

INFORME FINAL DE PRÁCTICA EMPRESARIAL
LABSERVING S.A.S
BOGOTA

MARÍA CAMILA VILLAMIZAR YAÑEZ
CODIGO 1094278439

UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
CONTADURÍA PÚBLICA
PAMPLONA
2018

INFORME FINAL DE PRÁCTICA EMPRESARIAL
LABSERVING S.A.S
BOGOTA

MARÍA CAMILA VILLAMIZAR YAÑEZ
COD: 1094278439

INFORME PRESENTADO COMO REQUISITO FINAL PARA OPTAR AL TITULO
DE CONTADORA PUBLICA

SUPERVISORA DE PRACTICA
PAOLA ARTEAGA

UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
CONTADURÍA PUBLICA
PAMPLONA
2018

CONTENIDO

pág

LISTA DE GRÁFICOS	5
INTRODUCCION	6
ABSTRAC	7
JUSTIFICACIÓN	8
PRIMER INFORME DE PRACTICA PROFESIONAL LABSERVING S.A.S	9
1.1 RESEÑA HISTORICA	9
1.2 ASPECTOS CORPORATIVOS	10
1.2.1 MISION:	10
1.2.2 VISIÓN:	10
1.2.3 OBJETIVOS:	10
1.2.4 VALORES Y PRINCIPIOS	11
1.3 DIAGNOSTICO	11
1.3.1 ÁREA MERCADEO:.....	11
1.3.2 FINANZAS Y CONTROL DE GESTIÓN: AREA DONDE EJERZO	16
1.3.3 PRODUCCIÓN Y OPERACIONES	18
1.3.4 RECURSOS HUMANOS Y ORGANIZACIÓN.....	20
1.3.4. MATRIZ DOFA DEL DIAGNOSTICO EN GENERAL.....	35
1.3.5 FALENCIAS DESDE MI PERFIL.....	37
1.4 DESCRIPCION DEL AREA DE TRABAJO	38
1.5 FUNCIONES ASIGNADAS AL ESTUDIANTE EN PRACTICA	39
1.6 ESTRUCTURA DE LA PROPUESTA	40
1.6.1 TITULO.	40
1.6.2 OBJETIVO GENERAL:	40
1.6.3 OBJETIVOS ESPECIFICOS:.....	40
✓ Determinar el proceso que se lleva a cabo en el cobro de cartera de LABSERVING S.A.S.....	40
✓ Determinar la cartera real que se tiene en la empresa.	40

✓ Diseñar un mecanismo para la recuperación de cartera	40
✓ Realizar un flujograma de los procesos de cobranza	40
✓ Identificar cuanto ha sido el monto que se ha recuperado	40
1.6.4 CRONOGRAMA.....	41
2. DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....	42
PLAN ESTRATÉGICO PARA EL MEJORAMIENTO Y LA RECUPERACIÓN DE LA CARTERA EN LA EMPRESA LABSERVING S.A.S. ... ¡Error! Marcador no definido.	
2.1 ANALISIS DE LA CARTERA LABSERVING S.A.S	42
BIBLIOGRAFIA	67
3. ANEXOS.....	68

LISTA DE GRÁFICOS

Pág

Ilustración 1. Empresas competidoras	15
Ilustración 2. Organigrama.....	20
Ilustración 3 Matriz DOFA del Diagnóstico en general.....	36
Ilustración 4 Matriz EFE	¡Error! Marcador no definido.
Ilustración 5 Matriz EFI	¡Error! Marcador no definido.
Ilustración 6 Tablas que reflejan la cartera real.....	48
Ilustración 7 Gestión cobranza.....	67
Ilustración 8 Flujo Grama de procesos para el pago en efectivo.....	72
Ilustración 9 Flujograma de procesos para la recuperación de cartera.....	73
Ilustración 10 Flujograma de procesos para el pago de créditos.....	75
Ilustración 11 Modelo de carta de cobro.....	76

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se realizó con el fin de ejecutar un diagnóstico y de este modo identificar un posible problema que tenga la empresa en el área que estaré realizando la pasantía y con el conocimiento adquirido, en el transcurso profesional darle una solución, que contribuya al mejoramiento de la organización.

La empresa durante sus años de servicio ha tenido éxitos en sus ventas y muy buenas utilidades, pero según la investigación realizada, LABSERVING S.A.S posee grandes problemas en la recuperación de las cuentas por cobrar, evidentemente el problema de cartera surge principalmente cuando la empresa no tiene un control ni vigilancia adecuada.

La importancia de mi tesis es lograr recuperar la cartera de servicios de ingeniería para laboratorio implementando un plan estratégico que se efectúe y así mejorar esta cuenta del activo, ya que es de gran alcance para la empresa.

Para finalizar esta investigación e informe se da a conocer el desarrollo de toda la propuesta, que como practicante realicé para la contribución y mejoramiento en el cobro de cartera y de esta manera favorecer a la empresa logrando que sea más competitiva y exitosa en el mercado.

ABSTRAC

My work in the company SAS WATCHING consists of implementing ideas to improve the collection of the portfolio, since the company is going through a difficult time in which its accounts receivable has a very alarming figure u weigh being such a small company, therefore my purpose is help the company and to the clients.

A chronogram has been created where the activities that will be carried out for the organization can be established and the objective of recovering at least part of the money; with the new clients, implement the best collection policies and in this way starting with a portfolio of lower figures, to help improve liquidity and its financial area.

In this work we will analyze the weaknesses, opportunities, strengths and threats to reach the conclusion that our research is efficient and effective for the organization.

KEYWORDS: Portfolio, collection, policies, accounts receivable, objectives, benefits.

JUSTIFICACIÓN

La idea de trabajo a desarrollar inicia a partir de una problemática que se generó hace años en la empresa LABSERVING S.A.S y que hasta el momento no se le ha dado una solución. La situación actual de esta empresa es que presenta una cartera muy alta y con un alto grado de dificultad de cobro de la misma, con una edad de más de 120 días de Mora, por lo tanto es de gran importancia implementar esta idea ya que LABSERVING S.A.S se encuentra en un buen momento puesto que la empresa obtuvo el certificado de calidad, su personal es altamente calificado y los servicios que ofrece son de excelente calidad; financieramente su liquidez ha mejorado y se han visto grandes utilidades en la empresa, pero posee falencias en el cobro de cartera, lo que hace que debilite la parte financiera y aumente las cuentas por cobrar.

De acuerdo a lo anterior llegué a la conclusión que se necesita una propuesta que mejore las deudas que poseen los clientes con la empresa, realizando unos objetivos e ideas para contribuir al mejoramiento y lograr que LABSERVING S.A.S recupere un porcentaje de cartera y así pague sus obligaciones.

1. INFORME FINAL DE PRÁCTICA EMPRESARIAL EMPRESA LABSERVING S.AS. BOGOTA

PRIMER INFORME DE PRACTICA PROFESIONAL LABSERVING S.A.S

1.1 RESEÑA HISTORICA

LABSERVING S.A.S., Es una empresa dedicada a la comercialización de insumos de laboratorio y hospitalarios; a proveer soluciones analíticas integrales de tecnología, servicios de ingeniería y asesoría científica para hospitales y laboratorios clínicos.

LABSERVING se crea en 2007 por su Gerente actual y propietario con el objetivo de dar solución a las necesidades de Servicio de Ingeniería de los Equipos ofertados en el Laboratorio Clínico. Posteriormente viene con ello la misma Necesidad desde el Área de Asesoría Científica a los Laboratorios Clínicos. Dos años Después entra en el Ámbito de comercialización de Equipos y Reactivos de Laboratorio.

En la Actualidad la compañía ofrece servicios Integrales de Asesoría, Comercialización y Software no solo en el Laboratorio Clínico sino a nivel Hospitalario, certificada bajo la ISO 9001:2015, espera al año 2025 ser una compañía líder en el mercado Nacional logrando Importación de nuevas tecnologías.

1.2 ASPECTOS CORPORATIVOS

1.2.1 MISION:

Proveer soluciones integrales para hospitales y laboratorios, ajustados a las necesidades y expectativas de nuestros clientes, innovando permanentemente en la prestación de nuestros servicios con tecnología, calidad y seguridad en los procesos.

1.2.2 VISIÓN:

Para el año 2025, estar consolidados como una empresa líder en proveer soluciones integrales para hospitales, clínicas y laboratorios, posicionando nuestra marca a nivel nacional.

1.2.3 OBJETIVOS:

- ✓ Asegurar la satisfacción de los clientes mediante el cumplimiento de requisitos, con calidad, respaldo y actualización.
- ✓ Mantener tecnologías de vanguardia asistidas con personal altamente calificado.
- ✓ Brindar Oportunidad en la prestación de servicio técnico y científico.
- ✓ Asegurar suministro de insumos, por proveedores idóneos que garanticen calidad de los mismos.
- ✓ Garantizar los recursos necesarios para el aseguramiento y el mantenimiento de altos estándares de calidad.
- ✓ Mejorar continuamente el Sistema de Gestión de Calidad.

1.2.4 VALORES Y PRINCIPIOS

- ✓ **Calidad:** cumplimos con la mejor calidad, ofreciendo excelente servicio, tecnología y mantenimiento.

- ✓ **Responsabilidad:** cumplimos con nuestros deberes como empresa, siendo eficientes y eficaces, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

- ✓ **Respeto:** escuchamos, valoramos al otro, buscando el mejor ambiente laboral.

- ✓ **Honestidad:** realizamos las operaciones contables, con transparencia mostrando la realidad financiera que se tiene en la empresa.

1.3 DIAGNÓSTICO

1.3.1 ÁREA MERCADEO:

- Política de producto o servicio

Se ofrece la comercialización de insumos de laboratorio y hospitalarios; de modo que se provee soluciones analíticas integrales de tecnología, servicios de ingeniería y asesoría científica para hospitales y laboratorios clínicos provenientes de los importadores más confiables, que brinden mayores garantías y estén comprometidos con innovación y el servicio.

Los servicios que se incluyen son:

- Actualización tecnológica
- Asesoría técnico-Científica
- Servicio de Ingeniería
- Suministro de repuestos
- Soluciones en informática
- Abastecimiento oportuno
- Consumibles como valor agregado
- Atención 24/7

LABSERVING S.A.S cuenta con productos en cada uno de los ciclos de vida nuevos, emergentes y maduros; en cuanto a los productos nuevos las empresas que representamos son comprometidas con la innovación, de tal suerte que cada año se tienen productos nuevos.

Los servicios más rentables es que proveemos son soluciones analíticas integrales de tecnología, servicios de ingeniería y asesoría científica que en cada uno de sus componentes produce un margen razonable para tener una operación sostenible.

- Política de precios

El mercado de la salud en Colombia es autorregulable, cada usuario solicita una solución integral basada en un presupuesto anual y cada proveedor elabora su oferta o no, dependiendo de la sostenibilidad de su empresa en el negocio.

El proceso que se sigue para tomar una decisión de cambio de precios es aplicando IPC y/o los indicadores de Devaluación y se revisan anualmente.

- Política de distribución

Somos distribuidores comercializadores, nuestros proveedores no permiten su distribución ya que nosotros llegamos al usuario final.

Las áreas geográficas que quedan cubiertas son Boyacá, Huila, Cundinamarca, Meta. En LABSERVING S.A.S la promoción es directa al usuario final.

➤ El cliente

Los clientes son Sector Salud en general; la promoción es directa al usuario final y tenemos presentaciones ante líderes de opinión y personas influyentes.

- Analizamos las ventajas y beneficios del producto y socializamos con el cliente.
- Referenciación de usuarios
- Validación de métodos
- Generación de presupuestos de compra
- Generación de contratos
- Abastecimiento
- Entrenamientos
- Puesta en marcha y producción.

El Tiempo del proceso puede estar entre seis meses a un año, los clientes tienen un alto grado de lealtad; las variables claves en la decisión de compra son la calidad, garantía, respaldo automatización y productividad.

Se tiene baja influencia en la publicidad, ya que se tiene más en cuenta la referenciación, cumplir lo legal y la calidad del producto.

Se puede analizar que últimamente se han perdido clientes por morosidad en su cartera, por cierre de la empresa del cliente, Por menores precios de la competencia y por tecnología superior.

Cuando se presenta Las reclamaciones en LABSERVING S.A.S se requiere que Todo debe estar documentado y tratado de acuerdo con los protocolos establecidos en nuestro sistema de gestión de calidad.

➤ **Análisis del mercado**

En cuanto al Tamaño y tasa de crecimiento del mercado total, El mercado de Diagnóstico en Colombia vale \$300 millones de dólares y crece a razón de 5% anual.

la cuota de mercado de LABSERVING S.A.S en cada segmento se enfoca en clientes grandes y aporta ventas que equivalen al 1,5% del mercado.

los factores del entorno que pueden afectar al crecimiento del mercado son las políticas de salud pública, los presupuestos en salud, las políticas en cobertura de la salud, la actualización de la tecnología.

➤ La competencia

Las empresas que forman la competencia son Multinacionales y su red de distribuidores.

Las principales empresas competidoras de LABSERVING S.A.S son:

	ROCHE	ABBOTT	SIEMENS	BECKMAN	BD	QUINBERLAB	DAI	LUMIRA	ALBOR	ANNAR
REPRESENTACION	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
QUIMICA	X	X	X	X		X	X	X		X
HEMATOLOGIA	X	X	X	X		X	X	X		X
ORINAS	X	X	X			X	X	X		X
INMUNO	X	X	X	X		X	X	X		X
COAGULACION	X	X	X	X		X		X		X
MICROBIOLOGIA	X	X		X	X	X				X
TSH NEONATAL	X	X				X				X
GASES	X	X	X	X		X	X			X
ISE	X	X	X	X		X	X			X
POC	X	X	X			X	X	X		X
BIOLOGIA MOLECULAR	X	X				X				X
BANCO DE SANGRE	X	X				X				X
INMUNOHEMATO	X	X				X	X			X
SOL. & COLORANTES						X			X	
BOMBAS DE INFUSION		X				X				
NUTRICION		X				X				
PREANALITICA					X	X				X

Ilustración 1. Empresas competidoras

Hay > 300 empresas en el área de comercialización de insumos actuando como distribuidores e incluso como importadores.

Las estrategias de LABSERVING S.A.S son

- ✓ Penetración del mercado
- ✓ Alianzas
- ✓ Contactos directamente a alto nivel
- ✓ Precios
- ✓ fidelización clientes actuales
- ✓ Aumentar Fuerza de Ventas
- ✓ Estrechar vínculo con distribuidores

LABSERVING S.A.S se compara con la competencia aplicando las políticas de leal competencia y confianza y se espera la entrada de nuevos competidores

ESTRATEGIA DE MARKETING

Los objetivos de marketing de la empresa son: cumplir presupuesto de ventas de LABSERVING.

