



Gestión de mejora en el control de cuentas por cobrar en la empresa

FERREHIDRAULICO SAS

Estudiante:

Martha Isabel Leal

ID 487710

Tutor: Jasleidy Prada

Función de práctica profesional:

Vínculo laboral

04 de marzo de 2019



Gestión de mejora en el control de cuentas por cobrar en la empresa

FERREHIDRAULICO SAS

Asignatura:

Opción de Grado:

Sistematización de la Práctica Profesional

Estudiante:

Martha Isabel Leal

ID: 487710

Tutor:

Jasleidy Prada

04 de marzo de 2019

ÍNDICE

Índice de Ilustraciones	V
Índice de Tablas.....	VI
Resumen	VII
Abstract.....	VIII
Introducción.....	IX
Justificación	XI
Definición y Planteamiento del Problema	XII
Marco Referencial	XII
Marco Teórico	XV
Marco Legal.....	XVI
Metodología	XVII
Objetivo General	XVIII
Objetivos Específicos	XVIII
CAPITULO I.....	20
1. Descripción General Del Contexto De Practica Profesional En Donde Trabaja El Estudiante	20
1.1 Descripción del entorno de práctica profesional.....	21
1.1.1 Reseña histórica	22
1.1.2 Misión, visión y valores corporativos.....	23
1.1.3 Organigrama con la ubicación del practicante	25
1.1.4 Logros de la empresa	26
1.1.5 Descripción del área funcional donde se desempeño	27
1.1.6 Matriz FODA	30
1.1.7 Descripción de herramientas y recursos utilizados	31
1.2 Datos del Interlocutor, jefe inmediato, Supervisor, Equipo interdisciplinario con el que interactuó durante su práctica profesional en contrato de aprendizaje.	32
1.3 Funciones y compromisos establecidos	34

1.4	Plan de trabajo.....	35
1.4.1	Objetivo de la práctica profesional	35
1.4.2	Plan de trabajo semanal	35
1.4.3	Productos a realizar.....	36
CAPITULO II.....		37
2	Resultados De La Práctica Profesional	37
2.1	Descripción de las actividades realizadas	38
2.2	Análisis sobre la relación teoría – práctica, durante la aplicación del proyecto de trabajo.....	42
2.3	Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo.	45
CAPITULO III.....		47
3	Evaluación general de la práctica	47
3.1	Resultados alcanzados	47
3.2	Beneficios logrados para su perfil profesional una vez terminadas las tres prácticas profesionales.....	48
3.3	Conclusiones y recomendaciones generales de la práctica.....	49
	Conclusiones	49
Recomendaciones		50
Referencias.....		51

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1.Fotografía Empresa FERREHIDRAULICO SAS	21
Ilustración 2. Organigrama de FERREHIDRAULICO SAS	25
Ilustración 4.Fotografía JAVIER ARDILA RODRIGUEZ.....	33
Ilustración 5.Fotografía Integrantes de la Empresa FERREHIDRAULICO SAS	34
Ilustración 6.Cuadre de caja Empresa FERREHIDRAULICO SAS	37

Índice de Tablas

Tabla 1 Matriz FODA personal de la función de práctica desarrollada.....	30
Tabla 2. Evaluación de lo planeado versus lo ejecutado.....	38
Tabla 3. Identificación de asignaturas de Componente Específico Profesional por subcomponente.	42
Tabla 4 Proceso de Control Interno	43
Tabla 5. Análisis del aporte al desarrollo de competencias específicas del programa de Contaduría Pública al Ejercicio laboral y profesional	44
Tabla 6. Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo.....	46
Tabla 7. Resultados alcanzados en la práctica profesional en la empresa FERREHIDRAULICO SAS.....	47

Resumen

Este proyecto pretende determinar la importancia que tiene el control de los procedimientos de gestión de cuentas por cobrar dentro de la organización y por medio del cual será posible determinar las diversas afectaciones administrativas y financieras de la entidad, además de controlar indicios de obligaciones circulantes necesarias para las operaciones de comercialización de productos, nivel de endeudamiento y periodo de tiempo en pago de facturas de proveedores.

En el desarrollo de este trabajo se implementaron conocimientos obtenidos a lo largo de la carrera de Contaduría Pública y gracias a esta formación fue posible detectar con mayor facilidad evidencia de importantes desaciertos dentro del área de crédito y cartera por lo que fue posible aducir pruebas y razones para implementar una gestión de control de seguimiento permanente de la información contable. Con el objetivo de determinar el mejor proceso de seguimiento y control de las cuentas por pagar, en primera estancia se recurre al apoyo de la gerencia para implementar políticas de manejo de la cartera lo que permitirá clasificarla en categorías de corriente, vencida y cuentas de difícil cobro, lo que permitirá optimizar los procesos de cobro y por ende el fortalecimiento de la organización objeto de estudio. Con el aporte que realiza el área de cartera será posible que las áreas de administración, compras, tesorería y contabilidad se apoyen de manera directa en la partida doble de todas las transacciones registradas por estos conceptos

Abstract

This project aims to determine the importance of controlling the management procedures of accounts receivable within the organization and by means of which it will be possible to determine the various administrative and financial effects of the entity, as well as to check indications of current obligations required to the operations of commercialization of products, level of indebtedness and period of time in payment of invoices of suppliers.

In the development of this work, knowledge obtained throughout the career of Public Accounting was implemented and thanks to this training it was possible to detect with greater ease evidence of important mistakes in the area of credit and portfolio, making it possible to adduce evidence and reasons to implement a permanent control management of the accounting information. In order to determine the best process of monitoring and control of accounts payable, in the first stay, management's support is used to implement portfolio management policies, which will allow it to be classified into categories of current, past due and difficult accounts. collection, which will optimize collection processes and therefore the strengthening of the organization under study. With the contribution made by the portfolio area, it will be possible for the administration, purchasing, treasury and accounting areas to directly support the double entry of all transactions recorded for these items.

Palabras Clave

- Control, procedimientos, indicios, partida doble, transacciones

Keywords

Bank reconciliation, account, credit, account receivable, account payable.

Introducción

Por medio del presente informe se pretende dar a conocer a la empresa FERREHIDRAULICO SAS en la cual se desarrolló la práctica profesional y donde como estudiante se ha tenido la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos durante el tiempo de estudio universitario en la carrera de contaduría pública, este trabajo se presenta por medio de capítulos donde se ejecutan diferentes planteamientos y aportes que el estudiante realiza con el fin de procurar y llevar un mejor control, funcionalidad y beneficios de un adecuado manejo de las cuentas por cobrar.

Inicialmente se encuentra la reseña histórica de la empresa, información tributaria, la misión, visión y valores corporativos los cuales fueron tomados de la página web de la compañía. Se presenta la ubicación del área donde se realizó la validación de la práctica, en este caso es el área de cartera la cual se contempla en el organigrama corporativo, también se observarán los logros alcanzados de acuerdo a la problemática que se encontró y la opción que se brindó en procura de una solución. Seguidamente se presenta una DOFA, donde se dan a conocer las estrategias frente a las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas; esta información va de acuerdo a lo encontrado en la empresa y por medio de la cual se llega a concluir en objetivos generales y específicos.

Finalmente se evidencia que el problema de la empresa está enfocado en: Deficiencia en cuanto al cobro de cartera pues las políticas de crédito y cobranza no definen claramente los procedimientos para la asignación de créditos, ni la exigencia de la documentación que se requiere por seguridad de los mismos, tampoco condiciones específicas para que los clientes efectúen los pagos, además de la continua rotación de personal en el área de cartera. Esta situación ha generado adquisición de cuentas de difícil cobro lo que conlleva a cierta

desestabilidad económica e incumplimiento frente a proveedores y otras obligaciones; por consiguiente, se dará a conocer el análisis de una correcta gestión de cuentas por cobrar, lo que implica re direccionamiento de personal encargado de dicho proceso, corrección y reubicación de datos que permitirán conocer la intención de compra, venta y recaudo razonable. Se pretende una verificación, reclasificación y registro de las sumas que se adeudan y de los derechos de cobro obtenidos por venta de productos y servicios.

Se Mencionan las actividades que se realizaron durante el tiempo que se estuvo trabajando en la compañía y se señalan los beneficios logrados de manera personal al igual que el beneficio que recibió la empresa con los aportes frente a la problemática encontrada. Finalmente se mencionan de forma general los logros obtenidos y el reconocimiento del aprendizaje frente al proceso de la práctica profesión

Justificación

Actualmente las empresas comerciales deben tener políticas y procedimientos que generen el control de las cuentas por cobrar con la finalidad de llevar a cabo una ejecución adecuada para obtener resultados favorables. Este tipo de entidades a la medida en que van otorgando créditos, están comprometiendo la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones; no obstante, también facilitan las ventas de sus productos mejorando las utilidades, por lo cual es importante revisar los procesos del área de cobranza con el fin de mitigar riesgos, obteniendo reportes por parte de los responsables del área para evidenciar la situación actual de la cartera.

