



Mejoramiento del proceso de recaudo de la cartera en la empresa EIKON DIGITAL S.A.S.

Asignatura:

Opción de Grado

Función de Práctica Profesional:

Financiera y Contable

Estudiante:

Heidy Carolina Quintero

ID: 564997

Tutor:

Martha Isabel Amado Piñeros

2019

Mejoramiento del proceso de recaudo de la cartera en la empresa EIKON DIGTIAL S.A.S

Asignatura:
Opción de Grado

Función de Práctica Profesional:
Contrato Laboral

Estudiante:
Heidy Carolina Quintero
ID: 564997

Tutor:
Martha Isabel Amado Piñeros

Corporación Universitaria Minuto de Dios
Facultad de Ciencias Empresariales UVD
Programa Contaduría Pública

2019

Tabla de Contenido

Lista de tablas	v
Lista de figuras.....	vi
Resumen.....	vii
Tabla de Contenido.....	3
Lista de tablas.....	6
Lista de Figuras.....	7
Introducción	8
Capítulo 1. Metodología de la investigación.....	10
<i>1.1 Título.....</i>	<i>10</i>
<i>1.2. Resumen.....</i>	<i>10</i>
<i>1.3 Palabras Clave.....</i>	<i>10</i>
<i>1.4 Justificación.....</i>	<i>11</i>
<i>1.5 Formulación del problema</i>	<i>12</i>
1.5.1 Diagnóstico	12
1.5.2 Pronóstico	12
1.5.3 Pregunta problema	13
1.5.4 Sistematización de la pregunta.....	13
<i>1.6. Objetivos</i>	<i>13</i>

1.6.1 General.....	13
1.6.2 Específicos	13
<i>1.7. Metodología.....</i>	<i>14</i>
<i>1.8 Marco Referencial (antecedentes).....</i>	<i>14</i>
1.8.1 Marco Teórico.....	16
1.8.2 Marco Conceptual.....	23
1.8.3 Marco Legal.....	23
Capítulo 2 Descripción general del contexto de Práctica Profesional en el área financiera y contable en la empresa EIKON DIGITAL S.A.S.	27
<i>2.1 Descripción del entorno de práctica profesional</i>	<i>27</i>
2.1.1 Reseña histórica	27
2.1.2 Misión, visión y valores corporativos.....	28
2.1.3 Organigrama con la ubicación del practicante.....	29
2.1.4 Logros de la empresa	30
2.1.5 Descripción del área funcional donde se desempeñó	31
2.1.6 Matriz FODA personal de la función de la práctica desarrollada.....	32
2.1.7 Descripción de herramientas y recursos utilizados.....	33
<i>2.2 Datos del Interlocutor, jefe inmediato, Supervisor, Equipo interdisciplinario con el que interactuó durante su práctica profesional en el área financiera y contable.....</i>	<i>33</i>
<i>2.3 Funciones y compromisos establecidos.....</i>	<i>33</i>
<i>2.4 Plan de trabajo</i>	<i>35</i>
2.4.1 Objetivo de la práctica profesional	35

2.4.2 Plan de trabajo semanal	36
Capítulo 3 Resultados de la Práctica Profesional	38
3.1 Descripción de las actividades realizadas.....	38
3.2 Análisis sobre la relación teoría – práctica, durante la aplicación del proyecto de trabajo.....	38
3.3 Evaluación de práctica a partir de lo planteado en el informe inicial.....	39
3.4 Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo.....	40
Capítulo 4 Evaluación general de la práctica.....	41
4.1 Resultados alcanzados	41
4.2 Beneficios logrados para su perfil profesional una vez terminadas las tres Prácticas Profesionales.....	42
4.3 Conclusiones y recomendaciones generales de la práctica	42
Referencias.....	45
A. Anexo.....	49
B. Anexo.....	50
C. Anexo.....	54

Lista de tablas

Tabla 1: Matriz FODA personal de la función de práctica desarrollada	32
Tabla 2: Descripción Plan de trabajo Semanal para el periodo de práctica profesional.....	36
Tabla 3: Análisis del aporte al desarrollo de competencias específicas del programa de Contaduría Pública al Ejercicio laboral y profesional	38
Tabla 4: Evaluación de lo planeado versus lo ejecutado	39
Tabla 5: Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo	40
Tabla 6: Resultados alcanzados en la práctica profesional en la empresa EIKON DIGITAL S.A.S.	41
Tabla 7: Saldo deudores 2015-2018.	54

Lista de Figuras

Ilustración 1: Organigrama de la empresa EIKON DIGITAL SAS..	30
Ilustración 2: Saldo deudores del 2015 al 2018.	54

Introducción

En este informe final de opción de grado se exponen los principales aspectos del proceso realizado, en la función de práctica en el área financiera y contable en la empresa EIKON DIGITAL S.A.S., durante el periodo comprendido entre los meses de enero a diciembre del año 2018.

El capítulo 1. Se inicia con el resumen del trabajo de grado, justificando el porqué de la investigación y el planteamiento de los objetivos a realizar. Por otro lado, se habla sobre la metodología a utilizar para la consecución del proyecto, en donde se realiza que es un estudio descriptivo, con enfoque a un análisis de caso siendo ésta una investigación aplicada.

El capítulo 2. Descripción general del contexto de la práctica profesional *en EIKON DIGITAL S.A.S.*, inicia con una descripción del entorno donde se desarrolló el trabajo de práctica que se complementa con una reseña histórica del lugar, sintetizando los pilares empresariales en la misión, la visión y los valores corporativos. Luego en el organigrama se ubica al practicante, además se detallan algunos de los logros de la empresa y se describe el área funcional donde se desempeñó el estudiante.

En la matriz FODA se analiza la experiencia personal en lugar de trabajo para después explicar las herramientas y los recursos utilizados en el desarrollo de la práctica. Se especifican algunos datos del interlocutor, las funciones y compromisos establecidos, los cuales son coherentes con el plan de trabajo, su objetivo y una relación semanal de las actividades realizadas junto con los resultados de estas.

En el capítulo 3. Resultados de la práctica profesional, se presentan las actividades programadas y se sustenta un especial análisis sobre la relación teórica-práctica en la aplicación del proyecto, finaliza el capítulo del informe, evaluando lo ejecutado con los beneficios elaborados en la práctica en el área financiera y contable.

En el capítulo 4. Evaluación general de la práctica, se muestran los resultados alcanzados a nivel laboral, al igual que los beneficios conseguidos para el perfil profesional del practicante, una vez terminadas las prácticas profesionales. Se entrega el informe con la presentación de una conclusión y recomendaciones generales para la empresa EIKON DIGITAL S.A.S., y LA UNIVERSIDAD MINUTO DE DIOS.

La principal conclusión y recomendación generada a partir de la investigación hecha es que, a partir del análisis DOFA de la empresa, se conviene realizar un plan de mejoramiento para el área de cartera colocando de manifiesto la necesidad de implementar políticas por parte de la dirección en pro de la mejora de la salud de los recaudos gestionados por la misma. El plan de mejora incluye la participación de todos los actores principales del proceso, además de la inclusión de un nuevo colaborador que gestione de forma correcta y directa el sistema de cobros de la misma.

Capítulo 1. Metodología de la investigación

En este capítulo se presenta la descripción general del contexto de la empresa EIKON DIGITAL SAS donde se realiza la opción de grado en la función en el área financiera y contable y el plan de trabajo realizado en ella, en el periodo comprendido entre los meses de enero a diciembre del año 2018

1.1 Título

Mejoramiento del proceso para el control de cartera vencida en la empresa EIKON DIGITAL S.A.S.

1.2. Resumen

El objetivo de este trabajo de investigación fue desarrollar un proceso para el mejoramiento de recaudo en el área de tesorería y cartera en la empresa EIKON DIGITAL S.A.S., utilizando para ello una metodología descriptiva cuantitativa y cualitativa, con enfoque a un análisis de caso, una revisión documental y el análisis de la información que se observaba durante el proceso de las prácticas profesionales. Se concluye que el proceso de recaudo de la cartera es de vital importancia para la empresa por lo que se sugiere un plan de mejoramiento que incluya a todos los participantes clave de esta área, además de la inclusión de un nuevo actor que se encargue de la gestión de los cobros. Adicionalmente, es imperativo que haya políticas claras en este proceso para la consecución estratégica de los resultados propuestos desde la dirección.

1.3 Palabras Clave

Cartera, Crédito, Cuentas por cobrar, Gestión de cobro.

Abstract

The objective of this paper was to develop a process for the improvement of collection in the treasury and portfolio area in the company EIKON DIGITAL SAS, using a quantitative and qualitative descriptive methodology, with a focus on a case analysis, a review documentary and the analysis of the information that was observed during the process of professional practices. It is concluded that the process of collection of the portfolio is of vital importance for the company, so it is suggested an improvement plan that includes all the key participants in this area, as well as the inclusion of a new actor that will be in charge of the collection management. Additionally, it is imperative that there be clear policies in this process for the strategic achievement of the results proposed by the management.

Keywords: Accounts receivable, Collection management, Credit, Portfolio.

1.4 Justificación

Dentro del marco moderno de la administración empresarial, es la correcta administración de la cartera es un proceso básico y representa para la empresa una herramienta fundamental para la obtención de una rentabilidad y liquidez para su desarrollo y éxito económico.

