

**INFORME FINAL PRÁCTICA PROFESIONAL EMPRESA FERRETERÍA
JIMÉNEZ, DE BUCARAMANGA**

YENER ANDRÉS SALAZAR GARCÍA

CÓDIGO: 1.098.739.223

**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
PROGRAMA CONTADURÍA PÚBLICA
PAMPLONA
2015**

**INFORME FINAL PRÁCTICA PROFESIONAL EMPRESA FERRETERÍA
JIMÉNEZ, DE BUCARAMANGA**

**YENER ANDRÉS SALAZAR GARCÍA
CÓDIGO: 1.098.739.223**

**Informe presentado como requisito final para optar al título de Contador
Público**

**Director
OMAR ALEJANDRO LUNA MENDOZA**

**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
PROGRAMA CONTADURÍA PÚBLICA
PAMPLONA
2015**

DEDICATORIA

Este triunfo lo he dedicado principalmente al Dios todo poderoso, quien fue el que me dio la dirección, la voluntad y el privilegio de culminar esta carrera, gracias a Él por este tan anhelada meta alcanzada, para él sea la gloria y la honra.

A mis padres y hermano, quienes con su esfuerzo y dedicación pudieron brindarme este medio de superación y con sus consejos me orientaron en los momentos difíciles donde cada obstáculo parecía imposible de superar.

A mi novia que siempre estuvo pendiente de todo lo que yo iba realizar, apoyándome incondicionalmente, a mis amigos y compañeros gracias por ese acompañamiento y apoyo que me brindaron durante todo este camino académico, gracias por sus consejos los cuales siempre voy a valorar.

AGRADECIMIENTO

A mi Tutor: Contador Público Omar Alejandro Luna Mendoza

Docente de la facultad de ciencias económicas y empresariales.

A mi Facultad: Conformada por Omar Alejandro Luna Mendoza - Director de Departamento. Álvaro Parada Director del centro de prácticas empresariales y todos los demás docentes quienes me brindaron las bases en el campo de la contaduría Pública.

A todo el equipo de trabajo de la empresa Ferretera Jiménez por abrirme sus puertas.

Tabla de Contenido

	Pag.
ABSTRACT.....	8
INTRODUCCIÓN.....	9
OBJETIVO GENERAL.....	10
OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	10
1 INFORME DE LA PRÁCTICA.....	11
1.1 RESEÑA HISTÓRICA FERRETERÍA JIMÉNEZ	11
1.2 ASPECTOS CORPORATIVOS	11
1.2.1 Misión.....	11
1.2.2 Visión	11
1.2.3 Objetivos	12
1.2.4 Valores	12
1.2.5 Principios.....	12
1.2.6 Logotipo.....	13
1.2.7 Ubicación.....	13
1.3 DIAGNÓSTICO	14
1.3.1 PROVEEDORES.....	15
1.3.2 Clientes potenciales	19
1.3.3 Proceso de compras	22
1.3.4 Organigrama	24
1.3.5 Dofa.....	25
1.4 DESCRIPCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO.....	26
1.5 FUNCIONES ASIGNADAS AL ESTUDIANTE EN PRÁCTICA.....	27

1.6 ESTRUCTURA DE LA PROPUESTA.....	28
ORGANIZACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE PROVEEDORES E INVENTARIO DE MAQUINARIA DE LA FERRETERÍA JIMÉNEZ.....	28
1.6.2 Objetivo general	28
1.6.3 Objetivos específicos	28
1.6.3 Justificación.....	29
1.6.4 Cronograma	30
2 MARCO TEÓRICO	31
ORGANIZACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE PROVEEDORES E INVENTARIO DE MAQUINARIA DE LA FERRETERÍA JIMÉNEZ.....	31
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	32
2.2 MARCO CONCEPTUAL.....	33
POLÍTICA DE PROVEEDORES	34
PRINCIPIOS.....	34
RELACIÓN DE LARGO PLAZO Y RENTABLE.....	34
CUMPLIMIENTO DE COMPROMISOS	34
IGUALDAD DE OPORTUNIDADES A LOS PROVEEDORES.....	35
RESPETO EN LAS RELACIONES CON PROVEEDORES.....	35
OPORTUNIDAD DE LOS PAGOS.....	35
ESCUCHA A PROVEEDORES.....	35
2.3 MARCO LEGAL.....	35
CLASIFICACIÓN DE PROVEEDORES	35
DECRETO 2650 DE 1993.....	35
DECRETO 2649 DE 1993.....	36
CAPÍTULO III normas básicas	36

ARTÍCULO 12. REALIZACIÓN	36
CAPÍTULO IV SECCIÓN I	37
De los estados financieros y sus elementos	37
CAPITULO II Normas técnicas específicas	37
SECCIÓN I normas sobre los activos	37
SECCIÓN II normas sobre los pasivos	39
TÍTULO TERCERO DE LAS NORMAS SOBRE REGISTROS Y LIBROS	39
METODOLOGÍA	40
3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA	41
3.1 ORGANIZACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE PROVEEDORES E INVENTARIO DE MAQUINARIA DE LA FERRETERÍA JIMÉNEZ	41
3.2 CONTROL Y REGISTRO DE GASTOS	43
3.3 MUESTRA	44
3.4 INVENTARIO DE MAQUINARIA	50
CONCLUSIONES	52
RECOMENDACIONES	53
ALCANCES DE LA PRÁCTICA	54
BIBLIOGRAFÍA	55
ANEXOS	57

Contenido de Figuras

FIGURA 1	13
FIGURA 2	13
FIGURA 3	22
FIGURA 4	24
FIGURA 5	44
FIGURA 6	45
FIGURA 7	46
FIGURA 8	47
FIGURA 9	48

Contenido de tablas

TABLA 1	15
TABLA 2	19
TABLA 3	49
TABLA 4	50

Contenido de anexos

ANEXO 1	57
ANEXO 2	58
ANEXO 3	59
ANEXO 4	60
ANEXO 5	61

ABSTRACT

The organization and control of operations made the company are vital to the good performance of this, allowing a good reputation among people who keep a close bond and a close relationship with the company; because of this it is to strengthen one of the weakest points of the hardware Jimenez.

One of the biggest flaws that were found in the enterprise hardware Jimenez is poor control and monitoring of accounts especially pay suppliers and therefore they present discomfort and differences with the company because of the tardy payment of bills at mainly the proposed improvement is the organization and control of accounts payable where he keeps track of payments that are pending and a classification of the bills that are overdue or are about to expire and already are canceled, this depends on the good relationship between the company and its suppliers because if they choose not to deliver more merchandise credit will hinder the success of your company.

A good database of accounts payable can meet certain time the situation real and present why this across the company in terms of short-term liabilities it is, for this collaboration from suppliers where they supplied was necessary statements to date revealing the number of bills that were due or to become due and the entire debt.

A comparison which is reflected the "control" that had previously and improvement proposal as an immediate solution because it would solve a lot of problems of proper management of accounting and financial information will be evident would be accounting software that would allow better performance and better control of all operations.

INTRODUCCIÓN

La opción de práctica profesional se considera la oportunidad de desarrollar, demostrar el aprendizaje y el conocimiento adquirido en la academia, colocando en práctica cada uno de los conceptos vistos académicamente y desarrollarlos en la organización; siendo la primera experiencia en el campo laboral, permitiendo conocer la realidad empresarial, el cual consta de procesos, etapas y procedimientos que se deben desarrollar para lograr un desempeño profesional competente.

El practicante debe exigirse al máximo como profesional para responder a todas las situaciones que se presentan a diario, siendo integro en cada una de las áreas en las que se desempeñe, demostrando su capacidad de liderazgo y de compromiso con la empresa, también debe aportar todo el conocimiento adquirido en el aula de clase, llevando estos a la práctica y poder conocer de cerca las situaciones laborales; es por esto que en el siguiente trabajo podremos ver una visión clara de temas específicos y como propuesta: la organización y actualización de proveedores e inventario de maquinaria de la ferretería Jiménez; lo que permitiría agilizar y generar confianza en el momento del control de estas operaciones.

OBJETIVO GENERAL

Aplicar los conocimientos y destrezas adquiridos en las aulas de clase, optando por un proceso de retroalimentación entre la empresa y la universidad, en el cual el estudiante tiene la oportunidad de vincularse en el ambiente interno de la organización.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Interactuar con problemáticas reales para darles solución
- Desempeñar de manera responsable las funciones asignadas por el jefe
- Mejorar los recursos que presenta la entidad.
- Establecer buenas relaciones interpersonales.
- Cumplir con las observaciones y el reglamento interno de la organización.
- Servir de apoyo al personal encargado de la dependencia, correspondiente en donde se va a desarrollar la pasantía.

1 INFORME DE LA PRÁCTICA

1.1 RESEÑA HISTÓRICA FERRETERÍA JIMÉNEZ

El 1 de junio de 1982 nació ferretería Jiménez su objeto social era la compra y comercialización de productos de ferretería en general con un capital de 180.000 pesos, donde sus clientes potenciales eran los carpinteros, los que se dedicaban a la ornamentación y personas del campo. Al cabo de los años fue creciendo y poco a poco y logró que sus proveedores fueran de diferentes partes del país tomando reconocimiento y comprando en la ciudad de Bucaramanga, en el año 1986 incluyó en su inventario la maquinaria agrícola sin olvidar su mercado principal que era la ferretería; el 17 de diciembre de 1995 abre una sucursal en la carrera 17 No 29ª – 10, luego otra que se ubicó en la carrera 17 No 29ª – 25; hoy día tiene la principal en la carrera 18 No 29-05 abierta desde octubre de 2011.

En este momento su principal actividad es la de comercialización y distribución de repuestos y maquinaria agrícola, este es su potencial en el mercado y con mayor inventario dentro de la empresa respondiendo a las exigencias del mercado en el que se encuentra.