Matriz DOFA que nos permite compararnos con la competencia:

Las principales amenazas que se dan son las siguientes

- ❖ La situación política del país
- ❖ Dificultades con los proveedores o lentitud de respuesta de ellos
- ❖ Cambios abruptos del mercado
- ❖ Morosidad de la cartera
- ❖ Bajos precios de los competidores

Y Las oportunidades que se dan son:

- Expansión del negocio de pruebas cerca al paciente
- Oferta de proveedores internacionales para formar parte de su red de negocios
- Capitalizar ofertas de tercerización de laboratorios
- Diversificación de portafolio en otras áreas de negocio como esterilización

1.3.2 FINANZAS Y CONTROL DE GESTIÓN: AREA DONDE ME DESEMPEÑO

Haciendo un seguimiento e investigación del área donde me desempeño se puede concluir que en general LABSERVING S.A.S presenta una buena liquidez, cuando existe falta de disponible se recurre a una obligación financiera a corto plazo.

En cuanto a los activos fijos de la empresa son muy pocos ya que es una empresa pequeña: el inmueble donde se encuentra ubicada la empresa, un vehículo, muebles y enseres y equipos de cómputo y la depreciación se realiza por el método de línea recta.

También se analizó que la deuda de LABSERVING S.A.S oscilan en un periodo de medio plazo, el nivel de endeudamiento está en un 60% aunque tiene deudas se cumplen con todas sin problema.

Así mismo se realizan las provisiones laborales correspondientes mes a mes y la empresa no tiene esta clase de contingencias.

En cuanto los fondos propios de La empresa solo tienen un único accionista quien fue el creador de esta y las utilidades acumuladas se reparten en el transcurso del año de acuerdo a lo establecido en la Junta de Socios.

➤ Cuenta de explotación

En LABSERVING S.A.S Los dos últimos años las ventas han disminuido debido a un cliente que entro en liquidación; pero no se ha desviado de lo que se ha tenido planificado ya que, aunque las ventas han disminuido cada año se realiza un presupuesto anual para planificar los gastos de acuerdo a las ventas y gastos del año anterior.

El gasto más grande en la compañía es la nómina, pero este no genera impacto ya que la utilidad es del 40% de las ventas.

➤ Sistemas de control

Se realizan mes a mes los balances e indicadores de liquidez, rentabilidad y endeudamiento, también se proporciona información como incremento en ventas, flujo de efectivo, cuentas pagar, estas sirven para tomar las decisiones en beneficio de la compañía y se trata de dar una información oportuna precisa y veraz para la compañía.

Depende de la información suministrada se toman las decisiones que brinden rentabilidad y estabilidad para la empresa.

Analizando cada ítem generalmente la empresa financieramente se encuentra bien, pero al ver los estados financieros de 2017 es preocupante que la empresa tiene una gran cantidad de cifras en las cuentas por cobrar, ya que la cartera está muy alta, algo de eso se da porque LABSERVING S.A.S trabaja con empresas estatales y estas muchas veces se demoran en su pago, tampoco se tiene establecido como tal unas políticas que permitan que los clientes paguen a tiempo y no crezca su deuda con la organización y de esta manera no permita que la empresa se endeude por falta de estos pagos y por ella si cumplir con sus obligaciones.

Según Dickson (1991) “No puede calificarse como buenas ventas aquellas en las que, una vez entregada la mercadería o prestado el servicio, los clientes no pagan de inmediato o tardan demasiado en hacerlo, obligándolo a solicitar el crédito a su banco para continuar operando el negocio, con el consiguiente pago de intereses.”

Basándonos en esta investigación del área donde ejerzo.

1.3.3 PRODUCCIÓN Y OPERACIONES

➤ Instalaciones

las principales instalaciones de LABSERVING S.A.S son el servicio de Ingeniería y Aplicaciones para Dispositivos Médicos. En un futuro Se prevén inversiones como la propuesta de ampliación de la infraestructura, en unos dos años.

➤ Procesos

el proceso de servicio en LABSERVING S.A.S es de la siguiente manera:

Dentro del servicio de Ingeniería y Aplicaciones se da Asesoría Técnica y Científica a los clientes de Dispositivos de Laboratorio Clínico, esta asesoría es telefónica, remota y presencial según lo amerite.

➤ Control de calidad

Los procedimientos para verificar la calidad de los materiales y componentes están regidos bajo un Sistema de gestión de Calidad Certificados bajo la norma ISO 9001:2015, se realizan Auditorias constantes; existe un control de Satisfacción del Cliente y Procedimiento en Salidas no conformes con su respectivo seguimiento.

También LABSERVING S.A.S Se verifica con regularidad que la calidad, Este bajo constante supervisión con herramientas tecnológicas y de Inspección.

➤ Compras

En LABSERVING S.A.S existe un Procedimiento de Compras de la empresa bajo el código AF-P01.

Los proveedores se cualifican previamente, ya que, dentro del procedimiento de compras, existe un capítulo de selección de proveedores críticos y no críticos, lo mismo que los criterios de continuidad; en la empresa se podría obtener condiciones de compras más ventajosa, siempre sujeto a las necesidades.

➤ Innovación

El grado de complejidad de la Tecnología en LABSERVING S.A.S es de Mediana Complejidad.

Los tipos de actividades de investigación y desarrollo se llevan a cabo en la empresa son que se está implementando una plataforma exclusiva para la empresa y controlar todos los procesos desde una sola herramienta.

En LABSERVING S.A.S Los proyectos se seleccionan desde todas las áreas de la empresa y estudiando la viabilidad de los mismos, mediante comités Técnicos se aprueban o no; en la empresa de servicios, se innova constantemente en la

naturaleza de los servicios o en el modo de prestarlos y siempre está en continua evolución dentro del Sistema de Gestión de calidad implementado, mejora continua.

1.3.4 RECURSOS HUMANOS Y ORGANIZACIÓN

➤ Estructura organizativa

➤ ORGANIGRAMA

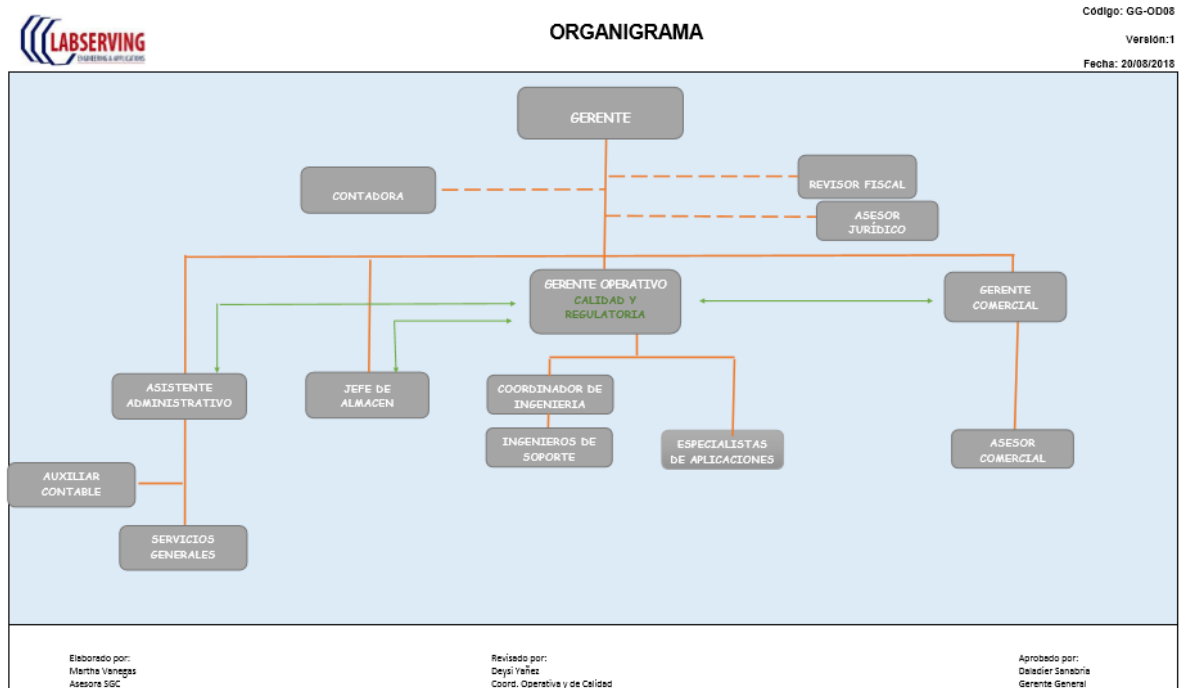


Ilustración 2. Organigrama

DESCRIPCION DE CADA UNO DE LOS CARGOS DE LABSERVING S.A.S

➤ **CARGO: CONTADOR**

MISIÓN DEL CARGO:

Llevar la contabilidad de la organización, asegurando el cumplimiento de la normatividad contable, con el fin de mantener informada a la compañía sobre sus estados financieros.

REQUISITOS DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y EXPERIENCIA

COMPETENCIAS TÉCNICAS		
EDUCACIÓN Y FORMACIÓN	HABILIDADES	EXPERIENCIA
Contador público	Confidencialidad	3 años
Manejo Office	Organización	
Conocimiento en Software Contable	Proactividad	
	Responsabilidad	

RESPONSABILIDADES

- Realizar las declaraciones de impuestos oportunamente.
- Analizar las cuentas y realizar los respectivos ajustes.
- Mantenerse actualizada en temas contables y de impuestos.

FUNCIONES

- Facturas de clientes en cuanto a servicios de ingeniería
- Liquidación y presentación de impuestos nacionales y distritales
- Montaje de estados financieros.

➤ **CARGO: COORDINADOR COMERCIAL**

MISIÓN DEL CARGO

Dirigir, organizar y controlar el departamento de ventas, generar y ejecutar los planes de mercadeo bajo los lineamientos estratégicos de la compañía, encaminados a conseguir nuevos clientes, conservar los actuales, incrementar las ventas y aumentar el portafolio de productos y servicios en cada una de las cuentas. Velar por una gestión de cobranza que evite o disminuya la morosidad de la cartera

REQUISITOS DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y EXPERIENCIA

COMPETENCIAS TÉCNICAS		
EDUCACIÓN Y FORMACIÓN	HABILIDADES	EXPERIENCIA
Profesional en el área de la salud o en áreas afines al laboratorio con estudios en Gerencia de Mercadeo, ventas y servicio al cliente Nivel Intermedio-Alto de inglés oral, escrito y lectura.	Disciplina Capacidad para trabajar bajo Presión Buenas relaciones humanas Manejo de grupos Proactividad Confidencialidad Organización Expresión Oral	2 años de experiencia en ventas 2 años de Experiencia en Cargos directivos relacionados con Ventas

RESPONSABILIDADES

Cumplir con todos los procesos y diligenciar todos los registros previstos en el sistema de gestión de calidad de LABSERVING SAS.

Supervisar a los asesores comerciales en el cumplimiento de sus deberes dentro del sistema de calidad y en la realización de su plan de visitas. etc.

FUNCIONES

- Buscar proveedores y negociar con ellos, con base en los requerimientos de los clientes.
- Asistir y participar en las capacitaciones programadas por los proveedores
- Mantener una armoniosa relación con proveedores generando con ellos nuevas oportunidades de negocio.

➤ **CARGO: COORDINADOR OPERATIVO Y DE CALIDAD**

MISIÓN DEL CARGO

Coordinar las actividades de área de ingeniería y aplicaciones, mediante seguimiento y control, con el fin de garantizar un servicio oportuno y eficaz.

➤ **REQUISITOS DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y EXPERIENCIA**

COMPETENCIAS TÉCNICAS		
EDUCACIÓN Y FORMACIÓN	HABILIDADES	EXPERIENCIA
Bacterióloga y Lab. Clínico.	Proactividad	2 años de Bacterióloga en el área asistencial con manejo de equipos de 3 generación.
Estudios de Posgrado relacionados con el cargo	Responsabilidad Organización Confidencialidad	1 año en cargos directivos o de coordinación.

Manejo de Office	Capacidad de manejo de personal	1 año en Implementación y Auditoría de Sistemas de Gestión de Calidad y/o SST.
Formación en Implementación y Auditoría de Sistema de Gestión de calidad (ISO 9001:2015) y SST.	Expresión oral	
50 horas en SST		

RESPONSABILIDADES

- Conocer y aplicar el reglamento interno de trabajo.
- Cumplir los lineamientos de seguridad industrial para su cargo.
- Cumplir los procesos y procedimientos establecidos para su área.

FUNCIONES

- Cumplir funciones de especialista de aplicaciones cuando se requiera.
- Asegurar el adecuado funcionamiento del área de ingeniería y Aplicaciones, optimizando la asignación de los recursos a su cargo según los requerimientos que se le presente.
- Conocer y manejar toda la información técnica que suministran los proveedores en sus diferentes líneas y equipos, manteniendo actualizado al grupo de trabajo.

➤ CARGO: ESPECIALISTA DE APLICACIONES

MISIÓN DEL CARGO

Realizar visita técnica a los clientes, brindando la asesoría técnica y científica que sea necesaria, verificando el control de calidad de los analizadores en pro de su

garantía.

REQUISITOS DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y EXPERIENCIA

COMPETENCIAS TÉCNICAS		
EDUCACIÓN Y FORMACIÓN	HABILIDADES	EXPERIENCIA
Bacterióloga y Lab. Clínico	Responsabilidad	2 años en Área Operativa Tercer Nivel
Manejo de Office	Proactividad	
Curso o Diplomado en Calidad Analítica	Confidencialidad	
	Disposición	
	Habilidades Comunicativas	

RESPONSABILIDADES

- Conocer y aplicar el reglamento interno de trabajo.
- Cumplir los lineamientos de seguridad industrial para su cargo.
- Cumplir los procesos y procedimientos establecidos para su área.

FUNCIONES

- Brindar asesoría técnica y científica de los diferentes equipos a cada uno de los clientes tanto internos como externos.
- Manejar disponibilidades telefónicas los fines de semana y horario nocturno (según contrato) para asesoría técnica y científica tanto en aplicaciones como en calidad,
- Brindar soporte telefónico o presencial al cliente según lo requiera.

➤ **CARGO: GERENTE**

MISIÓN DEL CARGO

Definir las estrategias necesarias para el crecimiento de la compañía en cuanto a su solidez económica, nivel comercial y nivel de organización interna.

REQUISITOS DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y EXPERIENCIA

COMPETENCIAS TÉCNICAS			
EDUCACIÓN	Y	HABILIDADES	EXPERIENCIA
FORMACIÓN			
Ingeniero Electrónico o afines, Bacteriólogo		Liderazgo, Proactividad, responsabilidad	5 años en el cargo o en posiciones similares
Especialización o Maestría en Gerencia, Administración o Finanzas		Comunicación Visión de Negocios Planificación Estratégica Capacidad de Negociación	
Nivel Intermedio de inglés			

RESPONSABILIDADES

- Planear, implementar y mantener el direccionamiento, Estratégico, Administrativo, Financiero, Comercial y recurso Humano de la compañía.
- Ser el Representante legal de la compañía.
- Asignar los recursos para la implementación y puesta en marcha del Sistema de Calidad y Seguridad y Salud en el trabajo de la compañía.

FUNCIONES

- Actualizar los documentos exigidos por los clientes a los contratos.
- Apoyar técnicamente en el análisis de casos que se presenten en las instalaciones de los clientes.
- Contribuir al mejoramiento continuo de la empresa y sus empleados.

➤ **CARGO: INGENIERO SOPORTE TÉCNICO**

MISIÓN DEL CARGO

Brindar soporte técnico a clientes internos y externos de la empresa en la instalación, mantenimiento y reparación de analizadores, de equipos de cómputo, de igual forma realizar la instalación y mantenimiento de software.