Aunque el ideal es el pago en efectivo, la dinámica comercial actual obliga a todas las empresas a generar estas dos alternativas de pago con el fin de sobrevivir a los ataques de la competencia. Y, al ser estas dos las más comunes por lo que permite que haya herramientas que garanticen su cumplimiento, es necesario que cada empresa gestione de forma correcta el crédito que les dan a sus clientes. Así mismo, es imperativo manejar políticas y mecanismos de cartera y de recaudo de cartera, pues en la medida que se logre coleccionar toda ella, permitirá que haya

liquidez y, por tanto, suficiente efectivo para subsanar el capital de trabajo necesarios para la operación y las inversiones para las jugadas estratégicas futuras.

Por el contrario, si no se logra gestionar adecuadamente esta cartera provocará efectos negativos en toda la operación de la empresa, trayendo como consecuencia que se busque alternativas de financiación ya sea con recursos propios o de terceros. Es por ello que este trabajo de investigación busca establecer un plan que mejore el recaudo de cartera de Eikon Digital S.A.S., para el cumplimiento de sus obligaciones a terceros, este proceso requiere mejorar ya que presenta un riesgo alto en el recaudo de cartera con la modalidad de crédito de sus clientes, este planteamiento busca la mejora de los indicadores de flujo de caja, rotación de cartera y costos de financiación.

1.5 Formulación del problema

1.5.1 Diagnóstico

Eikon Digital SAS es una compañía que ofrece servicios de publicidad digital, su mercado se extiende a nivel nacional e internacional, en el periodo de práctica realizado de enero a diciembre del 2018, se evidenció falencias en el área de recaudo y cartera.

1.5.2 Pronóstico

Eikon Digital SAS no cuenta con unas políticas y procesos para el área de recaudo y cartera por lo que, al continuar sin un manejo adecuado, la compañía puede verse afectada en su capital de trabajo, sostenimiento de la operación y afectar su relación comercial con los acreedores ya que debe apalancarse por otros medios como préstamos de socios o financiación con terceros, afectando sus indicadores financieros y su operación.

1.5.3 Pregunta problema

¿Cómo contribuir a un mejoramiento del proceso para el área de recaudo y cartera enfocado a las ventas a crédito?

1.5.4 Sistematización de la pregunta

- ¿Cómo es el proceso actual de manejo de cartera?
- ¿Cuál es la rotación de cartera actual?
- ¿Quiénes participan directamente en el tema?
- ¿En qué grado afecta el recaudo de cartera en la liquidez actual de la empresa?

1.6. Objetivos

1.6.1 General

Proponer una estrategia para el mejoramiento de recaudo en el área de tesorería y cartera en la empresa EIKON DIGITAL S.A.S.

1.6.2 Específicos

- Identificar las deficiencias actuales del proceso de recaudo y cartera.
- Desarrollar una estrategia y políticas de cobro eficiente para los clientes a crédito de Eikon Digital SAS.
- Evaluar el resultado de la estrategia y políticas implementadas en el recaudo de cartera.

1.7. Metodología

Esta investigación está enfocada al área de cartera y al manejo de las cuentas por cobrar por parte de la empresa, por lo que se tomarán en cuenta variables tanto cuantitativas como cualitativas para la consecución de los objetivos propuestos. El estudio es descriptivo y se basará en un análisis de caso, quiere decir, es una investigación aplicada, por tanto, los resultados de la misma proporcionarán una solución que impacte positivamente la toma de decisiones de la empresa. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010, pág. 4)

Además, se realizará un análisis del procedimiento del recaudo de cartera de los clientes, la determinación de los riesgos a los que se expone el proceso, la identificación de actividades, el grado de responsabilidad de los miembros del área de cartera. El análisis del nivel de cancelaciones que debe afrontar día a día la organización por la elevada cartera morosa y la insatisfacción de los clientes frente al servicio que presta EIKON DIGITAL SAS.

Para este estudio se realizarán observaciones del proceso de recaudo, se establecerá la importancia de un recaudo eficiente, la creación de controles para mitigar los riesgos y la medición de cumplimiento del manual de funciones de los miembros de las áreas relacionadas. Todo con el fin de tener procesos óptimos, eficaces y eficientes en todas las actividades que se realizan en el interior y exterior de la organización.

1.8 Marco Referencial (antecedentes)

Metodología para la implementación de un sistema de control interno en el área de tesorería de Inversiones Juan y Shirley S.A. El trabajo de Juan Cárdenas y Shirley Melo buscaba diseñar una metodología para la implementación de un sistema de control interno para la empresa Inversiones Juan y Shirley S.A. en el área de tesorería. Se inició con el establecimiento

de manuales de procedimiento para el área de tesorería, a continuación se reorganizó el organigrama en el área administrativa separando cuidadosamente a la tesorería del área contable, una vez hecho esto se procede a la separación y clasificación de las funciones de cada uno de los miembros del área, después se hizo un registro de las firmas de los encargados de hacer movimientos de flujo de efectivo, se procedió a encerrar el área de tesorería por la magnitud de las operaciones de dinero realizadas allí, se estableció las normas para la salida de dinero y la consignación de la misma y, finalmente, se procede a la creación de un comité con encargados del área financiera en general para revisión y control de dichas actividades. (Cárdenas Gaitán & Melo, 2017, pág. 5)

Administración de cuentas por cobrar. Un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala. El trabajo de Verónica Noriega buscaba establecer procedimientos y políticas de crédito en la administración de las cuentas por cobrar en empresas maquiladoras de ropa, cuya metodología se basó en una revisión documental y en un trabajo de campo analizando información financiera de algunas empresas de ese sector. Como principales resultados se estableció un procedimiento de crédito, unas políticas de crédito y de cobranza, se realizó un análisis financiero para el establecimiento de una política óptima de días de crédito y, finalmente, se introdujeron una serie de herramientas secundarias para el análisis de las cuentas por cobrar de la empresa. (Noriega Castro, 2011, pág. 10).

Sistema de cobro y recuperación de cartera de crédito para la empresa “PROFEMAC” de la ciudad de Tulcán. El trabajo de Sandra Revelo buscaba diseñar un sistema de cobro y recuperación de cartera en la empresa Profemac en la ciudad de Tulcán, utilizando para ello como principal método la entrevista al encargado del departamento de cobranzas de la empresa. Los principales resultados se enfocan en la estructuración de un

organigrama funcional para toda la empresa, el análisis de la matriz FODA de toda la empresa, establecimiento de políticas crediticias y un sistema de otorgación de créditos y cobranza, auxiliados por un sistema de recordatorios de las cuentas que estén próximas a vencerse y, finalmente, un sistema de seguimiento y control teniendo en cuenta el seguimiento a los riesgos a los que se está expuesto durante todo este proceso. (Revelo, 2013, pág. 5)

1.8.1 Marco Teórico

Las empresas como entes participantes de la cadena productiva de un país contribuyen directamente con el bienestar generado en toda una sociedad porque satisfacen las necesidades y deseos de las personas a través de la obtención, transformación y distribución de un producto o servicio, con un precio determinado y con características únicas por cada empresa participante. Estas, a su vez, participan dentro de una larga cadena de nodos interactuantes quienes aportan cada uno con su grano de arena, entre ellos están (directamente) los proveedores y los canales de distribuidores, y de forma indirecta los consumidores o clientes, agentes del Estado, talento humano técnico y comercial, entre otros.

En calidad de agente participante, por tanto, debe ser capaz de lograr que el cuello de botella no se genere allí, es decir, deben efectuarse pagos justos por los insumos obtenidos, así como recibir el pago por los productos o servicios que coloca en el mercado y que los consumidores adquieren para sus necesidades particulares. En este proceso, sin embargo, dichos pagos ocasionalmente suceden al momento de la transacción, es decir, no siempre ocurre cuando la empresa le entrega el producto o comercializa el servicio al cliente o consumidor; en ocasiones, es necesario fijar periodos de pago entre unos y otros en la medida que los clientes paguen (la empresa facture) con el fin que, con esos mismos pagos, se

subsanan el costo de capital requerido para la operación de la misma (en este proceso es donde se cancela la deuda adquirida con los proveedores de insumos y materia prima).

Cuentas por cobrar

Es aquí donde entra en acción las cuentas por cobrar (CXC). Las CXC se pueden definir como los valores de cobro en el muy corto plazo, derivados de la operación normal de la empresa y quien ésta tiene derecho a gestionar el recaudo de dichos valores teniendo en cuenta costos intrínsecos tales como intereses y comisiones, con el fin de brindar liquidez a las operaciones diarias y de largo plazo de la empresa. (Chiriboga Rosales, 2008, pág. 80). La importancia de estas CXC radica en que existe un flujo de dinero futuro garantizado por herramientas crediticias que la empresa le brinda al cliente y, además, es un buen indicador que informa sobre el crecimiento o decrecimiento de dichas cuentas, por lo cual se toman medidas para la correcta gestión de cobros de la misma porque de lo contrario traería efectos adversos en los ingresos proyectados para la inversión de la operación. (Chiriboga Rosales, 2008, pág. 96).

El alcance de estas CXC es tan importante para las empresas en la medida que representan (en la mayoría de las ocasiones) el mayor porcentaje en activos financieros en los que incurre la empresa, además, es un factor decisivo en el crecimiento de la empresa en el corto y mediano plazo ya que el crédito que se otorga permite ese derecho garantizado a tener liquidez para la operación diaria. (Meigs & Haka, 2000, pág. 280 281). Los plazos otorgados para el pago de las mismas conllevan a clasificarlas de acuerdo a la disponibilidad del dinero efectivo en la empresa: corto y largo plazo; el primero, se refiere al recaudo que se hace en menos de un año, mientras que el segundo, por su parte, habla que sucede en más de 1 año. (Meigs & Haka, 2000, pág. 281) Actualmente, estas CXC en las empresas juegan un papel tan

importante porque son las causantes directas de liquidez en el tiempo lo que, convierte a la gestión de esta, en un capital que suma a la ventaja competitiva de la empresa frente al sector en el que participe. (Cardozo Cuenca, 2011, pág. 168).