1.2 ASPECTOS CORPORATIVOS

1.2.1 Misión

Somos una empresa dedicada a la venta y distribución de maquinaria agrícola y sus complementarios ya sean nacionales o importados, que satisfacen las necesidades de diversos sectores, orientados a las labores de mantenimiento, producción y explotación del sector agrícola.

1.2.2 Visión

En los próximos años buscamos consolidar nuestro reconocimiento y liderazgo para posicionarnos como una empresa líder, en la distribución y comercialización

de una gran variedad de repuestos y maquinaria agrícola, satisfaciendo así las expectativas del sector.

1.2.3 Objetivos

Ofrecer la mejor tecnología en cuanto maquinaria agrícola se trata contribuyendo así al buen funcionamiento y desempeño de las labores agrícolas garantizando al agricultor una eficacia en el proceso de transformación de cualquiera de las ramas del sector. Contribuir con el agricultor y el desarrollo sostenible de la región, brindándole las herramientas necesarias para la producción de alimentos y buen funcionamiento de sus tierras.

Satisfacer las necesidades de los clientes y suplir las exigencias del mercado brindando una gama de productos agrícolas de las distintas marcas reconocidas e innovadoras entrando así a competir con las distintas empresas a nivel local y departamental.

1.2.4 Valores

Colaboración y Compromiso

Puntualidad

Trabajo en equipo

1.2.5 Principios

Primero el cliente

Honorabilidad

Honestidad

Responsabilidad

1.2.6 Logotipo



Figura 1

1.2.7 Ubicación

La Ferreteria Jiménez, tiene como domicilio la ciudad de Bucaramanga, departamento de Santander. Se encuentra localizada en la carrera 18 # 29-05 avenida quebrada seca Teléfono: 6424414 – 6338571. Móvil: 315 8397403 Correo electrónico: maquijimenez@gmail.com



Figura 2

1.3 DIAGNÓSTICO

La organización de la empresa no se ha preocupado por la evolución que han tenido los sistemas de información y por tener un control sobre ella, se refleja un desconocimiento sobre la situación financiera actual, esta no es veraz es poco real, no tiene credibilidad al momento de tomar decisiones contundentes para contribuir con el buen desarrollo de esta.

La ferretería no cuenta con un sistema de inventarios real, por lo que es difícil saber con cuantas unidades y con qué productos existentes se cuenta en bodega para ser ofrecidos al cliente. Solo se conoce el inventario de productos que se encuentran en vitrina y esto se da porque son visibles.

El establecimiento de los precios se da por el mercado competente donde se encuentra ubicada la ferretería pero no se tiene un margen de rentabilidad establecido solo se busca el aprovechamiento y la utilidad que más convenga entre las partes y muchas veces abusan sobre los precios y esto lleva a que se pierden posibles clientes es por esto que se dice que es una de las empresas que vende a precios más altos, diciéndole al cliente que lo que está comprando es de una muy buena calidad.

En algunas ocasiones los precios se ven alterados debido a las fluctuaciones que tiene la moneda por lo que la gran mayoría de productos son importados, los proveedores envían los reportes de los precios mensualmente. El control de los proveedores es deficiente, este es llevado a cabo manualmente, muchas veces hay que llamar al proveedor solicitando estados de cuenta donde reflejan los abonos y las facturas canceladas totalmente para corroborar con lo que se encuentra en el libro interno, mostrando total desconfianza y el poco orden interno en la empresa.

Los abonos que se realizan a las facturas a crédito no son por una factura especial sino a la totalidad de la deuda y así no se conoce que facturas están vencidas o están por vencerse, cancelando intereses por no tener un control de las compras a crédito y no tener cuidado con el vencimiento de los plazos de estas, algunas facturas tienen un plazo determinado de 30 días o 45 días dependiendo la cuantía y el tiempo que se lleve negociando con el proveedor.

1.3.1 PROVEEDORES

Tabla 1

NOMBRE	CIUDAD
ALTAMIRA WATER LTDA	Medellín
AQUATRECE COLOMBIA S.A.S	Chía Cundinamarca
ASERTEC	
BEAVER	Bogotá
DISFECOL S.A.S	Bogotá
DYNA	Bello Antioquia
DISHER DEL VALLE S.A.S	Bogotá
DISTRIBUCIONES ARAMA LTDA	Bucaramanga
DISTRIRIEGO DEL ORIENTE S.A.S	Bucaramanga
DURESPO S.A	Itagüí
EDUARDOÑO	Medellín
ENERGIA Y POTENCIA S.A	Itagüí

EVANS - VALSI DE COLOMBIA LTDA	Bogotá
FERRETERÍA JIMÉNEZ S.A.S	Bucaramanga
FERREIMPORT LTDA	Bogotá
GLOBAL MOTOR S.A	Bogotá
HUSQVARNA	Bogotá
IMAGEN ELECTRICA LTDA	Bucaramanga
IMPORBOMBAS	Bucaramanga
IMPORTADORA INTERNACIONAL FERRETERA E.U	Bogotá
IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA C.A.C E.U	Bogotá
INACOPLES	Bogotá
INCOLFLEX S.A.S	Bogotá
INVERIN S.A.S KOR	Bucaramanga
JEN S.A	Bogotá
LUBRIGAS S.A	Bucaramanga
MAQUIEQUIEP JQ S.A.S	Bogotá
MARIO ENRRIQUE MARTINEZ GONZALES KOR	Barranquilla
MARPICO	Bucaramanga
MARUYAMA	Bogotá

MECANELECTRO S.A	Bogotá
MERCADEGAN	Bucaramanga
MOTOBORDA S.A	Itagüí
MOTORES & MOTORES	Bucaramanga
MOTORS S.A.S INTERNATIONALS	Bucaramanga
PEDROLLO COLOMBIA LTDA	Cota Cundinamarca
PENAGOS	Bucaramanga
REPRESENTACIONES OSORIO	Bogotá
REPRESENTACIONES GANADERAS LTDA	Bucaramanga
SEGAR S.A	Bucaramanga
SURTIMINAS S.A.S	Sabaneta Antioquia
TRENZACOL S.A.S	Sabaneta Antioquia

En este proceso se pretende fortalecer los puntos débiles de la empresa donde se reduzcan los riesgos financieros que tienden a buscar inestabilidad y disminuir el proceso de comercialización debido al mal manejo de algunos factores importantes como lo son: el manejo a proveedores y evitar así gastos innecesarios que ocasionan los gastos por mora y desconfianza por parte de ellos hacia la ferretería Jiménez.

En el área de contabilidad no se encuentra un contador público interno de la empresa sino que este es externo y solo se enmarca en materia de impuestos, este solicita mensualmente los comprobantes de compras, ventas, gastos etc. es

por esto que no hay un proceso contable completo donde se emitan registros de compras, ventas, gastos etc. En la emisión de los estados financieros no reflejan la realidad y el momento de la empresa, solo se basan en supuestos donde el propietario o la contadora emiten una opinión a su conveniencia y para que diligencia lo necesite.

La empresa maneja distintos modelos de publicidad pero en los que más se enmarca es en la de entregar tarjetas de presentación a cada cliente o posible cliente que visita la empresa, la otra es por medio de la página web www.amarillasinternet.com donde es de fácil acceso para el cliente y encontrar la información exacta para ubicarse y comunicarse con la empresa.

Se considera que los clientes potenciales de la ferretería Jiménez son empresas cercanas y agricultores puesto que estos son los que necesitan la maquinaria para el sostenimiento y mantenimiento de sus tierras, geográficamente hablando se puede decir que quienes llegan son de fincas que están ubicadas alrededor del área metropolitana de Bucaramanga, es decir, Lebrija, girón y también de la región del magdalena medio. Se están explorando nichos de mercados nuevos, uno de estos son los conjuntos residenciales de la ciudad, quienes cuentan con zonas verdes y necesitan la implementación de maquinaria para el mantenimiento de estas, por ello fue necesario contratar un vendedor externo que es quien hace las visitas y está pendiente de este mercado facilitando un acercamiento con dicho cliente y el suministro de algún producto.

En la política de clientes no son consideradas las ventas a crédito o solo otorgan cuando son conocidos por el propietario debido a las experiencias obtenidas con unos clientes que están en mora hace varios años y ya son de difícil cobro las cuales están presentando perdida para la empresa.

1.3.2 Clientes potenciales

Tabla 2

RAZON SOCIAL
AVICOLA SINAI
INVERSIONES DEL PALMAR DEL 32 SAS
PROBICOL SAS
ESTUDIO T RURAL SAS
BULEVAR BOLIVAR 22-45
CABILDOVERDE
ENRIQUE ALEJANDRO PEDRAZA ROMER
GDR INGENIERIA SAS
PROVINCI NUESTRA SEÑORA DEL RO
AGROINDUSTRAS DEL SUR DEL CESAR
SOCIEDAD AGRICOLA LA ALONDRA
CORPORACION SAN DIEGO
INVERSIONES OLIMPO
LUIS FERNANDO ORTIZ
ELECTROINTEL SAS

INVERSIONES GROUP SAS
MIL HERRAJES
MIRADOR DEL VALLE
WILSON URIBE
LUZ MARINA PINEDA ALZATE
ASOCIACION DE AGRICULTORES DE PAMPLONA
CONSORCIO VIP GUACAMAYO
RUITOQUE SA ESP
LIMPIEZA URBANA SA ESP
RUITOQUE CONDOMINIO UNIDAD INMOBILIARIA
LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO SAS
HS CONSTRUCCIONES E INGENERIA
CONSORCIO PROSPERIDAD VIAL
QUINSAGRO SCA

Las promociones y descuentos otorgados por los proveedores son aprovechados por la empresa para incluirlos dentro del inventario como un producto adquirido normalmente y se distribuye al cliente de esta misma forma; es aquí donde el cliente no cuenta con ningún beneficio ni descuento otorgado por parte de la empresa.

