL, VÍTTALY SAS PAMPLONA

1.1 RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA

Víttaly nace a partir del desarrollo de la idea de negocio presentada y aceptada en el Fondo Emprender de la Universidad de Pamplona en el año 2005 por un equipo de tres profesionales en formación de distintos perfiles, como lo son contador público, administrador de empresas y químico. (Prada Fajardo & Caicedo Gélves, 2007)

Posteriormente el 15 de enero del 2006 se da apertura y puesta en marcha a la idea de negocio, constituyéndose como la primera fábrica de productos de limpieza en la ciudad de Pamplona, la cual respondió satisfactoriamente a las expectativas de la comunidad en general.

Inicialmente Víttaly abre sus instalaciones cerca al teatro Jáuregui, calle 7ª N° 4 – 30 donde se ofrecieron 5 productos básicos.

En el año 2008, se trasladó a la carrera 4ta N° 5 – 13 (domicilio actual) en donde se amplió poco a poco la línea de productos en complementario para el hogar (cocina, baño, cristalería) y se amplió al aspecto institucional. (Avendaño Cote, Cepeda Cuevas, Yulieth, & Rodríguez Corrales, 2021)

Desde el 2018 aproximadamente se cambió las instalaciones de producción para el lote 6, sector El Buque, en donde se pudo ampliar la maquinaria mejorando los procesos de producción y despachos. Además, se adquirió un vehículo para la distribución en el departamento, lo cual hace parte de la visión inicial de la empresa.

Hace 3 años Bancolombia fue un aliado para la financiación de proyectos.

Hace 2 años se propuso la idea de edificar instalaciones propias con ayuda financiera, con el deseo que se adaptara a las necesidades del equipo de trabajo y también buscando la comodidad de los clientes y los proveedores.

En el mes de mayo de 2021 se realizó la apertura de un nuevo punto de venta que cuenta con 3 plantas de operación, distribuidos de la siguiente manera: primera planta, productos de aseo; segunda planta, productos de hogar y la tercera para la parte administrativa.

Objeto social: Vítaly es una empresa de Pamplona dedicada a la fabricación de productos de aseo, a nivel institucional, la cual ofrece los siguientes productos: Ambientadores, desinfectantes, blanqueadores, suavizantes, desmanchadores, ceras líquidas y parafinadas, entre otros suministros de aseo. (Prada Fajardo & Caicedo Gélves, 2007)

Ubicación: Carrera 4 N° 5 – 13 y Carrera 5 N° 3 – 68

Categorías de productos: hogar, lavandería, hoteles, cuidado personal, exteriores y áreas comunes, auto-lavados, restaurantes, centros comerciales, oficinas, áreas médicas, entre otros.

1.2 ASPECTOS CORPORATIVOS

1.2.1 Misión.

Brindar soluciones de limpieza mediante innovación, calidad y un servicio excepcional, teniendo en cuenta la eficacia de los productos y razonabilidad de su precio, acorde a necesidades y requerimientos del mercado y los clientes. (Avendaño Cote, Cepeda Cuevas, Yulieth, & Rodríguez Corrales, 2021)

1.2.2 Visión.

Vítaly logrará para 2023 ser la mayor productora y comercializadora de productos de aseo a nivel regional, además incursionar en el mercado de productos cosméticos, manteniendo como puntos principales centrales la innovación y calidad.

1.2.3 Objetivos.

Vítaly es una empresa de Pamplona dedicada a la fabricación de productos de aseo, a nivel institucional, la cual ofrece los siguientes productos: Ambientadores, desinfectantes, blanqueadores, suavizantes,

des manchadores, ceras líquidas y parafinadas, entre otros suministros de aseo.

1.2.4 Valores

- **Honestidad.** Este valor es fundamental para las operaciones en la empresa ya que se establece un vínculo de confianza entre cliente – empresa, esto se logra a través de precios justos con relación al producto ofrecido, entrega oportuna, cumplimiento de la palabra y profesionalismo para así conseguir la fidelidad de los clientes. (Prada Fajardo & Caicedo Gélves, 2007)
- **Compromiso.** Este valor se relaciona con el nivel de compromiso de todos los miembros de la empresa, para lograr satisfacer las expectativas de los clientes de manera precisa, cumpliendo con fechas de entrega y demás acuerdos pactados.
- **Comunicación.** La comunicación es importante de manera interna y externa. En la parte interna se tiene en cuenta dentro del equipo de trabajo, ya que si hay buena comunicación y escucha se logrará una interacción participativa de todos los integrantes de la empresa. Y en la parte externa teniendo presente las opiniones o solicitudes que hagan los clientes en cuanto a las expectativas de los productos.

1.2.5 Principios

- **Satisfacción del cliente.** Se basa en entregar un producto que llene las expectativas y requerimientos en cuanto a calidad y tiempo de entrega.
- **Compromiso con el desarrollo de la región.** Para Vítaly es de gran importancia contribuir a la creación de empleos ya que esto aporta de manera positiva a la economía de Pamplona. Además, se involucra en el crecimiento de otras regiones, por medio de distribuidores.
- **Desarrollo de nuestros colaboradores.** Para la empresa es muy importante que los empleados y colaboradores se sientan parte del equipo y se tomen en cuenta sus ideas, opiniones y sugerencias. También se busca el crecimiento personal de cada miembro, donde puedan desarrollar sus habilidades y competencias.

1.2.6 Creencias

- Innovación y excelencia tanto en servicio como en calidad. Para Vítaly la base de la excelencia es un proceso continuo de innovación, ofreciendo a los clientes productos en diferentes presentaciones y características a las que siempre se ven en el mercado, esto conlleva a que el cliente tenga muchas opciones para escoger, permitiéndole a la empresa tener una participación constante en el mercado.

1.3 DIAGNOSTICO

Para realizar el diagnóstico inicial dentro de la empresa VÍTTALY el pasante se basó en un cuestionario de autodiagnóstico, en el cual tomó como referencia trabajos realizados por distintos estudiantes de diversas carreras e instituciones.

1.3.1 MERCADEO

1.3.1.1 Política de producto

Vítaly ofrece productos para el aseo de todo el hogar, algunos productos están disponibles en dos presentaciones: t a t y a granel, en la primera se maneja un envase nuevo, con etiqueta atractiva, en la cual se ha hecho un arduo proceso, pero se debe innovar un poco más. La presentación a granel se caracteriza por la reutilización del envase y por esto el precio es más económico. Estas dos opciones están disponibles y han funcionado en la empresa, pero la que más ha llamado la atención de los clientes es el sistema a granel. Además Vítaly ha desarrollado la línea hogar la cual ofrece productos para dar vida a cada espacio del hogar. (Avendaño Cote, Cepeda Cuevas, Contreras Rico, & Rodriguez Corrales, 2021)

En la competencia se detecta que existen empresas que por años se han ido posicionando dentro del mercado cosmético y aseo, logrando una influencia sobre el poder de decisión del consumidor a la hora de realizar la compra; como dichos productos son requeridos en el uso diario de las personas, son muchos los competidores existentes que convierten el precio de venta como el principal factor de competencia, dejando en desventaja a las empresas más pequeñas y menos

conocidas. Una oportunidad evidente se encuentra en el campo de la innovación, pues muchas empresas presentan similitud en los artículos que ofrecen y quienes no se decidan a tomar decisiones al respecto, quedarán rezagadas frente a aquellas que han implementado medidas ecológicas a lo largo de sus procesos de producción.

El valor agregado que tienen los productos en Vítaly son: buen rendimiento gracias a su concentración, calidad, garantía y la fabricación de estos de manera personalizada con los requerimientos de cada cliente.

La mayoría de productos se encuentran dentro del ciclo de vida en la etapa de maduración, pues han logrado posicionarse dentro del mercado y la mente del consumidor. Los productos nuevos se encuentran dentro de la etapa como nuevos.

Vítaly tiene como objetivo producir nuevos productos cada dos meses, dependiendo de la necesidad que haya en ese momento en el mercado con el objetivo de atraer la atención de los consumidores.

Debido al objeto social que tiene Vítaly la mayoría de sus productos son rentables, ya que son considerados de primera necesidad, como lo son para el aseo del hogar y el cuidado personal.

1.3.1.2. Política de precios

Para el establecimiento de precios se tienen en cuenta: los porcentajes de utilidades por categorías de productos (de acuerdo al tipo de rotación), el precio del mercado y según el sistema de compra (productor o distribuidor). Este es un factor muy importante en la competitividad por el sistema económico actual, en donde se busca un buen producto a precios razonables. (Pasante, 2021)
Esta función se ha delegado a la auxiliar contable.

El cambio de precios se da teniendo en cuenta costos de materia prima para los productos fabricados por Vítaly y en los demás que son comercializados teniendo en cuenta el costo del producto y si ha tenido un incremento significativo.

Vítaly ha ajustado sus precios de manera que el cliente prefiera adquirir sus productos allí.

1.3.1.3. Política de distribución

Para la logística de distribución de los productos se cuenta con dos camiones; uno que realiza las entregas en la ciudad de Cúcuta y el otro para Pamplona y pueblos cercanos, se tienen establecidos días de entrega y estas se hacen a domicilio sin ningún costo; sin embargo, si son fuera del departamento, los clientes deben asumir los costos del flete. (Avendaño Cote, Cepeda Cuevas, Contreras Rico, & Rodriguez Corrales, 2021)

Las áreas geográficas que quedan cubiertas son todo el departamento de Norte de Santander y parte de Arauca.

La importancia de la venta directa en este tipo de productos es que la gente va a sentir más familiaridad con la empresa.