Crédito

Para lograr lo anterior, es necesario la confianza que se deposita en este proceso. El crédito se refiere a darle dicha confianza a las personas sobre un valor determinado en base a un bien o servicio que se haya prestado. Es decir, por un lado, los proveedores confían darle a la empresa que necesitan de sus insumos dicha confianza, por lo que le brinda crédito sobre el valor de la mercancía adquirida esperando que cumpla con las obligaciones de pago en el periodo de tiempo dado; por otro lado, la empresa, a su vez, brinda crédito a su cadena de distribuidores para que ellos, en el camino, trasladen ese premio a los consumidores, dando como resultado una economía en movimiento y muy dinámica, en la medida que materializa una rotación del producto o servicio amplia y la satisfacción de los clientes pues no cuentan con el efectivo en ese momento para adquirir lo que necesite. (Montaño García, 2010, pág. 89). Los tipos de crédito se pueden clasificar así (López López, 2005, pág. 324):

- Crédito de consumo
- Crédito personal
- Crédito tradicional
- Crédito hipotecario
- Entre otros.

Mientras que cuando se habla del sistema de créditos, se refiere a las decisiones que se tomen de acuerdo con el nivel de cumplimiento de los clientes con las deudas adquiridas con la

empresa, por ejemplo, descuento por pronto pago, adquisición de nuevos créditos, entre otros. Se pueden clasificar de la siguiente manera (Rodríguez Valencia, 2010, págs. 50-51):

- Carta crédito
- Pago a plazos
- Pago mensual
- Crédito renovable
- Cupones

Hoy en día es indispensable el crédito a nivel comercial puesto que coordinar a los dos actores extremos de la cadena, es decir, a los proveedores y clientes, en un mismo flujo de pago de las obligaciones adquiridas es una tarea titánica, lo anterior sería lo ideal porque así como entra el dinero puede salir para el pago de las deudas, sin embargo, generalmente no sucede así, por lo que el otorgamiento de créditos en todo los niveles de la cadena es fundamental para el crecimiento del mismo. (Montaño García, 2010, pág. 58). Al interior de las organizaciones, el manejo que se da a los créditos es la anotación en el haber de los deberes monetarios adquiridos para su cancelación en el futuro inmediato (López López, 2005, pág. 324), como debe haber una transacción comercial obligatoria para que dicho proceso se cumpla en la medida que son deberes, por un lado, pero son derechos por el otro (cuentas pendientes de cobro a los clientes) en un periodo de tiempo. (Muñoz Jiménez, 2008, págs. 272-273)

Llegados a este punto, después de hablar de las CXC y los sistemas de crédito que pueden tener acceso tanto los clientes de la empresa como la empresa a los propios de sus proveedores es necesario tratar ahora sobre la gestión de la cobranza, pues es aquí donde se ve

reflejada la capacidad estratégica de la empresa con respecto a este tema, en la medida que el cobro es lo más difícil por hacer.

Gestión de cobro

La gestión de cobro se puede definir como una actividad en donde se relacionan herramientas y experticia con el fin de recaudar el dinero proveniente de la comercialización del producto o servicio a un cliente, y del cual fue dado como crédito o en efectivo como medio de pago. El objetivo de esta es tener saneamiento en el portafolio de créditos brindados a los clientes cuya gestión es primordial para la supervivencia de las empresas hoy en día. (Meigs & Haka, 2000, pág. 289). La mecánica de esta actividad está basada en tres categorías indispensables: políticas (procedimientos y normas), sistema de gestión de cobro (rotación de la cartera) y control de las operaciones (ayuda esencial al área de ventas). (Rodríguez Valencia, 2010, pág. 63). Lo anterior viene supeditado a una máxima empresarial a tener en cuenta: no se debe mancillar el buen nombre ni la reputación de la empresa en la ejecución de dicha actividad, manteniendo niveles de calidad altos de trato humano y, sobre todo, del conocimiento de la condición financiera actual del cliente, con el fin de ofrecerle alternativas de pago acorde a su situación económica. Las políticas son un instrumento poderoso en esta gestión porque brinda los procedimientos adecuados desde la notificación, envío de factura y de recordatorios, hasta el recaudo del dinero a favor de la empresa (Besley & Brigham, 2009, pág. 36). Las técnicas que usualmente se usan para ello el envío de notificaciones vía carta o avisos, visitas al cliente, llamadas con mensajes estructurados (guiones), outsourcing de cobranzas y, llegados al caso extremo, acciones legales (Moyer, Guigan, & Mc. Kretlow, 2005, pág. 231). Actualmente, se aprovechan las tecnologías de la información y la comunicación en la medida que ahorran costos y la ubicación del cliente es potencialmente más clara gracias al

GPS, teléfonos celulares o correos electrónicos en donde existe una probabilidad alta de lectura del mensaje. Adicionalmente, otra técnica de cobro consiste en vender nuevamente al cliente una vez haya hecho el pago correspondiente a la mercancía anterior, entre otros.

De igual forma, es importante mencionar el hecho que toda empresa debe tener un filtro de clientes que le permita conocer los atributos de cada uno, con el fin de clasificarlos y con ello saber cuáles son los más relevantes para la operación de la empresa y cuáles otros no (en la medida que los primeros comprenden más, pertenezcan a sectores especiales de la economía, paguen a tiempo los créditos adquiridos, entre otros factores en los que puede influir la clasificación). Esto es esencial ya que, según esta clasificación, así mismo se puede brindar más crédito y mayores privilegios a los más importantes y, contrario, menos a los no tan significativos; este proceso es conocido como “cartera”.

Cartera

La cartera se puede definir como las “partidas de clientes o cuentas por cobrar, y la administración de estas es el sistema que determina la calidad de dicha cartera y crea las políticas de cobro o de préstamo” (Díaz Cruz , Parra Hernández, & López Castañeda, 2016, pág. 180). La importancia de manejar carteras de clientes radica en que se puede beneficiar a aquellos que estratégicamente puedan brindar un beneficio mutuo a la empresa, permitiendo así establecer buenas relaciones con ellos en el corto y largo plazo, además beneficia a la empresa en su posición estratégica general en el mercado, logrando una ventaja competitiva en el mismo.

El sistema de cartera se gestiona en la medida que se otorga créditos siguiendo las políticas generales de la empresa, sirviéndose de garantías bancarias que cubran el 100% de la

deuda y que, gracias a su solvencia moral y económica del cliente, el monto económico (por lo general) se cancelará en un plazo máximo de 30 días. Así mismo, ayuda en la interpretación correcta de la deuda porque el cliente (el encargado de manejar la cuenta por parte de ellos) será quien vele por el cumplimiento estricto del acuerdo generado por el intermediario bancario. (Molina Aznar, 2005, pág. 206).

Finalmente, se habla de la cartera vencida, es decir, los impagos que incurren los clientes cuando su solvencia económica no se los permita. Por lo general, se otorga un plazo para el pago de las deudas adquiridas proveniente de las políticas de cartera de la empresa, sin embargo, una vez que dicho periodo se cumpla y dichos pagos no pueden ser cancelados, se incurriría en una cartera vencida, un signo negativo para la empresa debido a que tendría que financiar con recursos propios o de terceros el capital de trabajo necesario para seguir con la operación normal de la misma. (López López, 2005, pág. 355).

Lo dicho anteriormente, es sustancialmente relevante sobre todo para las PYMES, porque el vencimiento en las carteras son uno de los factores que obligan a las mismas a cerrar por la falta de liquidez que financie su operación, por lo cual deberán buscar alternativas de capitalización que involucre distintas formas de negocio, aumentando así el flujo de capital para las inversiones futuras aprovechando, en gran medida, los tratados de libre comercio que tiene actualmente Colombia con otros países. (Ogliastri Gil-Falco & García Carvajal, 2016, pág. 75).

1.8.2 Marco Conceptual

Cartera: Designación genérica que comprende los valores o efectos comerciales y documentos a cargo de clientes que forman parte del activo circulante de una empresa comercial, de un banco o de una sociedad en general. (Definición.com, s.f., pág. 1).

Provisión cartera: Se entiende por provisión de cartera el valor que la empresa, según análisis del comportamiento de su cartera, considera que no es posible recuperar, y por tanto debe provisionar. (Gerencie.com, 2017, pág. 1).

Rotación de cartera: La rotación de cartera es un indicador financiero que determina el tiempo en que las cuentas por cobrar toman en convertirse en efectivo, o, en otras palabras, es el tiempo que la empresa toma en cobrar la cartera a sus clientes. (Gerencie.com, 2018, pág. 1).

Morosidad: Se denomina morosidad a aquella práctica en la que un deudor, persona física o jurídica, no cumple con el pago al vencimiento de una obligación. (Economipedia, 2019, pág. 1)

Cuentas por Cobrar (CXC): Una cuenta a cobrar es una cuenta que presenta saldo acreedor en el balance de situación de la empresa. Estas representan un conjunto de derechos a favor de una empresa frente a terceros por la prestación previa de un servicio o la venta de un producto. Por tanto, las cuentas a cobrar son fruto de la actividad económica diaria de la empresa. (Economipedia, 2019, pág. 1)

1.8.3 Marco Legal

A continuación, se nombran algunas normas jurídicas las cuales se tendrán en cuenta a la hora de implementar cualquier solución dentro de la empresa en lo referente al área de cartera.