Las cuentas por cobrar tienen como fin mantener a sus clientes habituales y atraer a nuevos, aunque generalmente implica un dilema entre solvencia y productividad, ya que, si se ofrecen muchas facilidades para la venta de los productos, se incrementarán las ventas y también las utilidades; pero, por otra parte, se compromete capital en las cuentas por cobrar, que finalmente disminuyen la liquidez de la empresa.

Una política de crédito y la gestión de cobro efectiva es primordial para la rotación de la cartera vencida, ya que de tal manera se puede evidenciar los problemas de cobranza y buscar alternativas de mejora, por lo tanto, cada aspecto de la política de crédito es importante para la administración exitosa de las cuentas por cobrar.

Definición y Planteamiento del Problema

Planteamiento del Problema

Este proyecto se basa directamente en conocer la situación actual de la empresa, donde se genera un análisis completo, tomando como referencia la estructura administrativa, generadora del principal problema presentado en el mal cobro y funcionamiento de las cuentas por cobrar.

Definición del Problema

El cobro de cartera lo genera una sola persona que tiene como cargo auxiliar administrativa, mediante un cobro telefónico semanalmente al vencimiento del crédito y dependiendo del día de pago de cada cliente. La gestión de cobro no lleva un seguimiento que respalde el proceso, ni se evidencia mediante reportes físicos, solamente se informa verbalmente a la gerencia.

La compañía les otorga a sus clientes un plazo mínimo de 30 días, lo cual genera un incremento en sus ventas, pero no se está generando una gestión de cobro preventivo antes de la fecha de vencimiento para evitar la morosidad de los clientes.

La organización no genera estudio de crédito para validar referencias, capacidad y puntualidad en sus pagos, pues es otorgado de manera verbal, en algunos casos la única evidencia es recibir un correo electrónico con su respectiva orden de compra para proceder a despachar y facturar el pedido al plazo establecido por gerencia. La persona encargada del cobro de cartera una vez vencido el crédito realiza la llamada al departamento de cartera de la compañía para poder programar el respectivo pago.

Otra situación que se evidencia es que el puesto de auxiliar administrativo en los últimos tres años ha presentado repetitivamente cambio de personal, por lo tanto, no existe un buen control en el departamento de cartera. El mal manejo del puesto de trabajo ocasiona errores al momento de realizar la cobranza y molestias en algunos clientes debido a que tampoco se lleva un reporte sobre los pagos y anticipos realizados por los clientes, lo cual hace generar cobro de facturas que ya estas canceladas. El análisis realizado va enfocado en la gestión de cuentas por cobrar de la empresa que presenta como problema un alto desfase financiero y flujo de caja

Marco Referencial

Según (Cárdenas M. &, s.f.) Para el desarrollo del objetivo general de la investigación, el cual consistió en determinar la incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar (cartera) en la rentabilidad y liquidez de la ESE Hospital Universitario Erasmo Meoz, periodo 2005-2009, se aplicó una investigación descriptiva con diseño documental, que permitiera determinar y analizar indicadores financieros referentes a la morosidad de cuentas por cobrar, rentabilidad y liquidez; asimismo, se efectuó revisión de fuentes primarias como los estados financieros e informes enviados por el Hospital a la Contaduría General de la Nación.

Conforme a (González Posligua, 2015) La gestión de cobranza o cobro se refiere a exigir el pago, pues al interior del área de cuentas por cobrar la visión debe ser la de completar ventas y hacer espacio para nuevos pedidos, entendiendo que un componente básico para ello es recibir el pago.

La falta de recuperación de la cartera, afecta el funcionamiento de cualquier Empresa, que le puede provocar problemas de liquidez por tal razón es importante identificar los riesgos que trae para la delegación la falta de recuperación de la cartera tanto a corto como a largo plazo. (López Zeledón, 2016)

En tanto más eficaces sean las estrategias y menor la cartera morosa mayor será la rentabilidad de la entidad financiera. (Díaz Tarrillo, 2018)

Justamente la propuesta se basará en una nueva segmentación o agrupación de los deudores, la cual se basa en sus características conductuales de manera que la gestión de cobro pueda ser más efectiva como adecuada al tipo de deudor. Esta propuesta reemplazaría al actual manejo de cartera que centra su accionar en función del monto y los días de morosidad, definiendo como cliente de mayor riesgo o importancia a aquel que mantenga un mayor monto por pagar y sea el más retrasado en sus obligaciones. (Regalado Yépez, 2016)

(Calderón Zelaya, 2016)El propósito fundamental de este trabajo es diseñar el plan estratégico para la recuperación de la cartera morosa de ENACAL Departamento Nueva Segovia en el período 2012 al 2016, que permita a la delegación la obtención de mejores resultados empresariales e incorporar en su gestión buenas prácticas, en conjunto con identificación y documentación de sus procesos, mejorar políticas de cobro, aplicando mediciones de su eficiencia y eficacia, estableciendo planes de mejora continua.

Según (Camacho Portillo, 2015) como es lógico las empresas de menor tamaño son las que principalmente se ven afectadas por el incumplimiento de las obligaciones de pago de sus clientes. Las empresas más grandes tienen este problema también, pero en menor intensidad, puesto que cuenta con más recursos, liquidez y tienen un riesgo más diversificado. En el caso de empresas pequeñas, un impago de una cuantía importante de dinero puede suponer el inicio de una crisis, por ello deben tener más cuidado a la hora de realizar préstamos u otorgar créditos y cobrar las facturas con rigor temporal.

De acuerdo con (Mayorga Tayo, 2014)El área de crédito y cobranza de una empresa es una pieza clave dentro de una organización. Antes de la concesión de una operación, el área de crédito debe decidir a quién, hasta que monto y a qué plazo otorgarle, y después de la concesión el área de cobranza ve que los plazos de pago se cumplan y cuando no toma medidas para procurar el pago lo antes posible. Esto viene a estar directamente relacionado con los ingresos de la cooperativa y con su capital de trabajo, y se refleja en su salud financiera.

Muchas de las empresas ferreteras ofrecen a crédito sus productos con el fin de obtener mayores ventas e ingresos, sin embargo si no se administran bien las cuentas por cobrar ello va a generar un riesgo de liquidez el cual es necesario para cumplir con sus obligaciones a corto plazo ya sea con anticipos a clientes, proveedores, trabajadores o invertir en algún proyecto. (Mendoza Castillo J. J., 2016)

Según (Cuadros Rodriguez, 2016)Las ventas al crédito que dan como resultado a las cuentas por cobrar, normalmente incluyen condiciones de crédito en las que se estipula el número de días de pago, si bien es conocido que todas las cuentas por cobrar, no se cobran dentro del período establecido, también es cierto, que la mayoría se convierten en efectivo en un plazo muy inferior a un año y extender los días de crédito que podría generar el resultado definitivo. Para determinar un nivel en cantidad de cuentas por cobrar es necesario conocer las políticas de la empresa, teniendo en cuenta el otorgamiento de créditos a los clientes, en algunas acostumbran a ofrecer descuentos por Pronto Pago, pero es conveniente comparar el monto de dicho descuento con el costo de administración de la inversión en clientes, para precisar cuál de las alternativas es la más conveniente.

Marco Teórico

Teniendo en cuenta la dificultad que tiene la entidad en la gestión de cuentas por cobrar y el efecto negativo en su liquidez por el incumplimiento de las políticas de seguridad y una débil gestión de cobranza se puede evidenciar que se ha generado retraso y deficiencia en el pago de las obligaciones. A partir de esto se ha optado por recurrir a una serie de fuentes que mostraron temas similares aportando ideas con la pretensión de ponerlas en práctica y mejorar el funcionamiento de estas actividades.

Según (Cueva Gil, 2017) las ventas al crédito muestran aportes, al mismo tiempo causa riesgos, debemos considerar y aplicar una política capaz de administrar el crédito

Las ventas al crédito presentan beneficios, pero también provocan riesgos, por ello, se debe considerar la aplicación de una política efectiva de la administración del crédito. La eficacia de las políticas de crédito de una compañía puede ejercer un impacto significativo en su desempeño general, y para que una compañía esté en condiciones de otorgar crédito a sus clientes debe: establecer políticas de crédito y cobranza, y evaluar a cada solicitante de crédito en particular (Valeriano Tuni, 2017).