1.3.1.4. Política de comunicación

Vítaly no gasta una cantidad significativa en publicidad ya que ha sido un aspecto un poco olvidado dentro de la organización. Se trata de llamar la atención por medio de promociones y sorteos a veces publicados a través de las redes sociales. Se debería mejorar en este aspecto para darle publicidad al nuevo punto de venta, ya que muchos no tienen aún conocimiento de su existencia. (Pasante, 2021)

1.3.1.5. El cliente

Los clientes son personas con necesidades básicas a satisfacer como lo son en el cuidado del hogar. Además los clientes de los productos fabricados por Vítaly son instituciones educativas, hospitales, centros comerciales, entre otros. (Pasante, 2021)

La persona adquiere el producto cuando siente la necesidad de adquirirlo, ya que son productos esenciales en el hogar. Al momento de adquirir el producto, el cliente tiene en cuenta variables importantes como lo son el precio, características que tiene el producto, la reputación del fabricante y condiciones de pago disponibles.

La publicidad si influye en la decisión de compra del cliente, ya que al ver un producto conocido tiene más confianza de llevarlo a su casa.

En Vítaly se cuenta con productos sustitutos que facilitan la decisión de compra del cliente, tiene opciones para elegir de acuerdo con lo que busque y lo que esté dispuesto a pagar.

La empresa no ha perdido ningún cliente importante últimamente, pues se tiene el compromiso y responsabilidad que se requiere para despachar prontamente las órdenes de compra recibidas.

Las quejas más comunes de los clientes, se dan por que los productos fabricados no siempre tienen las mismas características, por esta razón en ocasiones se hace devolución con el reclamo por escrito.

Cuando ocurren estos inconvenientes se notifica al área de producción para que se tenga mayor control y cuidado en la forma de realizar el respectivo trabajo o proceso. Estos incidentes ocurren debido a que no se tiene una fórmula precisa de todos los productos, y si se tiene, no se lleva a cabo como debería.

1.3.1.6. La competencia

Las empresas que forman las competencias son comercializadoras de productos de aseo.

Debido a la nueva forma en la que Vítaly se ha estructurado, su competencia serían empresas como Justo y Bueno, Betel o D1, además de bodegas comercializadoras por detal pues ellas también ofrecen productos de aseo para el hogar y cuidado personal. Tales como son Triangulo verde, la Andaluza, entre otras.

La estrategia de Vítaly es destacar entre la competencia, los puntos fuertes son innovación, calidad, precios accesibles.

1.3.1.7. Estrategia de marketing

Los objetivos de marketing de la empresa es lograr posicionarse en la mente del consumidor y lograr que se fidelice con los productos.

Se pretende alcanzar estos objetivos colocándose en el lugar del cliente, pensando en sus necesidades, gustos y circunstancias.

La principal amenaza es la cantidad de competencia existente, las oportunidades son la variedad que se ofrece y la calidad.

La manera en que la empresa ha establecido su estrategia es la correcta, pues para que una empresa logre permanecer en el mercado su principal interés debe ser satisfacer las necesidades del cliente.

1.3.2 FINANZAS Y CONTROL DE GESTIÓN

1.3.2.1. Activo

Al realizar la evaluación para conocer la liquidez de la empresa se tiene en cuenta el indicador que mide la solidez, para hallarla se toma el activo total sobre el pasivo total. El resultado obtenido es de \$1.05, lo que significa que con su activo total puede respaldar el total de su pasivo, pero no quedaría con un respaldo suficiente en sus activos. (Avendaño Cote, Cepeda Cuevas, Contreras Rico, & Rodriguez Corrales, 2021)

El periodo para recaudar cartera es de 30 días, el nivel de cartera sin pagar es muy bajo ya que se está muy al tanto de ese aspecto. (Pasante, 2021)

Víttaly procura contar con la materia prima suficiente para lograr la producción requerida tanto para despachar a nivel departamental como para mantener surtidos los puntos de venta, pero no se lleva un inventario preciso de dicha materia, por esta razón en ocasiones se presentan dificultades para producir o se consigue lo que se necesita a un precio más elevado.

Para la valoración de stocks los auxiliares de bodega son los encargados, no es muy fiable porque se les puede pasar por alto que faltan productos y no se informa a tiempo, causando vacíos en el surtido.

1.3.2.2. Pasivo

La financiación de los proveedores es muy importante, pues la mayoría de ellos permite un periodo de pago de 30 días y en algunos casos de 45 días. Esto permite que la empresa venda y al finalizar el tiempo de vencimiento tenga lo suficiente para saldar la cuenta sin quedar en estado ilíquido. (Pasante, 2021)

En algunos casos se hace uso de los descuentos que se hacen por pronto pago.

La inversión en Vítaly ha ido aumentando desde su inicio de acuerdo al crecimiento que ha tenido ésta en el mercado; en maquinaria, vehículos, tecnología y en los registros INVIMA para cada uno de los productos, este último es de gran importancia ya que brinda confiabilidad y respaldo a la empresa. La inversión realizada ha sido posible en mayor medida a préstamos financieros y también a la rentabilidad del negocio.

Para hallar el porcentaje de financiamiento de la empresa se toma el indicador que mide el nivel de endeudamiento total. El cual se obtiene de dividir el total de pasivos sobre el total de activos multiplicado por 100 para obtener el resultado. Al realizar la operación da 95.20%, lo que significa que del 100% de los activos de la empresa el porcentaje anterior ha sido financiado por terceros. (Avendaño Cote, Cepeda Cuevas, Contreras Rico, & Rodríguez Corrales, 2021)

1.3.2.3. Cuenta de explotación

Gracias a la apertura del nuevo punto de venta la evolución de las ventas ha ido incrementando. Tal como se tenía planeado el incremento de las ventas ha sido considerable.

Para mejorar el beneficio en las ganancias el área que mayor impacto tiene es la productiva, ya que si se aprovechan al 100% los insumos se reducen los gastos y aumenta la ganancia.

1.3.2.4. Sistemas de control

El equipo de dirección no recibe informes formales de ningún tipo. Así que para obtener información que sea útil para tomar decisiones el mismo equipo de dirección debe buscarla o indagar con los trabajadores en el aspecto que se necesite información.

En ocasiones se solicita información a la planta de producción y ésta llega con retraso.

En la planta de producción no se maneja ningún software, solo se lleva algún Excel pero no se alimenta como debería ser esta información.

Sobre todo en la planta de producción se precisan cambios importantes, pues no hay información verídica y exacta de los procesos que se manejan, se requiere organización, control de los costos y de la producción.

1.3.3 PRODUCCIÓN Y OPERACIONES

1.3.3.1. Instalaciones

Vítaly cuenta con una instalación productiva propia. Su ubicación es apropiada ya que se encuentra a la salida del municipio de Pamplona. Para su elección se tuvo en cuenta el espacio ya que debía ser amplio para la cantidad de productos que se deben producir.

La capacidad y calidad de las instalaciones son óptimas y adecuadas para las necesidades presentes y futuras.

Se prevén inversiones en un futuro próximo, pues un objetivo es sacar autorización sanitaria para productos cosméticos.

1.3.3.2. Procesos

Los procesos para la fabricación en la empresa, (Avendaño Cote, Cepeda Cuevas, Contreras Rico, & Rodriguez Corrales, 2021) inician con la orden de producción, luego teniendo en cuenta esta orden se prepara lo necesario para elaborar los productos (materia prima, envases, empaques y etiquetas), seguido de esto se prevé la disponibilidad del espacio para la producción; que esté limpio, organizado y desinfectado, después la persona encargada inicia el proceso adicionando los insumos, en cantidades y tiempos estipulados, luego se toman muestras y son llevadas al laboratorio, donde se analiza si cumplen con las especificaciones requeridas, dando aprobación o no, para continuar con el proceso, se sigue con el envasado, etiquetado y tapado, posterior a esto se realiza el empaqueo y finalmente se envía para su logística y distribución.

Los procesos llevados a cabo son suficientes para cumplir con la demanda y satisfacción del cliente al tiempo que se requiere.

La ineficiencia más importante es que no se tienen en cuenta todos los costos en los que incurre la empresa a la hora de producir, generando falta de control de costos e incluso pérdidas.

El área a mejorar en cuanto a la productividad es manejo de costos.

1.3.3.3. Control de calidad

Si existen procedimientos para verificar la calidad de los materiales y los componentes utilizados en la producción.

Se cuenta con especificaciones claras del producto final, en el momento se están actualizando las fichas técnicas y fichas de seguridad de cada producto. (Vittaly, 2021)

Se toman muestras y se llevan al laboratorio para verificar que cumplan con las especificaciones requeridas.

1.3.3.4. Compras

Para realizar el proceso de compra dentro de la empresa se tiene en cuenta la disponibilidad de inventario físico y son los auxiliares de bodega quienes se encargan de contactar al proveedor para requerir lo que haga falta. (Pasante, 2021)

Previamente se cualifica a los proveedores con el fin de conocer sus referencias en el mercado para disminuir los inconvenientes que puedan presentarse.

Sería posible obtener condiciones de compra más ventajosas realizando un análisis de los distintos proveedores y comparando los precios ofrecidos.

1.3.3.5. Innovación

Vittaly cuenta con la tecnología adecuada para desarrollar su proceso productivo, administrativo y demás. Sin embargo hace falta implementar tecnología innovadora.

El representante legal que a su vez es el químico de Vítaly cada dos meses saca al mercado un nuevo producto dependiendo de las circunstancias del momento.

Habitualmente las ideas innovadoras surgen con la demanda del mercado en ese momento o con lo que el cliente requiera y haga saber al equipo de trabajo.