Entre las marcas más sobresalientes que maneja la empresa y a la que los clientes prefieren son Husqvarna, Stihl, Shindaiwa, Maruyama etc. por lo que son marcas importadas y con la garantía más prolongada que las nacionales y por el reconocimiento que han generado en el mercado desde su distribución.

La empresa maneja poca variedad de productos en las diferentes marcas es aquí donde se presenta el mayor inconveniente frente a la competencia porque no se cuenta con una variedad de productos para ofrecerle al cliente y no lograr las expectativas del mercado debido a que las otras empresas si cuentan con esta ventaja este es el principal motivo por el cual se pierden algunos clientes.

Las empresas con las que principalmente compite son: Power Max, Ferretería Jiménez S.A.S, Agrovalle, Ferretería Ciudad Bonita, El Agrario Nuevo, Distiriego, dedicadas a la misma actividad económica y quizás con mayor capacidad de abarcamiento del mercado debido a la gran variedad de productos que ofrecen

La empresa cuenta con 3 pisos y un sótano; en el primer piso es donde está ubicada la caja, la administración y los productos exhibidos estratégicamente por su precio, tamaño o por la demanda del producto. En el segundo y el tercer piso es donde están las bodegas y el área de contabilidad, el sótano es donde se ofrece el servicio mecánico de la empresa el cual cuenta con una buena reputación en el mercado y este se presta para cubrir todas las garantías y además se ofrece el servicio de mantenimiento y reparación de maquinaria.

Cada vez que ingresa mercancía nueva a la empresa se delega una persona que verifique el estado en el que se encuentra la mercancía después de este en el momento de la venta es probado y puesto en funcionamiento, luego es despachado al cliente. Previo a esto se le dan las instrucciones de uso y de buen manejo.

El proceso de compras se efectúa cuando el trabajador se da cuenta de que no hay el producto y solicita a la administradora que se haga el pedido, o por algún

producto que tiene buena demanda de clientes, esta demora lo que el proveedor determine y el despacho de un lugar a otro.

El proceso de compras se realiza cuando el proveedor llega con su catálogo ofreciendo su producto, ahí la administradora determina si compra o no, también se acuerda la forma de pago, si es a crédito el proveedor solicita la copia del registro ante la cámara de comercio, unas referencias empresariales y por último el RUT pactando el plazo para la cancelación de la totalidad de la deuda.

1.3.3 Proceso de compras



Figura 3

La empresa está liderada por el dueño Octavio Jiménez Martínez quien es el gerente y máxima autoridad, y administrado por una de sus hijas Alexandra Jiménez Zapata, quien es la encargada de todo el personal, cada vez que ingresa una persona nueva a laborar es ella quien hace el proceso de inducción y el buen funcionamiento de la empresa, estas dos personas se encuentran siempre en la empresa por si alguna eventualidad ocurre. La capacitación de los empleados en algunas ocasiones es ofrecida por los proveedores para que estos conozcan todo lo relacionado con las maquinarias que ofrecen, estas han tenido lugar en Bogotá, Medellín, los Santos Santander etc. Los trabajadores no cuentan con una dotación que permita la seguridad o fácil reconocimiento de ellos en la empresa o el mercado.

Los líderes de la empresa son el gerente y la administradora, estos están todos los días dispuestos a trabajar y a inculcarles a sus trabajadores el compromiso y la responsabilidad que le otorgan diariamente, ellos son los encargados directos de recibir a los proveedores y a los clientes conocidos, falta un incentivo que motive a los trabajadores para que ellos se esfuercen al momento de vender y no dejar ir al cliente para donde la competencia. A los trabajadores no se les es permitido la manipulación de la caja o de efectivo, también se disponen para una orden o diligencia solicitada por los jefes.

1.3.4 Organigrama

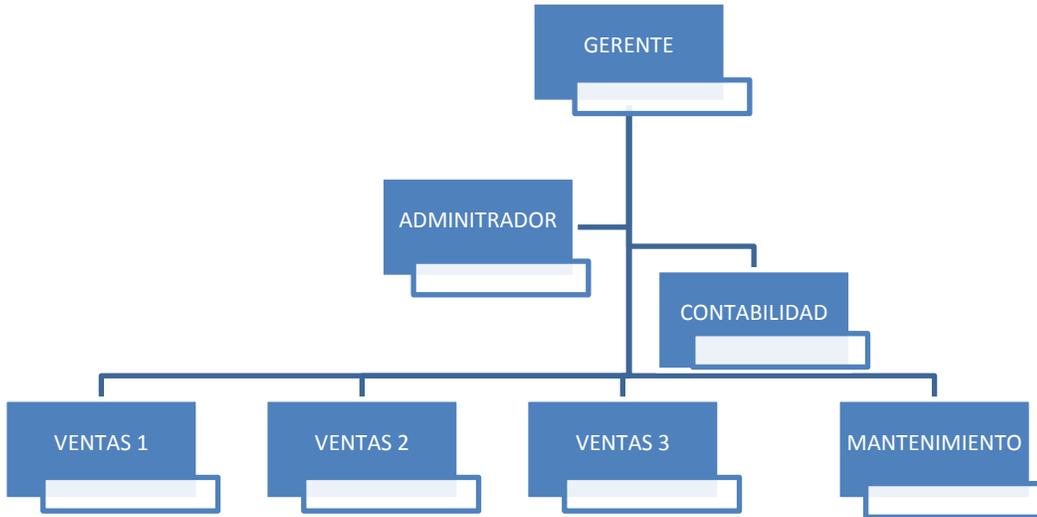


Figura 4

1.3.5 Dofa

DEBILIDADES

- Altos precios donde dejan perder posibles clientes potenciales solo por no bajar un mínimo porcentaje, aun sabiendo que el precio es alto.
- Solo se enfatizan en la venta de maquinaria y poco en la venta de repuestos y se pierden clientes por no satisfacer sus necesidades.
- Se manejan pocas marcas de las diferentes maquinas.
- No hay incentivos a los trabajadores donde estos solo se limitan hacer lo necesario y no buscan exigirse.

OPORTUNIDADES

- La necesidad del agricultor, para obtener la maquinaria de trabajar la tierra para lograr producir y sostenerse.
- La tecnología donde ahorra mano de obra y eficacia a la hora de hacer sus labores puesto que la maquina tiene un desempeño más rápido.
- Llegar a nuevos mercados vírgenes como lo son los conjuntos residenciales.
- Confianza depositada por parte de los proveedores.

FORTALEZAS

- Acompañamiento al cliente después de haber hecho la compra se responde por cualquier inconveniente que le presente esta.
- La ubicación donde se encuentra es una esquina y permite ser visualizada por el cliente desde la calle y la carrera.
- Capacitación a los vendedores para que estos aprendan todo lo relacionado con el manejo y arreglo de la maquinaria.
- Antigüedad en el mercado que permite tener clientes potenciales y reconocimiento en el mercado.

AMENAZAS

- El sector donde se encuentra ubicada hay ferreterías dedicadas a la venta de maquinaria agrícola por lo tanto hay una guerra de precios que permite ver competencia desleal.
- La variabilidad de precios del dólar por lo que se manejan productos importados y logran alcanzar precios de difícil acceso para el cliente.
- Control de las Autoridades reguladoras para reducir la tala de árboles esto no permite la venta de algunas maquinas

EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS

- Deficiente control de proveedores
- Pago de interés de facturas vencidas
- Sistema de facturación no adecuado
- Falta de contabilización de las operaciones
- No hay conocimiento exacto de inventario
- Compras innecesarias

1.4 DESCRIPCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO

La oficina cuenta con equipos de última generación, acceso a internet y excelente iluminación se encuentra ubicada al extremo derecho del segundo piso donde también está ubicada parte de la bodega y la oficina del gerente, cuenta con un escritorio de vidrio y madera, una silla de rodachinas, un computador, una impresora, un archivador, un ventilador, se resaltan varios olores como el de la gasolina, aceites, olor a polvo debido a las cajas que se encuentran en bodega hay suficiente espacio para desempeñar bien las labores diarias. El ambiente laboral es cómodo y por lo general el gerente solo se encuentra en su despacho para atender a los proveedores.

1.5 FUNCIONES ASIGNADAS AL ESTUDIANTE EN PRÁCTICA

- Control de proveedores manualmente: realizar un control y una organización de facturas vencidas y facturas por vencer para evitar cobros por intereses.
- Registro y archivo de gastos para entregarlos mensualmente a la contadora.
- Archivo de pagos de obligaciones financieras: archivar consignaciones bancarias y transacciones bancarias realizadas a proveedores.
- Descuento de Retenciones a proveedores al momento de realizar pagos: Verificar en las facturas si el proveedor es auto retenedor y si no lo es practicarle la retención respectiva.
- Elaboración y liquidación de nómina: los pagos a los empleados se realizan quincenalmente.
- Elaboración y archivo de correspondencia: responder vía email a las cotizaciones realizadas por clientes.
- Lectura y comprobación de declaración de importaciones: cada vez que ingresa maquinaria esta trae consigo la declaración de importación la cual confirma que el producto ingresa legalmente al país.
- Recuperación de cartera vencida: llamadas a los clientes con los que se ha tenido inconvenientes para que realicen el pago de la deuda con la empresa.
- Solicitud de certificado de retenciones a clientes.

1.6 ESTRUCTURA DE LA PROPUESTA

ORGANIZACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE PROVEEDORES E INVENTARIO DE MAQUINARIA DE LA FERRETERÍA JIMÉNEZ

1.6.2 Objetivo general

Implementar herramientas que permitan agilizar el proceso y control de las operaciones relevantes como cuentas por pagar a proveedores, el inventario de maquinaria, control y registros de gastos realizadas por la empresa, optimizando y mejorando la calidad de la información, emitiendo informes periódicos que reflejen la situación real en la que se encuentre la empresa y no centrarla solamente en información que cumple requisitos tributarios.