Ley 1314 de 2009: *Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento.* (LEY 1314 DE 2009, 2009, pág. 1).

En la empresa EIKON DIGITAL SAS, se están implementando parcialmente.

NIC 39, Sección 11: *Instrumentos Financieros Básicos* (Mentes contables, 2016, pág. 1):

11.3 *Un instrumento financiero es un contrato que da lugar a un activo financiero de una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio de otra.*

11.4 *La Sección 11 requiere un modelo de costo amortizado para todos los instrumentos financieros básicos excepto para las inversiones en acciones preferentes no convertibles y acciones preferentes sin opción de venta y en acciones ordinarias sin opción de venta que cotizan en bolsa o cuyo valor razonable se puede medir de otra forma con fiabilidad.*

11.5 *Los instrumentos financieros básicos que quedan dentro del alcance de la Sección 11 son los que cumplen las condiciones del párrafo 11.8. Son ejemplos de instrumentos financieros que normalmente cumplen dichas condiciones: Obligaciones negociables y facturas comerciales mantenidas.*

En la empresa EIKON DIGITAL SAS, en su implementación de NIIF para pyme puede aplicar esta norma cuando hay evidencia objetiva de deterioro de la cartera.

Otra normativa importante para tener en cuenta es el **Sección 23**, de las NIIF para pymes (Fundación IASC, 2010, pág. 5): *Esta Sección se aplicará al contabilizar **ingresos de actividades ordinarias** procedentes de las siguientes transacciones y sucesos: (a) La venta de*

bienes (si los produce o no la entidad para su venta o los adquiere para su reventa); (b) La prestación de servicios; (c) Los contratos de construcción en los que la entidad es el contratista; (d) El uso, por parte de terceros, de activos de la entidad que produzcan intereses, regalías o dividendos.

Este apartado habla de la contabilización de los ingresos operacionales de la empresa, por lo cual EIKON DIGITAL SAS, lleva a cabo correctamente con relación a sus ventas.

LEY 1231 DE 2008 *Por la cual se unifica la factura como título valor como mecanismo de financiación para el micro, pequeño y mediano empresario, y se dictan otras disposiciones.* (LEY 1231 DE 2008, 2008, pág. 1):

Artículo 1°. *El artículo 772 del Decreto 410 de 1971, Código de Comercio, quedará así: Factura es un título valor que el vendedor o prestador del servicio podrá librar y entregar o remitir al comprador o beneficiario del servicio.*

No podrá librarse factura alguna que no corresponda a bienes entregados real y materialmente o a servicios efectivamente prestados en virtud de un contrato verbal o escrito.

El emisor vendedor o prestador del servicio emitirá un original y dos copias de la factura. Para todos los efectos legales derivados del carácter de título valor de la factura, el original firmado por el emisor y el obligado, será título valor negociable por endoso por el emisor y lo deberá conservar el emisor, vendedor o prestador del servicio. Una de las copias se le entregará al obligado y la otra quedará en poder del emisor, para sus registros contables.

Según esta ley la factura es un título valor con la cual el comprador hace aceptación de ella y quien tiene la obligación de pago. En la empresa EIKON DIGITAL SAS puede realizar endosos

de estos títulos cuando sus clientes no cumplan con las fechas de pago estipuladas a casas de cobranzas, como alternativas para la recuperación de ella.

Capítulo 2 Descripción general del contexto de Práctica Profesional en el área financiera y contable en la empresa EIKON DIGITAL S.A.S.

En este capítulo se presenta la descripción general del contexto de la empresa EIKON DIGITAL S.A.S., donde se realizó la Práctica Profesional en la función en el área financiera y contable y el plan de trabajo que ha realizado en ella, en el periodo comprendido entre los meses de enero a diciembre del año 2018.

2.1 Descripción del entorno de práctica profesional

A continuación, se presentan los principales elementos del entorno donde se desarrolló la Práctica Profesional.

Nombre de la empresa: EIKON DIGITAL S.A.S.

Dirección: Carrera 22 No 85^a 80

NIT: 810.004.504-7

Teléfono: 3004737

Página Web: www.eikondigital.com

2.1.1 Reseña histórica

EIKON DIGITAL S.A.S., es una compañía que cuenta con 15 años de experiencia en el sector de Marketing digital. Sus inicios fueron en el 2001, bajo la administración de Juana Inés Estrada Robledo, la principal fundadora, estuvo en el direccionamiento y gerencia hasta el 2013, y para el 2014 ingresan inversionistas que inyectan capital a la compañía, buscando crecimiento e innovación, para este año asumió la presidencia el señor Julián Jaramillo Salazar que dirige y es el CEO de la compañía, y cuenta con más de 100 colaboradores en toda la región.

Actualmente tiene presencia en Colombia, Ecuador, Perú, Panamá, Centro América, Estados Unidos e Italia, y busca abrir nuevos mercados apoyando a todos sus clientes con amplio portafolio de servicios, para el crecimiento de sus ventas.

2.1.2 Misión, visión y valores corporativos

Con base en los elementos del Direccionamiento Estratégico de la empresa EIKON DIGITAL S.A.S., a continuación, se presentan los principales elementos del direccionamiento estratégico:

Misión: somos una compañía de marketing digital dedicada a ofrecer soluciones integrales, nos aseguramos de crear estrategias efectivas que sumen valor y generen pasión, creando un alto impacto a los consumidores buscando fidelizar y posicionar las marcas contribuyendo así al desarrollo y crecimiento integral de nuestros clientes

Visión: en 5 años seremos la compañía Líder en soluciones digitales en Latinoamérica, siempre basados en los más altos estándares de calidad y cumplimiento, teniendo siempre el mejor criterio profesional dedicándonos con pasión hacia las marcas y el consumidor

Valores Corporativos: la gestión integral de EIKON DIGIAL S.A.S., se orienta por los siguientes valores:

Apreciamos y promovemos actuar con vocación de servicio en cada interacción con nuestros clientes.

Trabajo en equipo: Trabajo en equipo, es compartir conocimientos, experiencias y esfuerzo, aportando lo mejor de cada uno y asumiendo responsabilidades para la consecución de un objetivo común.

Integridad: Nos comprometemos no sólo a hacer las cosas correctamente, sino también lo que es correcto. El respeto es el trato educado y digno que reconoce la igualdad y diversidad de las personas, evitando las discriminaciones, siendo consecuentes con la palabra dada, aceptando las opiniones de los demás, y evitando las actuaciones y comentarios que puedan molestar.

Compromiso: Compromiso es asumir con profesionalidad aquellas funciones, cometidos o valores que faciliten alcanzar la misión de la empresa. Es ser consecuentes con lo que se compromete, cumpliendo y llevando a cabo todo aquello que se ha acordado.

Innovación: La innovación y la calidad son la clave para el cumplimiento de nuestro compromiso con el progreso, desarrollando soluciones que se anticipen y satisfagan las necesidades de nuestros clientes, con productos y servicios de alto valor, asumiendo para ello riesgos calculados.

2.1.3 Organigrama con la ubicación del practicante

En la figura 1 se presenta el organigrama de la empresa EIKON DIGITAL S.A.S., compuesta por la Gerencia General, 3 directores que dependen de esta, y las Direcciones y Coordinaciones de procesos, en este caso la práctica se realizó en el área de Dirección administrativa y financiera, desempeñando el cargo de Coordinadora Contable, bajo el direccionamiento de la directora Financiera, y teniendo bajo su supervisión a una auxiliar contable y analista de tesorería.

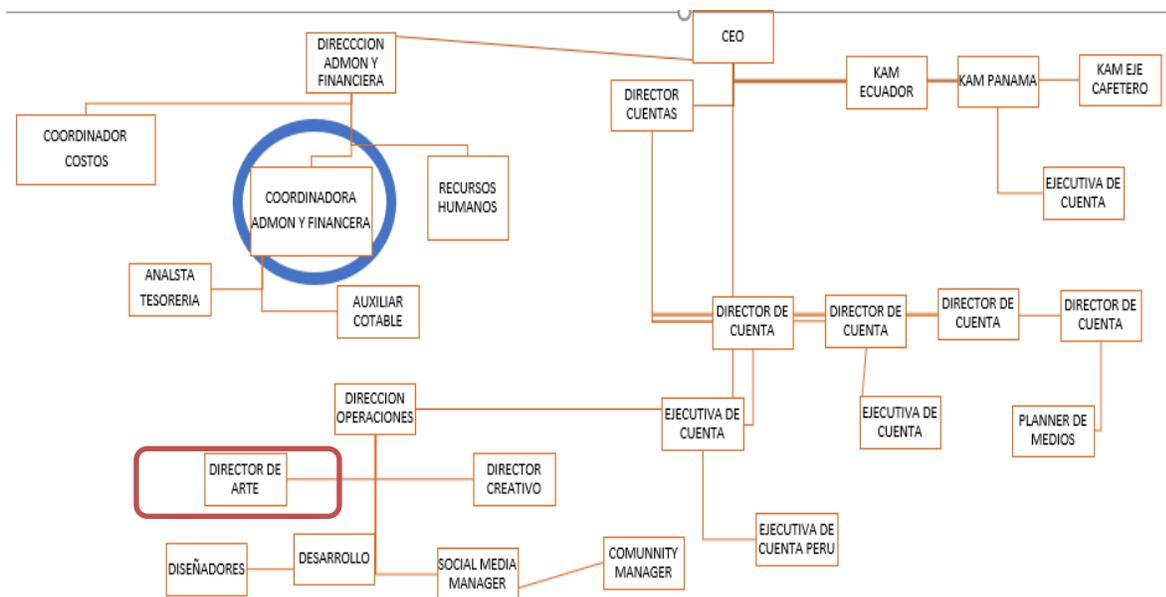


Ilustración 1: Organigrama de la empresa EIKON DIGITAL SAS. Fuente Manual de recursos humanos EIKON DIGITAL S.A.S.