1.3.4 RECURSOS HUMANOS Y ORGANIZACIÓN

1.3.4.1. Estructura organizativa

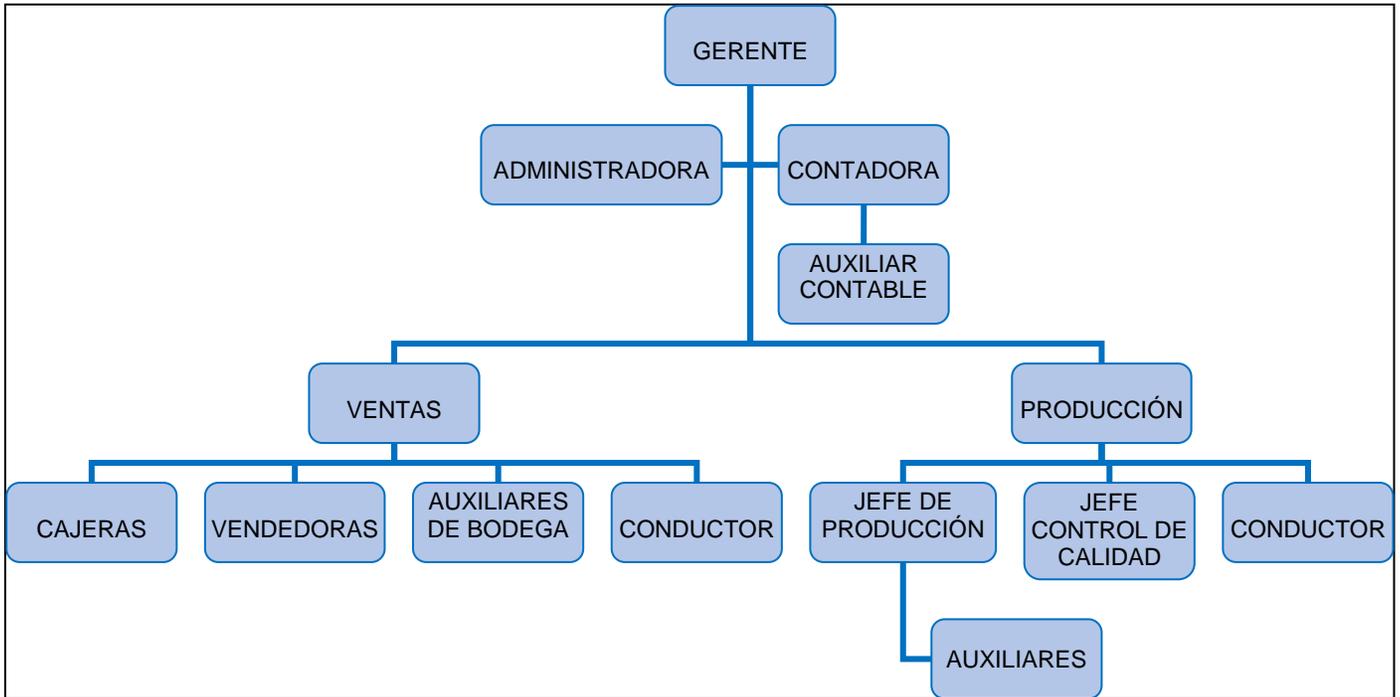
Vítaly cuenta con cuatro áreas como son: productiva, financiera, administrativa y de ventas.

Los miembros del Consejo de Administración lo conforman el gerente, la administradora y la contadora. Juegan el papel más importante dentro de la empresa, pues toman decisiones y manejan la parte financiera. (Pasante, 2021)

La autoridad y responsabilidad de los miembros del equipo de dirección son:

- Gerente: es quien da el aval para las decisiones que se toman.
- Administradora: toma decisiones para el bienestar de la organización, verifica que cada área trabaje de acuerdo al lineamiento establecido, contacta proveedores, gestiona el recaudo de cartera.
- Contadora: se encarga de toda la parte contable, gestiona créditos con los bancos, cumple con la norma tributaria vigente, liquida nómina, salda las cuentas por pagar al vencer los plazos, entre otras cosas.

ILUSTRACIÓN 1. ORGANIGRAMA.



FUENTE. (Pasante, 2021)

1.3.4.2. Equipo de dirección

Tanto el gerente como la administradora han logrado formar lo que es Vítaly hoy día, eso muestra que tienen el enfoque correcto y que a pesar de no contar con la experiencia en sus inicios han logrado superarse.

Se define el estilo de dirección que se maneja como equilibrado, pues se trata al equipo de trabajo con empatía, humanidad, pero al mismo tiempo se exige y corrige cuando no se está haciendo el trabajo de la manera correcta.

La administradora prefiere delegar algunas tareas en otros miembros del equipo de trabajo, para que todos aprendan a desenvolverse en todos los aspectos.

Se le da demasiada importancia al trabajo en equipo, como debe ser. Se recalca mucho la ayuda y empatía entre trabajadores, colaborar en lo que se pueda y hacerse el trabajo más agradable unos a otros.

1.3.4.3. Personal

La calidad del personal es alta, son personas que tienen experiencia en el cargo que desempeñan y además tienen la actitud correcta para cumplir con el objeto social de la empresa.

Actualmente tiene 20 empleados fijos siendo necesario para las necesidades del negocio.

En el proceso para seleccionar personal (Avendaño Cote, Cepeda Cuevas, Contreras Rico, & Rodríguez Corrales, 2021) se establece la vacante de acuerdo al perfil requerido. Seguido de esto se reciben las hojas de vida y se analiza cada una teniendo en cuenta las referencias tanto personales como laborales, recomendación de los sitios donde ha laborado, experiencia y permanencia en este. Se realiza la entrevista que es un punto demasiado importante en esta selección. El contrato de trabajo se hace con un periodo de prueba para saber si llenan las expectativas, además en éste se fijan cláusulas de terminación o suspensión.

Además, se tiene establecido en la empresa cada 15 días, un espacio de una hora para capacitar en temas propuestos por la parte administrativa y ahora por los trabajadores. Se divide en la parte teórica en donde se expone el tema y en una actividad recreativa o dinámica para disminuir las tensiones y fortalecer el ambiente laboral ya que se resuelven asuntos de menor y mayor importancia.

En la empresa existen las bonificaciones según el cargo. Además, con el fin de incentivar al personal se les otorga un descuento especial en los productos, se les da refrigerio y se realizan actividades de integración para mantenerlos motivados. A final de año se realiza una cena y entrega de detalle con el fin de agradecer su labor.

No se han presentado demandas laborales, inconvenientes entre el equipo de trabajo, ni renunciaciones; en algunos casos se ha dado por cancelado el contrato laboral después de la aplicación de tres memorandos, dándole cumplimiento a la política de la empresa.

La permanencia del equipo de trabajo en la empresa es alta, exceptuando el cargo del conductor ya que ha tenido mayor rotación, presentando una duración inferior a un año. Para lograr la permanencia de los trabajadores es muy importante la buena comunicación y el ambiente en que se lleve a cabo sus funciones, en esto se incluye el cumplimiento que la empresa le dé a los acuerdos pactados inicialmente con cada empleado, tales como el descanso laboral.

1.3.5 ESTRATEGIA Y CRECIMIENTO

1.3.5.1. Evolución histórica

La empresa empieza como un proyecto de emprendimiento de la Universidad de Pamplona (Rios Lamus & Pabón Mogollón, 2021) iniciando con tres personas en el proyecto y luego pasó a ser un negocio familiar de Alexander Castro Galvis quien es el gerente y Yaneth Caicedo quien se desempeña como administradora. Fue constituida inicialmente como persona natural en la cámara de comercio en el año 2006 por Alexander Castro con el nombre de "Vittaly", se ubicaron en Pamplona en el sector conocido como amostacen y luego pasando a la carrera 4. Se adquirió la planta de producción en el lote 6 del Buque. En el 2020 pasó de estar constituido como persona natural a persona jurídica SAS. En mayo de 2021 se abrió un nuevo local de venta ubicado en la carrera 5 frente al rosario.

Los incidentes que se han presentado han sido en cuanto a la parte financiera, pues al empezar un negocio se requiere de capital y al adquirir créditos con los bancos se toma una responsabilidad grande que requiere de más esfuerzo y trabajo duro.

Las decisiones que han elevado la empresa a su sitio actual han sido mantener la calidad inicial con la que empezaron los productos, acogerse a toda la parte normativa para estar constituidos legalmente, pues al cumplir con todas las requisiciones esta la satisfacción de los resultados.

1.3.5.2. Estrategia

La pasante se encuentra en un negocio con mucho potencial, con el deseo de dar más, ofrecer a los clientes lo que necesitan, con calidad alta y a precios razonables. (Pasante, 2021)

Los esfuerzos han ido más encaminados a la diferenciación en los productos fabricados por Vittaly, algo que destaca es la alta concentración que tienen y el cliente los prefiere por eso.

1.3.5.3. Gestión del crecimiento

La principal motivación para lograr el crecimiento de la empresa es brindar satisfacción del cliente y además contribuir al bienestar del equipo de trabajo y sus familias. (Pasante, 2021)

La fuente principal del crecimiento se ha dado debido a la combinación de varios factores como lo son, el aumento de las ventas de productos existentes, oferta de nuevos productos y la expansión a nuevos mercados. Pues todo esto ha permitido que clientes se fidelicen y también que clientes potenciales conozcan los productos no solo en Pamplona sino también en sus alrededores.

El grado de aprovechamiento de los recursos en general es muy bueno, pues no hay espacio para pérdidas, a cualquier recurso se le saca el provecho debido.

Los puntos fuertes más importantes para que la empresa tenga éxito en su estrategia de crecimiento son: calidad, competitividad, innovación, empatía y organización.

Los puntos débiles más importantes dentro de la organización tienen que ver en cuanto a la parte productiva pues no se lleva control de costos, tampoco se lleva control de producción y no se lleva inventario exacto en el sistema de los productos tanto fabricados como comercializados.

Las acciones que deben tomarse para lograr el crecimiento con éxito de la empresa es llevar un control de costos en la parte productiva y hacer una comparación de costos entre proveedores.