1.6.3 Objetivos específicos

- Elaborar una base de datos de terceros que permita identificar y facilitar el control de estos y realizar los pagos puntualmente.
- Determinar el saldo actual de proveedores e inventario de maquinaria.
- Determinar y conocer posibles riesgos financieros que pongan en juego la estabilidad de la empresa.
- Registrar los Gastos incurridos por la empresa para su funcionamiento.
- Realizar un inventario de maquinaria que permita iniciar un proceso contable con bases sólidas.

1.6.3 Justificación

Debido al mal manejo y a la falta de organización en la empresa en sus áreas de la parte administrativa surge la necesidad inmediata de solucionar el control de las operaciones realizadas con los proveedores debido a que estos presentan inconformidad con la ferretería Jiménez por la cancelación de sus cuentas y puntualidad en estas, por ende se han llegado a tomar fuertes medidas como llegar a instancias de cobros pre jurídicos y jurídicos, donde han surgido gastos en los pagos de honorarios del abogado y pago de intereses por mora y sobre desconfianza al no realizarles ventas a crédito hasta no ponerse al día con sus cuentas por pagar. Siendo esto el mayor inconveniente para la realización de su objeto social ya que sin maquinaria e inventario no se puede prestar el servicio.

Otra parte importante es conocer de manera precisa con que inventario de maquinaria existente cuenta la empresa para ofrecer a sus clientes, siendo este el de mayor importancia dentro de la ferretería Jiménez y con mayor demanda dentro del mercado, y sobre todo tener el control de entrada y salida de maquinaria para comprar lo que realmente necesita la empresa y no comprar productos que van a demorar en salir en venta.

2 MARCO TEÓRICO

El propósito que persigue la investigación es considerar distintos análisis y criterios de autores e investigadores en referencia a la evaluación de las cuentas por pagar, así como también las bases teóricas que las sustentan, se define los términos básicos de mayor relevancia y por último la conceptualización.

ORGANIZACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE PROVEEDORES E INVENTARIO DE MAQUINARIA DE LA FERRETERÍA JIMÉNEZ

Teniendo en cuenta que la empresa ferretería Jiménez carece de un buen manejo y control de las cuentas por pagar más exactamente a sus proveedores surge la necesidad de diseñar una plantilla en Microsoft Excel como solución inmediata que permita controlar y conocer de manera precisa los saldos pendientes por pagar, las facturas que tienen poco tiempo para vencer y realizar las debidas retenciones en la fuente haciendo un seguimiento constante para evitar pagar intereses de mora y poder tener buenas relaciones comerciales con los proveedores, lo que permitiría contar con disponibilidad de crédito en cualquier momento que se realice un pedido. Esto permitirá que la ferretería Jiménez pueda contar con información precisa que ayude a que la Empresa se programe para realizar los respectivos pagos cumpliendo satisfactoriamente con sus obligaciones.

La parte de inventario de maquinaria es uno de los factores más importantes de la Empresa, debido a que este no cuenta con el suficiente inventario de repuestos y busca posicionarse como uno de los mayores vendedores de las mejores marcas a nivel mundial pero el control de este es insuficiente y su mayor problemática es comprar maquinaria que es de difícil venta y de no conocer la disponibilidad de cada producto en bodega.

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Las fuentes de información que sientan las bases para esta investigación, son las siguientes: Perales (1995), realizó un trabajo titulado: “Descripción de los procedimientos para la realización de pagos en la empresa Vicson Oriente, C.A, en el cual llegó a las siguientes conclusiones: Algunas veces los pagos no se realizan en la fecha prevista debido a los retrasos en las facturas, que no son enviadas a tiempo al departamento de administración. 9 En el departamento, se encuentra ubicada la encargada de entregar los pagos por lo que se presenta aglomeraciones de personas en el departamento que interrumpen las otras labores que allí se realizan (1).

También Ruiz (2001) realizó un “Análisis de los procedimientos administrativos aplicados a las cuentas por pagar a proveedores en el departamento de administración y finanzas de la empresa Panamco de 11 12 Venezuela, planta Maturín, S.A.-Estado Monagas”, llegando a las siguientes conclusiones: $\frac{3}{4}$ La adquisición de compromisos, así como el control y cancelación de cuentas por pagar con los acreedores originan unas series de transacciones las cuales son procesadas a través del Sistema Administrativo de proceso (SAP), sin embargo, su uso en cierta forma es limitado, por cuanto el personal involucrado en el manejo de este, únicamente procesa lo que exige la labor que desempeña (1).

La empresa tiene establecido unas condiciones de pago para sus acreedores dependiendo del material o servicio solicitado. Estas varían de acuerdo al tipo de proveedor. La sección de cuentas por pagar contiene un maestro de acreedores, donde se registran todos los proveedores de la empresa bajo un código, el cual es único para cada uno de ellos. De igual forma Meza (2003) “Analizó los procedimientos administrativos y contables para la cancelación de las cuentas por pagar de la empresa palmonagas, C.A.” y que llegó a las siguientes conclusiones: Se realizan pagos que no tienen la documentación soportes adecuados, evidenciándose facturas que no poseen registro de infamación fiscal (RIF), lo que representa una debilidad de control interno. Se presentan retrasos al momento de

consignar las dos firmas para los cheques, por cuanto las únicas personas autorizadas son el gerente de recursos humanos, el gerente de planta y el gerente general, lo que trae como consecuencia el retraso o la no emisión de cheques por la ausencia de estas personas en la planta. Se evidenció que una vez emitidos los reportes con la aprobación de todos los pagos, estos son corregidos únicamente por el analista de cuentas por pagar, no teniendo esta una supervisión de todos los desembolsos que genera la empresa (1).

2.2 MARCO CONCEPTUAL

Inventario: El inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comerciar con aquellos, permitiendo la compra y venta o la fabricación primero antes de venderlos, en un periodo económico determinados. (2).

Sistemas de inventarios: conjunto de normas, métodos y procedimientos aplicados de manera sistemática para planificar y controlar los materiales y productos que se emplean en una organización. Este sistema puede ser manual o automatizado. Para el control de los costos, elemento clave de la administración de cualquier empresa. (3).

Bodega: Es un espacio destinado, bajo ciertas condiciones, al almacenamiento de distintos bienes (4).

Proveedores: Comprende el valor de las obligaciones a cargo del ente económico, por concepto de la adquisición de bienes y/o servicios para la fabricación o comercialización de los productos para la venta, en desarrollo de las operaciones relacionadas directamente con la explotación del objeto social, tales como, materias primas, materiales, combustibles, suministros, contratos de obra y compra de energía (5).

Margen de rentabilidad: Es el porcentaje de incremento del costo con el cual se obtiene el precio de venta de los productos (6).

Riesgo financiero: se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización (7).

Estados financieros: son informes que utilizan las instituciones para dar a conocer la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado. Esta información resulta útil para la administración, gestores, reguladores y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios (8).

POLÍTICA DE PROVEEDORES

Lo que se busca es obtener buenas relaciones comerciales con los proveedores que sean de mutuo beneficio y tener compromiso con el tiempo de cumplimiento y transparencia.

PRINCIPIOS

RELACIÓN DE LARGO PLAZO Y RENTABLE

Cada vez que se hace vínculo con el proveedor lo que primordialmente se busca son las relaciones a largo plazo y rentables para ambas partes por lo que esto genera confianza con el proveedor y en el mercado.

CUMPLIMIENTO DE COMPROMISOS

Es considerado como política de proveedores en la ferretería Jiménez que estos cumplan con los compromisos adquiridos en el despacho de la mercancía y con los descuentos concedidos por los proveedores debido a que si no se generan los despachos a tiempo la ferretería le queda mal ante sus clientes.

IGUALDAD DE OPORTUNIDADES A LOS PROVEEDORES

Se debe garantizar la igualdad de oportunidades a todos los Proveedores para que oferten y exhiban sus productos en lugares estratégicos en la ferretería y no unos más privilegiados que otros; O en cuanto a publicidad se trata.

RESPETO EN LAS RELACIONES CON PROVEEDORES

La relación comercial con Proveedores debe siempre ser formal y los acuerdos deben estar por escrito. A los Proveedores se les debe responder con prontitud y cortesía.

OPORTUNIDAD DE LOS PAGOS

Se debe pagar a los Proveedores oportunamente de acuerdo a las condiciones pactadas en los respectivos contratos o los plazos previamente acordados con el ingreso de la factura.

ESCUCHA A PROVEEDORES

Se debe instalar la práctica de escuchar en forma sistemática y profesional a los proveedores, con el propósito de atender sus preocupaciones, sugerencias y reclamos que permitan mejorar continuamente la relación con ellos.

2.3 MARCO LEGAL

CLASIFICACIÓN DE PROVEEDORES

DECRETO 2650 DE 1993

Proveedores nacionales: Registra las obligaciones contraídas en moneda nacional por el ente económico con proveedores para la adquisición de bienes y servicios tales como materiales, materias primas, equipos, suministro de servicios y contratación de obras (10).

Proveedores del exterior: Registra el valor de las obligaciones a cargo del ente económico y a favor de extranjeros por concepto de la adquisición de bienes o servicios, así como contratos de obra (10).

Proveedores cuentas comerciales: Registra el saldo adeudado por el ente económico a proveedores de mercancías o servicios con los cuales se mantiene un contrato de cuenta corriente en los términos previstos en las normas legales vigentes. En virtud del contrato de cuenta corriente, los créditos y débitos derivados de las remesas mutuas de las partes se consideran como partidas indivisibles de abono o de cargo en la cuenta de cada cuentacorrentista, de modo que solo el saldo que resulte a la clausura de la cuenta constituirá un crédito exigible. La clausura y la liquidación de la cuenta en los períodos de cierre, no producirán la terminación del contrato sino en los casos previstos en dichas normas (10).

Proveedores casa matriz: Registra el valor de las deudas a cargo del ente económico originadas en la adquisición de bienes, servicios y/o contratos de obra suministrados directamente por la casa matriz (10).