REQUISITOS DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y EXPERIENCIA

COMPETENCIAS TÉCNICAS		
EDUCACIÓN Y FORMACIÓN	HABILIDADES	EXPERIENCIA
<ul style="list-style-type: none"> • Ingeniero Electrónico, Mecatrónico o Biomédico o Tecnólogo Electrónico, Mecatrónico o Biomédico • Estudiante de Ingeniería (Electrónica, Mecatrónica o Biomédica en Formación (superior a sexto semestre) 	Proactividad, Responsabilidad	<p>1 año de Experiencia en Mantenimiento de equipos (si es Ingeniero titulado)</p> <p>2 años o más de Experiencia en mantenimiento de equipos (si es Estudiante de Ingeniería o Tecnólogo)</p>
Nivel Intermedio (50%) de inglés.	Organización, Confidencialidad	

RESPONSABILIDADES

- Diligenciar los reportes de servicio
- Diligenciar correctamente las ordenes de servicio correspondientes en la plataforma asignada por el proveedor (en caso que lo requiera).
- Realizar un manejo adecuado de los equipos de cómputo, herramientas y accesorios disponibles en el taller.

FUNCIONES

- Recibir las solicitudes del área Comercial para la realización de instalaciones o desinstalaciones de equipos.
- Llevar el cronograma de mantenimiento preventivos de los equipos que se encuentran en poder del cliente.
- Llevar el control y seguimiento de los casos reportados por la plataforma del proveedor.

➤ **CARGO: AUXILIAR SERVICIOS GENERALES**

MISIÓN DEL CARGO

Realizar las labores de aseo, limpieza y cafetería, para brindar comodidad a los trabajadores en los sitios de trabajo.

REQUISITOS DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y EXPERIENCIA

COMPETENCIAS TÉCNICAS		
EDUCACIÓN Y FORMACIÓN	HABILIDADES	EXPERIENCIA
Bachiller	Confidencialidad	1 año en cargos similares
Conocimiento en los elementos que debe utilizar en la labor de	Responsabilidad Orden y Aseo Proactividad	

limpieza y aseo.

FUNCIONES

- Asear las oficinas, baños, almacén y áreas comunes de la entidad y velar que se mantengan aseadas.
- Limpiar y ordenar las oficinas de la empresa, manteniendo la reserva sobre los documentos y el cuidado sobre los implementos.
- Mantener los baños y lavamanos en perfectas condiciones de aseo y limpieza y con la dotación necesaria.
- Notificar a Recursos Humanos acerca de los implementos de aseo requeridos.
- Mantener limpios los muebles, enseres, ventanas, vidrios, cortinas, paredes y todo elemento accesorio de las áreas de las oficinas.

➤ **CARGO: ASISTENTE ADMINISTRATIVO**

MISIÓN DEL CARGO

Apoyar a la Gerencia en el proceso administrativo y servir de puente de comunicación entre los diferentes procesos y las directivas.

REQUISITOS DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y EXPERIENCIA

COMPETENCIAS TÉCNICAS			
EDUCACIÓN	Y	HABILIDADES	EXPERIENCIA
FORMACIÓN			
Tecnología en administración de empresas.	en de	Responsabilidad, Confidencialidad, Proactividad	1 año de Experiencia en manejo de Personal
50 horas de SST		Habilidades Comunicativas	1 año de Experiencia en Cargos Administrativos

Curso o Manejo de Office		
--------------------------	--	--

RESPONSABILIDADES

- Manejo de dineros de caja menor y caja general.
- Mantener las instalaciones e implementos de trabajo en buen estado.
- Cuidado y protección de las hojas de vida del personal.

FUNCIONES

- Encargada de realizar el reclutamiento de la hoja de vida.
- Colocación de la publicación de avisos para cubrimiento de vacantes.
- Seleccionar las hojas de vida de los posibles candidatos, para presentar a gerencia.

➤ CARGO: ASESOR COMERCIAL

MISIÓN DEL CARGO

Ejecutar los planes de Promoción, ventas y cobranza bajo los lineamientos estratégicos de la compañía. Los objetivos están encaminados a conseguir nuevos clientes, conservar los actuales, incrementar las ventas y aumentar el portafolio de productos y servicios en cada una de las cuentas, Velando por una gestión de cobranza que evite o disminuya la morosidad de la cartera.

REQUISITOS DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y EXPERIENCIA

COMPETENCIAS TÉCNICAS		
EDUCACIÓN Y FORMACIÓN	HABILIDADES	EXPERIENCIA
Profesional universitario o técnico en área de la salud o relacionadas con el sector de la salud, preferiblemente con laboratorios clínicos. Capacitación en Mercadeo y Ventas Conocimiento en Office	Facilidad de comunicación, autoformación, trabajo en equipo, Trabajo por objetivos	1 año mínimo en áreas de la salud
	Habilidad para presentar información técnica, hablar en público y buena redacción.	1 año mínimo en mercadeo y/o ventas.
	Con iniciativa, capacidad de servicio, disciplina y cumplimiento en procesos.	

RESPONSABILIDADES

- Cumplir con todos los procesos y diligenciar todos los registros previstos en el sistema de gestión de calidad de LABSERVING SAS.
- Ejecutar los planes de visitas a clientes para promoción y venta.
- Generar nuevos clientes.

FUNCIONES

- Asistir y participar en las capacitaciones programadas
- Programar y ejecutar el plan semanal de visitas a clientes
- Ejecutar las estrategias y políticas de la empresa en las áreas de promoción y ventas.

➤ **CARGO: JEFE DE ALMACEN**

MISIÓN DEL CARGO

Dirigir y controlar las operaciones de recepción, almacenamiento y distribución de la mercancía, y las actividades que de estas surjan.

REQUISITOS DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y EXPERIENCIA

COMPETENCIAS TÉCNICAS		
EDUCACIÓN Y FORMACIÓN	HABILIDADES	EXPERIENCIA
Formación Técnica, Tecnológica o profesional en gestión de procesos logísticos,	Confidencialidad, Organización, Responsabilidad	1 año como mínimo en cargos similares
Capacitación en Manejo de Sustancias Químicas	Control de inventarios, Trabajo en Equipo, logro de objetivos	
Conocimiento en Office y Contabilidad básica		
Capacitación en Bioseguridad		
Conocimiento de Normatividad Legal en Almacenamiento y Acondicionamiento de Reactivos In VITRO		

RESPONSABILIDADES

- Velar por el cumplimiento de las actividades y lineamientos establecidos en la recepción, almacenamiento y distribución de la mercancía.
- Mantener actualizados los registros.
- Gestionar y reportar las anomalías de calidad que se presenten durante todas las actividades realizadas referentes al almacén.

FUNCIONES

- Recibir solicitud de pedido y tramitar la orden de compra.
- Recibir y verificar los productos, de acuerdo a la orden de compra enviada al proveedor.
- Registrar en el sistema contable la factura de compra.
- Almacenar la mercancía de acuerdo a las características del producto.

➤ **CARGO:** ASISTENTE CONTABLE

MISIÓN DEL CARGO

Llevar la contabilidad de la organización, asegurando el cumplimiento de la normatividad contable, con el fin de mantener informada a la compañía sobre sus estados financieros.

REQUISITOS DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y EXPERIENCIA

COMPETENCIAS TÉCNICAS			
EDUCACIÓN FORMACIÓN	Y	HABILIDADES	EXPERIENCIA
Tecnólogo contabilidad	en	Proactividad	1 año
Conocimiento Office	en	Organización	
		Confidencialidad	

RESPONSABILIDADES

- Mantener de forma oportuna el registro de todos los documentos contables.

FUNCIONES

- Digitación de la información contable.
- Archivo de la información y documentos contables (Egresos, Recibos de Caja Notas Contables, Facturas de Proveedores).
- Proceso de tesorería, digitación de recibos de caja.
- Elaboración de medios magnéticos nacionales y distritales.

➤ **EQUIPO DE DIRECCIÓN**

la experiencia y los logros del equipo de LABSERVING son de gran importancia ya que tienen una gran experiencia en su trabajo, excelentes relaciones laborales, nivel profesional altamente calificado.

En cuanto a su estilo de dirección son un equipo con alta creatividad, experiencia, conocimientos y excelentes seres humanos con principios y valores, con grandes capacidades para realizar adecuadamente su trabajo.

Los puntos fuertes de la dirección es que son empleados altamente calificados por lo tanto la organización está certificada en calidad y algunos de los puntos débiles que se tienen en LABSERVING es que en algunas ocasiones no se programan las cosas con el debido tiempo y se tiene que correr con las tareas que se asigna, hasta última hora.

➤ **Personal**

Estamos certificados por consiguiente el personal es de la máxima calidad idóneo para los cargos que existe en la compañía y son los suficientes para cumplir con las necesidades que requiere la empresa, los sistemas de contratación que se manejan son por OPS.

En el tema de formación se tiene en cuenta en un 90% ya que la mayoría del personal cuenta con estudios profesionales.

La empresa entrega al personal beneficios auxilio de alimentación.

LABSERVING S.A.S cuenta con empleados con excelentes relaciones humanas, lo que permite el buen ambiente laboral, cuentas con actitudes de optimismo y motivación que permite mejorar el trabajo, al igual con grandes valores y principios.

1.3.4. MATRIZ DOFA DEL DIAGNOSTICO EN GENERAL

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de capacitación al personal para el manejo de cobranza en la cartera • falta de políticas para la cobranza de clientes en mora. • No se cuenta con una persona que solo se encargue de la cobranza en cartera debido a su alto porcentaje. • Adquisición de créditos para cumplir con las obligaciones por la falta de pagos en las cuentas por cobrar • Las ventas están limitadas • Concentración del producto en pocos clientes • No se cuenta con un departamento de investigación y desarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> • Mercados fuera de la ciudad. • Aprovechar la opción de negocio con otros proveedores. • Diversificar la operación comercial, ofreciendo otras líneas de productos.

FORTALEZAS	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Cuentan con un software contable actualizado Word Office. • Servicio Integral (costo, calidad, eficiencia, seguridad) • Representación de las mejoras marcas Nuevas obligaciones • Excelentes relaciones humanas entre empleados. • Experiencia en el Mercado. • Personal altamente calificado y capacitado • La liquidez de la empresa ha mejorado 	<ul style="list-style-type: none"> • Retiro de clientes por no tener las políticas adecuadas a la hora de pagar las deudas. • Competitividad del mercado. Bajos precios. • Mercado cambiante. • Situación Política. • Centralización de Laboratorios. • Falta de publicidad

Ilustración 3 Matriz DOFA del Diagnóstico en general

TIPO DE ESTRATEGIA	ESTRATEGIA
ESTRATEGIAS FO	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar un proceso de cobro de cartera.
	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar llamadas para recordar al cliente su deuda

	<ul style="list-style-type: none"> • Debido a su experiencia y capacitación de empleados, contratar un trabajador que controle la cartera de LABSERVING S.A.S
ESTRATEGIAS DO	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar políticas para el cobro de cartera, de manera que el cliente se sienta satisfecho.
ESTRATEGIAS FA	<ul style="list-style-type: none"> • Gestionar procesos de cobranza al cliente • Buscar nuevos mecanismos para la recuperación de cartera y nuevas promociones que satisfacen a los clientes a lo hora de cancelar su crédito
ESTRATEGIAS DA	<ul style="list-style-type: none"> • Promocionar el portafolio y servicios que ofrece la empresa. • Investigar sobre servicios nuevos que los clientes deseen obtener.

1.3.5 FALENCIAS DESDE MI PERFIL

Desde mi perfil Después de lo analizado con el diagnostico que se realizó en cada una de las áreas y con el área que me implica en mi práctica, se puede dar a entender, que la empresa financieramente se encuentra bien pues tiene mayores utilidades y cumple con cada una de sus funciones como debe ser de manera adecuada y precisa, la falencia que se puede concluir es que la empresa

LABSERVING S.A.S cuenta con unas cuentas por cobrar de difícil cobro, la cartera de la organización se encuentra en esa problemática, ya que son bastantes los clientes que no han realizado el pago de la respectiva cartera, de esta manera hace que LABSERVING S.A.S, para cumplir con sus pagos realice préstamo y se endeude.

Perfeccionando esto, se puede analizar que la empresa LABSERVING S.A.S su mayor y prácticamente única problemática que presenta es el cobro de cartera, para esto mi propuesta se basara en un plan de mejoramiento que permita que LABSERVING S.A.S pueda comenzar a cobrar sus cuentas y así pueda disminuir los créditos y deudas que posee.

1.4 DESCRIPCION DEL AREA DE TRABAJO

Fui asignada en la empresa LABSERVING S.A.S, ya que necesitaban una persona que les pudiera colaborar en esta área y por medio de un familiar que hace parte de la compañía, me llego la información que requerían un pasante que ayudara a disminuir el cargo que tenía la auxiliar contable, de esta manera tome la decisión de ser parte de esta organización y poner en marcha mi conocimiento, pudiendo aportar ideas y colaborando en el trabajo contable y así fue que se dio la elección de la empresa

El área de trabajo donde fui asignada en la empresa LABSERVING S.A.S es el área de contabilidad, acá se realiza diariamente trabajos contables como egresos, notas de contabilidad, nomina, causaciones, facturas, conciliaciones bancarias y todo lo relacionado con la contabilidad, se analiza cada movimiento contable que se hace y se toman decisiones para mejorar la parte financiera de la empresa, se archiva cada ocho días todos los documentos y soportes en cada movimiento que realiza la empresa.

En esta área trabaja la contadora pública Sonia Bustamante y la auxiliar contable Vanesa Sánchez; en la empresa LABSERVIG S.A.S cuenta con excelentes condiciones ambientales y con todos los recursos que se necesitan para realizar el trabajo contable, con un buen ambiente laboral, haciendo de esta manera que se lleve todo al día y que se presente información real y transparente a la hora de presentar informes financieros a las personas interesadas, también en el área contable se maneja una excelente comunicación entre las empleadas, lo cual permite realizar un trabajo en equipo y así aportar ideas para cada decisión financiera que se tome.

1.5 FUNCIONES ASIGNADAS AL ESTUDIANTE EN PRACTICA

- ✓ Verificar que las facturas recibidas de los proveedores cumplan con los requisitos fiscales y formalidades requeridas para la empresa.
- ✓ Llevar todos los movimientos o registros contables al programa contables al programa contable Word office que es el software utilizado por la empresa.
- ✓ Realizar las diferentes conciliaciones bancarias (cuentas de ahorro, corrientes, tarjetas de crédito y préstamos financieros)
- ✓ Control y ejecución de las cuentas por pagar y cobrar
- ✓ Realizar las causaciones de los diferentes comprobantes por concepto de activos, pasivos, ingresos y egresos, de acuerdo a su naturaleza y codificación, a fin de llevar el control sobre las distintas partidas que constituyen el movimiento contable y que dan un lugar a los balances y demás reportes financieros
- ✓ Realizar contabilización de la nómina
- ✓ Preparar los diferentes impuestos que la empresa está obligada a presentar
- ✓ Preparar el presupuesto de la empresa, y analizar sus variaciones
- ✓ Analizar la información establecida en el balance para la toma de decisiones por la gerencia

- ✓ Realizar cualquier otra tarea afín que le sea asignada por el gerente de la compañía y que se relacione con su cargo.