TABLA 1. MATRIZ DOFA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
INTERNO	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de calidad • instalaciones. • Sistema de capacitaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing digital • Planeación estratégica. • Organización empresarial.
EXTERNO		
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIA FO	ESTRATEGIA DO
*Comercio electrónico. *Aumento de ventas	Incluir dentro del proceso de ventas, el manejo de redes para	Realizar un análisis con el objetivo de conocer los

*Desarrollo del sector.	llegar a mayor cantidad de personas e impulsar los productos y los puntos de venta.	proveedores, sus plazos de pago, descuentos y además los clientes y su frecuencia de compra.
AMENAZAS	ESTRATEGIA FA	ESTRATEGIA DA
<ul style="list-style-type: none"> • Entrada nuevos competidores. • Intensidad de la rivalidad. • Poder de adquisición 	Incluir en los espacios de capacitaciones temas relacionados con el servicio al cliente y estrategias para diferenciarse de la competencia.	Organizar el área productiva, con el objetivo de conocer sus costos y organizarse de mejor manera, permitiendo consolidarse en el mercado.

FUENTE. (Pasante, 2021)

1.4 DESCRIPCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO

Para la realización de las prácticas profesionales la administradora de Vítaly asignó a la pasante en el área financiera.

En el área financiera se llevan a cabo muchos procesos importantes para el correcto funcionamiento de la empresa. Lo que se realiza es el registro de las facturas de compra tanto de materia prima como de productos, cotizaciones, remisiones, facturas electrónicas, verificación de pagos electrónicos, revisión de los reportes diarios de los puntos de venta, recibos de caja de las ventas que se realizan a crédito, recibos de pago a proveedores, liquidación de nómina, liquidación de vacaciones, liquidaciones definitivas, declaraciones tributarias, etc.

Quienes realizan su trabajo en esta área son la contadora Katerine Galvis y la auxiliar contable Fabiola Wilches.

1.5 FUNCIONES COMO PASANTE:

Las funciones asignadas a la pasante durante el tiempo de la práctica profesional en Vítaly son las siguientes:

- Registrar las facturas de compra tanto de materia prima como de los productos, los auxiliares de bodega revisan que llegue todo lo que este listado en la factura y hacen llegar la factura junto con los productos para que sea más rápido ingresarla, en la factura deben anotar si no

llegó algún producto para que se pueda hacer la nota débito y pagarle al proveedor por lo que realmente llegó.

- Elaborar facturas de venta cuando el cliente lo requiere y generarla electrónicamente como la norma actual lo exige.

- Crear códigos de artículos con su respectiva parametrización, se toma en cuenta si es un producto gravado, exento o si por la emergencia sanitaria también quedó exento.

- Calcular el precio de venta de los productos teniendo en cuenta su costo y la rentabilidad que maneja la empresa.

- Contabilización de gastos generados en la empresa avalados con sus respectivas facturas, en cada factura se anota el número de comprobante para que si se requiere sea fácil verificarlo.

- Elaboración de notas de inventario cuando algún producto se solicite para uso de la empresa o de los dueños, y así quede el registro del faltante en el inventario.

- Elaboración de recibos de caja cuando se recauda cartera por parte de los clientes que han vencido su plazo a crédito y recibo de pago cuando se cumple el tiempo de vencimiento con el proveedor.

- Verificación de pagos electrónicos a través del portal de Bancolombia usando el token para verificar pagos.

- Revisión de cuadros de caja, este proceso se hace diariamente para verificar que las cajeras entreguen el efectivo descrito en el reporte diario que genera el software al finalizar el turno.

1.6 ESTRUCTURACIÓN DE LA PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

1.6.1 Título.

Determinación del costo unitario del producto fabricado en la empresa Vítaly

1.6.2 Objetivo General.

Determinar el costo unitario del producto fabricado en la empresa Vítaly.

1.6.3 Objetivos Específicos

- Conocer la fundamentación básica de los costos.
- Identificar los productos fabricados por la empresa.
- Conocer la materia prima que se utiliza en la fabricación de los productos fabricados en la empresa.
- Analizar los costos indirectos de fabricación, así como la mano de obra utilizada en el proceso de producción y comercialización.
- Determinar el punto de equilibrio basándose en el costo de producción y el precio de venta.
- Conocer la viabilidad de la empresa en cuanto a la parte productiva de los productos de aseo.

1.6.4 Justificación.

Mediante la implementación de esta propuesta de mejoramiento para la empresa Vítaly, se podrá conocer el costo del producto fabricado por la empresa, ya que esta información se desconoce actualmente. El beneficio que aporta conocer el costo de producción, será encontrar la rentabilidad y el punto de equilibrio que debe haber para que la empresa siga en correcto funcionamiento, y lo más importante dejar un legado en la organización que contribuya para su éxito. Los beneficios que aporta esta propuesta serán: tener una ficha técnica del producto, utilizar la materia prima exacta en cada proceso químico lo que reduce los costos, además obtener la rentabilidad que conlleva cada producto y organizar el área de producción.

1.6.5 Cronograma

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																
ENTIDAD	VÍTTALY SAS															
DEPENDENCIA	FINANCIERA															
JEFE INMEDIATO	KATERINE GALVIS – CONTADORA															
DURACIÓN	CUATRO (4) MESES – DIECISEIS (16) SEMANAS															
TIEMPO	AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE			NOVIEMBRE				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
DESCRIPCIÓN																
Conocimiento de la empresa y del área donde se asignó.																
Visitar el punto de fabricación para presentarse con el personal																
Identificación de las falencias de la organización.																
Investigación de conceptos básicos de costos.																
Averiguar los productos que fabrica Vítaly.																
Conocer las presentaciones disponibles de los productos.																
Consultar el archivo de la empresa para obtener información																

2 DESARROLLO DE LA PROPUESTA

2.1 FUNDAMENTACIÓN COSTOS

Como el tema a desarrollar en la práctica profesional realizada por la pasante en Vítaly es la determinación del costo unitario de un producto, la estudiante realizó una conceptualización de los conceptos básicos que se deben tener en cuenta durante el desarrollo de la propuesta, como lo son:

2.1.1 ¿Qué son los costos?

Los costos son parte fundamental de la empresa, ya que es el momento en que el que se invierte dinero en la parte productiva del bien o servicio. Es por eso que se tienen en cuenta tres elementos fundamentales: la materia prima, la mano de obra y los costos generales de producción. (Ruiz Cortés, 2018)

El costo es como el valor que se sacrifica para adquirir los elementos necesarios, se mide en unidades monetarias mediante la reducción de activos o incurrir en pasivos en el momento que se obtienen los beneficios. Al momento de adquirir este costo se hace para lograr beneficios ya sean en el momento o más adelante. Según Polimeni, cuando se utilizan estos beneficios, los costos se convierten en gastos. El gasto es definido como el costo que ha producido un beneficio y que ha terminado. Cuando se utilizan estos beneficios, los costos se convierten en gastos. Los costos no expirados que pueden dar beneficios futuros se clasifican como activos. (Polimeni, 1994)

2.1.2 ¿Qué es materia prima?

Se considera como materia prima todo elemento que se incluye en la elaboración de un producto. Es así como el producto final tiene incluido una serie de elementos, que mediante transformación permiten que exista dicho producto. (Gerencie, 2020)

Para el manejo del costo final de un producto la materia prima es quizás uno de los elementos más importantes a tener en cuenta, pues el valor del producto final está compuesto mayormente por el valor de las materias prima y así mismo la calidad del producto va de la mano con la

calidad de la materia prima incorporada en el producto final. (Gerencie, 2020)

Por esta razón es difícil que una empresa espere tener mayor rentabilidad aumentando el precio de venta de los productos, es más acertado manejar los costos de manera eficiente.

2.1.2.1 Materia prima directa

La materia prima directa es aquella que al transformarse se puede identificar o cuantificar plenamente en el producto terminado.

Algunos ejemplos de materia prima directa son:

- La madera en una mesa
- La harina del pan
- El acero en el automóvil

2.1.2.2 Materia prima indirecta

La materia prima indirecta son los elementos que serán sometidos al proceso de manufactura o transformación y que no se pueden identificar o cuantificar plenamente.

Algunos ejemplos de materia prima indirecta son:

- El pegante en un armario
- Las tachuelas de la silla
- La caja del embalaje

2.1.3 ¿Qué es la mano de obra?

La mano de obra es el esfuerzo o conocimiento, ya sea físico o mental, que aporta una persona para llevar a cabo una tarea en la parte productiva. Además del costo que genera contratar a las personas para realizar una determinada labor. (Grudemi, 2019)

2.1.3.1. Mano de obra directa

La mano de obra directa es la que se involucra directamente con el producto terminado.

Algunos ejemplos de mano de obra directa son:

- Las costureras que hacen la camisa
- Los albañiles que construyen el edificio
- Los ensambladores de la mesa

2.1.3.2. Mano de obra indirecta

Es la mano de obra que se necesita para las actividades complementarias de una empresa y no se relaciona con el proceso productivo.

Algunos ejemplos de mano de obra indirecta son:

- El supervisor del área productiva
- El jefe de mantenimiento
- El auxiliar de carga de materiales

2.1.4 ¿Qué son los CIF?

Los Costos Indirectos de Fabricación son conceptos que no intervienen directamente en la fabricación del producto, pero cuya actividad o realización son necesarias para lograr los objetivos.

Algunos ejemplos de los CIF son:

- Arriendo de la bodega de producción
- Auxiliar de limpieza de bodega
- Servicio de internet

2.1.5 Costos del periodo u operativos

Se reconocen como un gasto en el periodo en que se incurren porque no se espera que rindan beneficios en el futuro. Pueden clasificarse en:

- Ventas
Los gastos de ventas pueden ser el sueldo de los empleados que atienden al público en ventas de mostrador, el conductor del vehículo que entrega pedidos, arriendo del local de ventas.
- Administración
Los gastos de administración pueden ser la nómina del gerente, auditor, revisor fiscal, auxiliar contable, contador.
- Financiamiento
Los gastos financieros son aquellas operaciones de financiación que adquirió la empresa, como préstamos a crédito.