Compañías vinculadas: Registra el valor de las obligaciones que tiene el ente económico con compañías vinculadas o asociadas por concepto de adquisición de elementos, materiales, materias primas, equipos, suministro de servicios, contratación de obras, etc., para el desarrollo del objeto social (10).

DECRETO 2649 DE 1993

CAPÍTULO III normas básicas

ARTÍCULO 12. REALIZACIÓN Solo pueden reconocerse hechos económicos realizados. Se entiende que un hecho económico se ha realizado cuando quiera que pueda comprobarse que, como consecuencia de transacciones o eventos

pasados, internos o externos, el ente económico tiene o tendrá un beneficio o un sacrificio económico, o ha experimentado un cambio en sus recursos, en uno y otro caso razonablemente cuantificables (9)

ARTÍCULO 13. ASOCIACIÓN. Se deben asociar con los ingresos devengados en cada período los costos y gastos incurridos para producir tales ingresos, registrando unos y otros simultáneamente en las cuentas de resultados (9).

CAPÍTULO IV SECCIÓN I

De los estados financieros y sus elementos

ARTÍCULO 28. ESTADO DE INVENTARIO. El estado de inventario es aquél que debe elaborarse mediante la comprobación en detalle de la existencia de cada una de las partidas que componen el balance general (9).

CAPITULO II Normas técnicas específicas

SECCIÓN I normas sobre los activos

ARTÍCULO 63. INVENTARIOS. Los inventarios representan bienes corporales destinados a la venta en el curso normal de los negocios, así como aquellos que se hallen en proceso de producción o que se utilizarán o consumirán en la producción de otros que van a ser vendidos.

El valor de los inventarios, el cual incluye todas las erogaciones y los cargos directos e indirectos necesarios para ponerlos en condiciones de utilización o venta, se debe determinar utilizando el método PEPS (primeros en entrar, primeros en salir), UEPS (últimos en entrar, primeros en salir), el de identificación

específica o el promedio ponderado. Normas especiales pueden autorizar la utilización de otros métodos de reconocido valor técnico.

Para reconocer el efecto anual de la inflación y determinar el costo de ventas y el inventario final del respectivo año, se debe:

- 1) Ajustar por el PAAG anual el inventario inicial, esto es, el poseído al comienzo del año.
- 2) Ajustar por el PAAG mensual acumulado, las compras de inventarios realizadas en el año, así como los demás factores que hagan parte del costo, con excepción de los que tengan una forma particular de ajuste.

Sobre una misma partida, por un mismo lapso, no se puede realizar un doble ajuste. Esta norma se debe tener en cuenta para los traspasos de inventarios durante el proceso productivo.

Para reconocer el efecto mensual de la inflación, cuando se utilice el sistema de inventario permanente se debe ajustar por el PAAG mensual el inventario poseído al comienzo de cada mes. Cuando se utilice el sistema denominado juego de inventarios se deben ajustar además los saldos acumulados en el primer día del respectivo mes en las cuentas de compras de inventarios y de costos de producción, cuando las mismas no tengan una forma particular de ajuste. Los valores correspondientes a operaciones realizadas durante el respectivo mes no son objeto de ajuste.

En una y otra opción, el inventario final y el costo de ventas deben reflejar correctamente los ajustes por inflación correspondientes, según el método que se hubiere utilizado para determinar su valor.

Al cierre del período, deben reconocerse las contingencias de pérdida del valor re expresado de los inventarios, mediante las provisiones necesarias para ajustarlos a su valor neto de realización.

Sin perjuicio de lo dispuesto por normas especiales, para la preparación de estados financieros de períodos intermedios es admisible determinar el costo del inventario y reconocer las contingencias de pérdida con base en estimaciones estadísticas (9).

SECCIÓN II normas sobre los pasivos

ARTÍCULO 75. CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR. Las cuentas y documentos por pagar representan las obligaciones a cargo del ente económico originadas en bienes o en servicios recibidos. Se deben registrar por separado las obligaciones de importancia, tales como las que existan a favor de proveedores, vinculados económicos, directores, propietarios del ente y otros acreedores (9).

TÍTULO TERCERO DE LAS NORMAS SOBRE REGISTROS Y LIBROS

ARTÍCULO 129. INVENTARIO DE MERCANCÍAS. El control de las mercancías para la venta se debe llevar en registros auxiliares, que deben contener, por unidades o grupos homogéneos, por lo menos los siguientes datos:

1. Clase y denominación de los artículos.
2. Fecha de la operación que se registre.
3. Número del comprobante que respalda la operación asentada.
4. Número de unidades en existencia, compradas, vendidas, consumidas, retiradas o trasladadas.
5. Existencia en valores y unidad de medida.

6. Costo unitario y total de lo comprado, vendido, consumido, retirado o trasladado.

7. Registro de unidades y valores por faltantes o sobrantes que resulten de la comparación del inventario físico con las unidades registradas en las tarjetas de control.

En todos los casos cuando en los procesos de producción o transformación se dificulte el registro por unidades, se hará por grupos homogéneos. Al terminar cada ejercicio, debe efectuarse el inventario de mercancías para la venta el cual contendrá una relación detallada de las existencias con indicación de su costo unitario y total.

Cuando la cantidad y diversidad de artículos dificulte su registro detallado, este puede efectuarse por resúmenes o grupos de artículos, siempre y cuando aparezcan discriminados en registros auxiliares.

Dicho inventario debe ser certificado por contador público para que preste mérito probatorio, a menos que se lleve un libro registrado para tal efecto (9).

METODOLOGÍA

Los datos deben ser confiables y oportunos, para lo cual la empresa debe dotarse de mecanismo que garanticen esa oportunidad y veracidad en los datos a través del desarrollo de sistemas de información.

3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA

3.1 ORGANIZACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE PROVEEDORES E INVENTARIO DE MAQUINARIA DE LA FERRETERÍA JIMÉNEZ

Mediante el primer diagnóstico realizado en el sitio de prácticas en la ferretería Jiménez se pudo determinar que durante los últimos tres meses la empresa no contaba con una persona que estuviese encargada del área contable, razón que dificultó el inicio del proceso puesto que la información contable no estaba en orden y además era manejada manualmente sin ningún tipo de ayuda tecnológica (software, computadores o programas). Para ello fue necesario inicialmente organizar el material con el que se contaba, solicitar los estados de cuenta a los proveedores para conocer los saldos a la fecha, conciliar cuentas por pagar, buscar soportes de pagos que se han realizado, generar comprobantes de egresos y de esta manera iniciar el proceso con seguridad evitando que el desorden del área contable pudiese ocasionar más adelante un problema para la Empresa.

A partir del primero de octubre se inició el proceso de inclusión de la información en Microsoft Excel, generando una base de datos que garantizara una solución momentánea a dicha problemática; la petición para adquirir un software contable se realizó pero fue aplazada momentáneamente por el dueño de la empresa con el argumento de no tener en el momento la capacidad económica para adquirirlo. La plantilla en Microsoft Excel permite conocer la fecha de emisión de las facturas, fechas de vencimiento, los días que el proveedor otorga para el pago de la factura, garantizando un orden contable con el que antes no se contaba, puesto que anteriormente solo se verificaba la mercancía que llegaba y no se tenía en cuenta el plazo que otorgaba el proveedor para pagar la totalidad de la factura, incumpliendo así con el pago de la misma. Ahora en el preciso momento en que la factura llega con la mercancía se incluye en la base de datos y se archiva en una

carpeta de facturas donde estas están clasificadas por: facturas vencidas y facturas no vencidas.

Gracias a esto cuando se solicita alguna factura para confirmar algún costo de la mercancía, realizar un abono o cancelar su totalidad, el proceso resulta más fácil y eficaz porque ya están identificadas; se puede conocer de antemano a que factura va dirigido el abono o pago mejorando así las relaciones entre proveedor y cliente, ya que anteriormente cada vez que se iban a realizar abonos los proveedores debían suministrar estados de cuenta para poder saber cuál era el monto de la deuda o quizás si lo conocían pero no sabían cuál era la factura que requerían realizar el abono o pago para disminuir el tiempo en mora.

En la plantilla también está identificados los pagos que se realizan por IVA y la necesidad de practicar retención en la fuente, esto permite identificar a que proveedores se les practica retención en la fuente o cuales son auto retenedores; se puede determinar en la lectura de la facturas o bien sea que algunos productos sean exentos o excluidos de IVA como lo son los aceites, lubricantes, cuchillas para guadañadora entre otros. La plantilla en Excel permite especificar dicha características de los proveedores y evitar pagar la totalidad de la factura sino que se asume esa retención para después ser declarada ante la DIAN.

Se puede evidenciar la totalidad de la deuda a cada proveedor hasta la fecha, dando a conocer este dato a la administración para que tome las medidas suficientes y ponerse al día con los proveedores, evitando pagar intereses por mora o inconformidad por parte del proveedor y que la falta de conocimiento de las cuentas por pagar no sea un problema para que la empresa encuentre un estado de liquidez óptimo. También se Evitan posibles cobros pre-jurídicos y jurídicos, reportes en las centrales de riesgo o cierres de créditos por parte de algún proveedor; lo que sería fatal para la empresa porque esto tendría repercusiones con las entidades bancarias y no podría encontrar facilidades de créditos en caso que en algún momento se quiera recurrir a ellas.

3.2 CONTROL Y REGISTRO DE GASTOS

Anteriormente no se les daba la importancia inmediata a los gastos que se incurrían dentro de la empresa por lo que todos los soportes eran enviados a la contadora mensualmente, con el fin de que solo servirían para las declaraciones y fines tributarios y la administración no conocía cual era el total de estos en el periodo, dejando a un lado que se pueden tomar como referencia para reducirlos de un mes a otro.

