

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

Heidy Carolina Quintero [hquintero1@uniminuto.edu.co](mailto:hquintero1@uniminuto.edu.co)

### Resumen.

El objetivo de este trabajo de investigación fue desarrollar un mejoramiento del proceso de recaudo en el área de tesorería y cartera en la empresa EIKON DIGITAL S.A.S., utilizando para ello una metodología de vinculo laboral. Se obtuvieron como principales resultados en el proceso de opción de grado identificar la problemática de la empresa, razón por la cual los objetivos se re definieron, y como resultados queda la propuesta de la implementación del mejoramiento del proceso.

**Palabras Clave :** Cartera, Crédito, Cuentas por cobrar, Gestión de cobro

### Marco Contextual

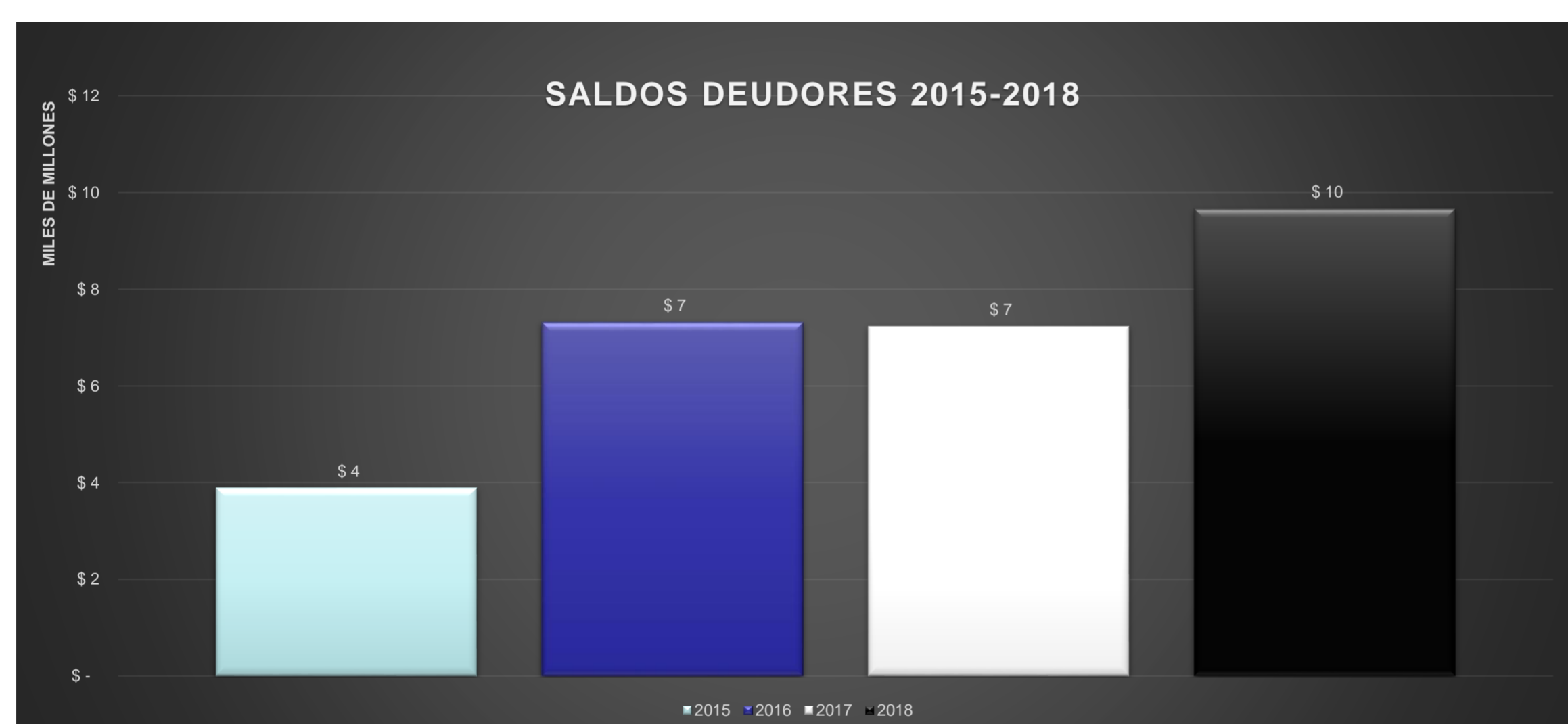
**EIKON DIGITAL S.A.S.**, es una compañía que cuenta con 18 años de experiencia en el sector de Marketing digital, Creada en el 2001, sus ventas son a nivel nacional e internacional, actualmente cuenta presencia en Colombia, Ecuador, Perú, Panamá, Centro América, Estados Unidos e Italia, y busca abrir nuevos mercados.

### 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.

### Planteamiento del problema

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



### OBJETIVOS

#### General:

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

#### 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.

### Marco Teórico

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).