2.2 PRODUCTOS FABRICADOS POR VÍTTALY

Con el paso de los años la empresa Vítaly ha logrado crecer en la parte productiva, logrando aumentar la cantidad de productos que ofrece a los clientes, así mismo sus presentaciones y calidad. La mayoría de productos están disponibles en presentaciones de 500ml, 1 litro, 2 litros, 1 galón y 5 galones. Con el fin de conocer mejor los productos la pasante hace la descripción de algunos de ellos. (VITTALY, 2020)

- Blanqueador

Es ideal para desinfección de toda clase de superficies por su eficacia contra bacterias, algas y hongos causantes de contaminación y enfermedades; es eficiente para el blanqueo de fibras textiles y ropas blancas.



- Ambientador

Genera un ambiente agradable y limpieza que perduran. Ideal para la limpieza pisos, baños y otras superficies. ¡Más aroma y limpieza efectiva en sus ambientes!



150ml

500ml

810ml



2 Litros

5 Galones

1Galón

- Shenapol

El Shenapol es un desengrasante, compuesto por una mezcla de agentes penetrantes, solventes e inhibidores de corrosión. Formulado para remover rápidamente grasa, cera, hollín de brechas, inodoro, azulejo, tinas y diferentes superficies.



500ml

810ml



2 Litros

5 Galones

1Galón

- Acido muriatico

Este acido esta diseñado para remover las manchas mas difíciles, especial para limpiar baños, cocinas, pocetas, azulejos y tinas, de manchas de óxido, manchas del agua o sarro.



- Destapacañerías

El Destapacañerías vittaly en escamas permite eliminar taponamientos con facilidad gracias a una acción disolvente que elimina la acumulación de residuos orgánicos en las tuberías para recuperar su espacio y funcionalidad. También se utiliza en la limpieza de motores y piezas de mecánica para remover la grasa y corrosión sin mayor esfuerzo.



- Cloro jabonoso

El cloro jabonoso Vittaly corta rápidamente la suciedad y grasa. Posee una fórmula efectiva para eliminar microorganismos presentes en las superficies, sus componentes actúan sobre los sucios difíciles de la ropa, fregaderos, pisos, paredes, pocetas, lavamanos, baldosas y bañeras. Es ideal para lavar la ropa blanca.



- Hipoclorito

El hipoclorito es experto en la desinfección de superficies y ropa. Desinfecta equipos y mesas de trabajo resistentes a la oxidación, eliminación de olores y desinfección del agua.



- Suavizante

El suavizante de Ropa Suavittal deja las prendas suaves y perfumadas gracias a su fragancia encapsulada que perdura, aromas agradables que dan una sensación de frescura.



1 Litro



2 Litros

5 Galones

1 Galón

- Ropa color

Ropa color Vítaly se elabora con un agente blanqueador que no ataca las fibras y realza el color de sus prendas; haciéndolas lucir con colores más vivos y sin manchas.



750ml



2 Litros

5 Galones

1 Galón

- Desengrasante textil

Elimina con máxima eficacia todo tipo de grasas y manchas al tiempo que protege ideal para todo tipo de textiles como: sábanas, manteles, cortinas, alfombras y todo tipo de tapizados.



- Acondicionador y shampoo

Nutre el cabello desde la raíz hasta la punta, dándole brillo y suavidad, protegiéndolo e hidratándolo.



- Jabon de manos

El jabón líquido de manos Vitally está diseñado para la limpieza y humectación de las manos, sin provocar resequedad después de su aplicación. Disponible en diferentes aromas muy agradables y neutro, con alto poder que deja sus manos limpias y suaves.



- Varsol emulsionado

El varsol emulsionado es un agente biodegradable y antibacterial que limpia, desengrasa y desinfecta superficies y prendas, cocinas u otras superficies.



- Jabon de loza

Lava loza con alto poder desengrasante, su efecto espumoso ayuda a remover la grasa, de la cocina como vajillas, cubiertos, cristalería, ollas, estufa, hormo, nevera, mesones. Cuenta con propiedades que protegen tus manos.



- Limpiavidrios

El limpiavidrios vittaly limpia de forma segura sus cristales y espejos eliminando la grasa, polvo, hollín, tizne y demás agentes que opacan el brillo. Da transparencia de manera fácil, rápida y con un secado instantáneo evitando que se empañe.



TABLA 2. PRODUCTOS VÍTTALY

PRODUCTOS FABRICADOS POR VÍTTALY	
Acido multiusos	Ácido muriático
Ácido nítrico	Acido oxálico
Acondicionado de cabello	Acondicionador canino
Alcohol glicerinado 69.9%	Alcohol industrial 70%
Alcohol industrial 96%	Ambientador desinfectante
Ambientador spray	Amoniaco
Amonio cuaternario	Anti ácaros
Biovarsol	Brillo diario
Cera blanca	Cera roja
Citropinol	Cloro jabonoso
Cloro blanqueador 3.5%	Cloro blanqueador 5.25%
Cloro ropa color	Creolina
Cubre rasguño	Desengrasante de cocina
Desengrasante liquido industrial	Desengrasante textil
Desinfectante amonio con vinagre	Detergel
Deterwhite	Fingrass
Gel antibacterial	Gel quitamanchas
Hipoclorito	Instrucidal
Jabón de manos	Jabón de loza
Jabón quita sangre	Limpiavidrios
Llantil	Lustra mueble neutro
Maxonomic	Multiusos con bicarbonato
Peróxido de hidrogeno	Porcelanato
Quineutrín	Quiruger
Quitamanchas en polvo	Removedor de cera
Sellador de pisos	Shampoo cabello

Shampoo canino	Shampoo carro
Shampoo multiusos	Shampoo ropa delicada
Shampoo ropa oscura	Shenapol
Silicona autos	Suavizante
Varsol	Varsol emulsionado
Veneno knocked out	Vinagre industrial
Vinagre multiusos	

FUENTE. (Pasante, 2021)

2.3 PROVEEDORES

Para fabricar los distintos productos, Vítaly cuenta con una variedad de proveedores de materia prima de la mejor calidad, ubicados en distintos lugares del país. Se cuenta con diversas facilidades de pago con algunos logrando cupo crediticio, lo cual resulta ventajoso para la organización. La pasante ha recolectado la información básica de estos proveedores.

TABLA 3. PROVEEDORES

PROVEEDORES DE MATERIA PRIMA	
RAZON SOCIAL	NIT
ALLCHEM CIA LTDA	830115051-1
ASCANIO PINZON YANIDES	60406595
AVA CHEMICALS SAS	900445872-0
CABARRIA IQA SAS	860001978-2
CONQUIMICA SAS	890919549-6
CORESCENTS INTERNACIONAL SAS	901176663-7
DISTRIBUIDORA LA ANDALUZA SAS	900620721-7
EMPAQUES WICHO	1090388571
EMPLANORTE SAS	900695563-1
EVOLQUIM LTDA	830032183-8
FRAGANSA	805014222-1
GM UNIPLAST SAS	901045030-3
GRUPO CARRILLO TORRADO SAS	901410400-0
GRUPO EMPRESARIAL LA SEPTIMA SAS	901338885-1
IBERCHEM COLOMBIA SAS	830075789-5

JUAN CARLOS GOMEZ SANTIESTEBA	1092338956
LUIS FELIPE GONZALES CRISTANCHO	9532925
METROCONTROL INDUSTRIAL SAS	900636397-0
MUNDO LUZ SAS	900363032-8
NOEMY CACERES BORRERO	63330976
NOVAROMAS SA	802019954-4
ODISOL SAS	800226618-4
PRODUCTOS QUIMICOS DE CALDAS PQC SAS	901416681-0
PURICLOR SAS	900396852-2
QUIMIANDES COLOMBIA TA SAS	900930458-4
QUIMICA COSMOS SA	860518811-1
QUIMICA INTERKLOR LTDA	800137224-4
QUIMICA PROTER SAS	900718343-9
QUIMICOS DE LA FRONTERA SAS	901067140-1
QUIMISENSE SAS	901209350-0
QUIRUMEDICAS LTDA	860047163-5
SERGIO ANTONIO GOMEZ MALDONADO	13505550
SILICONAS Y QUIMICOS SAS	830080150-1

FUENTE. (Pasante, 2021)

2.4 MATERIA PRIMA UTILIZADA

Para llevar a cabo la propuesta, la pasante ha tomado tres de los productos más representativos que fabrica y comercializa Vítaly. Debido a la confidencialidad con que debe manejarse la información, se generalizan las materias primas utilizadas en cada uno de ellos.