2.1.4 Logros de la empresa

La empresa EIKON DIGITAL S.A.S., pertenece al sector de servicios digitales, su actividad económica es la Publicidad, y brinda servicios de publicidad digital a las grandes marcas del mercado, buscando más seguidores y aumento de consumo de ellas, con el desarrollo y ejecución de estrategias digitales gracias a la variedad de servicios integrales que la empresa ofrece.

Su objeto social es: planeación, diseño, desarrollo, implementación de medios de comunicación soportados en medios digitales para la web y sistemas de producción multimediales, servicios de comunicación, merchandising, mercadeo, asesoría de imagen, prestar servicios de oficina, de mercadeo digital, de implementación de software libre y de seguridad informática, los servicios de interventoría, estudios investigaciones y consultorías. fomentar e incentivar al

emprendimiento empresarial a partir de nuevas tecnologías de información y comunicación, así como administrar fondos de inversión y estructurar planes de financiación para los mismos.

Buscando la expansión a Latinoamérica, para el 2015 se constituyó la empresa en Ecuador con grandes clientes como INDURAMA, para el 2016 llegaron al corazón de los panameños abriendo mercado con los principales clientes como LG ELECTRONIC y PANASONIC, en el 2017 se apertura la empresa como sede en Perú donde actualmente hay gran presencia.

Y las expectativas de EIKON DIGITAL S.A.S., para el 2018 es llegar a Bolivia y Costa Rica, llevando toda la experiencia y conocimiento en el mercado digital, buscando el crecimiento de las grandes marcas, gracias a los servicios digitales, y la innovación.

2.1.5 Descripción del área funcional donde se desempeñó

La Práctica Profesional se desarrolla en la empresa EIKON DIGITAL S.A.S., ubicada en el norte de Bogotá en la Carrera 22 No 85ª 80, esta se dedica a la prestación de servicios de publicidad digital, Allí me desempeñé en el área de contabilidad, donde se cuenta con el contador, el área financiera y un auxiliar contable, allí llevo todos los registros contables de la empresa, que son necesarios para tener un control financiero.

Es un lugar donde se vive un ambiente muy ameno, todos nos colaboramos mutuamente en lo que se requiera. Esta es una empresa donde laboran 11 empleados en la parte administrativa y en la parte operativa de los proyectos.

2.1.6 Matriz FODA personal de la función de la práctica desarrollada

En esta matriz, se identifican los criterios positivos, oportunidades existentes, dificultades o debilidades y amenazas en el entorno y desarrollo de la práctica empresarial realizada por la estudiante. Donde se describen los criterios del practicante, sobre el saber hacer y el saber ser.

Tabla 1: Matriz FODA personal de la función de práctica desarrollada

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> - Capacitación constante sobre marketing digital, redes sociales a sus colaboradores - Se trabaja en conjunto y cada persona aconseja y otorga su punto de vista - Excelente comunicación laboral - Herramientas de trabajo eficientes - La imagen corporativa. - La calidad de los productos o servicios comercializados. 	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de procesos internos en la compañía - Falta de estructura en el departamento contable y recursos humanos
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Está creciendo el mercado en el que se opera - Podemos aliarnos con otra empresa que nos permita realizar nuevas estrategias competitivas 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay gran cantidad de empresas emergentes que ofrecen el mismo servicio - Cambios del mercado constantemente - Gran posibilidad y facilidad de que cada empresa realice su propio marketing a través de las redes sociales sin requerir asesoramiento.

Fuente: elaboración propia

Estrategias

- FO- Elaboración de informes contables y financieros con el manejo de herramientas de office, que permita a las directivas tomar decisiones oportunas.
- DO- Mejorar las relaciones interpersonales, formando el trabajo en equipo.
- FA- Eficiencia en el desarrollo de los informes y trabajo en equipo.
- DA- Capacitación en el programa World Office, para la elaboración de informes financieros.

2.1.7 Descripción de herramientas y recursos utilizados

El software contable que se utiliza en la empresa es WORLD OFFICE PYMES, donde se maneja todos los registros contables de los movimientos económicos de la empresa es un sistema muy integrado. Aparte del Software contable también se utiliza Excel, Microsoft Word y todos los programas de Office, que son necesarios para el buen manejo y desarrollo de las actividades contables.

2.2 Datos del Interlocutor, jefe inmediato, Supervisor, Equipo interdisciplinario con el que interactuó durante su práctica profesional en el área financiera y contable.

Nombre: Maritza Vargas Acuña

Cargo: Directora Financiera

2.3 Funciones y compromisos establecidos

Entre las funciones establecidas por la empresa para el desarrollo de la Práctica Profesional se determinaron:

Funciones:

- Causar facturas de compras para Colombia y su región.
- Facturación de venta para todas las regiones.
- Cobro de cartera.
- Pagos a proveedores y nómina.
- Elaboración de Nomina.
- Pagos de seguridad social
- Elaboración de impuestos.
- Elaboración de informes requeridos para la Dian, información exógena entre otros.
- Elaboración de certificados de retención.
- Manejo de operaciones en moneda extranjera.
- Descargue, registro y conciliaciones bancarias.
- Liquidación de contratos a empleados y sus prestaciones.
- Elaboración de proyección de Flujo de caja
- Manejo de personal
- Auditoria a caja menor.

Compromisos:

- Estar muy atenta a la inducción que me brindan para poder elaborar los comprobantes requeridos, de acuerdo con los movimientos y lineamientos de la empresa y la norma.
- Cumplir con los horarios respectivos, acatar las reglas de la empresa para tener un buen ambiente laboral.

- Ser autosuficiente para resolver problemas e inconvenientes que se puedan presentar en la realización de la contabilización.
- Entregar en tiempos establecidos los informes requeridos que son asignados para cumplir con la presentación de impuestos a tiempo.

2.4 Plan de trabajo

El plan de trabajo para el desarrollo de la función de práctica se expone 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.

2.4.1 Objetivo de la práctica profesional

La Práctica Profesional busca ofrecer un espacio en donde convergen las habilidades académicas y las propias del “ser” de cada persona en pro del desarrollo integral de ellas. La integración entre el mundo empresarial, la universidad y la sociedad es un amplio temario para aplicar en dicha práctica. (UNIMINUTO, 2017). Por tanto, para el desarrollo de la función en el área financiera y contable en la empresa EIKON DIGITAL S.A.S., la estudiante se propone:

Aplicar a la realidad en el entorno laboral, los conocimientos, las habilidades y las destrezas aprendidas durante el proceso de formación profesional en UNIMINUTO UVD para aplicar en el entorno laboral.

Objetivo general.

Efectuar los procesos contables establecidos, optimizando los tiempos para la presentación de la información requerida.

Objetivos específicos

- Elaborar y presentar de informes de venta, cuentas por pagar y cobrar.
- Elaborar y causar la nómina en tiempos fijados.
- Analizar y preparar la información para la presentación de impuestos.
- Realizar registros y conciliaciones bancarias dentro de los términos establecidos en la norma.

2.4.2 Plan de trabajo semanal

Las actividades propuestas para ser desarrolladas en el periodo de trabajo de campo se organizaron para un periodo de 16 semanas y describen con detalle a continuación en la tabla 2:

Tabla 2: Descripción Plan de trabajo Semanal para el periodo de práctica profesional

Semana	Actividades para desarrollar
1	Inducción del funcionamiento de la empresa, de la realización de los comprobantes y manejo del software contable
2	Realización de causaciones.
3	Realización de comprobantes de egreso
4	Realización de recibos de caja
5	Realización de facturas.
6	Realización de legalizaciones, provisión de nómina.
7	Alistamiento de todos los soportes y movimiento de las cuentas para revisión del contador.
8	Realización de causaciones.
9	Realización de comprobantes de egreso
10	Realización de recibos de caja
11	Realización de facturas.

12	Realización de legalizaciones, provisión de nómina.
13	Alistamiento de todos los soportes y movimiento de las cuentas para revisión del contador.
14	Realización de causaciones.
15	Realización de comprobantes de egreso
16	Realización de recibos de caja

Fuente: elaboración propia

1.4.3. Productos para realizar:

A continuación, se realiza una relación de los productos a entregar después de terminada la práctica profesional:

- Relación de causaciones realizadas durante el periodo.
- Consecutivo de comprobantes de egreso elaborados en el periodo.
- Consecutivo de facturas elaborados en el periodo.
- Consecutivos de recibos de caja elaborados en el periodo.
- Relación de las conciliaciones.
- Relación de las nóminas elaboradas, con su respectiva conciliación de provisión.
- Relación de impuestos liquidados en el periodo.

Capítulo 3 Resultados de la Práctica Profesional

En este capítulo se presentan los aspectos relevantes del desarrollo y ejecución de la Práctica Profesional en la empresa EIKON DIGITAL S.A.S.