Ahora antes de ser enviados los soportes de los gastos incurridos por la empresa a la contadora se registran para conocer periódicamente cuanto fue la totalidad de estos y así poder tomar referencia sobre gastos innecesarios que no contribuyen con el objeto social de la misma y optar por medidas que puedan reducir estos en la mayor forma posible, sin olvidar que hay gastos fijos en lo que se van a incurrir para el buen funcionamiento de la empresa.

Se pudo determinar que los gastos operacionales y no operacionales del mes de septiembre de la ferretería Jiménez fueron de 7.389.318.

Figura 6

PROVEEDOR: GLOBAL MOTOR S.A NIT: 830.077.515 – 3

FECHA	DESCRIPCION	DEBE	HABER	SALDO
MAYO 28	FRA 4399E	91,721,35		91,721,35
MAYO 29	ABONO CP 27811 CE 0391		9,500,000	82,221,35
MAYO 30	ABONO CP 2646 CA 57804 RD OROPERE		10,000,000	72,221,35
MAYO 30	MAYOR ABONO C.S. 11916 (de mayo de 2015) C/REMO		500,000	71,721,35
MAYO 30	FRA 44622	9,172,135		62,549,215
AGOSTO 10	FRA 44910	900,141		61,649,074
	DE ANULO MOVIMIENTO 3 ABONO C/REMO		10,000,000	51,649,074
	REDOCESO MINIM. ENTREGATOR		10,000,000	41,649,074
JUNIO 1	ABONO CONSUMO BANCODOMINA FRA 4399E CE 397		1,960,000	39,689,074
JUNIO 1	ABONO CONB. RD. OCULO. FRA 4399E S/ABON 38099 CE 374		1,000,000	38,689,074
JULIO 27	CANCELA FRA 44110		700,000	37,989,074
JULIO 27	ABONO FRA 43978 CE 0395		11,580,000	26,409,074
JULIO 27	CANCELA FRA 44622 - Abono - CE 392		9,117,400	17,291,674
JULIO 31	FACTORA 46077	21,332,800		(4,041,126)
AGOSTO 4	FACTORA 46110	3,248,000		(7,289,126)
AGOSTO 31	FACTORA 46439	18,217,500		(25,506,626)
OCTUBRE 1	CANCELA FRA 44622 - ABONO FRA 46077 C/REMO 38017		10,000,000	(15,506,626)
OCTUBRE 2	CANCELA FRA 44622 - ABONO FRA 46077 (HONORARIO B)		10,000,000	(25,506,626)
OCTUBRE 2	CANCELA FRA 44622 - ABONO FRA 46077 (C/REMO)		10,000,000	(35,506,626)
OCTUBRE 2	ABONO FRA 46077 CE 457		10,000,000	(25,506,626)



GLOBAL MOTOR SA
NIT: 830077515 - 3

FECHA	NOMBRE PROVEEDOR	No FACTURA	FECHA EMISION	FECHA VENCIMIENTO	DIAS CREDITO	PRECIO ANTES DE IVA	IVA 5%	IVA 16%	RETENCION EN LA FUEN	TOTAL FACTURA	ABONO	SALDO	TOTAL
	GLOBAL MOTOR SA	46077	31-jul-15	30-oct-15	90	\$ 21.405.000	\$ 1.070.250	\$ 2.792.800		\$ 24.328.000		\$ 24.328.000	\$ 4.332.800
	GLOBAL MOTOR SA	46120	04-ago-15	03-sep-15	30	\$ 2.800.000		\$ 448.000		\$ 3.248.000		\$ 3.248.000	
	GLOBAL MOTOR SA	46439	31-ago-15	31-nov-15	90	\$ 17.350.000	\$ 867.500			\$ 18.217.500		\$ 18.217.500	
02-oct-15	ABONO FACTURA C.E 453	46077									\$ 10.000.000		\$ 25.798.300
08-oct-15	ABONO FACTURA C.E 457	46077									\$ 10.000.000		

FACTURAS CANCELADAS =
 FACTURAS VENCIDAS =
 FACTURAS POR VENCER =
 C.E = COMPROBANTE DE EGRESO

Figura 7

PROVEEDOR: MARIO ENRIQUE MARTINEZ GONZALEZ (KOR) NIT: 91.226.795 – 9

91.226.795-9
MARIO ENRIQUE MARTINEZ GONZALEZ KOR

FECHA	DESCRIPCION	DEBITO	CREDITO
ABRIL 9	FEA 30516	125.999	125.999
JUNIO 3	FEA 30556	62.999	389.998
JUNIO 3	FEA 30567	579.601	308.599
JULIO 31	FEA 30579	321.003	1.059.602
AGOSTO 23	FEA 30604	335.003	1.394.605
OCTUBRE 20	FEA 30637	528.725	1.923.330
JULIO 15	FEA 30574	1.567.005	3.490.335
JULIO 15	FEA 30572	1.518.600	5.008.935
Abono fca 30574-30572			1.992.394
ENERO 15	FEA 30278	369.999	3.138.936
ENERO 21	FEA 30304	120.008	4.000.337
Abono factura 30278			200.000
			3.920.345



KOR
NIT: 91.226795 - 9

FECHA	NOMBRE PROVEEDOR	No FACTU	FECHA EMIS	FECHA VENCIM	DIAS CREDIT	PRECIO ANTES DE IVA	IVA 0%	IVA 5%	IVA 16%	RETENCION EN LA	TOTAL FACT	ABONO	SALDO	TOTAL
	KOR	30278	15-ene-15	NO APLICA	NO	\$ 749.999			\$ 120.000		\$ 869.999		\$ 663.999	
	KOR	30304	15-ene-15	NO APLICA	NO	\$ 103.455			\$ 16.553		\$ 120.008		\$ 120.008	
	KOR	30516	09-abr-15	NO APLICA	NO	\$ 108.620			\$ 17.379		\$ 125.999		\$ 125.999	
	KOR	30556	01-jun-15	NO APLICA	NO	\$ 57.758	\$ -	\$ 5.241			\$ 62.999		\$ 62.999	
	KOR	30567	03-jul-15	NO APLICA	NO	\$ 488.415	\$ -		\$ 61.186		\$ 549.601		\$ 549.601	\$ 3.847.111
	KOR	30572	15-jul-15	NO APLICA	NO	\$ 1.578.600			\$ 39.465	\$ 33.772	\$ 1.533.135		\$ 0	
	KOR	30574	15-jul-15	NO APLICA	NO	\$ 1.350.865			\$ 216.138		\$ 1,533.232		\$ 1,079.973	
	KOR	30579	31-jul-15	NO APLICA	NO	\$ 276.727			\$ 44.276		\$ 321.003		\$ 321.003	
	KOR	30604	28-ago-15	NO APLICA	NO	\$ 288.796			\$ 46.207		\$ 335.003		\$ 335.003	
	KOR	30637	20-oct-15	NO APLICA	NO	\$ 508.522	\$ -		\$ 74.004		\$ 582.526		\$ 582.526	
24-jul-15	CANCELA FACTURA 30572 C.E 476											\$ 1,539.135		
24-jul-15	ABONO FACTURA 30574 C.E 476											\$ 453.259		
03-ago-15	ABONO FACTURA 30278 C.E 477											\$ 200.000		

FACTURAS CANCELADAS =

FACTURAS VENCIDAS =

FACTURAS POR VENCER =

C.E = COMPROBANTE DE EGRESO

Figura 8

PROVEEDOR: MARUYAMA INTERNATIONAL S.A.S NIT: 900.797.680-3

Samuel Rueda Vendedor: samuelrueda@gmail.com
 315 6409329 HARUYAMA NIT: 900.797.680-3 6.550.000 CONVENIO 57050
 Juan Peñalosa 313 4216763
 Carleria@maruyama.com

No	FECHA	DESCRIPCION	DEBITO	CREDITO	SALDO
1	01-14	FRA. 69388	46975289		46975289
2	ENERO 9	ABONO RETIRO CH 766052		6550000	40425289
3	MARZO 17	ABONO FRA. 69388 C.E. 11823		10000000	30425289
4		AJUSTE FRA. 68337 04-07-14 Según E. Cla.	460.434		30885723
5		AJUSTE MOVIMIENTO ENERO 9	6550000		32485723
6	ABRIL 17	ABONO EFECTIVO BANCOLOMBIA C.E. 331 FRA 69388		5500000	31935723
7	ABRIL 24	ABONO EFECTIVO BANCOLOMBIA C.E. 336 FRA 69388		4100000	27835723
8	ABRIL 27	ABONO EFECT. BANCOLOMBIA C.E. 337 FRA 69388		4000000	27435723
9	MAYO 15	ABONO CH. S7810 B.OCLIO C.E. 354 CONSIG. BUDUCUM		10000000	17435723
10	MAYO 20	FRA. 8000925	1408083		18843810
11	Agosto 19	CANCELA SALDO CE 0909 FRA 69388 - BUDUCUM		18.843.810	0
12	ABRIL 30	FRA N° 000800	42.562.500		42.562.500
13	September 4	ABONO FRA N° 000800 CE 431		9.000.000	33.562.500
14	September 4	ABONO FRA N° 000800 CE 432		1.000.000	32.562.500
15	October 15	ABONO Factura N° 000800 CE 461		5.000.000	27.562.500
16	October 15	ABONO factura			



MARUYAMA INTERNATIONAL S.A.S
 NIT: 900,797,680 - 3

FECHA	NOMBRE PROVEEDOR	No FACTUR	FECHA EMISION	FECHA VENCIMIENTO	DIAS CREDITO	PRECIO ANTES DE IVA	IVA 5%	IVA 16%	RETENCION	TOTAL FACTURA	ABONO	SALDO	TOTAL
	MARUYAMA	800	30-abr-15	30-jul-15	90	\$ 37.500.000		\$ 6.000.000	\$ 937.500	\$ 42.562.500		\$ 27.562.500	
04-sep-15	ABONO FACTURA 800 C.E 431										\$ 9.000.000		
04-sep-15	ABONO FACTURA 800 C.E 432										\$ 1.000.000		\$ 27.562.500
15-oct-15	ABONO FACTURA 800 C.E 461										\$ 5.000.000		

