

Políticas para el manejo de anticipos de clientes en la Ferretería Construyamos

Opción Trabajo de grado Práctica.

Estudiante: Lina Marcela Quintero Marín.

Asesor: Guillermo León Cartagena Mejía.

Corporación Universitaria Remington.

Facultad de ciencias contables.

Contaduría pública.

2023

Agradecimientos

Les agradezco a Dios y a mi familia que siempre me han brindado su apoyo incondicional, durante mi formación académica. También extendo mis agradecimientos al señor Luis Fernando Correa Maca por permitirme realizar mi práctica profesional en su empresa.

A la Corporación universitaria Remington a quien debo mi formación.

Agradezco por la orientación del docente Guillermo León Cartagena que me asesoró durante la construcción de este informe de práctica.

1. Contenido

Resumen	
1	Problemática abordada en la práctica empresarial 1
2.	Objetivos 2
2.1	Objetivo general: 2
2.2	Objetivos específicos: 2
2.2.1	Específico 1 2
2.2.2	Específico 2. 2
2.2.3	Específico 3. 2
3	Metodología 3
3.1	Definiciones 3
3.1.1	Políticas 3
3.1.2	Manual. 3
3.1.3	Anticipos 3
3.1.4	Clientes 3
3.1.5	Mekano. 3
3.1.6	Políticas de inventario según NIIF para pymes 3
3.1.7	Características cualitativas de la información contable según el marco conceptual de NIIF. 3
3.2	Determinación de políticas de control administrativo y contable de anticipo de clientes 4
3.2.1	Paso 1 5
3.2.2	Paso 2 5
3.2.3	Paso 3 5
3.2.4	Paso 4 5
3.2.5	Paso 5 5
3.2.6	Paso 6 6
3.2.7	Paso 7 6
3.2.8	Paso 8 6
3.2.9	Paso 9 6
4	Resultados 7
4.1	Resultado 1 7
4.2	Resultado 2 7
4.3	Resultado 3. 7
5.	Conclusiones 7
6.	Recomendaciones 8
6.1	Recomendación 1 8
6.2	Recomendación 2 8
6.3	Recomendación 3 8
8	Referencias 8

Resumen

En el presente trabajo se aborda la problemática evidenciada en la empresa Ferretería Construyamos. La empresa cuenta con cinco sedes ubicadas en diferentes municipios de Caldas (Filadelfia, Salamina, Aguadas); siendo Salamina la sede principal y la que fue asignada a la estudiante para el desarrollo de la práctica profesional.

La empresa Ferretería Construyamos tiene 10 años en el mercado, se dedicada a la comercialización al por menor (El comercio al por menor es la actividad final de la cadena de distribución. Consiste en la venta de bienes y servicios directamente a consumidores finales (paez, 2021)), de materiales de construcción, y artículos de ferretería.

El objetivo de la práctica es ayudar a la mejora constante de la empresa y para ello se ha determinado la problemática que impide su buen funcionamiento, consecuentemente se ha implementado un plan de mejora enfocado a los anticipos de clientes; existe falta de un control interno de los inventarios, que permita a los empleados saber qué cantidad de mercancía se encuentra disponible para la venta y cuál se encuentra ya separada por un cliente; para dar solución a situación anómala, se propuso un manual para el manejo administrativo y contable de la cuenta anticipo a clientes, donde se describe el paso a paso y las políticas que se implementan para que éstos sean elaborados de manera correcta, al disponer de esta información los trabajadores presta un servicio de mejor calidad a los clientes, son más diligentes al momento de desempeñar su trabajo, y se benefician diferentes procesos y operaciones del negocio.

Palabras clave: políticas, manual, anticipos, clientes, Mekano.

Problemática abordada en la práctica empresarial

En la empresa Ferretería Construyamos se ha evidenciado problemas con los anticipos de clientes en la venta de mercancía, debido a la falta de políticas administrativas y contables para el manejo de la cuenta referenciada, cuya consecuencia es el desconocimiento de saldos más reales del inventario e incluso la generación de pérdidas económicas para la empresa.