3.1 Descripción de las actividades realizadas

Las actividades que a continuación se describen y se desarrollaron durante la Práctica Profesional, fueron las siguientes: Causaciones; conciliaciones de bancos y balance; comprobantes de ingreso y egreso; elaboración de nómina, liquidación de impuestos.

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

Con base en el plan de estudios del programa de Contaduría Pública y de las asignaturas que hace parte del componente específico profesional, que a su vez se dividen en los subcomponentes: Contabilidad financiera, Finanzas, Contabilidad de gestión, Control y regulación, Contabilidad Tributaria, se describen en la tabla 3, los principales aspectos o temáticas de la teoría fueron aplicados en el ejercicio de la práctica profesional.

Tabla 3: 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
1. Contabilidad Financiera Contabilidad I,II,III,IV,V	Alto dominio de conocimiento contable y fortalecimiento identificando los hechos económicos de acuerdo a la norma vigente.	Se generó información útil para los procesos contables, con experticia para la realización de cada tarea asignada.	Fortalecimientos de conocimientos contables para nuevos procesos. Después de aplicar a la práctica, la teoría vista de cada una de las contabilidades.
2. Finanzas	Conocimientos de los cambios financieros, para apropiación y aplicación de nuevas normas financieras en las empresas.	Optimización de conocimientos para la toma de decisiones en situaciones financieras de la empresa.	Considero que es un tema muy amplio e interesante, mi sugerencia es que se dedique mayor tiempo de aprendizaje al área de finanzas.

3.	Contabilidad de Gestión	Se obtuvieron conocimientos para la elaboración de informes de sostenibilidad y su relación con la contabilidad.	Elaboración informe Gri 4, con toda la información de la empresa.	Considero que es un componente importante para las empresas, desafortunadamente es bastante complejo la aplicación de esta contabilidad en la práctica.
4.	Control y Regulación	Óptimos conocimientos sobre los tipos de auditoría que se realizan en cada empresa.	Sobre este componente no fue posible aplicarlos a la práctica.	Debido a los diferentes riesgos que se viven en las empresas es importante poner en práctica los conocimientos de gestión del riesgo y auditoría.
5.	Contabilidad Tributaria	Conocimientos y dominio en la liquidación y elaboración de impuestos como retención en la fuente	Liquidación y elaboración de impuestos nacionales y distritales	Durante las clases tomadas sobre el componente de tributaria, se puede concluir que son muy cortas las horas dedicadas a dicha materia, por lo que sugiero que sea más amplio el tiempo destinado en esta área.

Fuente: elaboración propia

3.3 Evaluación de práctica a partir de lo planteado en el informe inicial.

Es conveniente comparar lo planeado con lo ejecutado para poder realizar un análisis de la práctica de una manera objetiva.

Tabla 4: Evaluación de lo planeado versus lo ejecutado

Semana	Actividades planeadas	Actividades ejecutadas
1, 5 y 9	Se asigna la información contable como facturas de compra y venta, para su clasificación y así mismo el registro en cada módulo respectivo.	Se clasificó la información y se llevaron a cabo los registros contables como causación de facturas de compra y facturas de venta, esta actividad se ejecutó al 100%.
2,6 y10	Se asigna la información contable de recibos de caja y comprobantes de egreso para su respectivo registro.	Se digita todos los comprobantes de egreso y recibos de caja en el sistema, realizando las respectivas conciliaciones bancarias, se cumple con el 100 % de la actividad asignada.
10,11,12	Se entrega la información contable para la respectiva revisión y liquidación de los impuestos de retención e IVA.	Se entregan los formularios con su respectivo soporte de la liquidación de impuestos tanto en la página oficial como impresos físicamente, se cumple al 100% lo asignado.
13,14,15	Corrección y Análisis de balance de prueba de las respectivas cuentas contables para sus ajustes y cierres de mes.	Corrección de registros en la información que sube el módulo de facturación, causación ocasionando diferencias en el módulo de tesorería y la información que arroja contabilidad.

16	Elaboración de la nómina en el respectivo modulo, registrando las novedades como ingresos, comisiones, liquidación de vacaciones, incapacidades	Entrega de la nómina liquidada para su respectivo pago, con todos los soportes de liquidaciones como vacaciones, nomina en general.
----	---	---

Fuente: elaboración propia

3.4 Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo

Los beneficios logrados a partir del desarrollo del trabajo de campo, de la Práctica Profesional se describen en la tabla 5.

Tabla 5: Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo

Campo de acción	Beneficios logrados
Personal	Durante la Práctica Profesional se desarrolló la posibilidad de relacionarme socialmente con diferentes personas, obtuve un crecimiento personal y laboral, el cual me ayuda en la vida profesional.
Profesional	Afianzamiento de conocimientos, experticia contable, consolidación de saberes, y crecimiento profesional para la aplicación de este en mi trabajo
Laboral	Durante la Práctica Profesional, pude aprender el manejo del Software contable World office, herramientas de office y nuevas actualizaciones de mi carrera profesional.

Fuente: elaboración propia

Capítulo 4 Evaluación general de la práctica

En este capítulo se presentan de manera condensada los aspectos más relevantes del proceso de Práctica Profesional realizado en el área financiera y contable de la empresa **EIKON DIGITAL S.A.S.**

4.1 Resultados alcanzados

En la Tabla 6 se presentan los principales resultados alcanzados en el desarrollo de opción de grado, abordándolos desde el punto de vista del Impacto Académico y desde el punto de vista Práctico en la empresa **EIKON DIGITAL S.A.S.**

Tabla 6: Resultados alcanzados en la práctica profesional en la empresa EIKON DIGITAL S.A.S.

Resultado	Impacto académico	Impacto desde lo práctico	Conclusiones y sugerencias
Resultado 1 Optimo nivel de conocimientos contables.	Alto dominio de conocimiento contable y fortalecimiento identificando los hechos económicos de acuerdo a la norma vigente.	Se generó información útil para los procesos contables, con experticia para la realización de cada tarea asignada.	Fortalecimientos de conocimientos contables para nuevos procesos. Después de aplicar a la práctica, la teoría vista de cada una de las contabilidades.
Resultado 2 Claro análisis de cuentas para elaboración de informes	Capacidad para analizar el estado en que se encuentra una empresa de acuerdo con el análisis de los estados financieros	Realización de análisis financieros, mencionando las posibles soluciones a que haya lugar.	Considero que es un tema muy amplio e interesante, mi sugerencia es que se dedique mayor tiempo de aprendizaje al área de finanzas.
Resultado 3 Amplios conocimientos en la liquidación de impuestos	Se obtuvieron bases importantes para aprender a liquidar impuestos como la Retención en la fuente, IVA, ICA y RENTA.	Aplicación de los conocimientos para la liquidación de impuestos en la empresa.	Durante las clases tomadas sobre el componente de tributaria, se puede concluir que son muy cortas las horas dedicadas a dicha materia, por lo que sugiero que sea más amplio el tiempo destinado en esta área.

Fuente: elaboración propia

4.2 Beneficios logrados para su perfil profesional una vez terminadas las tres Prácticas Profesionales

Una vez terminada las 3 prácticas profesionales puedo identificar que los beneficios fueron:

Dentro de la empresa tuve la posibilidad de relacionarme socialmente con diferentes personas, logrando obtener conocimientos de mis compañeros y un crecimiento personal.

A nivel profesional se logró un afianzamiento de conocimientos contables, con relación a la teoría vista en la institución donde obtuvimos conocimientos que pusimos en práctica, así mismo también se adquirió una experticia contable que fortalece nuestra vida profesional.

En el campo laboral aprendí el manejo del Software contable WORDL OFFICE; obtuve amplios conocimientos en la elaboración de toda clase de comprobantes, logré aprender el análisis de cuentas con el fin de elaborar informes de cualquier dependencia que se requiera; también adquirí conocimientos para la liquidación y presentación de impuestos, en general se lograron muchos conocimientos que enriquecieron mi parte profesional y laboral abriendo nuevas puertas en nuestro camino.

4.3 Conclusiones y recomendaciones generales de la práctica

A manera de conclusión se puede decir que, una vez terminada la opción de Grado, fue un proceso enriquecedor para la vida profesional y personal del autor del mismo, aplicando en el entorno laboral a través de la Práctica Profesional los conocimientos adquiridos en el área contable durante el proceso de formación profesional en UNIMINUTO UVD. Con ello, se logró mejoras en los procesos contables y la optimización de los tiempos para la presentación de los informes requeridos.

De acuerdo con la práctica laboral, igualmente, se logró establecer debilidades relevantes en el área de recaudo y cartera de la empresa “Eikon Digital SAS”, como estrategias y procedimientos adecuados para la disminución de la cartera a crédito, por lo cual, el resultado se evidencia con un numeroso rubro de clientes morosos y largo periodo del recaudo de éste, afectando así las finanzas de la empresa. (Ver Anexo C).

Las ventas a crédito de la empresa implican que tenga un alto financiamiento a sus clientes, teniendo que utilizar créditos financieros para el cumplimiento de sus obligaciones mensuales asumiendo intereses que en muchas ocasiones no son cobradas a sus clientes, esto teniendo una inversión sin margen de rentabilidad, lo anterior se evidencia por la falta de procesos y estrategias financieras en la empresa.