1.6 ESTRUCTURA DE LA PROPUESTA

1.6.1 TITULO.

Diseño e implantación de un plan estratégico para la recuperación de cartera de LABSERVING S.A.S

1.6.2 OBJETIVO GENERAL:

Determinar cartera real y diseñar un plan estratégico para la recuperación de la cartera de LABSERVING S.A.S

1.6.3 OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- ✓ Determinar el proceso que se lleva a cabo en el cobro de cartera de LABSERVING S.A.S
- ✓ Determinar la cartera real que se tiene en la empresa.
- ✓ Diseñar un mecanismo para la recuperación de cartera
- ✓ Realizar un flujograma de los procesos de cobranza
- ✓ Identificar cuanto ha sido el monto que se ha recuperado

1.6.4 CRONOGRAMA

ACTIVIDADES	AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE			
	SEMANAS																			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
INICIO DE PRACTICAS	X																			
INDUCCION	X																			
DESARROLLO DE ACTIVIDADES		X																		
INFORMACION SOBRE LA EMPRESA			X	X																
REALIZACION DEL PRIMER INFORME					X	X	X													
ENTREGA PRIMER INFORME								X												
DASARROLLO DE LA PROPUESTA									X											
PROCESO QUE SE LLEVA A CABO EN EL COBRO DE CARTERA										X										
CARTERA REAL QUE SE TIENE EN LA EMPRESA											X	X								
MECANISMO PARA LA RECUPERACIÓN DE CARTERA													X							
FLUJO GRAMA DE LOS PROCESOS														X	X					

2.3 PLAN ESTRATÉGICO PARA MEJORAR EL SISTEMA DE COBRO

✓ DETERMINAR EL PROCESO QUE SE LLEVA A CABO EN EL COBRO DE CARTERA DE LABSERVING S.A.S

Lo primero que se analizó fue el proceso que se lleva a cabo en LABSERVING S.A.S, para de esta manera comenzar a buscar estrategias de mejora y recuperación de cartera, el proceso que se realiza en esta empresa con su cartera es de la siguiente manera:

- ❖ **Con ventas de contado:** *se entrega factura y producto e inmediatamente se entrega el bien solicitado*
- ❖ **En ventas a crédito:** Las instituciones del estado, lo cual es el negocio de LABSERVING SAS se debe asegurar lo siguiente:
 - Que exista un contrato debidamente legalizado con la institución estatal a la cual se le abastece con los bienes y servicios que sirve LABSERVING S.A.S.
 - Que se emita la documentación exigida por el estado para legalizar la cuenta.
 - Que la factura cumpla con los requerimientos de la DIAN y que se radique en el proceso de legalización frente a la institución que compra.
 - Que el monto facturado y la respectiva legalización queden perfectamente conciliados.

- ❖ El procedimiento para ventas a crédito dirigidas a clientes particulares:

En estos casos los contratos son sustituidos con órdenes de compra y la documentación es acorde con lo exigido por la DIAN.

Una vez el deudor cause los montos facturados, procede a desembolsar el dinero consignando en la cuenta de LABSERVING S.A.S en ningún caso es aceptable que un representante de la empresa reciba dinero o valores por parte del cliente.

Después de analizar cómo se lleva a cabo se propondrá un plan estratégico donde podamos mejorar y contribuir a la cartera, es de gran importancia crear políticas y diseñar un modelo de procesos.

❖ Políticas de LABSERVING S.A.S son:

Normalmente las ventas de LABSERVING SON A CREDITO:

- Las condiciones de pago se fijan en el momento que el cliente acepta la respectiva cotización del bien o servicio.

LABSERVING SAS espera que los clientes cumplan según su aceptación de oferta, pero en la mayoría de los casos se incumple el plazo de pago por parte del cliente.

Por lo tanto, las políticas son:

- El asesor comercial debe estar 100% seguro que las facturas están debidamente radicadas y legalizadas.
- El Asesor comercial debe garantizar que la Empresa cuente con una copia de recibido y aceptado por el cliente, cumpliendo con la normatividad del código de comercio.
- El asesor debe realizar su acción persuasiva de cobranza de manera rutinaria y constante.
- El asesor comercial puede transar acuerdos de pago los cuales sean aprobados por la Gerencia Financiera de la Empresa.
- Cuando es evidente que por cualquier razón el cliente se abstiene de pagar y evita acuerdos de pago, se procede a enviar la gestión de cobranza a cobro coactivo o jurídico.

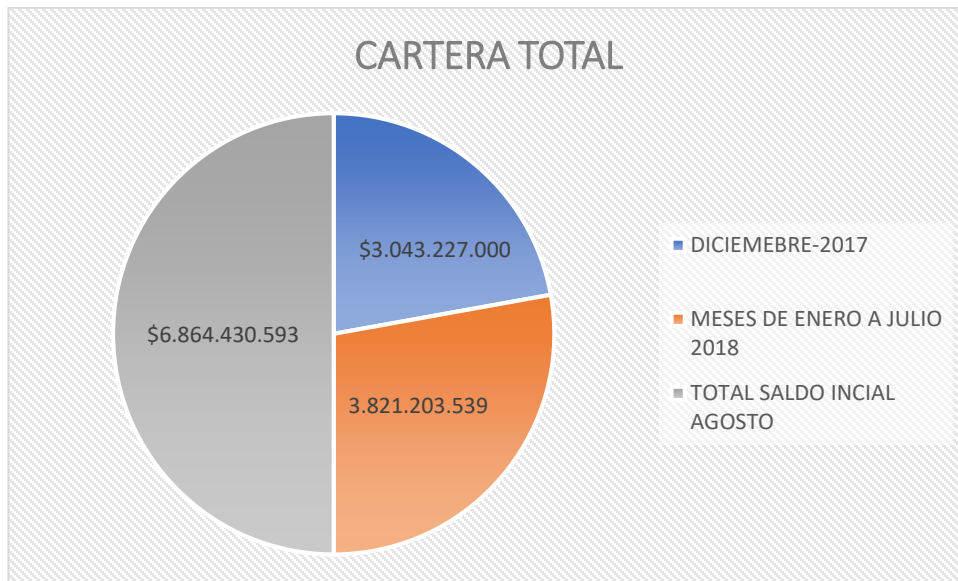
- El asesor comercial debe estar 100% seguro que las facturas están debidamente radicadas y legalizadas.
- El Asesor comercial debe garantizar que la Empresa cuente con una copia de recibido y aceptado por el cliente, cumpliendo con la normatividad del código de comercio.
- El asesor debe realizar su acción persuasiva de cobranza de manera rutinaria y constante.
- El asesor comercial puede transar acuerdos de pago los cuales sean aprobados por la Gerencia Financiera de la Empresa.
- Cuando es evidente que por cualquier razón el cliente se abstiene de pagar y evita acuerdos de pago, se procede a enviar la gestión de cobranza a cobro coactivo o jurídico.

✓ **DETERMINAR LA CARTERA REAL QUE SE TIENE EN LA EMPRESA.**

Realicé unas tablas de cada uno de los clientes de LABSERVING S.A.S para saber exactamente lo que deben, luego se realizó una gráfica explicativa de la deuda que tienen los clientes con la empresa servicios de ingeniería para laboratorio:

Para comenzar se buscaron los estados financieros de 2017 para saber exactamente lo que había en las cuentas por cobrar y así, saber con qué saldo inicial comenzaba enero, asimismo por medio de la base de datos de Word office de la empresa LABSERVING S.A.S se realizaron unas graficas en Excel de cada uno de los clientes, la cual se pueden encontrar en los anexos, para llegar a una conclusión del valor de las cuentas por cobrar que se tenían, desde el mes de enero hasta el mes de julio, para así comenzar el diseño del plan estratégico y saber exactamente la deuda que tienen los clientes con la organización.

Con esta grafica se llega a la conclusión de que a diciembre del año 2017 se tenía en cartera aproximadamente 3.043.227.000 y en los meses de enero a julio \$ 3.821.203.539 para un total de saldo inicial al mes de agosto \$6.864.430.593.

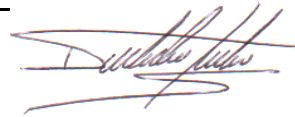

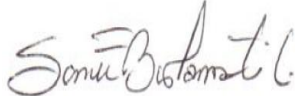


2.5 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA EXPRESADO EN MILES DE PESOS COLOMBIANOS, PARA OBESERVAR LAS CUENTAS POR COBRAR DE LABSERVING S.A.

SERVICIOS DE INGENIERIA PARA LABORATORIO S.A.S NIT 900.130.283-1 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA Expresado en miles de pesos colombianos)			
ACTIVO	NOTAS	2017	
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y Equivalente en efectivo	Nota 5	27.744	
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas	Nota 6	3.043.227	
Inventarios	Nota 7	271.154	

Activos por impuestos corrientes	Nota 8	-
Otros Activos no financieros corrientes	Nota 9	350.906
Otros activos financieros corrientes	Nota 10	-
TOTAL, ACTIVO CORRIENTE		3.693.031
ACTIVOS NO CORRIENTES		
Propiedad, Planta y Equipo	Nota 11	1.218.502
Activos Intangibles diferentes	Nota 12	84.964
Activos por impuestos diferidos		14.937
TOTAL, ACTIVO NO CORRIENTE		1.318.403
TOTAL, ACTIVO		5.011.434
PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVOS CORRIENTES		
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	Nota 13	1.773.203
Beneficios a Empleados	Nota 14	50.967
Pasivos por impuestos corrientes	Nota 15	10.387
Otros pasivos financieros	Nota 16	59.822
Otros pasivos no financieros DIF	Nota 17	55.050
TOTAL, PASIVO CORRIENTE		1.949.429
PASIVOS NO CORRIENTE		
Obligaciones Financieras	Nota 18	722.205
Otras obligaciones financieras no corrientes		81.900

Pasivos por impuestos diferido		17.386
TOTAL, PASIVO NO CORRIENTE		821.491
TOTAL, PASIVO		2.770.920
PATRIMONIO	Nota 19	
Capital		500.000
Reservas		70.118
Pedida (utilidad) del ejercicio		385.569
Adopción por primera vez		
Resultados acumulados		1.284.827
TOTAL, PATRIMONIO		2.240.514
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO		5.011.434

		
DALADIER SANABRIA TOLOSA Representante Legal	REVISOR FISCAL T.P 38253-T	SONIA BUSTAMANTE T.P 185375-T

Al analizar las gráficas realizadas y el estado de situación financiera, podemos analizar que realmente servicios de ingeniería para laboratorio tienen unas

cuentas por cobrar bastantes altas, ya que en esta empresa no se realizan auditorias constante de los pagos, ni hay una persona encargada de la cobranza, por lo tanto necesita un plan de acción para comenzar a recuperar esta cartera, mejorar sus finanzas y de este modo crecer como empresa logrando ser más competitiva en el mercado.

✓ **DISEÑAR UN MECANISMO PARA LA RECUPERACIÓN DE CARTERA**

Para el desarrollo de esta propuesta voy a implementar un método en el cual se pueda utilizar técnicas y estrategias de venta para la cobranza de cartera vencida según los términos acordados, sería bueno buscar ideas estratégicas que permitan transformar y ayudar a los encargados de la cobranza de cartera a ser creativos en la utilización de las diferentes técnicas comerciales, logrando que los clientes cancelen sus obligaciones.

Primero se implementó unos mecanismos para cobrar a los clientes que se encuentran en mora en el segundo semestre, realizándolo de la siguiente manera:

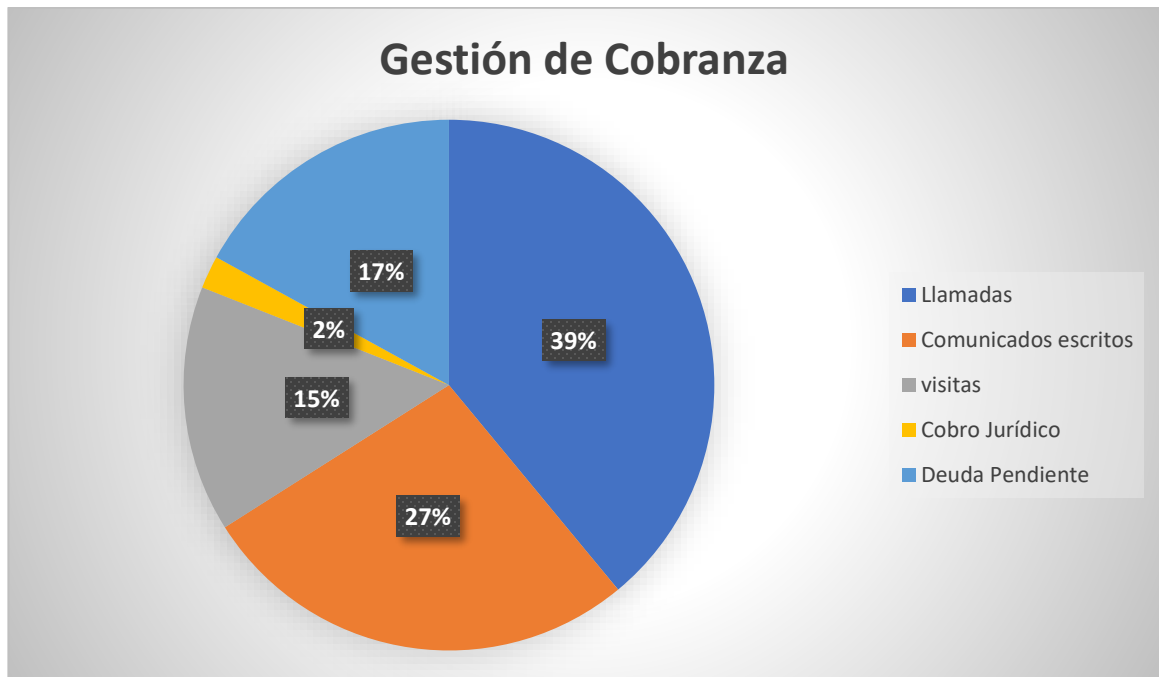
El paso a paso que se siguió para recuperar cartera en LABSERVING S.A.S:

➤ **PASO 1: GESTIÓN DE COBRANZA**

PASO 1: ASIGNACION DE UNA PERSONA PARA EL COBRO DE CARTERA	El encargado de la recuperación de cartera fue el gerente comercial (Alonso Torres) con la colaboración de la pasante (Camila Villamizar).
--	--

PASO 2: COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE	Se desarrollo el nivel de interés del cliente, siendo amable con él, logrando llegar a acuerdos donde la empresa y el cliente se sintieran satisfechos y así comenzar la cancelación de cartera
PASO 3: GESTION DE COBRANZA	<p>Se realizo de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> ★se obtuvo la información de las cuentas cada uno de los clientes que poseen la deuda. ★Se le Envió un comunicado al cliente para informar el estado de su cuenta, exportada desde el sistema contable world office. ★Llamada telefónica: Se realizaron las llamadas a los clientes, para llegar a un acuerdo de cobro y conciliar cuentas. ★Cobro a través de visita al cliente: los clientes que no se logró llegar a un acuerdo se le realizaron visitas con amabilidad y respeto, para realizar respectivo cobro. ★Ejercer legalmente el derecho al pago: se comenzó la realización del cobro jurídico por incumplimiento de pago.