2.4.1 Detergente liquido multiusos

TABLA 4. FORMULA 1

FORMULA	
DETERGENTE LIQUIDO MULTIUSOS	
%	MATERIA PRIMA
86.53	AGUA
0.02	AGENTE QUELANTE
1.6	HIDROXIDO DE SODIO
8	TENSOACTIVO

1.6	EMULSIONANTE Y TENSOACTIVO
0.5	SURFACTANTE NO IONICO
0.5	TENSOACTIVO
0.95	ESPEANTE
0.1	CONSERVANTE
0.01	COLORANTE
0.01	AGENTE BLANQUEADOR
0.2	FRAGANCIA

(Castro Galvis, 2021)

2.4.2 Cloro blanqueador ropa color

TABLA 5. FORMULA 2

FORMULA	
COLOR BLANQUEADOR ROPA COLOR	
%	MATERIA PRIMA
77.9	AGUA
0.02	AGENTE QUELANTE
19.6	AGENTE BLANQUEADOR
1.53	HIDROXIDO DE SODIO
0.1	FRAGANCIA
0.6	CLORURO DE SODIO
0.25	AGENTE OXIDANTE

(Castro Galvis, 2021)

2.4.3 Limpiador multiusos

TABLA 6. FORMULA 3

FORMULA	
LIMPIADOR MULTIUSOS	
%	MATERIA PRIMA
97.67	AGUA
0.625	DESINFECTANTE
0.8	SURFACTANTE
0.1	CONSERVANTE
0.8	FRAGANCIA
0.0007	COLORANTE
0.0007	COLORANTE

0.0007	COLORANTE

(Castro Galvis, 2021)

Al tener las fórmulas de cada producto la pasante procede a mirar el costo por kilo/litro de cada materia prima utilizada, y además obtener la unidad real convirtiendo el valor porcentual en número entero (valor porcentual / 100), posteriormente es multiplicado este valor por mil para obtener la cantidad exacta de gramos o litros utilizados en este caso para la presentación de un litro y finalmente se divide el costo entre 1000 y es multiplicado por la cantidad utilizada, con el fin de determinar el costo de los gramos o mililitros utilizados en la fabricación del producto.

TABLA 7. COSTO 1

MATERIA PRIMA	COSTO X KL/LT	CANTIDAD UTILIZADA	GR/ML	COSTO
AGUA	\$ 6.2	0.8653	865.3	\$ 5.365
AGENTE QUELANTE	\$ 9282	0.0002	0.2	\$ 1.86
HIDROXIDO DE SODIO	\$ 3094	0.016	16	\$ 49.5
TENSOACTIVO	\$ 10710	0.08	80	\$ 856.8
EMULSIONANTE Y TENSOACTIVO	\$ 14280	0.016	16	\$ 228.48
SURFACTANTE NO IONICO	\$ 8806	0.005	5	\$ 44.03
TENSOACTIVO	\$ 10591	0.005	5	\$ 52.96
ESPELANTE	\$ 36000	0.0095	9.5	\$ 342
CONSERVANTE	\$ 10234	0.001	1	\$ 10.23
COLORANTE	\$ 106029	0.0001	0.1	\$ 10.6
AGENTE BLANQUEADOR	\$ 62000	0.0001	0.1	\$ 6.2
FRAGANCIA	\$ 76755	0.002	2	\$ 153.51
				\$ 1761.54

(Pasante, 2021)

TABLA 8. COSTO 2

MATERIA PRIMA	COSTO X KL/LT	CANTIDAD UTILIZADA	GR/ML	COSTO
AGUA	\$ 6.2	0.770	779	\$ 4.83
AGENTE QUELANTE	\$ 9282	0.0002	0.2	\$ 1.86
AGENTE BLANQUEADOR	\$ 9840	0.196	196	\$ 1928.64
HIDROXIDO DE SODIO	\$ 3094	0.0153	15.3	\$ 47.34
FRAGANCIA	\$ 73542	0.001	1	\$ 73.54
CLORURO DE SODIO	\$ 1325	0.006	6	\$ 7.95
AGENTE OXIDANTE	\$ 29000	0.0025	2.5	\$ 72.5
				\$ 2136.66

(Pasante, 2021)

TABLA 9. COSTO 3

MATERIA PRIMA	COSTO X KL/LT	CANTIDAD UTILIZADA	GR/ML	COSTO
AGUA	\$ 6.2	0.9767	976.7	\$ 6.06
DESINFECTANTE	\$ 12979	0.00625	6.25	\$ 81.12
SURFACTANTE	\$ 16898	0.008	8	\$ 135.18
CONSERVANTE	\$ 10234	0.001	1	\$ 10.23
FRAGANCIA	\$ 80176	0.008	8	\$ 641.41
COLORANTE	\$ 48790	0.000007	0.007	\$ 0.34
COLORANTE	\$ 70567	0.000007	0.007	\$ 0.49
COLORANTE	\$ 103000	0.000007	0.007	\$ 0.72
COLORANTE	\$ 91630	0.000007	0.007	\$ 0.64
COLORANTE	\$ 67830	0.000007	0.007	\$ 0.47
COLORANTE	\$ 32487	0.000007	0.007	\$ 0.23
COLORANTE	\$ 106029	0.000007	0.007	\$ 0.74
				\$ 877.65

(Pasante, 2021)

2.5 CIF, MANO DE OBRA Y COSTOS DEL PERIODO

2.5.1 Nómina

La nómina de Vítaly está comprendida por 20 personas capacitadas, las cuales se ubican en la fábrica y en los dos puntos de venta.

El costo total de la nómina es de \$31.243.356,89

La mano de obra directa sería el químico quien es el encargado de fabricar los productos y la auxiliar asignada. La mano de obra indirecta los demás trabajadores que se encuentran en la fábrica pero no intervienen directamente en el producto.

Los conductores irían distribuidos en los gastos de venta, así como las vendedoras de mostrador.

La parte administrativa sería la contadora, administradora y auxiliar contable.

2.5.2 Costos Indirectos de Fabricación

Entre los costos indirectos de fabricación están los servicios necesarios para que la producción sea posible en la empresa, como lo son el gas, la luz y el internet.

Teniendo un CIF total de \$2.223.700

2.5.3 Gastos de venta

En los gastos de venta se encuentra el arriendo del punto de venta, mantenimiento de los carros de entrega, técnico mecánico, SOAT, viáticos, peajes, combustible, cambio de llantas, la dotación de los empleados y los elementos de protección personal.

Los gastos de venta tienen un valor de \$5.448.443,33

2.5.4 Gastos de administración

Entre los gastos de administración figuran los pagos del software, recarga de extintores, pago de SST, refrigerios y exámenes.

Los gastos de administración suman el valor de \$1.312.500

2.5.5 Gastos de financiamiento

Dentro de este gasto el pasante incluye la cuota que se paga al banco por el crédito otorgado para la adquisición y remodelación del nuevo punto de venta.

Este gasto suma el valor de \$7.000.000

Teniendo en cuenta todos estos ítems la pasante calculó el precio de venta basándose en 5000 litros producidos mensualmente de cada uno de los tres productos, la evidencia del trabajo realizado se encuentra en el Excel adjunto.

2.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio fue hallado teniendo en cuenta el costo y precio de venta de cada producto. El procedimiento se encuentra en la hoja de Excel.

ILUSTRACIÓN 2. PUNTO DE EQUILIBRIO

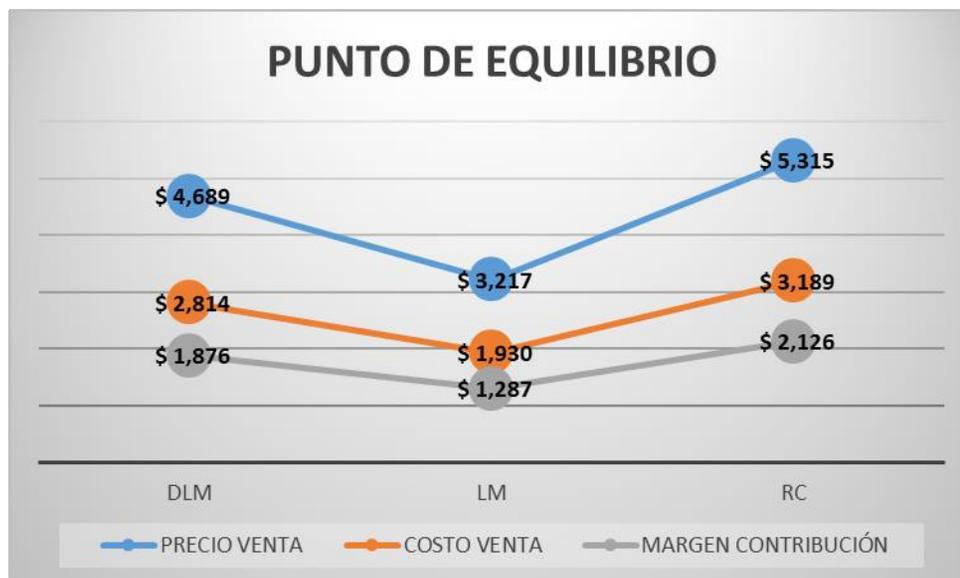
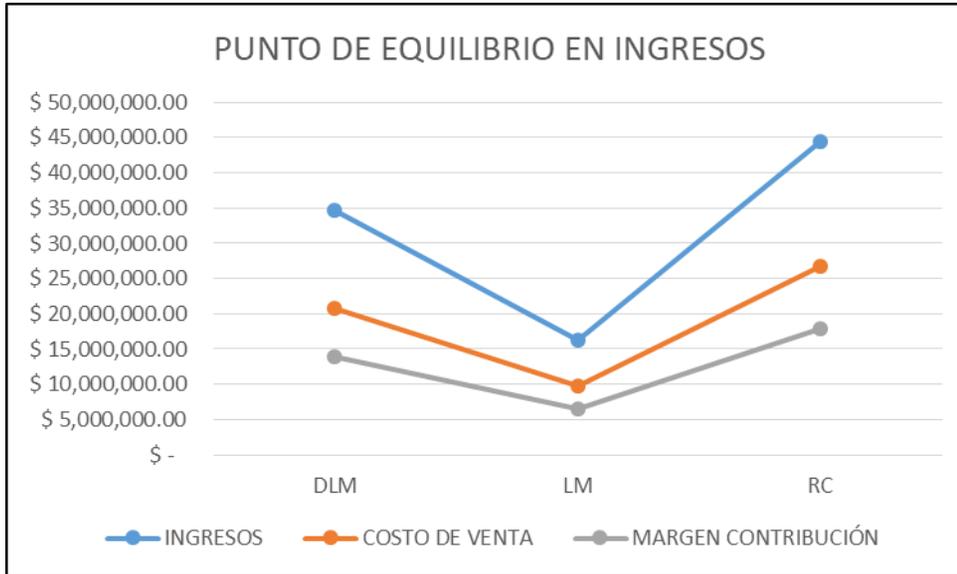


ILUSTRACIÓN 3. PUNTO DE EQUILIBRIO EN INGRESOS



2.7 VIABILIDAD DE LA EMPRESA

Vítaly ha logrado mantener su viabilidad, aunque debería hacerse un ajuste de precios teniendo en cuenta lo arrojado por los cálculos hechos por la pasante y así mismo aplicarlo a todos los productos fabricados por la empresa.