Marco Legal

DECRETO 2649 DE 1993 NIVEL NACIONAL

ARTICULO 62. CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR. Las cuentas y documentos por cobrar representan derechos a reclamar efectivo u otros bienes y servicios, como consecuencia de préstamos y otras operaciones a crédito. Las cuentas y documentos por cobrar a clientes, empleados, vinculados económicos, propietarios, directores, las relativas a impuestos, las originadas en transacciones efectuadas fuera del curso ordinario del negocio y otros conceptos importantes, se deben registrar por separado.

Al menos al cierre del período, debe evaluarse técnicamente su recuperabilidad y reconocer las contingencias de pérdida de su valor.

Teniendo en cuenta la naturaleza de la partida y la actividad del ente económico, normas especiales pueden autorizar o exigir que estos activos se reconozcan o valúen a su valor presente.

Sin perjuicio de lo dispuesto por normas especiales, para la preparación de estados financieros de períodos intermedios es admisible el reconocimiento de las contingencias de pérdida con base en estimaciones estadísticas. Diario Oficial 41156 (diciembre 29 de 1993 Decreto 2649 de 1993) Decreto 2649 de 1993 Nivel Nacional. Régimen Legal Bogotá D.C. Recuperado <https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=9863>

Metodología

Este informe de grado se hace a través de la metodología cualitativa en base a una experiencia documentada guiada por (Sampieri, 2014) donde indica que el enfoque consiste en métodos de recolección de datos no estandarizados ni predeterminados completamente donde tal recolección consiste en obtener las perspectivas y puntos de vista de los participantes (sus emociones, prioridades, experiencias, significados y otros aspectos más bien subjetivos), desarrollando preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos. Por lo tanto, el estudio de este caso se señala como cualitativo por que se comienza desde una recolección de datos donde abarcan las experiencias personales de los trabajadores, la revisión de documentos, la observación de los procesos desde un punto de vista interno, pero siempre manteniendo una perspectiva analítica como observadora externa.

Objetivo General

Determinar principios necesarios para el reconocimiento y adecuado manejo de las cuentas por cobrar dentro de la empresa FERREHIDRAULICO SAS.

Objetivos Específicos

- Elaborar políticas que brinden reconocimiento en la incorporación de las partidas que cumplan el concepto de cuentas por cobrar.
- Gestionar los procesos de recaudo en las cuentas por cobrar
- Implementar estrategias de cobro para mejorar los mecanismos utilizados de cobranza

CAPITULO I

1. Descripción General Del Contexto De Practica Profesional En Donde Trabaja El Estudiante

FERREHIDRAULICO SAS es una empresa comercial de orden nacional, está ubicada en la carrera 22 # 15-10, en el sector de Paloquemao localidad de los Mártires, Bogotá Colombia. Este sector ferretero se caracteriza porque mueve gran parte de la economía de la capital del país ofreciendo una extensa y variada lista de productos y servicios relevantes para las necesidades y demanda de los clientes. Las instalaciones de FERREHIDRAULICO constan de un local comercial con servicio de mostrador para atención al cliente, bodega de almacenamiento y parqueadero, su objeto principal es la comercialización y venta de productos hidráulicos.

En marzo de 2017 se ingresa a la compañía como auxiliar de cartera donde se ha logrado mayor experiencia y nuevas responsabilidades en el departamento de contabilidad, teniendo en cuenta que el contrato laboral es indefinido aún se mantiene el vínculo con la compañía.

Ilustración 1. Fotografía Empresa FERREHIDRAULICO SAS



Fuente: López (2017) Recuperado de: C:\Users\USUARIO\Desktop\ESCRITORIO\FOTOS 2

1.1 Descripción del entorno de práctica profesional

Nombre de la empresa: FERREHIDRAULICO SAS

NIT. 900.334.273-2

Dirección: CARRERA 22 # 15 – 10 Bogotá

Teléfono: 300 31 00

Página Web: www.ferrehidraulico.co

Actividad Económica: Código CIU 4752

FERREHIDRAULICO SAS adopta la norma internacional de información financiera NIIF. Con este sistema es posible mayor transparencia, comparabilidad y eficacia de los estados financieros lo que contribuye al mejoramiento de la operatividad y mayor certeza en la toma de decisiones económicas y financieras. Según el decreto 3022 de 2013 FERREHIDRAULICO SAS pertenece al grupo 2 en NIIF para Pymes

Responsabilidades Fiscales Nacional y Distrital

-Impuesto de Renta y complementarios. régimen ordinario

-Retención en la fuente a título de renta.

-Impuesto al valor agregado IVA

-Ventas régimen común.

-Usuario aduanero.

-Informante de exógenas.

-ICA

Rete ICA

1.1.1 Reseña histórica

Según la información del certificado de cámara y comercio de 2018, FERREHIDRAULICO SAS con actividad principal 4752(comercio al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en establecimientos especializados) fue conformada el 24 de enero del 2010 por tres socios; Juan Camilo Duque y los hermanos Javier Ardila, Jaime Ardila. Inicio sus actividades el 1 de febrero De 2010 en Bogotá D.C, en el sector de Paloquemao y a la fecha cuenta con ocho (8) años en el mercado. Desde el inicio, su actividad principal ha sido el suministro de productos para acueducto, gasoducto, oleoducto, aire y redes contra incendio, pero con el transcurso de los años se han incorporado otras líneas de productos, lo que ha permitido ofrecerle al cliente solución integral a sus necesidades.

El objetivo primordial es una mejora continua que permita satisfacer a los clientes ofreciendo lo mejor en; tiempo de entrega, asesoramiento, soporte técnico, calidad de los productos y cumplimiento, por lo que FERREHIDRAULICO SAS de la mano de su fundador y

gerente general Javier Ardila Rodríguez continuara trabajando para alcanzar las metas de crecimiento y desarrollo (Leal, 2017).

1.1.2 Misión, visión y valores corporativos

A continuación, se presentan los principales elementos del direccionamiento estratégico de FERREHIDRAULICO SAS.

Misión: Es una empresa que trabaja para brindar a sus clientes la mayor diversidad en la comercialización, distribución y ventas de productos hidráulicos y ferretería en general, bajo premisas de precio, calidad y servicio acorde a las exigencias del mercado, comprometiéndonos con la formación constante de nuestro recurso humano, para que este sea altamente calificado, productivo y comprometido a mantener la preferencia y satisfacción de nuestros clientes; con la finalidad de generar un crecimiento rentable, en beneficio de todos que nos permitirá mantener y mejorar cada día la calidad y servicio prestado. Ferrehidraulico sas. (2016). Misión. Recuperado de: Ferrehidraulico SG-SST-.zip - archivo ZIP, tamaño descomprimido 542.198.016 bytes

Visión: Tener para el 2020 un posicionamiento y liderazgo comercial en cuanto a la comercialización, distribución y venta de productos hidráulicos y ferretería en general, superando las perspectivas de calidad y servicio de nuestros clientes a nivel nacional, gracias al apoyo incondicional de un comprometido equipo de trabajo, permitiéndonos así sostener un alto grado de responsabilidad social y comercial que nos garantice solidez financiera y crecimiento sostenible. Ferrehidraulico sas. (2016). Visión. Recuperado de: Ferrehidraulico SG-SST-.zip - archivo ZIP, tamaño descomprimido 542.198.016 bytes

Valores: FERREHIDRAULICO SAS Es una empresa que trabaja para brindar a sus clientes premisas de precio, calidad y servicio acorde a las exigencias del mercado, para lo cual se fomenta un buen ambiente laboral, brindando a su grupo humano respeto y espacio para que

tengan oportunidad de crecimiento personal y laboral. La organización está orientada al mejoramiento continuo de cada uno de los procesos organizacionales que influyen directamente con el buen servicio además del sentido de pertenencia del personal de planta, lo cual se refleja en la satisfacción y fidelidad de los clientes. Ferrehidraulico sas. (2016). Valores. Recuperado de: Ferrehidraulico SG-SST-.zip - archivo ZIP, tamaño descomprimido 542.198.016 bytes.

Honestidad. Reflejada por medio de las transacciones y operaciones realizadas con rectitud y transparencia.

Responsabilidad. Desde el cumplimiento de los deberes, derechos y funciones en el ámbito comercial y social.

Confianza. La organización cumple con lo ofrecido al cliente en cuanto a la calidad de los productos y su precio justo y razonable.

Servicio. Se brinda atención integral con el fin de cumplir las expectativas generales del cliente.