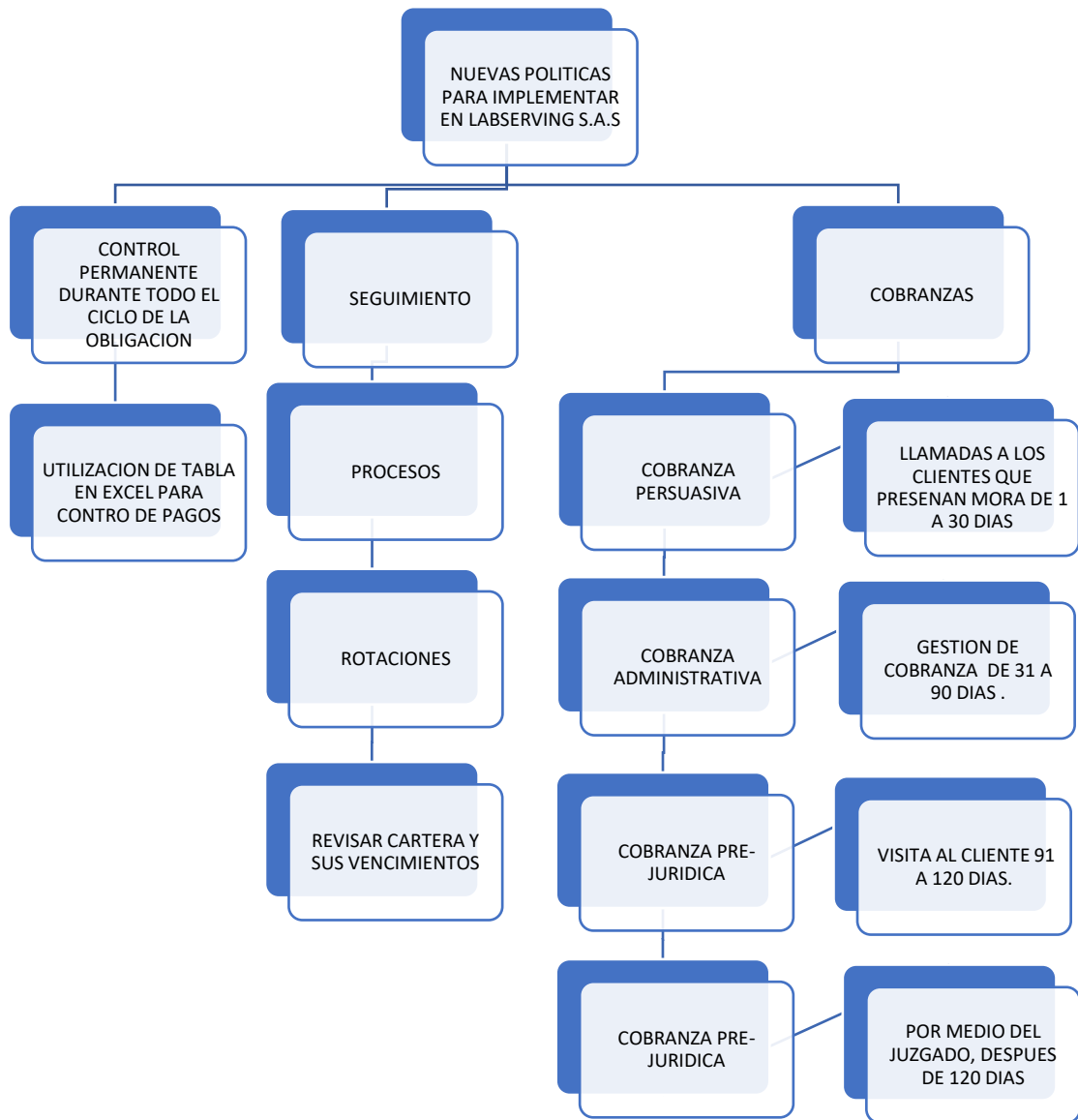
Gracias a la gestión de cobranza se logró obtener un resultado de cobro de la siguiente manera:



Se llega a la conclusión que la empresa LABSEVING S.A.S debe comenzar a implementar este estudio de crédito, para facilitar la cobranza.

La gestión de cobranza busca recuperar a tiempo la totalidad de la cartera, conservar y afianzar relaciones con los buenos clientes, mantener y reforzar la buena imagen de la organización, y tener satisfacción personal en la labor.

PASO 2: INCLUSION DE NUEVAS POLITICAS DE COBRO PARA LA EMPRESA LABSERVING S.A.S Para el diseño de un mecanismo de mejoramiento en la cartera es necesario que la empresa, aparte de las políticas que maneja implemente unas nuevas que puedan ayudar a mejorar esta problemática, se crearon las siguientes:



➤ **IMPLEMENTACION DE TÉCNICAS DE COBRANZA:**

Para mejorar los procedimientos que se llevan a cabo en esta empresa en las cuentas por cobrar; se dejarán implementadas unas técnicas de cobranza que permitan ayudar a LABSERVING S.A.S; en la inclusión de las nuevas obligaciones que adquieran los clientes.

La cartera forma parte de un activo muy importante en LABSERVING S.A.S y de cualquier otra empresa, si sus clientes pagan a tiempo, evitará endeudar la empresa y la mantendrá la organización financieramente bien, si se logra tener una cartera al día.

ESTUDIO DE CREDITO	
CONDICIONES DE VENTA	LABSERVING S.A.S debe tener en cuenta: 1. Garantizar el pago de sus derechos. 2. Periodo en el cual se va a conceder el crédito. 3. Descuentos que se van a realizar. 4. Factura como principal. 5. Plazos de pagos de crédito.
ANALISIS DEL CREDITO	1. Información que se le solicita al cliente. 2. Análisis financiero. 3. Estudio del cliente.

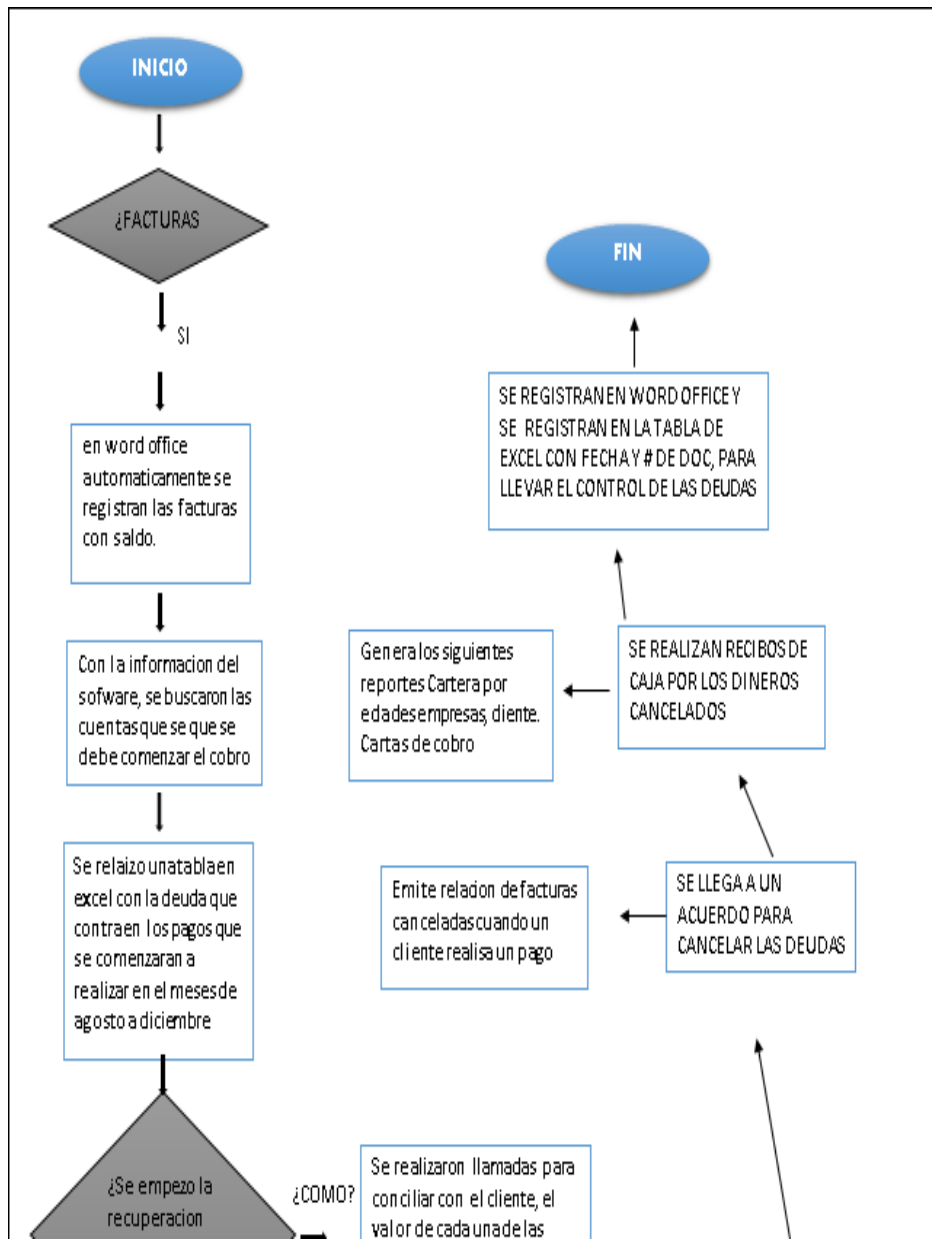
INVESTIGACION DEL CLIENTE	Al conceder créditos a nuevos clientes, requieren del conocimiento de la capacidad financiera del cliente para contraer futuros endeudamientos. Esto se realiza antes de despachar un primer pedido, donde obtener una información correcta del cliente es clave.
----------------------------------	---

	1. Informe del delegado comercial
	2. Informe comercial de una agencia especializada
	3. Informe de créditos otorgados por asociaciones sectoriales, organizamos, registros
	4. Referencias de riesgos concedidas por bancos.
	5. Información de otros proveedores o clientes
	6. Estados financieros otorgados por el cliente.

ANLISIS DEL CLIENTE	Una vez obtenida la información minuciosa del cliente, se realiza un análisis profundo, esto permitirá decidir si se otorga el crédito al cliente o no, lo que preferentemente se analiza son los hábitos de pago del cliente y de su capacidad para atender sus compromisos.
	1. Informes de crédito: Se analiza los hábitos de pago.
	2. Estados financieros: Se analiza el capital propio en relación de la deuda, entre el activo circulante y el exigible a corto plazo.
	3. Aceptación del cliente: Al término de la investigación y del análisis realizado al perfil del cliente, se decide si es viable otorgarle o no el crédito, se le calcula un límite de crédito en función a su potencial de compras y su capacidad de pago, siendo así factible estipular el monto, el tiempo y formas de pago.