CONCLUSIONES

Las prácticas profesionales que se llevaron a cabo durante cuatro meses, se convirtieron en una oportunidad incalculable llena de aprendizaje donde se ejecuta todo el conocimiento que se ha llegado a adquirir durante los años de carrera universitaria. En esta oportunidad colaborar en la empresa Vítaly SAS, ubicada en Pamplona, Norte de Santander, donde todas las expectativas previas a este proceso se han cumplido de manera satisfactorio y enriquecedora, la empresa es un ejemplo de perseverancia, constancia y entrega ante las personas, pues el objetivo y compromiso de la entidad es brindar productos de calidad acompañados de un servicio apropiado.

Se obtuvo conocimiento sobre la forma de realizar facturas de venta, ingresar facturas de compra, los parámetros que se deben tener en cuenta para realizar el cambio de un precio de venta, la implicación que tiene si un producto es gravado o exento, el manejo de las cuentas por pagar, cuentas por cobrar, lo fundamental que es tener un inventario preciso en una empresa para no incurrir en pérdidas u otros factores que amenacen el buen funcionamiento de la empresa.

Se desarrolló un formato con el fin de conocer el costo de venta de tres productos, ya que era un dato desconocido por la empresa o que no se conocía con exactitud. Cabe mencionar que este formato permite que la empresa pueda utilizarlo más adelante para aplicarlo a todos los productos fabricados por Vítaly en sus diversas presentaciones.

RECOMENDACIONES

La empresa Vítaly debe fortalecer la forma en la que se controla la parte productiva, pues no se tiene ninguna clase de orden en esta área fundamental de la organización. Sería apropiado llevar un inventario de materias primas para que al momento de realizar el pedido con el proveedor se pueda abastecer por suficiente tiempo, generando menos costos y mayor eficacia en los procesos llevados a cabo.

Realizar capacitaciones por parte de la empresa al personal en general, pues en ocasiones se confunden productos, se desconoce la función con el que está hecho o las etiquetas se repiten para varios productos lo que genera mal entendidos.

Organizar las funciones de manera escrita de cada trabajador, de esta manera cada cual estará al tanto de la función que le corresponde y se ocupara en realizar ésta de la mejor manera posible.

ALCANCES DE LA PRÁCTICA

Durante el transcurso de la carrera profesional se logró adquirir muchos conocimientos en aspectos contables, de costos, tributaria, auditoria, presupuestos, entre otros; teniendo el límite de que estos conocimientos eran más teóricos que prácticos. Por ello ingresar a la empresa Vítaly SAS, fue una gran oportunidad que permitió llevar a cabo la parte práctica que se vuelve tan fundamental en el entorno laboral. Conocí como funciona realmente una empresa, los procesos diarios pero vitales que se deben llevar a cabo a diario. Esta experiencia ha hecho que sienta mayor respeto por la profesión contable, porque el buen funcionamiento de una empresa se debe en buena parte al correcto manejo contable de la misma. Valores como la responsabilidad, el compromiso, la puntualidad y el trabajo en equipo se han vuelto más importantes que nunca, pues a diario los necesité para desarrollar mi práctica profesional, lo que aumentó mi capacidad laboral, profesional y sobre todo personal.

Como estudiante de la Universidad de Pamplona, logré que durante mi paso por la empresa Vítaly se realizaran las funciones de manera eficiente y oportuna, lo que abrió las puertas de la empresa a una oferta laboral que sin duda traerá muchos beneficios.

REFERENCIAS

- Avendaño Cote, L. T., Cepeda Cuevas, M., Contreras Rico, C. Y., & Rodríguez Corrales, J. S. (2021). *TRABAJO GERENCIA ESTRATEGICA*. PAMPLONA.
- Castro Galvis, A. (2021).
- Gerencie. (26 de Octubre de 2020). *Gerencia*. Obtenido de Gerencie: <https://www.gerencie.com/materia-prima.html>
- Grudemi, E. (2019). *Enciclopedia Económica*. Obtenido de Enciclopedia Económica: <https://enciclopediaeconomica.com/mano-de-obra/>
- Pasante. (2021). *TRABAJO DE GRADO*. PAMPLONA.
- Polimeni, R. (1994). *CONTABILIDAD DE COSTOS (3RA EDICIÓN)*.
- Prada Fajardo, P. A., & Caicedo Gélves, H. Y. (2007). *INFORME FINAL PRÁCTICA PROFESIONAL*. PAMPLONA.
- Rios Lamus, K. J., & Pabón Mogollón, L. V. (2021). *INFORME VITTALY SAS*. PAMPLONA.
- Ruiz Cortés, F. L. (05 de 02 de 2018). *SIIGO*. Obtenido de SIIGO: <https://www.siigo.com/blog/empresario/que-es-un-costo-en-contabilidad/>
- VITTALY. (2020). *Cátalogo*. Pamplona, Colombia.
- Vítaly. (2021). *FICHAS TÉCNICAS Y DE SEGURIDAD*. PAMPLONA.

ANEXOS

ANEXO 1. CARTA DE PRESENTACIÓN



ACREDITACIÓN INSTITUCIONAL
Avanzamos ¡Es nuestro objetivo!



Pamplona, 29 de julio de 2021

313-027.222

Señor
ALEXANDER CASTRO GALVIS
Representante Legal
VITTALY SAS
Ciudad

Cordial saludo.

Respetuosamente solicito su colaboración, para que **CAROLL YULIETH CONTRERAS RICO**, identificada con Cédula de Ciudadanía No. 1.094.282.948, de Décimo semestre del Programa de Contaduría Pública, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Pamplona, realice su Práctica Profesional, durante el segundo periodo académico del año 2021, en la Empresa que usted representa.

Nuestra estudiante, profesional idóneo, competente para desempeñarse en el ámbito de los sistemas contables, con capacidad de análisis e investigación para la toma de decisiones, espíritu de liderazgo y eficiente capacidad para la gestión de procesos financieros; formación Integral en lo social, humanístico, tecnológico y contable, para cumplir funciones de Revisoría Fiscal, Auditoría Interna y Externa, Asesorías contables, financieras y tributarias.

La práctica cuenta con este Centro de Prácticas y Asesoría Empresarial, donde se ofrece orientación y se hace seguimiento personalizado al pasante, haciendo partícipe del proceso a su superior inmediato, comprende un periodo mínimo de 4 a 6 meses, equivalente a un semestre académico, en el horario que según la naturaleza de la labor encomendada requiera, sin exceder los términos de ley.

Manifiesto a Usted mi sentido de gratitud, al contribuir con esta etapa del proceso de formación académica de la estudiante, lo cual redunda en beneficio de la comunidad y particularmente, en la visión empresarial que deben tener nuestros egresados.

Para cualquier información comunicarse con este Centro, al correo electrónico genprao@unipamplona.edu.co o con la directora de Trabajo de Grado del programa, la Profesora Julia Teresa Cañas Jaimes, celular 314 4829086.

Atentamente,

ÁLVARO PARADA CARVAJAL
Director Centro de Práctica y Asesoría Empresarial



"Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz"

Universidad de Pamplona
Pamplona - Norte de Santander - Colombia
Tels. (7) 5685303 - 5685304 - 5685305 - Fax: 5682750

ANEXO 2. CARTA DE ACEPTACIÓN



Pamplona, 30 de julio de 2021

Señor:
ÁLVARO PARADA CARVAJAL
Director
Centro de Prácticas y Asesoría Empresarial

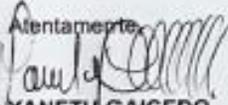
Cordial saludo.

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de darle a conocer que la estudiante CAROLL YULIETH CONTRERAS RICO, identificada con cédula de ciudadanía No. 1094282948, de Décimo semestre del Programa de Contaduría Pública, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Pamplona, ha sido admitida para realizar su Práctica Profesional en nuestra empresa Vitaly SAS, identificada con NIT 901.366.378-8.

Dicha práctica tendrá como fecha de inicio el 03 de agosto de 2021 y tendrá una duración de cuatro meses con un horario administrativo previamente acordado con la estudiante, se desempeñará en el Área Financiera y estará bajo supervisión de la contadora Katerine Galvis.

La estudiante desempeñará funciones como:

- Registro de facturas de compra
- Elaboración de facturas de venta
- Creación de códigos de artículos con su respectiva parametrización
- Cálculo de precios de ventas
- Contabilización de gastos
- Elaboración de notas de inventario
- Elaboración de recibos de caja y recibos de pago
- Verificación de pagos electrónicos
- Revisión de cuadros de caja
- Apoyo en procesos de afiliación al sistema de seguridad social

Atentamente,

YANETH CAICEDO
Administradora

Dirección:
Crr 4 N° 5-13 centro (Pamplona)
Tel: 5685061 Cel: 3132524

ANEXO 3. CERTIFICADO FINALIZACIÓN DE LA PRÁCTICA



**EL SUSCRITO REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA VITTALY SAS,
IDENTIFICADA CON NIT 901.366.378-8**

CERTIFICA

Que la estudiante **CAROLL YULIETH CONTRERAS RICO**, identificada con cédula de ciudadanía No. 1094282948, de Décimo semestre del Programa de Contaduría Pública, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Pamplona, ha realizado su práctica profesional en nuestra empresa **Vittaly SAS**, identificada con NIT 901.366.378-8, en el periodo comprendido entre el 03 agosto al 03 de diciembre del presente año, en la cual bajo la supervisión de la contadora **Katerine Galvis** desarrolló las siguientes funciones en el área financiera y administrativa:

- Registro de facturas de compra
- Elaboración de facturas de venta
- Creación de códigos de artículos con su respectiva parametrización
- Cálculo de precios de ventas
- Contabilización de gastos
- Elaboración de notas de inventario
- Elaboración de recibos de caja y recibos de pago
- Verificación de pagos electrónicos
- Revisión de cuadros de caja
- Apoyo en procesos de afiliación al sistema de seguridad social

La presente certificación se expide a los 03 días del mes de diciembre de 2021.