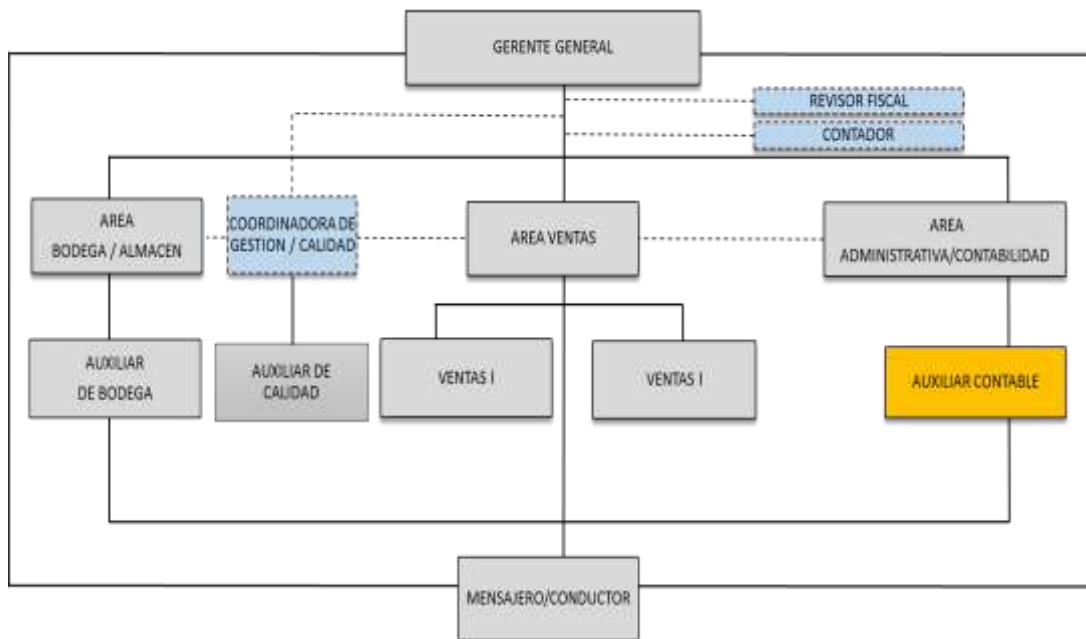
Respeto. Actuación de manera correcta e incluyente, respetando la dignidad de los dependientes, clientes y proveedores.

Efectividad. Excelente servicio para el desarrollo oportuno de los procesos de entrega de mercancía, lo cual genera un beneficio mutuo con los clientes. (Leal, 2018)

1.1.3 Organigrama con la ubicación del practicante

En la figura 1 se muestra una estructura jerárquica donde el gerente general es la figura principal seguida del revisor fiscal, contador, área contable donde se realizó la práctica laboral, subsiguiente está el coordinador de gestión de calidad, ventas, auxiliar de calidad, auxiliar de bodega, mensajero y conductor. La práctica laboral se realizó en el área de contabilidad como auxiliar administrativo y contable, realizando actividades de transacciones y operaciones contables, nomina, actualización de documentos y demás actividades relacionadas dentro del cargo.

Ilustración 2. Organigrama de FERREHIDRAULICO SAS



Fuente: Cauca, (2018. Ferrehidraulico SG-SST-.zip - archivo ZIP, tamaño descomprimido 542.198.016 bytes

1.1.4 Logros de la empresa

La compañía FERREHIDRAULICO SAS es una organización privada dedicada principalmente a la comercialización y venta de productos para acueducto, gasoducto, oleoducto, aire y redes contra incendio. Desde el año 2017 se ha tenido la oportunidad de trabajar en esta compañía lo que ha generado oportunidades para poner en práctica la formación en contabilidad, al igual que adquisición de nuevos conocimientos por medio de situaciones cotidianas en dicha área lo que ha sido muy importante para el enriquecimiento personal y profesionalmente.

Por medio de la práctica en la empresa FERREHIDRAULICO SAS se han destacado logros como la adquisición de experiencia contable de manera general permitiendo mayores oportunidades de competencia laboral, la consecución del proceso académico y estabilidad y confianza frente a la resolución de situaciones del área en la cual se labora. (Leal,2018)

1.1.5 Descripción del área funcional donde se desempeño

La empresa FERREHIDRAULICO SAS realiza su actividad comercial en su sede ubicada en la ciudad de Bogotá, sector de Paloquemao. Las diferentes áreas funcionales de FERREHIDRAULICO SAS están constituidas por: la dirección general, contabilidad, recursos humanos, mercadeo, ventas y sistema de informática las cuales se relacionan y empalman hacia el cumplimiento de los propósitos y necesidades de la compañía. De acuerdo a las necesidades de la organización, en el presente informe se hace relación a la gestión de recaudo de las cuentas por cobrar y lo relacionado con la cartera de la compañía lo cual evidencian ciertas falencias en cuanto a las políticas de manejo de los créditos y procesos de recaudo lo que puede presentar problemas que ocasionan afectaciones en la liquidez y pérdida de ingresos. (Leal,2018)

la Nía 400 se fundamenta en: Riesgo de auditoria, riesgo inherente, riesgos de control, riesgo de detección y sistema de contabilidad es una norma que establece los lineamientos de evaluación y control de riesgo; el control interno es la base que adopta una compañía para llevar a cabo los objetivos y las políticas planteadas. Fuente: Florencio, B. (2011). NIA 400 Evaluaciones de Riesgo y Control Interno (Parte final) Actualidad Empresarial, N° 230 - Primera Quincena de mayo 2011. Recuperado de:

<https://mail.google.com/mail/u/1/?pli=1#search/normas+apa?projector=1>

¿Cuáles serían la política más apropiadas que se debe implementar para el control de cartera, que permitan a FERREHIDRAULICO SAS garantizar el recaudo de recursos y el pronto pago de obligaciones?

Se sugiere a la gerencia implementar políticas de cartera que garanticen la recepción de documentos con información general de los clientes lo que permitirá realizar un seguimiento comercial en otras entidades, lo que tendrá como efecto el propósito real del recaudo y por ende el pronto pago de las obligaciones.

1. El solicitante de crédito debe diligenciar el formulario “solicitud de crédito”, adjuntando los documentos requeridos (Rut actualizado, Cámara de comercio no mayor a 30 días, fotocopia de la cedula del representante legal, estado financieros, renta, referencias comerciales y bancarias no mayor a seis meses) para poder realizar el respectivo estudio de crédito.
2. Posteriormente se debe validar que el formulario este bien diligenciado y con todos los documentos requeridos, adicional corroborar que la información adquirida llamando a las referencias suministradas.
3. El Gerente General después de tener toda la información debe tomar la decisión sobre la aprobación del crédito y cupo asignado.
4. Se envía por escrito la respuesta sobre la solicitud de crédito, si llega ser aprobado especificando cupo y plazo.
5. La información se debe registrar en el sistema contable SIIGO.

Generar un procedimiento adecuado de cobranza, para poder llevar un seguimiento a las cuentas por cobrar.

1. El encargado de cobranza debe registrar en SIIGO los plazos y montos estipulados para cada cliente con el fin de generar el bloqueo automático en caso de mora.
2. Las facturas elaboradas, contabilizadas y radicadas de crédito se deben entregar a la persona encargada de cobranza.
3. El encargo de cobranza debe validar que la factura de venta cumpla con los parámetros estipulados.
4. La persona encargada de cobranza debe archivar las facturas, y elaborar semanalmente la programación de los clientes que debe gestionar.
5. Se genera cobro preventivo mediante correo electrónico, enviando estados de cartera actualizados.
6. El cobrador gestiona telefónicamente las facturas de venta que ya se encuentran en mora.
7. El encargado de cobranza debe tener actualizado los pagos que realicen los clientes.
8. El encargado de cobranza debe informar a gerencia los clientes con facturas antiguas con el fin de buscar otras alternativas de cobro.

1.1.6 Matriz FODA

La Matriz FODA que se presenta a continuación, las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas encontradas por el estudiante, para el desarrollo de la práctica profesional, en el proceso, área o funciones asignadas dentro de la organización o empresa.