FACTURAS CANCELADAS =
 FACTURAS VENCIDAS =
 FACTURAS POR VENCER =
 C.E = COMPROBANTE DE EGRESO



Figura 9

MECANELECTRO S.A NIT: 860.001.584 – 4

Fecha	Descripción	Debe	Haber
MAYO 28 FPA 224766		6.722.494	
MAYO 28 FPA 224767		1.122.571	
MAYO 28 FPA 224303		2.196.752	
JULIO 28 CANCELLO FACTURA 224266, 224269, 224303, 224306			9.591.817
Julio 28 Perdida por cancel. dicto			92.833
Julio 3 FPA 225086		2.497.492	
Julio 3 CANCELLO FPA 221086 - ABONO CE 402			2.202.500
Septiembre CANCELLO FPA 225086 (E 430)			223.000
SEPTIEMBRE SALDO A FAVOR - IN Y SALVO.			71.992
SEPTIEMBRE FPA 226400		7.799.105	
SEPTIEMBRE FPA 226401		476.899	
SEPTIEMBRE FPA 226402		1.414.444	
OCTUBRE de FACTURA 226754		60.1574.999	
			11.265.447



MECANELECTRO S.A
NIT: 860.001.584 - 4

FECHA	NOMBRE PROVEEDOR	No FACTURA	FECHA EMISION	FECHA VENCIMIENTO	DIAS CREDITO	PRECIO ANTES DE IVA	IVA	RETENCION EN LA FUENTE	TOTAL FACTURA	ABONO	SALDO	TOTAL
	MECANELECTRO	5086	03-jul-15	02-jul-15	45	\$ 2.153.010	\$ 344.482		\$ 2.497.492		\$ 0	
	MECANELECTRO	6400	14-sep-15	29-oct-15	45	\$ 6.723.366	\$ 1.075.739		\$ 7.799.105		\$ 7.799.105	
	MECANELECTRO	6401	14-sep-15	13-oct-15	30	\$ 411.120	\$ 65.779		\$ 476.899		\$ 476.899	\$ 11.265.447
	MECANELECTRO	6402	14-sep-15	13-oct-15	30	\$ 1.219.348	\$ 195.096		\$ 1.414.444		\$ 1.414.444	
	MECANELECTRO	6754	08-oct-15	15-nov-15	45	\$ 1.357.758	\$ 217.241		\$ 1.574.999		\$ 1.574.999	
03-jul-15	ABONO FACTURA 5086 CE 402									\$ 2.202.500		
09-sep-15	CANCELLO FACTURA 5086 CE 430									\$ 294.992		

FACTURAS CANCELADAS =
 FACTURAS VENCIDAS =
 FACTURAS POR VENCER =
 C.E = COMPROBANTE DE EGRESO

Esta herramienta nos permite conocer a tiempo real las cuentas que tiene por pagar la ferretería Jiménez con los proveedores demostrando así un orden y un control sobre estos y lo que le permitirá tomar decisiones correctas, con la información correcta. A continuación las cuentas por pagar de la ferretería Jiménez

TOTAL CUENTAS POR PAGAR FERRETERÍA JIMÉNEZ

Tabla 3



NOMBRE PROVEEDOR	SALDO
AQUATRECE COLOMBIA S.A.S	\$ 18.318.430
BEAVER S.A	\$ 1.549.817
DISFECOL S.A.S	\$ 3.166.095
DISTRIBUCIONES ARAMA LTDA	\$ 1.146.685
DURESPO	\$ 18.929.000
EDUARDOÑO	\$ 17.927.189
ENERGIA Y POTENCIA S.A	\$ 3.000.346
EVANS VALSI DE COLOMBIA LTDA	\$ 1.052.413
FERRETERIA JIMENEZ S.A.S	\$ 12.677.636
HUSQVARNA	\$ 48.756.760
GLOBAL MOTOR S.A	\$ 25.808.034
IMAGEN ELECTRICA LTDA	\$ 5.565.009
IMPORBOMBAS	\$ 4.183.829
INCOLFLEX S.A.S	\$ 1.939.755
JEN S.A	\$ 7.049.377
LUBRIGAS S.A	\$ 1.331.749
KOR	\$ 3.920.345
MARPICO	\$ 1.512.485
MARUYAMA	\$ 27.562.500
MECANELECTRO S.A	\$ 11.265.447
MILENAGRO	\$ 2.485.260
MOTOBORDA	\$ 8.953.453
MOTORS INTERNATIONAL S.A.S	\$ 3.131.034
PEDROLLO COLOMBIA LTDA	\$ 7.326.618
PENAGOS	\$ 4.967.559
REPRESENTACIONES OSORIO	\$ 3.777.992
REPREGAN	\$ 1.939.000
SEGAR	\$ 1.035.680
TOTAL CUENTAS POR PAGAR A	\$ 250.279.497

3.4 INVENTARIO DE MAQUINARIA

Tabla 4



MAQUINARIA FERRETERIA JIMENEZ				
CODIGO	MARCA	CANTIDAD	REFERENCIA	DESCRIPCION

ELABORADO POR :

OBSERVACIÓN.

Este es el modelo de plantilla que se tiene para realizar el inventario, pero este no se ha podido realizar por falta de interés de la administración, por lo tanto se realizó lo siguiente.

ESTIMACIÓN DE INVENTARIOS DE FERRETERÍA JIMÉNEZ TOMADA DE DECLARACIÓN DE RENTA DE LOS AÑOS 2013 Y 2014

INVENTARIO D.R 2013 \$ 1.040.274.000

COMPRAS 2014: 622.926.000

(-)COSTO DE VENTA 2014: 642.454.000

INV. FINAL = 1.020.746.000

(+)COMPRAS 2015: 827.961.550

(-) COSTO DE VENTA 2015: \$ 829.194.000

= 1.019.513.550

Es una estimación de inventarios; estas cifras pueden ser superiores o inferiores a la realidad que enfrenta la Ferretería Jiménez debido a que la información solo es en materia tributaria, además teniendo en cuenta que:

- La empresa no tiene un sistema de costos ni un porcentaje fijo de utilidad.
- La información tomada por la contadora es solo para fines tributarios.
- toda la información anterior fue tomada de las declaraciones de renta de los años 2013 y 2014.

CONCLUSIONES

Una vez terminado el proyecto de práctica profesional podemos concluir que:

La empresa FERRETERÍA JIMÉNEZ no contaba con un control y seguimiento a los pagos pendientes a los proveedores; es por esto que se implementó la utilización de una herramienta como Excel para tener el control de estas con el fin de proporcionar información veraz y real, también para evitar pagos de intereses por mora y reflejar un orden que permita confiabilidad a la hora solicitar compras a crédito.

Es favorable que esta herramienta se siga actualizando y alimentando de información cada vez que sea necesaria; sin olvidar que se requiere de la implementación y utilización de software que permita un resultado más completo para tener el control de todas las áreas administrativas y de producción.

El inventario es necesario y primordial realizarlo, ya se implementó la plantilla que puede facilitar este, y, tener un orden de la mercancía con la que cuenta la empresa para su funcionamiento y conocer si es necesario sacar del inventario algunos productos que tienen poca demanda de clientes.

RECOMENDACIONES

En el tiempo que realice la práctica profesional en la empresa FERRETERÍA JIMÉNEZ me permite precisar lo siguiente:

- Principalmente y la más importante recomendación es la implementación de un software donde cada una de las áreas (contable, ventas, inventario. Etc.) Puedan permitir un fácil y adecuado control de las operaciones de la empresa, conociendo a fondo la situación real de la empresa lo cual permitiría ser la mejor herramienta para la toma de decisiones que contribuyan al mejoramiento de esta.
- Realizar un inventario general de los productos existentes y determinar cuáles tienen mayor rotación para seguir solicitándolos a los proveedores y los que no evacuarlos por medio de promociones.
- Tener visitas periódicas del Contador Público para que este ofrezca su punto de vista profesional y ayude a orientar a la administración con el manejo de la información contable.

ALCANCES DE LA PRÁCTICA

Desde que se dio inicio a la práctica profesional en la empresa FERRETERIA JIMÉNEZ, lo consideré con gran compromiso y responsabilidad frente a esta gran oportunidad que se estaba presentando y que podría poner en práctica cada uno de los conocimientos adquiridos en mi etapa de formación.

La práctica profesional es la forma más adecuada para enfrentarnos a la realidad como profesionales, por este motivo escogí esta opción, es una excelente oportunidad, por tanto, nos ayuda a retroalimentar aquellos conocimientos aprendidos en la academia.

En el inicio de esta fue un poco complicado puesto que al llegar a la empresa no hubo alguien que me entregara las funciones a desempeñar y no había una persona trabajando hace tres meses atrás, fui orientándome poco a poco fui organizando la información, esto me obligó a despertar un poco más de interés y de esfuerzo hacia lo que iba a emprender, tuve que indagar con personas cercanas pidiendo asesorías para despejar dudas que surgían en el transcurso del proceso de adaptación, hoy día la información organizada permite que la organización de la empresa tenga una visión más clara sobre sus cuentas por pagar a los proveedores y sus plazos para realizar los pagos de sus facturas pendientes por cancelar.

Es una experiencia en la que no solo se aprende de la profesión que se estudia sino que también permite fortalecer principios y valores, a relacionarse con personas de otras empresas, bancos etc., demostrando la capacidad de relacionarse con las demás personas, también se aprende a respetar posiciones o puntos de vista diferentes.