ALEXANDER CASTRO GALVIS
Representante legal Vittaly SAS
CC 88.267.475

ANEXO 4. CERTIFICADO IMPLEMENTACIÓN PROPUESTA

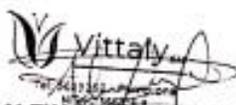


**EL SUSCRITO REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA VITALY SAS,
IDENTIFICADA CON NIT 901.366.378-8**

CERTIFICA

Que la estudiante **CAROLL YULIETH CONTRERAS RICO**, identificada con cédula de ciudadanía No. 1094282948, de Décimo semestre del Programa de Contaduría Pública, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Pamplona, implementó su trabajo de grado "determinación del costo unitario del producto fabricado en la empresa Vitaly"

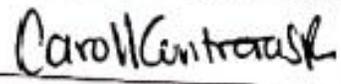
La presente certificación se expide a los 03 días del mes de diciembre de 2021.



ALEXANDER CASTRO GALVIS
Representante legal Vitaly SAS
CC 88.267.475

Dirección:
Crr 4 N° 5-13 centro (Pamplona)
Tel: 5685061 Cel: 3132642310

ANEXO 5. FORMATO DE EVALUACIÓN

 REPORTE DE EVALUACIÓN		Universidad de Pamplona Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales Centro de Prácticas y Asesoría Empresarial Pamplona (Surte de Santander) Km 1, Via Bucaramanga Tel: (7) 5143761 - www.unipamplona.edu.co cenraec@unipamplona.edu.co			
OBJETIVO:	Evaluar el desempeño del practicante de acuerdo con los objetivos previamente planteados en la empresa con el fin de comprender las acciones que faciliten el cumplimiento de los mismos y logren el desarrollo personal y profesional del estudiante.				
ESTUDIANTE:	Caroll Joheth Contreras Gico	ORGANIZACIÓN:	Vitaly SAS		
PROGRAMA:	Contabilidad Pública	DEPENDENCIA:	Financiera		
EVALUADOR:	Katherine Galvis	FECHA:	03 Dic 2021		
CALIFICACIÓN: MUY SOBRESALIENTE (MS) SOBRESALIENTE (S) BUENO SOBRESALIENTE (PS) ACEPTABLE (A)					
INDICADORES DE DESEMPEÑO	MS	S	PS	A	CONCEPTO DEL EVALUADOR
ADAPTACION A LA ORGANIZACIÓN Aptitud del estudiante para afrontar cambios en los diversos roles que debe asumir de acuerdo con las asignaciones presentadas.	X				Muy atento ante las necesidades operativas de la empresa, ejecutando las actividades de manera oportuna.
INTERACCIÓN AL GRUPO DE TRABAJO Facilidad para adaptarse a las orientaciones, comportamientos y necesidades de las personas que conforman el equipo.	X				Cuenta con excelente disposición, su forma de ser y profesionalismo es reflejado de forma positiva.
INICIATIVA Y APORTES Capacidad para sugerir soluciones prácticas e innovadoras a problemas presentados en la organización.		X			En la oportunidad que vea, realizó sugerencias contables y administrativas.
RESPONSABILIDAD Asume proactivamente las responsabilidades de su área.	X				Tomo de manera responsable las funciones asignadas.
CALIDAD DE TRABAJO Oportunidad y efectividad en todas las actividades que realiza.	X				Ejecuto de manera eficiente las actividades y funciones.
PUNTUALIDAD Y ASISTENCIA Disponibilidad para presentarse a tiempo en su lugar de trabajo.	X				Se presentó de forma puntual acorde al horario establecido.
COMUNICACIÓN Capacidad para expresar sus ideas (oral y escrita) en forma clara y precisa y para comprenderlas.	X				Cuenta con muy buena capacidad de expresión tanto oral como escrita.
MADUREZ Grado de autonomía y seriedad para manejar cualquier tipo de situación.	X				Se desempeña como una gran persona y profesional, con total madurez.
ENTUSIASMO Capacidad para asumir actitudes de manera positiva y ordenada.	X				Siempre se mantuvo entusiasmado y positivo.
CAPACIDAD DE MEJORAMIENTO Capacidad de revisar con claridad los procesos para darlos a conocer.	X				Las observaciones que se le hicieron, las tomó y corrigió de manera eficiente.
TRABAJO BAJO PRESIÓN Capacidad de dar solución a diferentes labores en cortos períodos de tiempo.	X				Ante los momentos de gran trabajo o situaciones tensas, mostró excelente actitud.
CUALIDADES DEL ESTUDIANTE	Seriedad, Inteligente, Atento, Entusiasta, Proactiva, Puntual.				
ASPECTOS QUE DEBE MEJORAR	Liderazgo		Trabajo en Equipo		
	Comunicación		Generación de Propuestas		
	Otro, ¿Cuál?				
EL PRACTICANTE CUMPLIÓ CON SUS EXPECTATIVAS:	SI	X	¿Por qué? Ejecuto de manera eficiente las funciones asignadas dando un gran apoyo a las actividades contables.		
RECOMENDACIONES Y/O SUGERENCIAS:	Mantenerse y avanzar de forma positiva en todo su carrera profesional, para sacar el mayor provecho en cada oportunidad.				
 FIRMA EVALUADOR		 FIRMA PRACTICANTE			

ANEXO 6. FORMATO DE AUTOEVALUACIÓN



CENPAE

REPORTE DE AUTOEVALUACIÓN

Universidad de Pamplona
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Centro de Prácticas y Asesoría Empresarial
Pamplona (Norte de Santander)
Km 1, Via Bucaramanga
Tel: (7) 5481781 - www.unipamplona.edu.co
cenprac@unipamplona.edu.co

Nombre del Estudiante: Caroll Yuliett Contreras Eico Fecha: 03/12/21

Programa: Contaduría Pública

Nombre de la Empresa: Virtaly SAS Dependencia Entidad: Financiera.

OBJETIVO: Reflexionar en torno de las actitudes y habilidades que pueden dinamizarse durante el semestre de práctica para resfirmar los valores y principios ciudadanos fundamentales.

- 1 Señale el medio por el cual se vinculó usted a la empresa donde desarrolla su Práctica Profesional.

1.1. Unipersonal <input type="checkbox"/>	1.2. Familiar <input type="checkbox"/>	1.3. Amistad <input type="checkbox"/>	1.4. Autogestión <input checked="" type="checkbox"/>
1.5. ¿Otro Medio? <input type="checkbox"/> Especifique ¿Cuál Otro? <input style="width: 200px;" type="text"/>			
- 2 ¿Que lo motivó a elegir este medio? El tipo de empresa y adquirir conocimiento.
- 3 ¿Considera usted que ha cumplido las expectativas que se tenía antes de iniciar el semestre de práctica? SI NO

Explique: He aprendido mucho y aplicado el conocimiento adquirido.
- 4 ¿Que tipo de dificultades ha afrontado durante la práctica?

4.1. Académicas <input type="checkbox"/>	4.2. Laborales <input type="checkbox"/>	4.3. Personales <input type="checkbox"/>	4.4. Ninguna <input checked="" type="checkbox"/>
--	---	--	--

Explique: No tuve ningún inconveniente o dificultad.
- 5 ¿Cree usted que el semestre de práctica es un escenario propicio para la formación en valores humanos? SI NO
- 6 Señale TRES VALORES que usted haya fortalecido durante este semestre de práctica profesional:

6.1. Responsabilidad <input checked="" type="checkbox"/>	6.2. Puntualidad <input type="checkbox"/>	6.3. Compromiso <input checked="" type="checkbox"/>	6.4. Participación <input checked="" type="checkbox"/>
6.5. Sensibilidad Social <input type="checkbox"/>	6.6. Nacionalismo <input type="checkbox"/>	6.7. Creatividad <input type="checkbox"/>	6.8. ¿Otro? <input type="checkbox"/>

¿Cuál?
- 7 Desde el punto de vista del cumplimiento de los objetivos, evalúe su desempeño durante el semestre de práctica y caliíquese, en el siguiente cuadro, utilizando la escala de 0.0 a 5.0, con base en las siguientes competencias y sus criterios:

COMPETENCIA	NOTA	JUSTIFIQUE SU CALIFICACION
Ciudadano Autónomo Hombre - Contexto Atención y cumplimiento de lo establecido por el CENPAE	5.0	Durante el transcurso de la práctica me esforce por cumplir las actividades establecidas.
Científico Hombre - Conocimiento Presentación efectiva y oportuna del trabajo académico	4.5	Presenté el trabajo a tiempo. Esfuerzo comprometido con la universidad y la empresa.
Profesional Hombre - Disciplina Expresa la síntesis de su formación en saberes, actitudes y habilidades, aplicadas al ámbito laboral.	5.0	Tuve un buen desempeño en la empresa, cumplir con las expectativas de la empresa.
Nota Integral	4.8	

ANEXO 7. VIDEO EVIDENCIA DE PRÁCTICA

<https://www.youtube.com/watch?v=ruQqePSCi5I>