Los clientes pagan mercancía, pero no la retiran de inmediato, pasas varios meses para efectuar el retirar de la mercancía. El cemento es un material perecedero que no se debe almacenar por mucho tiempo debido a sus componentes, es necesaria su rotación con regularidad, así lo hace la empresa, atendiendo otros pedidos de clientes que compran y retiran de inmediato o con menos demora. Al presentarse los clientes a hacer valer sus anticipos de mucho tiempo, en muchas ocasiones la empresa no tiene existencias suficientes, por lo que parcial o totalmente debe hacer la adquisición del material en el mercado, con precios incrementados en comparación del contratado en el momento del anticipo, originando la disminución en la utilidad de la venta o incluso la pérdida económica para la empresa.

Claramente se determina una problemática consistente en la inexistencia de políticas administrativas y contables en relación al manejo de la cuenta de anticipos de clientes y los inventarios del material en cuestión, de gran incidencia en la renta de la empresa, pudiendo comprometer (poner en riesgo) la hipótesis fundamental, negocio en marcha, así como, el desconocimiento y falta de control interno de los inventarios están afectando la información contable, la producción de estados financieros y la toma de decisiones informadas por parte de la administración.

2. Objetivos

2.1 Objetivo general:

Elaborar el manual de instrucciones con políticas para el manejo de anticipos de clientes en ventas de mercancía en la empresa Ferretería Construyamos.

1.2 Objetivos específicos:

- 1.2.1 **Proponer las políticas** para el manejo de anticipos relacionado con las ventas de la ferretería construyamos
- 1.2.2 **Aprobar el manual** de manejo de la cuenta de anticipos con las políticas contables establecidas.
- 1.2.3 **Implementar las políticas administrativa y contables** mediante la instrucción del personal relacionado con el área de ventas.

Metodología

3.1 Definiciones

- 3.1.1 Políticas:** Conjunto de normas internas que se utilizan para regular y delimitar las reglas de conducta en una organización.
- 3.1.2 Manual:** Es un documento en el cual se establece de manera ordenada y consecutiva los pasos y procedimientos que se debe seguir para llevar a cabo con éxito una tarea.
- 3.1.3 Anticipos:** Es el pago de una operación comercial en un momento anterior a la entrega de la mercancía o prestación de servicio.
- 3.1.4 Clientes:** Es quien adquiere los productos o servicios de un de un negocio, por lo tanto, es un consumidor.
- 3.1.5 Mekano:** Es un software contable y administrativo.
- 3.1.6 Políticas de inventario según NIIF para pymes:** En un país con una economía que tiene como base las PYMES, se presentan procesos que necesitan guiarse bajo las normas NIIF, como es el caso de las secciones de inventarios (sección 13), de acuerdo con esto se planteó como objetivo proponer pautas de control y dirección necesarias para el manejo de los inventarios para PYMES (Arguello, revista geon, 2021)
- 3.1.7 Características cualitativas de la información contable según el marco conceptual de NIIF:** las características cualitativas de la información financiera de propósito general constituyen los atributos que debe tener la misma para que sea útil a los usuarios.

La información financiera es útil si es relevante y representa fielmente los hechos económicos de la empresa, de allí que la relevancia y la representación fiel se consideran características fundamentales. La utilidad de la información se puede incrementar a través de las siguientes características de mejora: comparabilidad, verificabilidad, oportunidad y comprensibilidad. (Arias, Dian.gov, 2021)

3.2 Determinación de políticas de control administrativo y contable de anticipo de clientes

Se establece que el cliente que solicite separación de mercancía mediante entrega de anticipo a la empresa Ferretería Construyamos contará con un máximo de 30 días hábiles para el retiro de su mercancía de no ser así el cliente asumirá el excedente del precio al que se encuentre el producto al momento de retirarla; después del tiempo establecido la mercancía se rotará, por lo que el cliente debe estar sujeto a esperar que la empresa abastezca del mercado para cumplir con el cliente al momento de retirar.