✓ **REALIZAR UN FLUJOGRAMA DE LOS PROCESOS DE COBRANZA**

Ilustración 8. FLUJOGRAMA DE PROCESOS QUE SE LLEVO A CABO EN LA EMPRESA LABSERVING S.A.S PARA LA RECUPERACION DE CARTERA



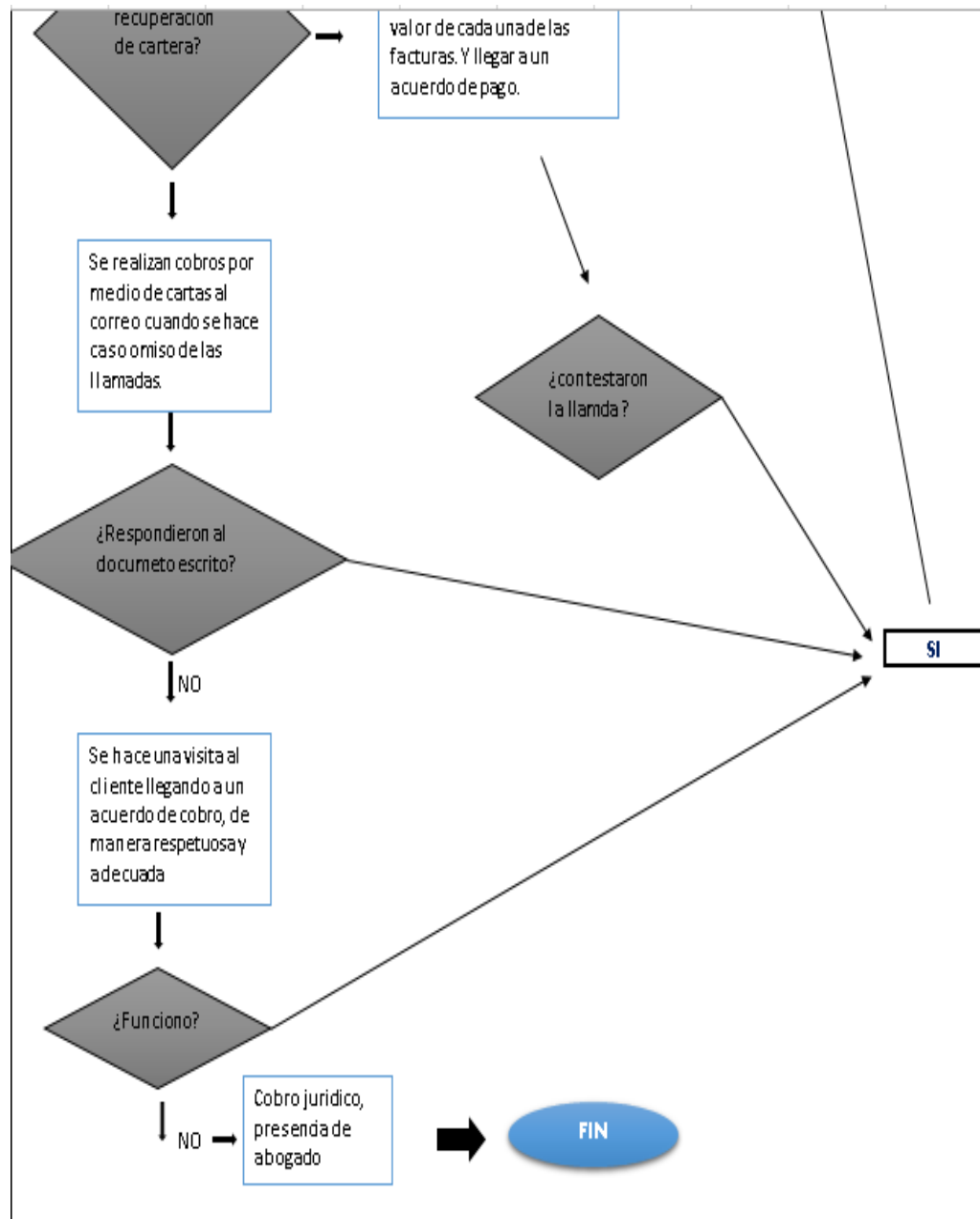


Ilustración 9. FLUJOGRAMA QUE PUEDE IMPLEMENTAR LABSERVING S.A.S PARA LOS PROCESOS DE PAGOS EN EFECTIVO

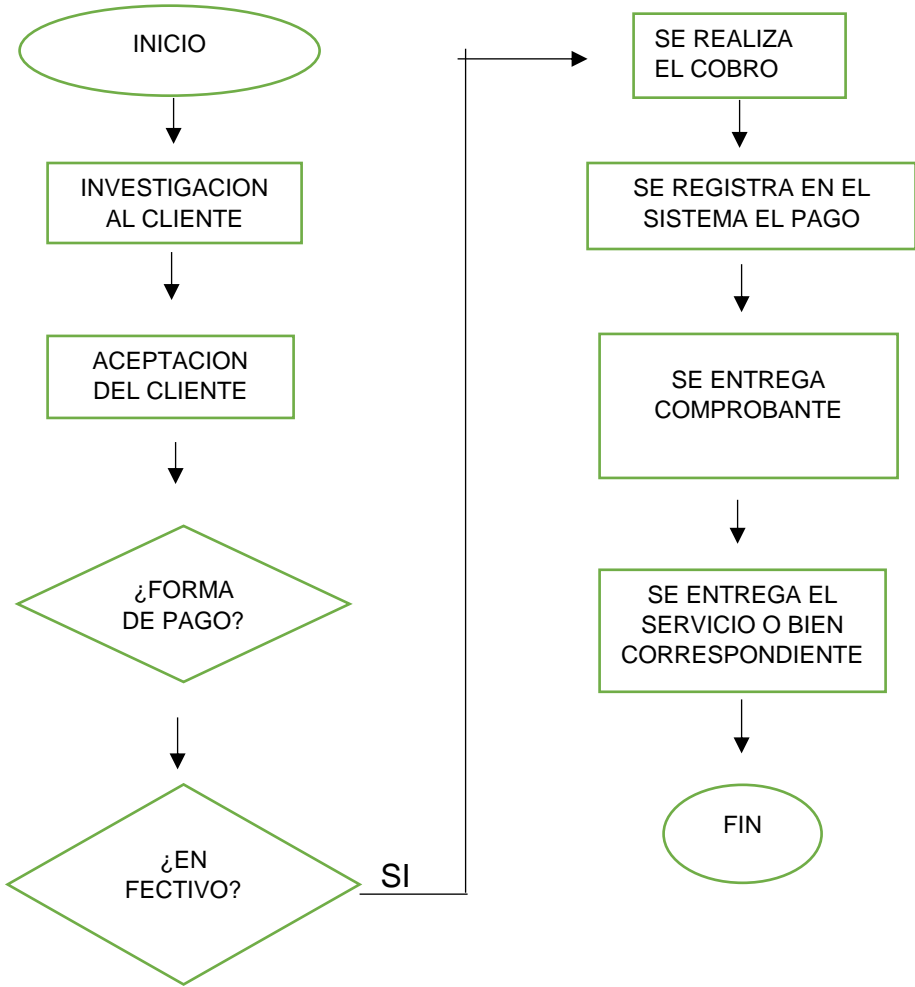


Ilustración 10. FLUJOGRAMA QUE PUEDE IMPLEMENTAR LABSERVING S.A.S PARA LOS PROCESOS DE PAGOS A CREDITO



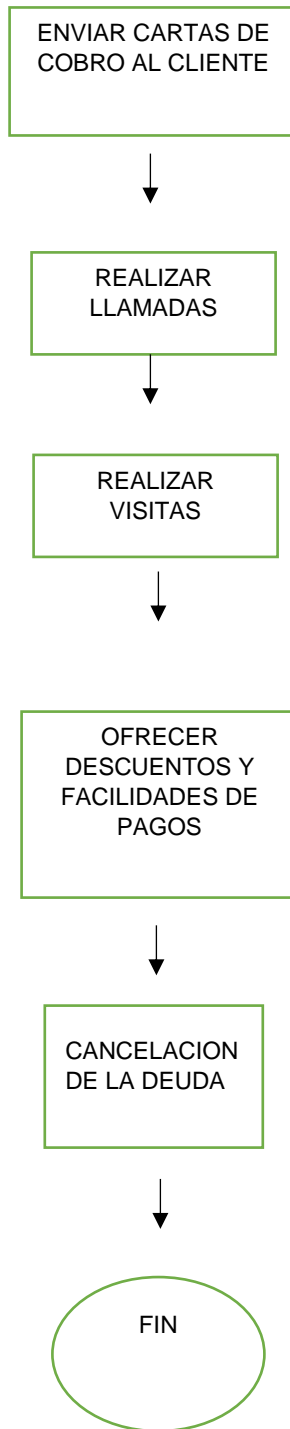


Ilustración 11. Modelo de carta enviada a los clientes para el respectivo cobro

Bogotá D.C., xx de junio de xxxx

Señores:

xxxx

Gerente.

Dirección: xxxx

ciudad

Reciba un cordial saludo de la EMPRESA **SERVICIOS DE INGENIERIA PARA LABORATORIO S.A.S.**

Al hacer una revisión de su estado de cartera manifestamos que presenta mora de xxx días, teniendo en cuenta que esta situación es de su conocimiento y no se ha obtenido respuesta positiva al pago, informamos que el proceso de Cartera, ha decidido contemplar como último plazo una (1) semana a partir de la fecha, tiempo en el cual ustedes deberán establecer con nosotros algún tipo de comunicación.

A continuación, se relaciona el Estado Actual de la Cartera posee con LABSERVING S.A.S.:

1. Cartera Vencida.

FACTURA	FECHA	VALOR
FV xxx	Xxxx	\$ xxx
TOTAL		\$ xxxx

Esperamos contar con su colaboración enviando su respuesta vía E-mail al correo labserving@hotmail.com o a la Dirección Carrera 74 # 25 f - 02 Proceso de Cartera. De antemano presentamos disculpas si al recibo de comunicado se cruza con su pago.

Cordialmente,
firma
Representante legal.

NIT. 900.130.283-1 Oficina: Carrera 74 No 25F -02 (Modelia)

E-mail: Labserving@hotmail.com

Teléfonos: (57-1) 547 99 71 / 4876245 www.labserving.com

✓ **IDENTIFICAR CUANTO HA SIDO EL MONTO QUE SE HA RECUPERADO**

Se realizo unas tablas en Excel de cada uno de los clientes que cancelaron la deuda que tenían con LABSERVING S.A.S, incluyendo los procesos anteriormente descritos y de esta manera recuperando la cartera en los meses de agosto, septiembre, octubre y noviembre concluyendo que la recuperación de dinero fue bastante alta y después de tener \$6.864.430.593 de monto final al mes de julio, se llega a un monto final al mes de noviembre de \$1.134.290.572,00, la tablas realizadas se encuentran en un documento de Excel; a continuación un resumen de los resultados que se dieron en cada uno de los clientes, que cancelaron las cuentas por cobrar de LABSERVING S.A.S :

CLIENTE	DEUDA	VALOR PAGADO	TOTAL, A DEBER
1	97.412.561,00	12.000.000,00	85.412.561,00
2	279.650,00	279.650,00	0,00
3	4.972.500,00	3.510.000,00	1.462.500,00
4	26.040.060,00	8.914.916,00	17.125.144,00
5	9.573.550,00	9.573.550,00	0,00
6	4.950.000,00	4.950.000,00	0,00
7	6.828.975,00	3.749.850,00	3.079.125,00
8	21.220.230,00	3.007.686,00	18.212.544,00
9	68.483.151,00	24.275.670,00	44.207.481,00
10	1.369.159.149,00	1.369.159.149,00	0,00
11	143.376.327,00	116.891.583,00	26.484.744,00
12	371.572.484,00	97.526.190,00	274.046.294,00
13	328.110.254,00	105.800.067,00	222.310.187,00
14	118.974.811,00	50.550.453,00	68.424.358,00
15	79.684.972,00	48.145.345,00	31.539.627,00
16	16.672.500,00	14.820.000,00	1.852.500,00
17	71.000,00	71.000,00	0,00
18	3.376.750,00	1.270.750,00	2.106.000,00
19	4.212.000,00	4.212.000,00	0,00
20	4.106.913,00	638.080,00	3.468.833,00
21	88.293.704,00	44.132.328,00	44.161.376,00
22	455.700,00	175.700,00	280.000,00
23	12.846.600,00	11.240.775,00	1.605.825,00
24	599.518.117,00	378.937.477,00	220.580.640,00
25	40.826.351,00	26.913.284,00	13.913.067,00
26	85.613.682,00	55.809.238,00	29.804.444,00

27	62.322.506,00	38.509.184,00	23.813.322,00
28	137.603.276,00	137.603.276,00	0,00
29	33.155.931,00	33.155.931,00	0,00
30	3.000.000,00	3.000.000,00	0,00
31	11.250.000,00	11.250.000,00	0,00
32	42.000.000,00	42.000.000,00	0,00
33	22.500.000,00	22.500.000,00	0,00
34	1.900.000,00	1.900.000,00	0,00
35	1.200.000,00	800.000,00	400.000,00
36	8.000.000,00	8.000.000,00	0,00
37	6.000.000,00	6.000.000,00	0,00
38	1.000.000,00	1.000.000,00	0,00
TOTALES	3.836.563.704,00	2.702.273.132,00	1.134.290.572,00

CONCLUSIONES

De acuerdo al diagnóstico realizado, se logró determinar ciertas debilidades de la empresa LABSERVING S.A.S, como la falta de estrategias mecanismos y políticas en el cobro de cartera, por tal razón resulta un elevado número de clientes morosos, causando problemas en las finanzas.

Asimismo, se analiza un grave problema con la cartera, en cifras numéricas nos podemos dar cuenta que al año 2017 un monto de **\$3.693.031 .000** y al mes de julio de 2018 se encuentra una cartera de **\$6.864.430.593**. Trayendo deficiencias financieras a la organización.

Gracias a los mecanismos y al plan estratégico implementado, se logró la cancelación de numerosos clientes, disminuyendo la cartera aproximadamente a **\$1.134.290.572**, dando excelentes resultados, por la dedicación y la importancia que se les dieron a las cuentas por cobrar.

Por medio de la creación de la base de datos, se llevó un control y una auditoria de cada uno de los clientes que cancelaron mes a mes y en cuanto quedaron sus obligaciones, dejando implementada esta base de datos en LABSERVING S.A.S, para que al transcurso del tiempo se siga teniendo un control de cada uno de los clientes que la organización le presta sus servicios.

Finalmente, gracias a los procesos y políticas implementadas, como las llamadas, cartas, beneficios de pago y buenas relaciones que se empezaron a llevar con los clientes de LABSERVING S.A.S; exitosamente se canceló un grandioso número de deudas, contribuyendo a el área financiera a mejorar este activo de gran importancia y de esta manera reparar su parte financiera.

Para concluir la empresa LABSERVING S.A.S por su buena liquidez, buenas utilidades, y gracias a los mecanismos implementados para las cuentas por cobrar, que financieramente era su gran debilidad, se vieron excelentes resultados de

pagos y por tal razón, esta organización terminará con un año de grandes éxitos financieros.

Para terminar la empresa LABSERVING S.A.S cuenta con un gran personal capacitado para sus labores, excelentes relaciones humanas entre empleados, con valores y principios, contribuyendo a un agradable ambiente de trabajo, además es certificada por su calidad, también tiene grandes utilidades que hacen que la empresa cada día crezca más y sea aumente competitiva en su campo de acción.

RECOMENDACIONES

Como estudiante de Contaduría Pública y según la investigación realizada en la empresa LABSERVING S.A.S; le recomendaría:

Realizar una investigación más a fondo de los clientes a los que le van a prestar sus servicios.

Contratar una persona que se encargue exactamente de la cartera, ya que esta empresa maneja altas cifras con sus clientes.

Tener un control de los clientes que cancelan y saber exactamente la deuda que contraen con la empresa.

Implementar las nuevas políticas y mecanismos que les permita llevar un orden adecuado a la hora de escoger el cliente y así mismo a la hora de cobrar la deuda.

Brindar más importancia a las cuentas por cobrar, ya que debemos tenerlo como uno de los activos más importantes de una organización.

ALCANCES DE LA PRÁCTICA

Estoy muy agradecida con la empresa LABSERVING S.AS., ya que gracias a esta organización tuve grandes aprendizajes en el área financiera, realizando cada una de las funciones nombradas, contando con un personal altamente calificado y profesional y de esta manera enriqueciendo mi conocimiento, asimismo descubriendo nuevos talentos y saber que se debe tener una gran disciplina y desempeño en el área contable.

Mi experiencia como pasante fue de gran importancia, aprendí a perder el miedo hacia el público, a relacionarme laboralmente, conocer personas con mucha experiencia y grandes conocimientos, ya que la tesis que implementé una parte de los procesos llevado a cabo requería hablar con los clientes y así dinámicamente relacionarme con el mundo laboral.

También es importante resaltar el crecimiento como persona, adquiriendo nuevos valores y principios que me ayudarán en un futuro a ser excelente profesional no solo por el conocimiento laboral, si no como lo más importante el ser persona.

No queda más que agradecer a los funcionarios de la empresa LABSERVING S.AS. y en especial a la funcionaria de recursos humanos, auxiliar contable y contadora, por haberme acogido y a su vez apoyado en esta etapa de mi vida, por todos los conocimientos transferidos y por el respeto con el que me trataron durante mi práctica.