Se desarrolló una mejora donde se propone el esquema de proceso de cartera de la Empresa EIKON DIGITAL SAS, el cual ha sido construido teniendo en cuenta cada una de las fases, así como sus actores, desde la creación de la factura y finalizando con el castigo de cartera, en aras de lograr mayor entendimiento y efectividad del proceso, creando una dependencia de recaudo y cartera en el departamento de contabilidad, involucrando las acciones del solicitante y la gestión del auxiliar de cartera, teniendo un mayor seguimiento a las cuentas por cobrar. (Ver Anexo B).

La recomendación para la empresa EIKON DIGITAL SAS en el área financiera enfocada a recaudo y cartera, es realizar un análisis financiero periódico para evaluar los resultados con el fin definir acertadas políticas y analizar el cobro ligado a los objetivos de la empresa y también de las funciones del área comercial en sus ventas a crédito.

Así mismo, de acuerdo a los resultados obtenidos de la opción de grado con el análisis interno y externo de la empresa Eikon Digital, se recomienda al gerente y directora Financiera de la empresa mejorar los procedimientos establecidos y alinear un proceso constante de la administración de las cuentas por cobrar, que parte de la necesidad, del mejoramiento de la rotación de cartera, además, el Gerente de la empresa tiene la necesidad de fortalecer la imagen en el mercado de todos los servicios ofrecidos y buscar nuevos retos empresariales.

Referencias

- Besley, S., & Brigham, E. F. (2009). *Fundamentos de Administración*. México D.F.: Editorial Cengage Learning.
- Cárdenas Gaitán, J. G., & Melo, S. K. (2017). *METODOLOGÍA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO EN EL ÁREA DE TESORERÍA DE INVERSIONES JUAN Y SHIRLEY S.A.* Bogotá D.C.: Universidad Libre. Obtenido de <https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/10759/trabajo%20de%20grado%20monografia%20entrega%20final.pdf?sequence=1>
- Cardozo Cuenca, H. (2011). *Contabilidad de Entidades de Economía*. Ecuador: Editorial Ecoe.
- Chiriboga Rosales, L. A. (2008). *Diccionario Técnico Financiero*. Ecuador: Edición universitaria.
- Conacre-Convecob. (2016). *Conacre-Convecob*. Obtenido de REGULACION GESTIÓN DE COBRANZA EN COLOMBIA: <http://www.conacre.com.mx/2016/presentaciones/john-aristizabal.pdf>
- Definición.com. (s.f.). *Definición.com*. Obtenido de Definición de cartera: <https://definicion.org/cartera>
- Díaz Cruz , M. C., Parra Hernández, R., & López Castañeda, L. M. (2016). *Presupuestos: Enfoque para la planeación financiera*. Bogotá D.C.: PEARSON EDUCACIÓN.
- Economipedia. (2019). *Economipedia*. Obtenido de Morosidad: <https://economipedia.com/definiciones/morosidad.html>

Economipedia. (2019). *Economipedia*. Obtenido de Cuentas por cobrar:

<https://economipedia.com/definiciones/cuentas-a-cobrar.html>

Fundación IASC. (2010). *Módulo 23: Ingresos de Actividades Ordinarias*. Londres: Fundación IASC.

Gerencie.com. (09 de 10 de 2017). *Gerencie.com*. Obtenido de Provisión de cartera:

<https://www.gerencie.com/provision-de-cartera.html>

Gerencie.com. (27 de 04 de 2018). *Gerencie.com*. Obtenido de Rotación de cartera:

<https://www.gerencie.com/rotacion-de-cartera.html>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2010). *METODOLOGÍA de la investigación*. México D.F.: MCGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

LEY 1231 DE 2008. (2008). *LEY 1231 DE 2008*. Colombia: Congreso de la República. Obtenido de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1231_2008.html

LEY 1314 DE 2009. (2009). *LEY 1314 DE 2009*. Colombia: Congreso de la República. Obtenido de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1314_2009.html

López López, J. I. (2005). *Diccionario Contable, Administrativo y Fiscal*. México D.F.: Editorial Thomson.

Meigs, W., & Haka, B. (2000). *Contabilidad, La base para decisiones Gerenciales*. Bogotá D.C.: Editorial MC GRAW HILL.

- Mentes contables. (10 de 07 de 2016). *Mentes contables. Enseñanza financiera, legal y tributaria*. Obtenido de Sección 11 Instrumentos Financieros Básicos:
<http://mentesccontables.com/seccion-11-instrumentos-financieros-basicos/>
- Molina Aznar, V. E. (2005). *Estrategia De Cobranza En Época De Crisis*. México D.F.: Ediciones México.
- Montaño García, A. (2010). *Administración de la Cobranza*. México D.F.: Editorial Trillas.
- Moyer, R. C., Guigan, J. R., & Mc. Kretlow, W. J. (2005). *Administración Financiera contemporánea*. México D.F.: Editorial Thompson.
- Muñoz Jiménez, J. (2008). *Contabilidad Financiera*. Madrid : Editorial Prentice Hall.
- Noriega Castro, J. V. (2011). *ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR, UN ENFOQUE PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE PRENDAS DE VESTIR EN GUATEMALA*. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala. Obtenido de
https://www.academia.edu/20720661/GESTION_DE_CUENTAS_POR_COBRAR
- Ogliastri Gil-Falco, J. G., & García Carvajal, S. (2016). Contexto de Aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera. *Academia y Virtualidad*, 9(2), 73-89.
doi:<https://doi.org/10.18359/ravi.2003>
- Revelo, S. L. (2013). *Sistema de cobro y recuperación de cartera de crédito para la empresa "Profemac" de la ciudad de Tulcán*. Tulcán: Universidad Regional Autónoma de los Andes. Obtenido de
<http://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/3524/1/TUTCYA018-21013.pdf>

Rodríguez Valencia, J. (2010). *Auditoria Administrativa*. México D.F.: Editorial Trillas.

UNIMINUTO. (2017). *UNIMINUTO*. Obtenido de ¿Qué es Práctica Profesional?:

<http://www.uniminuto.edu/web/llanos/practica-profesional1>

Anexo A. CERTIFICACION LABORAL



EIKON DIGITAL SAS
NIT 810.004.504-7

CERTIFICA QUE

El(a) Señor(a) **HEIDY CAROLINA QUINTERO**, identificado con cédula de ciudadanía número 1.098.684.789 labora para esta compañía como **COORDINADORA FINANCIERA** desde el 01 de octubre de 2013, con un contrato a término indefinido devengando un salario mensual de **DOS MILLONES DOSCIENTOS MIL PESOS M/CTE (\$2.200.000)**.

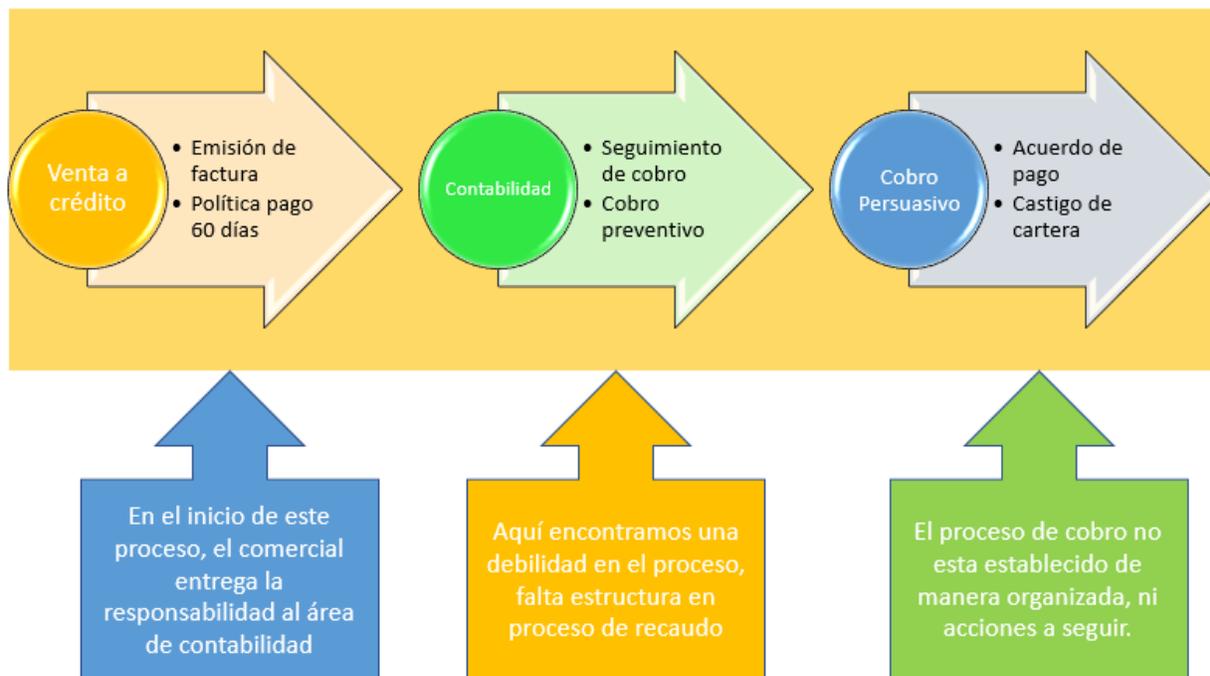
La presente certificación se expide en la ciudad de Bogotá D.C, a los veintiún (21) días del mes de marzo de 2019.

 NIT 810.004.504-7
Cra. 22 N° 85 A 50
Tel. 300 4737

GLADYS MUÑOZ BUENO
Directora Administrativa y Financiera
Eikon Digital

Anexo B. Estrategia de mejoramiento proceso actual de recaudo de cartera.