BIBLIOGRAFÍA

1. Pateta P. Análisis de los procedimientos administrativos y contables relacionados con el registro y cancelación de las cuentas por pagar de la empresa servicios y construcciones la paz, p.a. trabajo de grado modalidad pasantía presentado como requisito parcial para optar el título de licenciado en contaduría pública. Universidad De Oriente Núcleo De Monagas pag. 11 – 12
2. Manejo y control de inventarios Material web Disponible url: https://docs.google.com/document/d/1i_7JycioRV35bxTWytsbN1k7fQx-6ET8feWO9zoCcBk/edit (consultado octubre 2015)
3. Tipos de sistemas y modelos de inventarios Material web Disponible url: <https://realizacioninvetariosa41.wikispaces.com/Tipos+de+sistemas+y+modelos+de+inventario>
4. Material web Disponible url: (consultado octubre 2015) <https://es.wikipedia.org/wiki/Bodega>
5. Gonzales S. G. Contabilidad General, Libro de contabilidad. 2003, Pag 176 Material web Disponible url: https://jalfaroman.files.wordpress.com/2009/03/libro_contabilidad_general.pdf
6. Consultado octubre 2015 Material web Disponible url: <http://www.gerencie.com/diferencia-entre-el-margen-bruto-y-margen-de-rentabilidad.html>
7. Riesgos financieros Material web Disponible url: https://es.wikipedia.org/wiki/Riesgo_financiero
8. Estados financieros Material web Disponible url: https://es.wikipedia.org/wiki/Estados_financieros

9. Decreto 2649 de 1993 por el cual se reglamenta la contabilidad en general y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia. Material web Disponible url:
<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/norma1.jsp?i=9863>

10. Decreto 2650 Por el cual se modifica el Plan Único de Cuentas para Comerciantes Material web Disponible url:
<http://incp.org.co/Site/2012/legislativa/2650.pdf>

ANEXOS

Carta de presentación

Anexo 1



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

Pamplona, 31 de Agosto de 2015

GA170.90PA00.10-135

Doctor
OCTAVIO JIMENEZ MARTINEZ
Gerente
FERRETERIA JIMENEZ
Bucaramanga

Cordial saludo:

Respetuosamente solicito su colaboración para que el alumno **YENER ANDRES SALAZAR GARCIA**, identificado con la cédula de ciudadanía N° 1098739223 estudiante de X semestre del Programa de Contaduría Pública, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Pamplona, realice su Práctica Profesional en esa Prestigiosa Empresa, para el II semestre académico de 2015.

Nuestro 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 Practicas donde se ofrece orientación y se hace seguimiento personalizado al pasante, haciendo participe del proceso a su superior inmediato, comprende un período mínimo de 4 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 del alumno, lo cual redundará en beneficio de la comunidad y particularmente en la visión empresarial que deben tener nuestros egresados.

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

Atentamente,

ALVARO PARADA CARVAJAL
Director Centro de Práctica y Asesoría Empresarial

FERRERIA
Jiménez
OCTAVIO JIMENEZ MARTINEZ
NIT: 13.826.761-1
EQUIPOS ESPECIALIZADOS PARA EL CAMPO
RECIBIDO



Una universidad incluyente y comprometida con el desarrollo integral

Carta de aceptación

Anexo 2



OCTAVIO JIMENEZ MARTINEZ
CARRERA 17 NO 29ª - 27/15 TEL. 6 33 31 31

Bucaramanga,

1 de septiembre de 2015

Señores

UNIVERSIDAD DE PAMPLONA

Asunto: ACEPTACION DE PASANTIAS

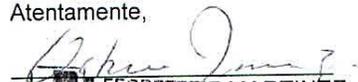
Cordial saludo.

Por medio de la presente nos permitimos informar que para nosotros es un gusto vincularnos con la modalidad de pasantías como requisito de grado a realizar en la empresa ofrecida por ustedes como entidad educativa y contribuir de esta forma que los estudiantes adquieran experiencia y vivan de cerca situaciones reales de una empresa.

Con el estudiante YENER ANDRES SALAZAR GARCIA con cedula de ciudadanía No 1098739223 De Bucaramanga perteneciente al programa de contaduría pública de la facultad de ciencias económicas y empresariales de la Universidad de Pamplona iniciaremos el proceso.

Agradezco su amable atención y gentil colaboración.

Atentamente,


OCTAVIO JIMENEZ MARTINEZ
Gerente
imenez
OCTAVIO JIMENEZ MARTINEZ
NIT: 13.826.761-1

*Recibido por
2-09-2015*

EQUIPOS ESPECIALIZADOS PARA EL CAMPO
RECIBIDO

Certificado de culminación de práctica

Anexo 3



LA ADMINISTRACIÓN DE LA FERRETERÍA JIMÉNEZ

CERTIFICA

Que el señor **YENER ANDRES SALAZAR GARCIA** identificado con cedula de ciudadanía 1.098.739.223 de Bucaramanga, estudiante del X semestre de Contaduría Pública, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Pamplona, cumplió satisfactoriamente todas las funciones asignadas dentro de la FERRETERIA JIMENEZ como auxiliar contable, demostrando responsabilidad en las labores asignadas desde el 17 de agosto que inició su práctica profesional hasta la fecha.

Se expide la presente certificación con destino al Centro de Prácticas Empresariales, a los 30 días del mes de Noviembre de 2015.



ALEXANDRA JIMÉNEZ ZAPATA

ADMINISTRADORA FERRETERÍA JIMÉNEZ

Certificación de implementación y socialización en la empresa la propuesta de mejoramiento

Anexo 4



LA ADMINISTRACIÓN DE LA FERRETERÍA JIMÉNEZ

CERTIFICA

Que el señor **YENER ANDRES SALAZAR GARCIA** identificado con cedula de ciudadanía 1.098.739.223 de Bucaramanga, estudiante del X semestre de Contaduría Pública, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Pamplona, realizó su práctica profesional en la Ferreteria Jiménez.

Que la propuesta de mejoramiento realizada para el cumplimiento de su práctica profesional fue la organización y actualización de proveedores e inventario de maquinaria de la ferreteria Jiménez.

Que el practicante dejo socializada la propuesta del formato que se tendrá en cuenta para realización del inventario el cual no se pudo realizar por falta y disponibilidad de tiempo por parte de la administración y entorno a los días laborales que dicho inventario requiere.

Se expide la presente certificación a quien pueda interesar, a los 30 días del mes de noviembre.

ALEXANDRA JIMENEZ ZAPATA

ADMINISTRADORA FERRETERÍA JIMÉNEZ

Formatos de Evaluación y Autoevaluación diligenciados

Anexo 5

 REPORTE DE EVALUACIÓN		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:	YENER ANDRES SALAZAR GARCIA	ORGANIZACIÓN:	FEBRETERIA JITENEZ.		
PROGRAMA:	CONTADURIA PUBLICA	DEPENDENCIA:			
EVALUADOR:	ALEXANDRA JITENCZ ZAPATA	FECHA:			
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.	✓				
INTEGRACIÓN AL GRUPO DE TRABAJO Facilidad para adaptarse a las orientaciones, comportamientos y necesidades de las personas que componen el equipo.	✓				
INICIATIVA Y APORTES Capacidad para sugerir soluciones prácticas e innovadoras a problemas presentados en la organización.	✓				
RESPONSABILIDAD Asumir positivamente las consecuencias de sus actos.	✓				
CALIDAD DE TRABAJO Oportunidad y efectividad en todas las actividades que realiza.	✓	✓			Olvida algunas responsabilidades
PUNTUALIDAD Y ASISTENCIA Disposición para presentarse a tiempo en su lugar de trabajo.	✓				
COMUNICACIÓN Capacidad para expresar sus ideas (oral y escrita) en forma clara y precisa, y para interrelacionarse.	✓				
MADUREZ Grado de autocontrol y serenidad para manejar cualquier tipo de situación.	✓				
ENTUSIASMO Capacidad para asumir aptitudes de manera positiva y optimista.	✓				
CAPACIDAD DE MEJORAMIENTO Capacidad de revisar constantemente los procesos para darles valor agregado.	✓				
TRABAJO BAJO PRESIÓN Capacidad de dar solución a diferentes labores en cortos periodos de tiempo.		✓			Se Demora a dar respuesta a una tarea inmediata
CUALIDADES DEL ESTUDIANTE:	Honesto, Educado, Responsable, respetuoso				
ASPECTOS QUE DEBE MEJORAR EL PRACTICANTE:	Liderazgo			Proactividad	✓
	Comunicación			Generación de Propuestas	
	Otra, ¿Cuál?				
EL PRACTICANTE CUMPLIO CON SUS ESPECTATIVAS:	SI	✓		¿Por qué?	Sabia lo que hacia, et.
	NO				
RECOMENDACIONES Y/O SUGERENCIAS:	Las tareas se deben hacer de inmediato por q' despues no se olvidan.				
 FIRMA EVALUADOR			YENER ANDRES SALAZAR GARCIA. FIRMA PRACTICANTE		



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: Yener Andres Sabazar Garcia Fecha: 30/11/15
Nombre de la Empresa: Ferretería Jiménez Programa: Contadora Pública
Dependencia Entidad: Evaluador:

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? La falta de apoyo por parte de la universidad

3 ¿Considera usted que ha cumplido las expectativas que se tenía antes de iniciar el semestre de práctica? SI NO
Explique Por el conocimiento que tenía pensado adquirir.

4 ¿Qué tipo de dificultades ha afrontado durante la práctica?
4.1. Académicas 4.2. Laborales 4.3. Personales 4.4. Ninguna
Explique Saliedo del trabajo fui asaltado a mano armada

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.	4.5	Estuve atento al compromiso del proyecto de grado con CENPAE
Científico Hombre - Conocimiento Presentación efectiva y oportuna del trabajo académico	5.0	Fui puntual en la entrega de los informes
Profesional Hombre - Disciplina Expresa la síntesis de su formación en saberes, actitudes y habilidades, aplicadas al ámbito laboral.	4.5	Cumplí con cada una de las funciones y responsabilidades que la empresa me exigió
Nota Integral	4.7	