BIBLIOGRAFIA

SISTEMA CONTABLE WORD OFFICE de LABSERVING S.A.S

Disponible en:

<http://herramientas.camaramedellin.com.co/Inicio/Buenaspracticasesempresariales/BibliotecaContabilidadyFinanzas/Pasoapasoparaunrecaudodecarteraefectivo.aspx>

Disponible en:

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/10608/1/TESIS%20FINAL%20BERMUDEZ%20PE%C3%91A.pdf>

3. ANEXOS

1. TABLA DE CLIENTES

Ilustración 6. Tablas que reflejan la cartera real

Vendedor	Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
HERMES ESPAÑA YULE	CLIENTE X	FV	3016	13/07/2015	11/10/2015	41.881.556,00
		FV	3066	14/08/2015	12/11/2015	4.895.891,00
		FV	3102	14/09/2015	13/12/2015	24.621.198,00
		FV	3112	23/09/2015	22/12/2015	12.356.081,00
		FV	3279	11/02/2016	11/05/2016	1.218.617,00
		FV	3361	25/04/2016	24/07/2016	551.688,00
		FV	3439	27/06/2016	25/09/2016	942.867,00
		FV	3479	05/08/2016	03/11/2016	1.001.796,00
		FV	3565	03/11/2016	01/02/2017	942.867,00
					88.412.561,00	

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Más De 90	DIAS
0,00	0,00	0,00	0,00	41.881.556,00	1.114,00
0,00	0,00	0,00	0,00	4.895.891,00	1.082,00
0,00	0,00	0,00	0,00	24.621.198,00	1.051,00
0,00	0,00	0,00	0,00	12.356.081,00	1.042,00
0,00	0,00	0,00	0,00	1.218.617,00	901,00
0,00	0,00	0,00	0,00	551.688,00	827,00
0,00	0,00	0,00	0,00	942.867,00	764,00
0,00	0,00	0,00	0,00	1.001.796,00	725,00
0,00	0,00	0,00	0,00	942.867,00	635,00
0,00	0,00	0,00	0,00	88.412.561,00	8.141,00
0,00	0,00	0,00	0,00	88.412.561,00	8.141,00
Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	3560	28/10/2016	27/11/2016	4.105.114,00
	FV	3605	28/11/2016	28/12/2016	4.105.114,00

	FV	3916	14/12/2017	13/01/2018	4.457.458,00
	FV	3917	14/12/2017	13/01/2018	4.457.458,00
					17.125.144,00
					17.125.144,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Mas De 90	DIAS
0,00	0,00	0,00	0,00	4.105.114,00	701,00
0,00	0,00	0,00	0,00	4.105.114,00	670,00
0,00	0,00	0,00	0,00	4.457.458,00	289,00
0,00	0,00	0,00	0,00	4.457.458,00	289,00
0,00	0,00	0,00	0,00	17.125.144,00	1.949,00
0,00	0,00	0,00	0,00	17.125.144,00	1.949,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	2607	12/09/2014	11/12/2014	11.554.174,00
	FV	2615	19/09/2014	18/12/2014	1.690.799,00
	FV	2636	03/10/2014	01/01/2015	1.913.418,00
	FV	2644	09/10/2014	07/01/2015	49.664.907,00
	FV	2676	27/10/2014	25/01/2015	593.181,00
	FV	2722	24/11/2014	22/02/2015	15.626.032,00
	FV	2734	03/12/2014	03/03/2015	36.744.488,00
	FV	2741	04/12/2014	04/03/2015	5.484.684,00
	FV	2764	17/12/2014	17/03/2015	31.313.873,00
	FV	2799	26/01/2015	26/04/2015	2.037.428,00
	FV	2887	24/03/2015	22/06/2015	112.125,00
	FV	2984	23/06/2015	21/09/2015	6.362.070,00
	FV	3074	25/08/2015	23/11/2015	3.099.636,00
					166.196.815,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Más De 90	DIAS
0,00	0,00	0,00	0,00	11.554.174,00	1.418,00
0,00	0,00	0,00	0,00	1.690.799,00	1.411,00
0,00	0,00	0,00	0,00	1.913.418,00	1.397,00
0,00	0,00	0,00	0,00	49.664.907,00	1.391,00
0,00	0,00	0,00	0,00	593.181,00	1.373,00
0,00	0,00	0,00	0,00	15.626.032,00	1.345,00
0,00	0,00	0,00	0,00	36.744.488,00	1.336,00
0,00	0,00	0,00	0,00	5.484.684,00	1.335,00
0,00	0,00	0,00	0,00	31.313.873,00	1.322,00
0,00	0,00	0,00	0,00	2.037.428,00	1.282,00
0,00	0,00	0,00	0,00	112.125,00	1.225,00
0,00	0,00	0,00	0,00	6.362.070,00	1.134,00
0,00	0,00	0,00	0,00	3.099.636,00	1.071,00
0,00	0,00	0,00	0,00	166.196.815,00	17.040,00
0,00	0,00	0,00	0,00	166.196.815,00	17.040,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	3771	21/06/2017	20/08/2017	5.543.180,00
	FV	3811	17/08/2017	16/10/2017	2.367.495,00
	FV	3839	20/09/2017	19/11/2017	16.082.897,00
	FV	3841	21/09/2017	20/11/2017	5.022.513,00
	FV	3893	23/11/2017	15/01/2018	25.548.852,00
	FV	3951	13/02/2018	08/04/2018	8.241.754,00
	FV	3971	08/03/2018	07/05/2018	8.138.012,00
	FV	3976	16/03/2018	15/05/2018	5.051.846,00
	FV	3993	06/04/2018	19/05/2018	463.021,00
	FV	4010	26/04/2018	25/07/2018	648.617,00
					77.108.187,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Mas De 90	DIAS
0,00	0,00	0,00	0,00	5.543.180,00	435,00
0,00	0,00	0,00	0,00	2.367.495,00	378,00
0,00	0,00	0,00	0,00	16.082.897,00	344,00
0,00	0,00	0,00	0,00	5.022.513,00	343,00
0,00	0,00	0,00	0,00	25.548.852,00	287,00
0,00	0,00	0,00	0,00	8.241.754,00	204,00
0,00	0,00	0,00	0,00	8.138.012,00	175,00
0,00	0,00	0,00	0,00	5.051.846,00	167,00
0,00	0,00	0,00	0,00	463.021,00	163,00
0,00	0,00	0,00	0,00	648.617,00	96,00
0,00	0,00	0,00	0,00	77.108.187,00	2.592,00
0,00	0,00	0,00	0,00	77.108.187,00	2.592,00

Cliente	Doc.	Doc. Número	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	4021	15/05/2018	13/08/2018	1.994.026,00
	FV	4054	26/06/2018	24/09/2018	2.689.448,00
	FV	4055	26/06/2018	24/09/2018	2.038.244,00
	FV	4062	10/07/2018	08/10/2018	1.139.645,00
	FV	4078	01/08/2018	30/10/2018	3.471.354,00
	FV	4097	05/09/2018	04/12/2018	1.981.036,00
	FV	4099	06/09/2018	05/12/2018	162.603,00
	FV	4131	24/10/2018	22/01/2019	2.374.779,00
					15.851.135,00
					15.851.135,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Más De 90	DIAS
0,00	0,00	0,00	1.994.026,00	0,00	77,00
0,00	0,00	2.689.448,00	0,00	0,00	35,00
0,00	0,00	2.038.244,00	0,00	0,00	35,00
0,00	1.139.645,00	0,00	0,00	0,00	21,00
3.471.354,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-1,00
1.981.036,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-36,00
162.603,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-37,00
2.374.779,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-85,00
7.989.772,00	1.139.645,00	4.727.692,00	1.994.026,00	0,00	9,00
7.989.772,00	1.139.645,00	4.727.692,00	1.994.026,00	0,00	9,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	3621	13/12/2016	13/03/2017	44.207.481,00
					44.207.481,00
					44.207.481,00
Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Más De 90	DIAS
0,00	0,00	0,00	0,00	44.207.481,00	595,00
0,00	0,00	0,00	0,00	44.207.481,00	595,00
0,00	0,00	0,00	0,00	44.207.481,00	595,00
Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	4065	12/07/2018	10/09/2018	38.910.461,00
	FV	4070	17/07/2018	15/09/2018	195.081.569,00
	FV	4071	18/07/2018	16/09/2018	185.157.748,00
	FV	4079	01/08/2018	30/09/2018	16.276.253,00
	FV	4106	19/09/2018	18/11/2018	26.258.486,00
	FV	4107	19/09/2018	18/11/2018	149.994.016,00
	FV	4119	08/10/2018	07/12/2018	18.931.726,00
	FV	4125	11/10/2018	10/12/2018	174.716.949,00
					805.327.208,00
					805.327.208,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Más De 90	DIAS
0,00	0,00	38.910.461,00	0,00	0,00	49,00
0,00	0,00	195.081.569,00	0,00	0,00	44,00
0,00	0,00	185.157.748,00	0,00	0,00	43,00
0,00	16.276.253,00	0,00	0,00	0,00	29,00
26.258.486,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-20,00
149.994.016,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-20,00
18.931.726,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-39,00
174.716.949,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-42,00
369.901.177,00	16.276.253,00	419.149.778,00	0,00	0,00	44,00
369.901.177,00	16.276.253,00	419.149.778,00	0,00	0,00	44,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	4132	01/10/2018	30/12/2018	16.733.304,00
	FV	4133	01/10/2018	30/12/2018	4.104.130,00
	FV	4136	26/10/2018	24/01/2019	16.967.025,00
	FV	4137	26/10/2018	24/01/2019	6.236.508,00
					44.040.967,00
					44.040.967,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Mas De 90	DIAS
16.733.304,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-62,00
4.104.130,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-62,00
16.967.025,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-87,00
6.236.508,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-87,00
44.040.967,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-298,00
44.040.967,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-298,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	3956	05/02/2018	24/03/2018	19.850.188,00
	FV	4009	26/04/2018	25/07/2018	15.592.503,00
	FV	4028	17/05/2018	15/08/2018	43.958.493,00
	FV	4059	06/07/2018	04/10/2018	53.559.039,00
	FV	4094	24/08/2018	22/11/2018	55.045.023,00
	FV	4111	25/09/2018	24/12/2018	42.472.956,00
					230.478.202,00
				230.478.202,00	

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Mas De 90	DIAS
0,00	0,00	0,00	0,00	19.850.188,00	219,00
0,00	0,00	0,00	0,00	15.592.503,00	96,00
0,00	0,00	0,00	43.958.493,00	0,00	75,00
0,00	53.559.039,00	0,00	0,00	0,00	25,00
55.045.023,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-24,00
42.472.956,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-56,00
97.517.979,00	53.559.039,00	0,00	43.958.493,00	35.442.691,00	335,00
97.517.979,00	53.559.039,00	0,00	43.958.493,00	35.442.691,00	335,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	3818	18/08/2017	17/10/2017	108.532.899,00
	FV	3832	08/09/2017	10/11/2017	21.549.778,00
	FV	3927	26/12/2017	24/02/2018	25.272.350,00
	FV	4113	28/09/2018	27/12/2018	66.955.160,00
					222.310.187,00
					222.310.187,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Mas De 90	DIAS
0,00	0,00	0,00	0,00	108.532.899,00	377,00
0,00	0,00	0,00	0,00	21.549.778,00	353,00
0,00	0,00	0,00	0,00	25.272.350,00	247,00
66.955.160,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-59,00
66.955.160,00	0,00	0,00	0,00	155.355.027,00	918,00
66.955.160,00	0,00	0,00	0,00	155.355.027,00	918,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	4011	02/05/2018	31/07/2018	8.939.955,00
	FV	4039	01/06/2018	30/08/2018	15.356.588,00
	FV	4043	05/06/2018	03/09/2018	1.408.860,00
	FV	4060	09/07/2018	07/10/2018	14.429.815,00
	FV	4084	13/08/2018	11/11/2018	14.948.528,00
	FV	4085	14/08/2018	12/11/2018	981.464,00
	FV	4096	04/09/2018	03/12/2018	11.655.435,00
	FV	4103	17/09/2018	16/12/2018	7.944.925,00
	FV	4114	01/10/2018	30/12/2018	8.425.730,00
	FV	4117	04/10/2018	02/01/2019	2.175.290,00
	FV	4134	25/10/2018	23/01/2019	6.768.625,00
	FV	4139	29/10/2018	27/01/2019	1.170.000,00
					94.205.215,00
					94.205.215,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Mas De 90	DIAS
0,00	0,00	0,00	8.939.955,00	0,00	90,00
0,00	0,00	15.356.588,00	0,00	0,00	60,00
0,00	0,00	1.408.860,00	0,00	0,00	56,00
0,00	14.429.815,00	0,00	0,00	0,00	22,00
14.948.528,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-13,00
981.464,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-14,00
11.655.435,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-35,00
7.944.925,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-48,00
8.425.730,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-62,00
2.175.290,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-65,00
6.768.625,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-86,00
1.170.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-90,00
54.069.997,00	14.429.815,00	16.765.448,00	8.939.955,00	0,00	-185,00
54.069.997,00	14.429.815,00	16.765.448,00	8.939.955,00	0,00	-185,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	3699	27/03/2017	26/05/2017	24.647.149,00
	FV	4126	16/10/2018	14/01/2019	1.077.273,00
	FV	4127	17/10/2018	15/01/2019	6.892.478,00
					32.616.900,00
					32.616.900,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Mas De 90	DIAS
0,00	0,00	0,00	0,00	24.647.149,00	521,00
1.077.273,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-77,00
6.892.478,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-78,00
7.969.751,00	0,00	0,00	0,00	24.647.149,00	366,00
7.969.751,00	0,00	0,00	0,00	24.647.149,00	366,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	4088	17/08/2018	15/11/2018	3.705.000,00
	FV	4115	03/10/2018	01/01/2019	1.852.500,00
					5.557.500,00
					5.557.500,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Mas De 90	DIAS
3.705.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-17,00
1.852.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-64,00
5.557.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-81,00
5.557.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-81,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	3749	26/05/2017	26/05/2017	134.651.387,00
	FV	3772	22/06/2017	20/06/2017	91.198.020,00
	FV	3794	25/07/2017	28/08/2017	16.479.863,00
	FV	3918	19/12/2017	18/12/2017	53.198.156,00
	FV	4035	29/05/2018	26/09/2018	9.247.634,00
	FV	4083	13/08/2018	31/07/2018	8.195.877,00
	FV	4110	24/09/2018	22/01/2019	11.150.869,00
	FV	4140	26/10/2018	23/02/2019	7.899.410,00
					332.021.216,00
				332.021.216,00	

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Mas De 90	DIAS
0,00	0,00	0,00	0,00	134.651.387,00	521,00
0,00	0,00	0,00	0,00	91.198.020,00	496,00
0,00	0,00	0,00	0,00	16.479.863,00	427,00
0,00	0,00	0,00	0,00	53.198.156,00	315,00
0,00	0,00	9.247.634,00	0,00	0,00	33,00
0,00	0,00	0,00	8.195.877,00	0,00	90,00
11.150.869,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-85,00
7.899.410,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-117,00
19.050.279,00	0,00	9.247.634,00	8.195.877,00	295.527.426,00	1.680,00
19.050.279,00	0,00	9.247.634,00	8.195.877,00	295.527.426,00	1.680,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	4135	25/10/2018	24/11/2018	280.000,00
					280.000,00
					280.000,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Mas De 90	DIAS
280.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-26,00
280.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-26,00
280.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-26,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	4112	26/09/2018	25/11/2018	336.700,00
	FV	4128	19/10/2018	18/12/2018	573.300,00
					910.000,00
					910.000,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Mas De 90	DIAS
336.700,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-27,00
573.300,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-50,00
910.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-77,00
910.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-77,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	3996	09/04/2018	08/06/2018	100.150,00
					100.150,00
					100.150,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Mas De 90	DIAS
0,00	0,00	0,00	0,00	100.150,00	143,00
0,00	0,00	0,00	0,00	100.150,00	143,00
0,00	0,00	0,00	0,00	100.150,00	143,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	4122	08/10/2018	05/02/2019	13.400.800,00
					13.400.800,00
					13.400.800,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Mas De 90	DIAS
13.400.800,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-99,00
13.400.800,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-99,00
13.400.800,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-99,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	3980	02/04/2018	02/05/2018	3.373.500,00
	FV	4067	13/07/2018	12/08/2018	95.333,00
					3.468.833,00
					3.468.833,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Mas De 90	DIAS
0,00	0,00	0,00	0,00	3.373.500,00	180,00
0,00	0,00	0,00	95.333,00	0,00	78,00
0,00	0,00	0,00	95.333,00	3.373.500,00	258,00
0,00	0,00	0,00	95.333,00	3.373.500,00	258,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
	FV	4087	16/08/2018	14/11/2018	9.244.887,00
CLIENTE X	FV	4046	08/06/2018	06/09/2018	4.589.875,00
	FV	4046	08/06/2018	06/10/2018	2.332.200,00
	FV	4061	10/07/2018	08/10/2018	5.757.375,00
	FV	4077	01/08/2018	30/10/2018	3.738.997,00
	FV	4081	09/08/2018	07/11/2018	4.826.610,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Mas De 90	DIAS
9.244.887,00	00,0	0,00	0,00	0,00	-16,00
0,00	0,00	4.589.875,00	0,00	0,00	53,00
0,00	2.332.200,00	0,00	0,00	0,00	23,00
0,00	5.757.375,00	0,00	0,00	0,00	21,00
3.738.997,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-1,00
4.826.610,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-9,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	4101	11/09/2018	10/12/2018	9.841.836,00
	FV	4104	18/09/2018	17/12/2018	1.121.250,00
	FV	4123	08/10/2018	06/01/2019	6.430.122,00
	FV	4124	09/10/2018	07/01/2019	1.121.250,00
	FV	4138	29/10/2018	27/01/2019	4.658.550,00
					53.662.952,00
					53.662.952,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Mas De 90	DIAS
9.841.836,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-42,00
1.121.250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-49,00
6.430.122,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-69,00
1.121.250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-70,00
4.658.550,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-90,00
40.983.502,00	8.089.575,00	4.589.875,00	0,00	0,00	-249,00
40.983.502,00	8.089.575,00	4.589.875,00	0,00	0,00	-249,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	3924	15/12/2017	15/12/2017	4.206.735,00
					4.206.735,00
					4.206.735,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Mas De 90	DIAS
0,00	0,00	0,00	0,00	4.206.735,00	318,00
0,00	0,00	0,00	0,00	4.206.735,00	318,00
0,00	0,00	0,00	0,00	4.206.735,00	318,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	4092	23/08/2018	21/11/2018	1.605.825,00
	FV	4108	19/09/2018	18/12/2018	1.605.825,00
	FV	4116	04/10/2018	02/01/2019	1.605.825,00
					4.817.475,00
					4.817.475,00
					2.256.305.663,00
					2.256.305.663,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Mas De 90	DIAS
1.605.825,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-23,00
1.605.825,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-50,00
1.605.825,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-65,00
4.817.475,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-138,00
4.817.475,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-138,00
733.444.359,00	93.494.327,00	454.480.427,00	63.183.684,00	911.702.866,00	33.235,00
733.444.359,00	93.494.327,00	454.480.427,00	63.183.684,00	911.702.866,00	33.235,00

Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total
CLIENTE X	FV	4130	23/10/2018	22/12/2018	1.462.500,00
					1.462.500,00
					1.462.500,00
					1.462.500,00
					1.462.500,00
					2.257.768.163,00

Vendedor	Cliente	Doc.	Doc. Numero	Fecha	Vence	Valor Total	
HERMES ESPAÑA YULE	CLIENTE X	FV	3016	13/07/2015	11/10/2015	41.881.556,00	
		FV	3066	14/08/2015	12/11/2015	4.895.891,00	
		FV	3102	14/09/2015	13/12/2015	24.621.198,00	
		FV	3112	23/09/2015	22/12/2015	12.356.081,00	
		FV	3279	11/02/2016	11/05/2016	1.218.617,00	
		FV	3361	25/04/2016	24/07/2016	551.688,00	
		FV	3439	27/06/2016	25/09/2016	942.867,00	
		FV	3479	05/08/2016	03/11/2016	1.001.796,00	
		FV	3565	03/11/2016	01/02/2017	942.867,00	
							88.412.561,00
							88.412.561,00

Por Vencer	1 a 30	31 a 60	61 a 90	Más De 90	DIAS
1.462.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-54,00
1.462.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-54,00
1.462.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-54,00
1.462.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-54,00
1.462.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-54,00
734.906.859,00	93.494.327,00	454.480.427,00	63.183.684,00	911.702.866,00	33.181,00

2. CARTA DE PRESENTACION



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

Pamplona, 13 de junio de 2018

GA170.90PA00.10-161

Señor
DALADIER SANABRIA TOLOSA
Representante Legal
LABSERVING S.A.S.
Bogotá D.C.

Cordial saludo.

Respetuosamente solicito su colaboración, para que la estudiante, **MARIA CAMILA VILLAMIZAR YAÑEZ**, identificada con Cédula de Ciudadanía N° 1.094.278.439, de X semestre del Programa de Contaduría Pública, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Pamplona, realice su Práctica Profesional, durante el segundo periodo académico del año 2018, en esa Empresa.

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

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

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

Información de contacto: correo electrónico, cenprac@unipamplona.edu.co, telefax (097) 5681761, Universidad de Pamplona.

Atentamente,

ÁLVARO PARADA CARVAJAL
Director Centro de Práctica y Asesoría Empresarial



Formando líderes para la construcción de un
nuevo país en paz

3. CARTA DE ACEPTACION



Bogotá, 21 de junio de 2018

Doctor
ALVARO PARADA CARVAJAL
Director Centro de Práctica y Asesoría Empresarial
UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
Pamplona, Colombia

Ref. Aceptación estudiante para práctica profesional

Cordial saludo,

Para LABSERVING SAS es de suma importancia dar apoyo a su proceso de formación académica, por lo cual Acepta a la estudiante Maria Camila Villamizar Yáñez identificada con CC. 1094278439 para que realice su practica Profesional de Contaduría Pública en nuestra empresa.

Las funciones que ejercería como apoyo en el departamento contable de la compañía serían las siguientes:

- Verificar que las facturas recibidas de los proveedores cumplan con los requisitos fiscales y formalidades requeridas para la empresa.
- Llevar todos los movimientos o registros contables al Programa Contable Word Office que es el software utilizado por la empresa.
- Realizar las diferentes conciliaciones bancarias, (cuentas de ahorro, corrientes, tarjetas de crédito y prestamos financieros)
- Control y ejecución de las cuentas por pagar y cobrar.
- Realizar las causaciones de los diferentes comprobantes por concepto de activos, pasivos, ingresos y egresos, de acuerdo a su naturaleza y codificación, a fin de llevar el control sobre las distintas partidas que constituyen el movimiento contable y que dan lugar a los balances y demás reportes financieros
- Realizar la contabilización de la Nómina.
- Preparar los diferentes impuestos que la empresa está obligada a presentar.

NIT. 900.130.283-1 Oficina: Calle 74 No.25F-02 E-mail: labserving@hotmail.com
Teléfonos: (57-1) 547 99 71 / 4876245 www.labserving.com



- Preparar el presupuesto de la empresa, y analizar sus variaciones.
- Analizar la información establecida en el balance para la toma de decisiones por la gerencia.
- Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada por el gerente de la compañía y que se relacione con su cargo.

Atentos a sus requerimientos para dar continuidad al proceso.

Cordialmente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Daladier Sanabria", written over a horizontal line.

DALADIER SANABRIA
Gerente General
LabServing SAS.

NIT. 900.130.283-1 Oficina: Calle 74 No.25F-02 E-mail: labserving@hotmail.com
Teléfonos: (57-1) 547 99 71 / 4876245 www.labserving.com

4. CERTIFICACIÓN DE LA EMPRESA DE TERMINACIÓN DE SU PRÁCTICA



**DALADIER SANABRIA, GERENTE GENERAL
LABSERVING S.A.S**

CERTIFICA

Que, Maria Camila Villamizar Yáñez, identificada con la Cédula de Ciudadanía No. 1.094.278.439, expedida en Pamplona Norte de Santander, estudiante del Programa de Contaduría pública de la Universidad de Pamplona, realizó su Práctica Universitaria (Empresarial), con una duración de cuatro meses, comprendidos entre agosto 1 y diciembre 1 de 2018, cumpliendo a cabalidad con las funciones asignadas o desempeñándose con responsabilidad.

Se expide a los 3 días del mes de diciembre de 2018, por solicitud del interesado
Firma del jefe, director o gerente y nombre completo.

Cordialmente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Daladier Sanabria", written over a horizontal line.

DALADIER SANABRIA
Gerente general
Labserving s.a.s

NIT. 900.130.283-1 Oficinas: Cr 74 No. 25f - 02 E-mail: Labserving@hotmail.com
Teléfonos: (57-1) 5479971 - 4876245 www.labserving.com

5. CERTIFICACION DE IMPLEMENTACION Y SOCIALIZACION DE LA PROPUESTA



EL JEFE DE CARTERA DE SERVICIOS DE INGENIERIA PARA LABORATORIO CERTIFICA

Que, MARIA CAMILA VILLAMIZAR YAÑEZ identificada con cedula de ciudadanía N° 1.094.278.439, expedida en Pamplona Norte de Santander, estudiante del programa de Contaduria Publica de la Universidad de Pamplona socializo el plan estratégico denominado "Diseño e implementación de un plan estratégico para la recuperación de cartera de LABSERVING S.A.S" hoy 1 de diciembre de 2018.

Se expide en Bogotá el día 1 del mes de diciembre de 2018, a petición de la interesada con destino a la Universidad de Pamplona

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Alonso", is positioned above the printed name and title.

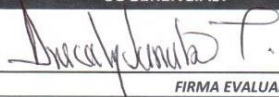
ALONSO EMILIO TORRES CASTRO
Gerente comercial

6. FORMATO DE EVALUACION


	<h1>REPORTE DE EVALUACIÓN</h1>	Universidad de Pamplona Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales Centro de Prácticas y Asesoría Empresarial Pamplona (Norte de Santander) Km 1, Vía Bucaramanga Tel: (7) 5681761 - www.unipamplona.edu.co cenprac@unipamplona.edu.co

OBJETIVO:	Evaluar el desempeño del practicante de acuerdo con los objetivos previamente planteados en la empresa con el fin de comprender las acciones que faciliten el cumplimiento de los mismos y logren el desarrollo personal y profesional del estudiante		
ESTUDIANTE:	Ma. Camilo Villamizar	ORGANIZACIÓN:	Labsaving S.A.S
PROGRAMA:	Contaduría	DEPENDENCIA:	Contabilidad
EVALUADOR:	Aracely Sandoza Tolosa	FECHA:	Diciembre 5/2018

CALIFICACION: MUY SOBRESALIENTE (MS) - SOBRESALIENTE (S) - POCO SOBRESALIENTE (PS) - ACEPTABLE(A)

INDICADORES DE DESEMPEÑO	MS	S	PS	A	CONCEPTO DEL EVALUADOR
ADAPTACIÓN A LA ORGANIZACIÓN Actitud del estudiante para afrontar cambios en los diversos roles que debe asumir de acuerdo con las circunstancias presentadas	X				Se adapta de manera positiva a la organización
INTEGRACIÓN AL GRUPO DE TRABAJO Facilidad para adaptarse a las orientaciones, comportamientos y necesidades de las personas que componen el equipo.	X				Fue muy rápida y positiva
INICIATIVA Y APORTES Capacidad para sugerir soluciones prácticas e innovadoras a problemas presentados en la organización.		X			Aporto para realizar las tareas de manera rápida
RESPONSABILIDAD Asumir positivamente las consecuencias de sus actos.	X				Cumple con responsabilidad las tareas asignadas
CALIDAD DE TRABAJO Oportunidad y efectividad en todas las actividades que realiza.	X				Muy eficiente en las tareas asignadas
PUNTUALIDAD Y ASISTENCIA Disposición para presentarse a tiempo en su lugar de trabajo.	X				Muy puntual en el horario de trabajo
COMUNICACIÓN Capacidad para expresar sus ideas (oral y escrita) en forma clara y precisa, y para interrelacionarse.	X				Muy Proactiva
MADUREZ Grado de autocontrol y serenidad para manejar cualquier tipo de situación.	X				Una persona muy madura y responsable. respetuosa
ENTUSIASMO Capacidad para asumir aptitudes de manera positiva y optimista.	X				Muy entusiasta
CAPACIDAD DE MEJORAMIENTO Capacidad de revisar constantemente los procesos para darles valor agregado.	X				Verificaba las tareas asignadas
TRABAJO BAJO PRESIÓN Capacidad de dar solución a diferentes labores en cortos periodos de tiempo.	X				Muy eficiente
CUALIDADES DEL ESTUDIANTE:	Respetuosa - Responsable - Amable				
ASPECTOS QUE DEBE MEJORAR EL PRACTICANTE:	Liderazgo				Proactividad
	Comunicación	X			Generación de Propuestas
	Otra, ¿Cuál?				
EL PRACTICANTE CUMPLIO CON SUS ESPECTATIVAS:	SI	X			¿Por qué? Cumple con todas las tareas asignadas
	NO				
RECOMENDACIONES Y /O SUGERENCIAS:	Trabajar un poco con la timidez y expresarse				
 FIRMA EVALUADOR				CAMILA U. FIRMA PRACTICANTE	

7. FORMATO DE AUTOEVALUACION



CENPAE

REPORTE DE AUTOEVALUACIÓN

Universidad de Pamplona
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Centro de Prácticas y Asesoría Empresarial
Pamplona (Norte de Santander)
Km 1, Vía Bucaramanga
Tel: (7) 5681761 - www.unipamplona.edu.co
cenprac@unipamplona.edu.co

Nombre del Estudiante: Maria Comila Uilbmizoi Cabiez Fecha: 1 12 2018

Nombre de la Empresa: lobsering S.A.S Programa: Contaduría Pública

Dependencia Entidad: Contabilidad Evaluador: Comila Uilbmizoi

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

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

1.1. Unipamplona 1.2. Familiar 1.3. Amistad 1.4. Autogestión

1.5. ¿Otro Medio? Especifique ¿Cuál Otro?

2 ¿Qué lo motivó a elegir este medio? Porque en esta empresa adquirí muchos conocimientos

3 ¿Considera usted que ha cumplido las expectativas que se tenía antes de iniciar el semestre de práctica? SI NO

Explique Aprendí nuevos conocimientos, relaciones sociales y puntualidad

4 ¿Qué tipo de dificultades ha afrontado durante la práctica?

4.1. Académicas 4.2. Laborales 4.3. Personales 4.4. Ninguna

Explique mi practica se realizo con la mejor disponibilidad

5 ¿Cree usted que el semestre de práctica es un escenario propicio para la formación en valores humanos? SI NO

6 Señale TRES VALORES que usted haya fortalecido durante este semestre de práctica profesional.

6.1. Responsabilidad 6.2. Puntualidad 6.3. Compromiso 6.4. Participación

6.5. Sensibilidad Social 6.6. Nacionalismo 6.7. Creatividad 6.8. ¿Otro?

¿Cuál?

7 Desde el punto de vista del cumplimiento de los objetivos, evalúe su desempeño durante el semestre de práctica y califíquese, en el siguiente cuadro. Utilizando escala de 0.0 a 5.0, con base en las siguientes competencias y sus criterios.

COMPETENCIA	NOTA	EXPLIQUE ¿PORQUE?
Ciudadano Autónomo Hombre – Contexto Participación y cumplimiento en todas las actividades de CENPAE.	4.0	Realice mi practica responsablemente y morda los proyectos a tiempo
Científico Hombre – Conocimiento Presentación efectiva y oportuna del trabajo académico	4.0	Realice mi trabajo a tiempo y con responsabilidad
Profesional Hombre – Disciplina Expresa la síntesis de su formación en saberes, actitudes y habilidades, aplicadas al ámbito laboral.	4.5	Puse de mi parte por tener la mejor actitud laboral y adquirí conocimientos
Nota Integral	4.2	