Tabla 1 Matriz FODA personal de la función de práctica desarrollada

<p style="text-align: center;">Factores Internos (IFAS)</p> <p style="text-align: center;">Factores Externos (EFS)</p>	<p style="text-align: center;">Fortalezas</p> <p>A través del departamento de cartera es posible mantener la compañía en un estado firme y con posibilidad de crecimiento</p>	<p style="text-align: center;">Debilidades</p> <p>La antigüedad de las moras ha generado cuentas de difícil cobro lo que ha generado el dar de baja y asumir la pérdida significativa por estos rublos.</p>
<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <p>La posibilidad de la implementación de incentivos que promuevan a los clientes a concientizar y respetar la modalidad de pago pactadas.</p>	<p style="text-align: center;">Estrategias (FO)</p> <p>Con la creación de políticas de cartera que aseguren el recaudo efectivo, se puede garantizar el continuo y productivo avance de la compañía hacia un futuro económico de mayor éxito.</p>	<p style="text-align: center;">Estrategias (DO)</p> <p>Con el fin de incentivar al cliente, es posible implementar descuentos y beneficios por pronto pago.</p>
<p style="text-align: center;">Amenazas</p> <p>Teniendo en cuenta que la competencia trata de igualar y estar a la altura, el cliente trata al máximo de escudarse en las políticas que le brinda otro proveedor.</p>	<p style="text-align: center;">Estrategias(FA)</p> <p>La calidad del producto y el servicio oportuno al cliente con argumentos cualitativos y cuantitativos generan confianza logrando un alto grado de recaudo en la cartera.</p>	<p style="text-align: center;">Estrategias (DA)</p> <p>Siendo firme y constante en las políticas planteadas se genera en cliente una fuerza que abunda la credibilidad y fortalece el compromiso adquirido de las dos partes.</p>

Fuente: Leal, M. (2018)

1.1.7 Descripción de herramientas y recursos utilizados

En la organización FERREHIDRAULICO SAS se maneja el Software SIIGO que funciona alrededor del Sistema Contable, permitiendo gran versatilidad en el asentamiento de operaciones, al poderse registrar de dos formas: La primera, mediante La Elaboración Directa de los Documentos en el computador, en cuyo caso el sistema automáticamente realiza la contabilización (Comprobante) y el registro de las cifras en todas las demás áreas (transparente para el usuario); y la Segunda, mediante la incorporación directa de Comprobantes de Contabilidad, garantizando por cualquiera de los medios, que todos los registros sean afectados simultáneamente; provee así un solo medio de alimentación de información (Comprobantes), lo que asegura Integridad y Consistencia total entre sus diferentes aplicaciones.

Que es SIIGO. **Recuperado de:**

<http://portal.siigo.com/docs/DocView.aspx?DocumentID=%7B2CF85410-7F68-4081-A701-EE2913E0A5F1%7D&NoHeader=1&NoSubject=1el>.

Adicional se manejan recursos físicos que respaldan la información guardada en el sistema contable SIIGO que se encuentran ubicadas en el archivo, como son las carpetas de Solicitud de crédito, respuestas de crédito pagos y clientes de crédito. Utilizando herramientas como es el correo electrónico para envío de estados de cuentas y teléfonos celulares para la gestión de cobro.

Ilustración 3. Sistema Contable de la Empresa Ferrehidraulico SAS



Fuente: Leal, (2018) Recuperado de: SRVSIIGO\remoto02

1.2 Datos del Interlocutor, jefe inmediato, Supervisor, Equipo interdisciplinario con el que interactuó durante su práctica profesional en contrato de aprendizaje.

El señor Javier Ardila Rodríguez se caracteriza por su experiencia y conocimiento general en productos de ferretería y agregados además de su responsabilidad social, humanidad y excelente carácter en el manejo del personal de la compañía FERREHIDRAULICO SAS.

Jefe inmediato: Javier Ardila Rodríguez

Gerente general: Javier Ardila Rodríguez

Teléfono: 313 3429029

Ilustración 3. Fotografía JAVIER ARDILA RODRIGUEZ



Fuente: Ardila, (2018).

Equipo de Trabajo: El grupo de trabajo está conformado por personal determinante y comprometido en las funciones asignadas, con mentalidad proactiva y generadora de ideas y aportes en pro a la gestión de crecimiento.

Javier Ardila, Edgar Suarez, Wilson Alfonso, Angie Durango, Wilson López, Saúl Martínez, Tatiana Pulido, Víctor Zuluaga, Jonathan Pinzón, Martha Leal.

Ilustración 4. Fotografía Integrantes de la Empresa FERREHIDRAULICO SAS



Fuente: López, (2017) Recuperado de: C:\Users\USUARIO\Desktop\ESCRITORIO\FOTOS 2

1.3 Funciones y compromisos establecidos

Entre las funciones establecidas por la empresa para el desarrollo de la práctica profesional se determinaron funciones de cuadre de caja diario al igual que la causación de gastos, conciliaciones bancarias, contabilización de documentos, tales como (Recibos de caja, Notas crédito, facturas de venta), pago a proveedores y descargue de cartera en el sistema Contable SIIGO

1.4 Plan de trabajo

Para el desarrollo de la función de práctica se exponen en el siguiente apartado los elementos clave del plan de trabajo a realizar durante el periodo de Trabajo de Campo, con base en los lineamientos de las funciones de práctica profesional de UNIMINUTO UVD.

1.4.1 Objetivo de la práctica profesional

La práctica profesional es una de las estrategias de la proyección social de todo el Sistema UNIMINUTO, la cual se concibe como una actividad pedagógica complementaria a la formación del estudiante en su área disciplinar, y que adquiere su relevancia a partir de la relación permanente entre la universidad, la sociedad y el mundo laboral (UNIMINUTO 2014, p. 1). Por tanto, para el desarrollo de la función en donde trabaja el estudiante en la empresa FERREHIDRAULICO SAS, el estudiante se propone:

1.4.2 Plan de trabajo semanal

ACTIVIDADES POR SEMANA	
semana 1	Organizar el archivo físico de toda la documentación contable y Registro de facturación y gastos de contado.
semana 2	Ingreso de facturas de compra a crédito y su respectivo archivo por consecutivo y fecha de generación.
semana 3	Verificación, contabilización y relación de facturas de compra y venta de contado al igual que gastos diarios.
semana 4	Apoyo en preparación general para prorroga del ISSO 9001
semana 5	Causación y pago de nómina y seguridad social al igual que registro de egresos y gastos de crédito y contado
semana 6	Registro de pago de clientes, causación de partidas y relación en las respectivas carpetas.

semana 7	Causación y giro de cheques por servicios prestados a Contador, Revisor Fiscal y personal encargado de ISSO.
semana 8	Revisión de cartera (cuentas por cobrar)Pago a proveedores y revisión de pago de clientes para conciliación de bancos Colpatría y Bancolombia
semana 9	Relación y verificación de facturas de contado al igual que de gastos diarios, arqueo y cuadro de caja menor.
semana 10	Organización y archivo de documentación contable, revisión de extractos bancarios, causación de pagos (si los hay).
semana 11	Solicitud vía email de documentación faltante de clientes y proveedores para presentar en auditoría ISSO 9001,causación de gastos y facturas contado.
semana 12	Relación y aplicación de notas crédito a proveedores y giro de los respectivos pagos, ingreso de inventario a crédito y archivo de facturas (proveedores)
semana 13	Causación y pago de nómina y planilla simple, revisión y actualización de contratos de trabajo.
semana 14	Causación de gastos de contado, ingreso de compras crédito, compras uso almacén, cuadro de caja.
semana 15	Contabilización de los respectivos pagos de clientes para conciliar bancos Colpatría y Bancolombia.
semana 16	Arqueo y cuadro de caja menor, actualización de clientes y proveedores, revisión de archivo.

Fuente propia: (Leal, 2018)

1.4.3 Productos a realizar

Todos los días se realizará un arqueo de caja menor, se relacionan las ventas de mostrador como facturas de contado al igual que el respectivo ingreso y causación de los gastos de contado o de crédito que suceden a la fecha.

Cada día al final de la tarde se entrega una relación a la gerencia de todas las ventas en efectivo, ventas por datafonos y gastos de contado.

Diariamente se revisa el extracto bancario para verificar y causar posibles pagos de clientes.

El día tres de la semana se presenta un informe general del estado de cartera para los posibles pagos a proveedores para el día viernes.