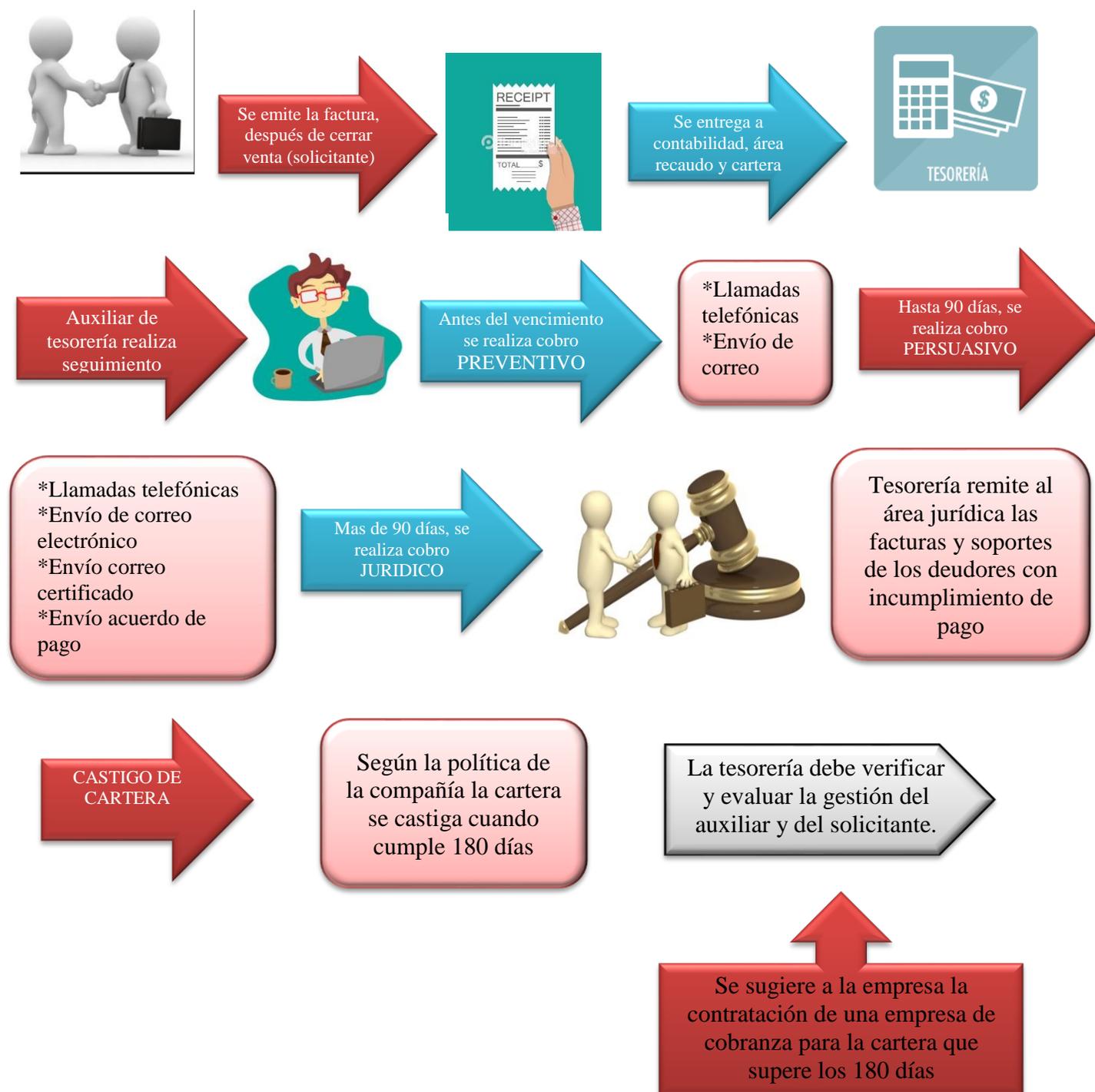
En esta grafica se pretende mostrar el actual estado del proceso de cartera de sus ventas a crédito y el cual está representado así:



Como se puede observar en el gráfico, el proceso actual de recaudo de cartera no es comprensible y tampoco estratégico en la fase de ejecución, no detalla los procesos, además, se evidencia la falta de estructura en el departamento de contabilidad, no contempla los actores que intervienen, ni las acciones a seguir para su recuperación.

Proceso mejoramiento para el recaudo de cartera.

En la siguiente gráfica se propone la caracterización del mejoramiento en el proceso de recaudo de cartera de ventas a crédito:



A. El solicitante o vendedor hace el requerimiento a la contabilidad para emitir facturas de cobro al cliente por la relación contractual originada por la venta de servicios.

B. Contabilidad recibe los soportes firmados por el cliente, los guarda en su archivo y los custodia, en caso de no aceptación del cliente, debe proceder a anular las facturas o realizar notas crédito.

C. Para el mejoramiento del proceso en contabilidad se establece el área de tesorería y recaudo con un auxiliar, el cual realiza el seguimiento de las cuentas por cobrar.

D. En la tesorería a través del auxiliar, debe realizar las gestiones de cobro preventivo como:

- Seguimiento antes de la fecha de vencimiento que en este momento es de 60 días debe realizar una actividad de llamar telefónicamente diariamente o enviar correo electrónico al cliente, seguimiento que debe estar soportado.
- El solicitante deberá apoyar las gestiones de cobro preventivo al cliente y debe informar a la tesorería el resultado de la gestión.

E. La tesorería a través del auxiliar de tesorería debe realizar las gestiones de cobro persuasivo y hasta los 90 días, donde deberá haber realizado mínimo dos actividades, insistiendo con llamadas telefónicas diariamente, reiterando correo electrónico y enviando correo certificado, dicha labor deberá estar acompañada de gestiones de cobro preventivo del solicitante, el cual deberá informar a la tesorería el resultado de su labor.

F. Si el cliente paga, la tesorería deberá realizar el ingreso por el pago de las facturas y el descargue de cartera correspondiente.

G. Si el cliente No paga, la tesorería deberá remitir los casos al área de Jurídica con los

soportes correspondientes para evaluación de posible inicio de cobro coactivo.

H. El área Jurídica inicia proceso coactivo.

I. Si el cobro jurídico no es exitoso, devuelve soportes a la tesorería, con las razones del no pago correspondiente; si por el contrario se presenta recuperación de cartera y pago del cliente, la tesorería deberá registrar el ingreso.

J. Una vez la tesorería recibe nuevamente los soportes de las deudas denominadas incobrables, postula estos casos para posible castigo de cartera.

K. Se sugiere a la empresa la contratación de una empresa externa de cobranza para la cartera de difícil cobro que supere los 180 días

De lo anterior, se resalta la importancia de la articulación de todas las áreas y del control de todas las fases del proceso, realizando gestiones efectivas que mitiguen la pérdida de recursos económicos y evaluado periódicamente la gestión de las partes involucradas.

Anexo C. Saldos deudores de la empresa 2015-2018

A continuación, se muestra un gráfico del comportamiento de los saldos de la cartera en 4 años (2015 al 2018), donde se percibe la tendencia de incremento en el 2016 y luego presentando una disminución en los años 2017 y un incremento en el 2018, en comparación con el año 2015.

Tabla 7: Saldo deudores 2015-2018.

Año	Deuda
2015	\$ 3.887.481.155
2016	\$ 7.313.282.809
2017	\$ 7.227.725.205
2018	\$ 9.659.037.840

Fuente: Elaboración propia con datos internos de la empresa.

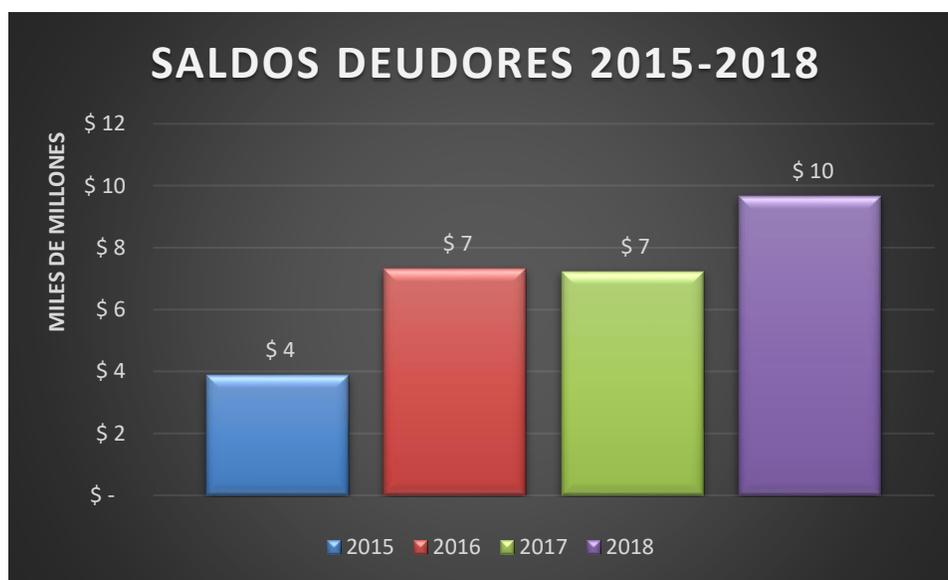


Ilustración 2: Saldo deudores del 2015 al 2018. Elaboración propia con datos internos de la empresa.