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. (Meigs & Haka, 2000)

### Marco Legal

NIC 39, Sección 11: Los instrumentos financieros básicos

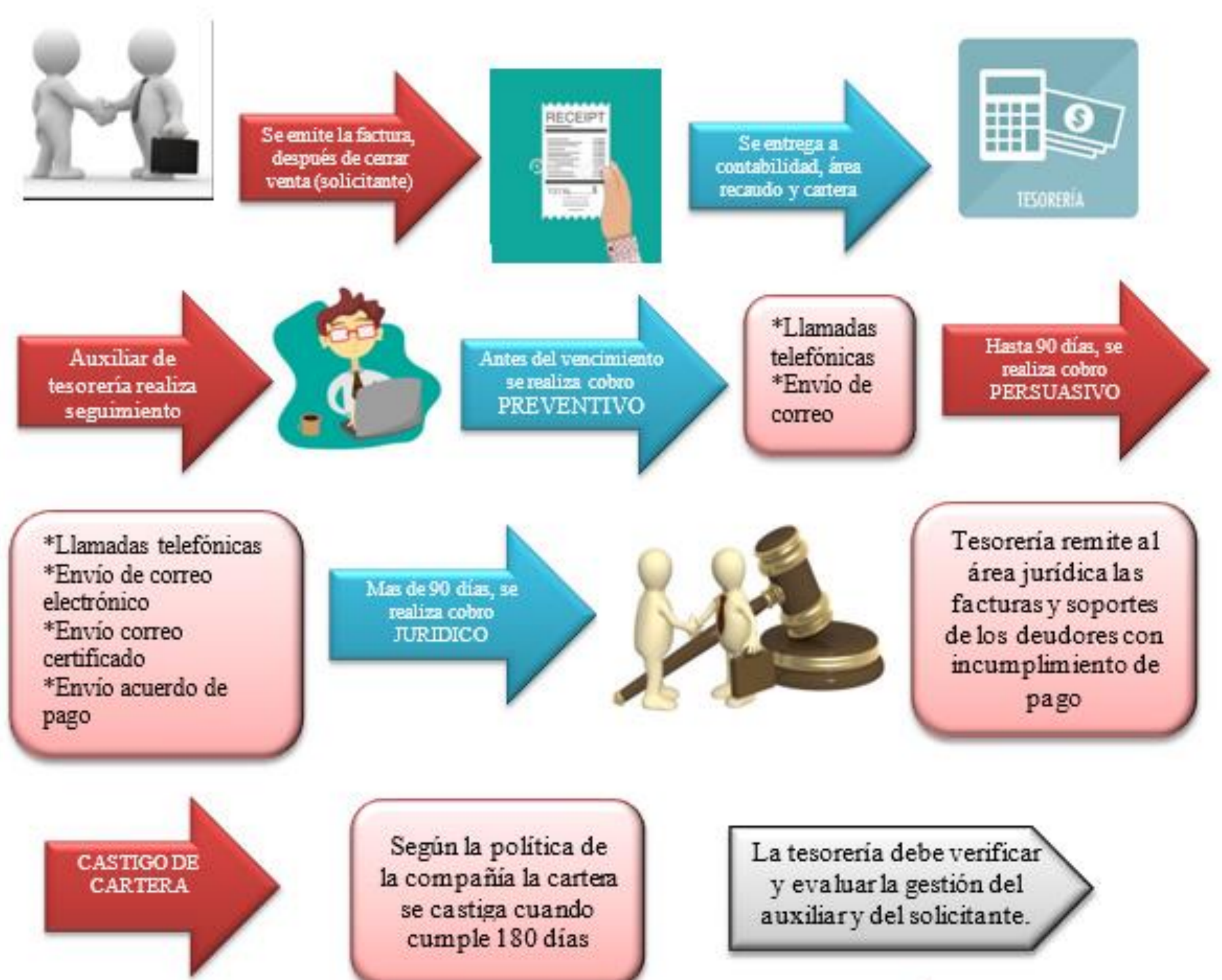
LEY 1231 DE 2008: factura como título valor como mecanismo de financiación

Sección 23, de las NIIF para pymes Esta Sección se aplicará al contabilizar ingresos de actividades ordinarias

### Metodología.



### PROCESO MEJORAMIENTO PARA EL RECAUDO DE CARTERA



### Resultados

- ✓ Se obtuvieron bases importantes de aprendizaje durante la vinculación laboral.
- ✓ Queda como propuesta la implementación del mejoramiento del proceso.
- ✓ Se identificó la importancia del seguimiento a los procesos para que se cumplan con satisfacción y resultados positivos

### Conclusiones

- ❖ Las ventas a crédito implican que tenga un alto financiamiento a sus clientes.
- ❖ Desarrollar una mejora al esquema de proceso de recaudo de cartera de la Empresa.
- ❖ Mayor seguimiento del proceso del área financiera.

### Referencias Bibliográficas

- Molina Aznar, V. E. (2005). *Estrategia De Cobranza En Época De Crisis*. México D.F.: Ediciones México.
- Fundación IASC. (2010). *Módulo 23: Ingresos de Actividades Ordinarias*. Londres: Fundación IASC.
- Muñoz Jiménez, J. (2008). *Contabilidad Financiera*. Madrid : Editorial Prentice Hall.