Ilustración 5. Cuadre de caja Empresa FERREHIDRAULICO SAS

				FECHA: 03/NOV/18				
				SALDO INICIAL	427,041			
				SALDO FINAL	526,402			
CONTROL DE CAJA GENERAL								
PAGOS								
FECHA	Nº SOPORTE	DESCRIPCION	IMPORTE	FECHA CONTABILIZADA	# SOPORTE	EMPRESA	DESCRIPCION	VALOR
03/NOV/18	0241	PAGO FACTURA VC	\$ 1,117	03/NOV/18	03-983	COOPER SAS	CONDICIONADO BARRIL	\$ 11,902
03/NOV/18	0242	PAGO FACTURA VC	\$ 89,899	03/NOV/18	03-984	MARJERA SAS	FACTURA DE CONTADO BARRIL	\$ 31,787
03/NOV/18	0243	PAGO FACTURA VC	\$ 10,335	03/NOV/18	03-985	COOPICH SAS	FACTURA DE CONTADO BARRIL	\$ 48,091
03/NOV/18	0244	PAGO FACTURA VC	\$ 249,895	03/NOV/18	03-986	PIRETO GUERRA ARMANDO	TIRES DE PULSADOR DE TIR	\$ 148,999
03/NOV/18	0247	PAGO FACTURA VC	\$ 273,929	03/NOV/18	03-987	GUARTE ALBERTO	BIJERAS Y CUBIAS DE MOTOCICLETA	\$ 38,000
03/NOV/18	0248	PAGO FACTURA VC	\$ 54,725	03/NOV/18	03-988	ACCESORIOS PARA MOTOCICLETAS SAN LEO	CARGOS PARA MOTOCICLISTA	\$ 281,900
03/NOV/18	0250	PAGO FACTURA VC	\$ 88,800	03/NOV/18	03-989	CLASURIPS	RENOV EMANERES VELOCIDADES	\$ 32,000
03/NOV/18	0254	PAGO FACTURA VC	\$ 121,800	03/NOV/18	03-990	CLASURIPS	RENOV EMANERES TATIANA PULIDO	\$ 36,000
03/NOV/18	0256	PAGO FACTURA VC	\$ 428,900	03/NOV/18	03-991	CAMAPA DE COMERCIO	CERTIFICADO BACT 0398	\$ 9,900
03/NOV/18	0257	PAGO FACTURA VC	\$ 251,742	03/NOV/18	03-992	BILDOYA Y BILDOYA	DILCES HALLOWEEN	\$ 42,000
03/NOV/18	0259	PAGO FACTURA VC	\$ 35,000	03/NOV/18	03-993	AUTOMOTOS LTDA	USARCAP (20) MOTOCICLISTA	\$ 9,000
03/NOV/18	0260	PAGO FACTURA VC	\$ 29,844	03/NOV/18	03-994	MOTOS EL CORRECH	MANUTENCION MOTOCICLISTA	\$ 88,440
03/NOV/18				03/NOV/18	03-995	PANQUEADERIA LA OLAYA	PANQUEADERIA PLACA OLAYO	\$ 1,750
TOTAL PAGOS			\$ 1,318,881	TOTAL GASTOS				\$ 1,318,881
SALDO FINAL CAJA								\$ 526,402

Fuente: Leal, (2018) Recuperado de: [\\Pc-contabilidad\contabilidad 2018\CAJAS 2018\NOV-2018](http://Pc-contabilidad/contabilidad 2018/CAJAS 2018/NOV-2018)

CAPITULO II

2 Resultados De La Práctica Profesional

En este capítulo se presentan los aspectos relevantes del desarrollo y ejecución de la práctica profesional en la empresa FERREHIDRAULICO SAS

2.1 Descripción de las actividades realizadas

El trabajo realizado en FERREHIDRAULICO SAS desde marzo de 2017 se ha desarrollado en funciones delegadas al cargo: Revisión y relación de facturación, elaboración de recibos de caja, contabilización de gastos, archivo físico de clientes y proveedores al igual que su respectivo ingreso al sistema contable SIIGO, elaboración de nómina, seguimiento a contratos laborales, pago a proveedores, etc. Estas funciones fueron de gran importancia para el fortalecimiento y adquisición de experiencia. La labor realizada en FERREHIDRAULICO SAS generó un gran aporte a la carrera profesional ya que fue posible realizar otras funciones que permitieron profundizar el conocimiento general en las diferentes áreas.

Tabla 2. Evaluación de lo planeado versus lo ejecutado

Sem ana	Actividad planeada	Porcentaje de cumplimiento	Actividad ejecutada
1	Revisión y contabilización de facturas de contado al igual de los gastos diarios de contado. Proceso de cuadro de caja diario.	100%	Se realizaron las actividades planeadas, las cuales siempre estuvieron bajo supervisión del jefe inmediato y la Gerencia general de FERREHIDRAULICO SAS
2	Proponer los posibles planteamientos que van a contribuir con el mejoramiento y la dirección del área en la cual se trabaja.	100%	Se proponen políticas de asignación de créditos y manejo de cartera. Teniendo en cuenta que estos procesos son cotidianos se sugiere solicitud de documentación.
3	Revisión, contabilización y seguimiento de facturas, para asegurar la radicación de estas. Teniendo muy presente las	100%	Las contabilizaciones se realizaron de acuerdo con las normas establecidas por la empresa.

	políticas que se están implementado		
4	Son funciones repetitivas; revisión de las cuentas por cobrar, se genera la debida conciliación, revisión de bancos para verificar los pagos recibidos y aplicarlos, en caso de ser necesario emitir Notas Crédito utilizando el sistema contable SIIGO	100%	Se repite el proceso planeado en la semana 1, con metas muy claras que conducían al mejoramiento constante de cada una de las funciones asignadas.
5	Asistencia en el sistema contable SIIGO, en el cual debe reposar la información necesaria para la elaboración de informes finales que permitan presentar revelaciones correctas y al día a la Gerencia de FERREHIDRAULICO SAS.	100%	Se continua la labor asignada al departamento de cartera por lo cual se apoya en la elaboración de comprobantes de egreso para el pago a proveedores, conciliaciones bancarias, y conciliaciones de cartera.
6	Gestión repetitiva semanal de causación de documentos de egresos, facturas de venta, recibos de caja, etc. Con la finalidad de unificar información para el cierre de mes.	100%	Depuración de toda la información relacionada con la contabilización de comprobantes de egresos, conciliaciones bancarias y todo el proceso de cartera.
7	Se revisa toda la información en el sistema, tal como: bancos, cartera, proveedores, clientes, etc., con el fin de preparar el informe mensual para la Gerencia y su pertinente revisión y verificación para la liquidación de impuestos.	100%	Documentos entregados al contador para su respectivo proceso de depuración y elaboración de impuestos
8	Revisión de bancos para verificar los pagos recibidos y aplicar a la cartera generando los respectivos recibos de caja. hacer la revisión y relación en planilla de facturas de contado generadas	100%	Se legaliza el proceso de firmas y presentación de impuestos a la DIAN y finalmente su respectiva causación ante la entidad bancaria.

	el día anterior, pasar al proceso de firmas por parte de la directiva encargada, contabilizar facturas y gastos para finalmente proceder al área de archivo.		
9	Se repite el proceso de la primera semana continuando con el proceso de gestión de cartera con el apoyo del encargado de los créditos. Relación de toda la información diaria en el sistema SIIGO con el fin de tener la información completa y correcta.	100%	Conciliación de cartera con clientes, al igual se solicita documentación de clientes nuevos para asignación de crédito.
10	Revisión las cuentas por cobrar y hacer cobro de cartera generando la debida conciliación con el cliente, revisar bancos para verificar los pagos recibidos y aplicarlos utilizando para esto el sistema contable SIIGO; contabilizar facturas de contado pasarlas al proceso de firmas por parte de la directiva encargada y finalmente proceder a archivar.	100%	Se realiza conciliación de las cuentas por cobrar en el sistema contable teniendo en cuenta los pagos que registran las entidades bancarias en sus movimientos. Si da lugar se generan notas crédito por devoluciones de clientes o cruces de cartera con los proveedores
11	Contabilizar facturas de contado y gastos para realizar el proceso de cuadro de caja diario, enviar para las firmas por parte de la directiva encargada, y finalmente proceder al área de archivo, hacer cobro de cartera para que sean analizados y verificados por la Gerencia.	100%	Teniendo en cuenta los pagos que registran las entidades bancarias se realiza conciliación de las cuentas por cobrar en el sistema contable SIIGO. En algunos casos por solicitud del cliente se envía estado de cartera actualizado. Se generan las Notas crédito a las que hubo lugar debidamente autorizadas por la gerencia.
12	Al finalizar la semana emitir un informe de los recaudos y de los estados de cartera actualizados para que sean analizados y verificados por la Gerencia.	100%	Se continua con el proceso de recaudo de cartera y se incentiva a los clientes a realizar pagos oportuno.

13	Son funciones repetitivas; revisión de las cuentas por cobrar, se genera la debida conciliación, revisión de bancos para verificar los pagos recibidos y aplicarlos, en caso de ser necesario emitir Notas Crédito utilizando el sistema contable SIIGO	100%	Se repite el proceso planeado en la semana 1, con metas muy claras que conducían al mejoramiento constante de cada una de las funciones asignadas.
14	Se revisa toda la información en el sistema, tal como: bancos, cartera, proveedores, clientes, etc., con el fin de preparar el informe mensual para la Gerencia y su pertinente revisión y verificación para la liquidación de impuestos.	100%	Documentos entregados al contador para su respectivo proceso de depuración y elaboración de impuestos
15	Revisión de bancos para verificar los pagos recibidos y aplicar a la cartera generando los respectivos recibos de caja. hacer la revisión y relación en planilla de facturas de contado generadas el día anterior, pasar al proceso de firmas por parte de la directiva encargada, contabilizar facturas y gastos para finalmente proceder al área de archivo.	100%	Se legaliza el proceso de firmas y presentación de impuestos a la DIAN y finalmente su respectiva causación ante la entidad bancaria.
16	Gestión repetitiva semanal de causación de documentos de egresos, facturas de venta, recibos de caja, etc. Con la finalidad de unificar información para el cierre de mes.	100%	Depuración de toda la información relacionada con la contabilización de comprobantes de egresos, conciliaciones bancarias y todo el proceso de cartera.

Fuente: Fuente: Leal, M. (2018)

2.2 Análisis sobre la relación teoría – práctica, durante la aplicación del proyecto de trabajo.

El periodo de la práctica profesional en la empresa FERREHIDRAULICO SAS ha sido muy gratificante ya que se han generado oportunidades de aprendizaje y fortalecimiento de las diferentes áreas de la contabilidad tal como contabilidad financiera, tributaria y de gestión. En el ámbito laboral se obtuvo conocimiento y aprendizaje sobre los procesos administrativos y contables, pero también otros factores como la convivencia dentro de un ambiente laboral donde se obtuvo la oportunidad de interactuar con un diverso grupo de personas que aportaron un valor significativo y que permitieron incrementar la formación académica y personal.

Tabla 3. Identificación de asignaturas de Componente Específico Profesional por subcomponente.

Subcomponente	Asignatura
Contabilidad	-Contabilidad financiera I -Contabilidad financiera II -Contabilidad financiera III -Contabilidad financiera IV -Contabilidad financiera V -Contabilidad pública
Finanzas	-Matemática financiera -Análisis financiero -Administración financiera -Finanzas públicas
Contabilidad de gestión	-Costos I -Costos II -Presupuesto
Regulación y control	-Auditoría I -Auditoría II
Contabilidad tributaria	-Tributaria I -Tributaria II

Fuente: Fuente: Leal, M. (2018)

Tabla 4 Proceso de Control Interno

ACTIVIDAD	OBJETIVO GENERAL	HALLAZGOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	RESULTADOS
RECAUDO DE CARTERA	Mejorar los procesos de cobro para mitigar la cartera vencida	No se genera cobro preventivo	Generar cobro preventivo	Se realiza cobro preventivo, mediante correo electrónico enviando estado de cartera pronto a vencer
		Clientes con mora mayor a 30 días	Generar gestión de Cobro de las facturas vencidas desde el primer día de mora	Diariamente se valida las facturas vencidas para generar gestión por teléfono y confirmar la fecha de pago
		No se reporta semanalmente la gestión de cobro a gerencia	Generar informe y dejar reporte de la gestión de cobro realizada	Semanalmente se entrega a gerencia un informe físico sobre la gestión de cobro y pagos recibidos
		Gerencia autoriza despacho a clientes morosos	Llevar un control interno para no generar despacho a clientes en mora	Se establecen políticas de cobro para mejorar el control interno sobre las cuentas por cobrar

Fuente: Fuente: Leal, M. (2018)

Tabla 5. Análisis del aporte al desarrollo de competencias específicas del programa de Contaduría Pública al Ejercicio laboral y profesional

subcomponente	Impacto académico	Impacto desde lo práctico	Conclusiones y sugerencias
<p>1.Contabilidad financiera: Charles T. Horngren. (2000); Introducción a la Contabilidad Financiera 7° Edición; México; Pearson.</p>	<p>La teoría que ofrece la universidad es de importancia significativa pues sus lineamientos ayudan a construir los objetivos en el campo educativo y respaldan la disciplina profesional.</p>	<p>En la práctica profesional se evidencia la destreza y los conocimientos que se adquirieron durante el tiempo de estudio universitario.</p>	<p>Por medio de la contabilidad financiera es posible medir la información y realizar las diferentes actividades que permiten genera rendimiento futuro.</p>
<p>2.Finanzas Alvarez A. Alberto (2005); Matemáticas financieras, 3° edición; Bogotá, Colombia; Mc Graw Hill (A. Alberto, 2005)</p>	<p>El conocer el adecuado manejo de las finanzas permitió entender la importancia y valor de los recursos dentro de la organización.</p>	<p>Es una variable importante dentro del manejo contable y administrativo de la empresa pues por medio de este se logra mantener equilibrio entre beneficio y riesgo</p>	<p>Es necesario establecer la manera de asignar los créditos a los clientes y asegurar el control de los fondos para tener claro el riesgo que asume la entidad.</p>
<p>3.Contabilidad de gestión Gómez B, Oscar. (2005); Contabilidad de Costos 5° Edición; Bogotá, Mc Graw Hill (Gomez B, 2005)</p>	<p>La contabilidad de gestión es de gran soporte dentro de la contabilidad general ya que fue posible conocer y entender que cada ente tiene sus propias necesidades y manejo interno.</p>	<p>Por medio de la contabilidad de gestión ha sido posible hacer un análisis diario de los costos lo que permite que la gerencia realice mejor su gestión en la toma de decisiones.</p>	<p>Es importante fortalecer la contabilidad de gestión dentro de la organización pues gracias a su manejo interno es posible llevar la información actual y así facilitar la toma de decisiones.</p>

<p>4.Control y regulación Alvin A. Arens; Randal J. Elder; Mark S. Beasley. (2007). Auditoría un Enfoque Integral; Mexico: Pearson. (Alvin A.Arens, 2007)</p>	<p>Es de vital importancia que como profesional se tenga información clara de las regulaciones que surgen dentro de la estructura contable, de esta manera es posible tener un roll confiable en el proceso económico de la organización.</p>	<p>Toda la información es preparada teniendo en cuenta la norma contable lo cual refleja la necesidad de presentar datos económicos confiables.</p>	<p>Conocer el sistema regulador y sus normas permite llevar una contabilidad clara y confiable, tanto para el gobierno como para la entidad pues su buen uso muestra a la gerencia que una buena gestión da como resultado seguridad y tranquilidad económica.</p>
<p>5.Contabilidad Tributaria Vargas R, Carlos. (2017) Contabilidad Tributaria 2° Edición, Bogotá, Ecoe (Vargas R, 2017)</p>	<p>El conocimiento adquirido ha permitido distinguir los diferentes tributos y la manera de presentarlos correctamente.</p>	<p>El cambio constante del sistema tributario requiere que el profesional tenga un continuo grado de actualización.</p>	<p>Cumplirle al tributo de manera clara y honesta genera tranquilidad y seguridad para continuar trabajando por el crecimiento de una empresa y por ende por nuestro país.</p>

Fuente: Fuente: Leal, M. (2018)

2.3 Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo.

Por una parte, el aprendizaje teórico brindado por la institución ha capacitado en diversos aspectos para el desarrollo integral, y, por otra parte, la práctica en el campo de trabajo ha fortalecido estas bases donde de manera particular, cada experiencia surgida en la realidad laboral ha sido complemento para la formación y disciplina personal y profesional.

La práctica en el lugar de trabajo genero grandes beneficios y oportunidades de fortalecer el proceso de aprendizaje profesional pues a partir del ejercicio laboral se desarrollaron actividades propias del área contable lo que ha permitido consolidar información y a la vez poner en práctica estos conocimientos y ponerlos al servicio de la entidad FERREHIDRAULICO SAS.

Tras el primer año de practica en el área contable la participación directa en procesos propios del manejo de la entidad ha sido supervisado por personal calificado como el Contador Wilson Alfonso y el Revisor Fiscal Edgar Suarez quienes han aportado elementos de su propia formación y han sido de influencia muy positiva para que prevalezcan los procedimientos y principios propios para el correcto manejo de la organización.

Tabla 6. Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo

Campo de acción	Beneficios logrados
Personal	De manera personal la seguridad económica ha generado independencia frente a proyectos individuales, también ha permitido sacar a flote capacidades como la comunicación, toma de decisiones y habilidades sociales.
Profesional	La experiencia adquirida tanto en la carrera como en la práctica laboral ha incrementado la seguridad en cuanto a conocimiento concreto del área contable, además se abren expectativas de querer asumir otro programa de formación.
Laboral	Se consideran más posibilidades de aplicar a otras opciones de empleo.

Fuente: Fuente: Leal, M. (2018)

CAPITULO III

3 Evaluación general de la práctica

En este capítulo se presentan de manera condensada, los aspectos más relevantes del proceso de práctica profesional realizado en la función Práctica en donde trabaja el estudiante, en la empresa FERREHIDRAULICO SAS.

3.1 Resultados alcanzados

Tabla 7. Resultados alcanzados en la práctica profesional en la empresa

FERREHIDRAULICO SAS.

Resultado	académico	Lugar de la Practica	Conclusión y sugerencia
La decisión	La iniciativa de superación tanto en el área personal como académicamente.	FERREHIDRAULICO SAS. Ha generado oportunidad de desarrollo y crecimiento profesional	Es muy importante fomentar la práctica laboral al inicio de la carrera.
Actividad académica	Inicialmente se tuvieron algunas dificultades con el manejo de las herramientas propuestas por los docentes, pero gracias al compromiso personal se ha logrado sacar adelante gran parte de este proyecto.	Tanto la empresa como todo el personal de trabajo estuvieron en disposición y actitud para cumplir con este proyecto de práctica laboral.	Es muy importante contar con el apoyo de las partes que hicieron posible el desarrollo de la práctica la cual es fundamental para la carrera.
Aprendizaje	El deseo de aprender y obtener conocimientos que permitan avanzar y	La práctica laboral fortaleció los conocimientos obtenidos	La práctica profesional apporto a ser un CONTADOR

	tener mejor calidad de vida, pero siempre con la idea de ser un profesional con grandes valores éticos, morales y generador de credibilidad en la profesión.	en la universidad, y genero la oportunidad de obtener desarrollo profesional.	PÚBLICO con principios éticos que generan confiabilidad y credibilidad como persona y como profesional.
--	--	---	---

Fuente: Fuente: Leal, M. (2018)

3.2 Beneficios logrados para su perfil profesional una vez terminadas las tres prácticas profesionales.

A partir de los estudios universitarios en UNIMINUTO y luego la práctica laboral dentro de la organización FERREHIDRAULICO SAS se obtuvieron beneficios que han llevado a buscar la excelencia profesional.

La obtención de nuevos conocimientos en cuanto al manejo del sistema operativo de la compañía, pues fue posible utilizar otras herramientas del sistema SIIGO diferentes a las del puesto de trabajo que incrementaron la posibilidad de mejora en tiempo y organización.

Adaptación con otras áreas para sacar a flote la elaboración del proyecto, esto ha generado mayor seguridad y confianza frente a las decisiones que se pueden tomar en todos los ámbitos presentes.

Tener la oportunidad de diagnosticar falencias en la compañía, pues mediante el conocimiento adquirido fue factible poner en práctica posibles soluciones y brindar resultados a la compañía.

Estos beneficios han logrado que la compañía conozca y apruebe el trabajo realizado durante el periodo de practica sobre la problemática de las cuentas por cobrar, por lo tanto, actualmente existe un puesto de trabajo que brinda la oportunidad de capacitar al personal de la compañía dando a conocer las políticas y estrategias de cobro que se van a implementar.

3.3 Conclusiones y recomendaciones generales de la práctica

Conclusiones

Después de haber aplicado el análisis del proceso de cuentas por cobrar y observar durante el periodo de práctica 2018 se llega a considerar que:

La compañía actualmente cuenta con 40 clientes de crédito, donde realizando el respectivo análisis 27 tienen documentación completa pero no todos actualizada, esto significa que la información del sistema SIIGO no es 100% asertiva, por lo tanto, se depende de la gestión manual que lleve el encargado.

Se evidencia que la empresa debe mejorar los procesos de cobro manteniendo una clasificación de clientes donde se pueda llevar mejor el registro de la cartera vencida, bajo el manual de políticas para poder mitigar la cartera.

Se logra establecer políticas de cuentas por cobrar, abarcando nuevos métodos de cobranza donde se capacita todo el personal, con el objetivo de disminuir la cartera vencida de la compañía.

En conclusión, la gestión de cobro de la compañía no es efectiva debido a que se carece de un control interno sobre las cuentas por cobrar pues la gerencia autoriza el despacho de mercancía mediante un documento no contabilizable dificultando conocer el estado de cartera real.

Se implementan políticas y mecanismo de cobranza para poder llegar al objetivo principal de mitigar la cartera morosa, capacitando el personal y llevando un control interno desde gerencia.

Recomendaciones

Todo el personal de la compañía debe ser capacitado sobre las políticas de cobranza para que tengan claro el proceso de llevar acabo en el momento de solicitud de crédito por parte del cliente, adicional la compañía debería implementar entre las funciones del encargado de cartera la confirmación de referencias comerciales/bancarias y mantener la información actualizada.

Estructurar un seguimiento sobre la gestión de cobro semanal, que sea aprobada por gerencia e indicar los registros obtenidos en la semana, para tener conocimiento del estado de la cartera y poder tomar decisiones asertivas.

Implementar mecanismos de cobranza como son los cobros preventivos enviando estados de cartera por correo electrónico recordándole al cliente sus obligaciones futuras a vencer.

Por ultimo utilizar el sistema operativo SIIGO ya que es un software que manejan todos en la compañía, si se utiliza adecuadamente ayuda a llevar control sobre los clientes morosos debido a que el sistema no permite facturar los clientes morosos.

Referencias

A.Alberto, A. (2005). Matematicas financieras. Bogota,Colombia: Mc Graww Hill.

Alvin A.Arens, R. J. (2007). Auditoria un enfoque integral. Maxico: Pearson.

Ardila, J. (12 de mayo de 2018). Gerente General. Bogota.

Aroni Quispe, L. (2014). Niveles de cartera morosa y su incidencia en los resultados financieros de la Caja Municipal de Ahorro y Credito Cusco SA Agencia Puno Periodo 2013.

Obtenido de Universidad Nacional del Altiplano:

http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/1813/Aroni_Quispe_Leonardo.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Calderón Zelaya, L. D. (2016). Plan estratégico para la recuperación eficiente de la cartera morosa de Sanitarios (ENACAL), departamento de Nueva Segovia en el Período 2012 al 2016. Obtenido de Repositorio Institucional UNAN Managua:

<http://repositorio.unan.edu.ni/7583/>

Camacho Portillo, I. (2015). Técnicas de negociación con clientes morosos. Obtenido de

Universidad Pontificia ICAI-ICADE Comillas Madrid:

<https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/3434/TFG001058.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cárdenas, M. &. (s.f.).

Cárdenas, M. &. (2014). Cárdenas, M., & Velasco, B. M. (2014). Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio Facultad Nacional de Salud Pública. Obtenido de Cárdenas, M., & Velasco, B. M. (2014). Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso de una Empresa Social del Estado prestadora de servicios de salud. Facultad Nacional de Salud Pública: El escenar.

Caucali, J.-R. h. (03 de febrero de 2018). organigrama. Bogota, Colombia.

Cuadros Rodriguez, R. B. (2016). . Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa APPLE GLASS PERUANA SAC 2015. Obtenido de Universidad Las Americas: <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/127>

Cueva Gil, E. F. (2017). Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa de “Servicios Pronefros S.A.C.” en la ciudad de Lima del año 2015. Obtenido de Universidad de las Americas: <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/122>

Díaz Tarrillo, L. M. (2018). Propuesta de estrategias de recuperación de créditos para reducir la cartera morosa de Financiera Confianza SA, Chota, octubre 2016 mayo, 2017. Obtenido de universidad señor de Sipan:

<http://servicios.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/4544/D%C3%ADaz%20Tarrillo%20-%20Torres%20Agip.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Gomez B, O. (2005). Contabilidad de costos. Bogota: Mc Graw Hill.

González Posligua, S. M. (2015). Gestión administrativa y su incidencia en la recuperación de la

cartera vencida de almacenes credigam sa de la ciudad de Guayaquil . Obtenido de

universidad laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil:

<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1482/1/T-ULVR-1490.pdf>

Leal, M. (18 de mayo de 2018). Valores corporativos Ferrehidraulico sas .

López Zeledón, T. C. (2016). Estrategias para la recuperación de la cartera morosa de ENACAL

Matagalpa del período 2017–2018 . Obtenido de Universidad Nacional Autónoma de

Nicaragua, Managua): <http://repositorio.unan.edu.ni/7537/>

Lopez, W. (11 de 2017). Grupo de trabajo Ferrehidraulico sas. Bogota.

Mayorga Tayo, F. E. (2014). .Auditoría de gestión al proceso de recuperación de cartera vencida

y su incidencia en la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de

Comercio de Ambato . Obtenido de , Universidad Técnica de Ambato. facultad de

contabilidad y auditoria.:

<http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/20467/1/T2486i.pdf>

Mendoza Castillo, J. J. (2016).

Mendoza Castillo, J. J. (2016). Administración de cuentas por cobrar y su incidencia en la

liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martin de Porres 2015. Obtenido de

Universidad Privada del Norte:

http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10826/T055_43608561_T.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Regalado Yépez, E. F. (2016). Administración de la cartera de crédito de la Corporación Financiera Nacional: estrategias de recuperación período 2007-2015. Obtenido de pontificia universidad catolica del Ecuador:

<http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/12370>

Sampieri, R. H. (2014). METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION. México D.F: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

sas, f. (12 de marzo de 2016). mision. Bogota.

SAS, F. (2018). Informe de caja. Bogota.

Valeriano Tuni, D. (2017). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en los resultados económicos de Caja rural de ahorro y crédito Los Andes SA Ayaviri, periodo 2014-2015. Obtenido de Universidad Nacional del Altiplano:

<http://repositorio.unap.edu.pe/handle/UNAP/4636>

Vargas R, C. (2017). Contabilidad Tributaria. Bogota: ECOE.