Otra opción que se propondrá a los clientes que pretendan anticipos será que la empresa recaude y contabilice el dinero a favor del cliente y al momento de necesitar materiales podrá retirarlos hasta que el valor de la mercancía sea igual al monto que inicialmente dejó a su favor.

Con base en lo expresado y a manera de instrucción a clientes, vendedores y personal contable se establece las siguientes pautas como manual para el manejo de anticipos de clientes en la Ferretería Construyamos:

3.2.1 Paso 1: Informar al potencial cliente las nuevas políticas de manejo de anticipos, si son aceptadas se procede con el paso 2

3.2.2 Paso 2: Se toman los datos del cliente que solicita depositar el anticipo, mínimamente nombre completo, cedula, número de celular, dirección y correo electrónico

3.2.3 Paso 3: Se procede a ingresar los datos de clientes en el software contable de la empresa denominado Mekano

Código	1007729267
Dígito de Verificación	
Naturaleza	N
Primer Nombre	LINA
Segundo Nombre	MARCELA
Primer Apellido	QUINTERO
Segundo Apellido	MARIN
Razón Social	
Dirección	PINARES CASA 35A
Teléfono Fijo	
Teléfono Móvil	3113287722
Email	qina8092@gmail.com
Cumpleaños	17/08/2023

3.2.4 Paso 4: Se alimenta el documento factura con base en los datos del tercero

CENTRO COSTO	BANCO	BANCO DESTINO	MONTO	NOTA
001	CG	TC	\$10.00	TORNILLO DRYWALL

3.2.5 Paso 5: ya teniendo todos los productos ingresados se finaliza dicho soporte y se imprime, con este paso los productos en existencia se descontarán automáticamente del inventario de la empresa

LUIS FERNANDO CORREA MACA Nit: 15958991 SALAMINA - CALDAS - COLOMBIA CRA 7 8 63 SALAMINA - Tel: 3116269408 - Cels.: - E-mail: lfernando1595@hotmail.com			
RECIBO DE CAJA - ANTICIPOS DE CLIENTES No. _ 731			
NOMBRE: HAROL OSPINA GARCIA NIT: 1059812830 DIRECCIÓN: LA QUIEBRA TELÉFONO: -3146474858 CIUDAD: Salamina - Caldas		Fecha : agosto 12 de 2023 Vendedor: NO APLICA VENDEDOR	
Banco Origen	Banco Destino	Nota	Valor
Caja Anticipo De Clientes	Caja General	100 BT CEMENTO	3,170,000
SON: TRES MILLONES CIENTO SETENTA MIL PESOS Detalle : -		Valor Transacción: \$3,170,000 Recibido: C.C/Nit. _____	
<small>Siv Melano ERP & CRM - Acido Ingeniería S.A 810000496-3 - www.acidoapp.com</small>		<small>FORMC2/REC300 - R.201901</small>	
		<small>Ingreso: 17/08/2023 04:36:21 a.m. - Pág: 1 de 1</small>	

3.2.6 Paso 6: Se hace factura original y tres, original que se entrega al cliente y las copias van dirigidas para contabilidad, planilla diaria y personal encargado de inventario físico.

3.2.7 Paso 7: Se informa a las personas encargadas del área contable para que con esta factura puedan realizar un asiento contable de dicho anticipo

3.2.8 Paso 8: Adicionalmente se procede a ingresar información como nombre del cliente, numero de factura, fecha y valor de anticipo en un libro de Excel para el manejo de control de ingreso y salida de mercancía, y asientos contables.

3.2.9 Paso 9: Se informará al personal que se encuentra a cargo del área de bodega para proceder con el traslado de la mercancía al espacio de anticipos por los próximos 30 días con los que cuenta el cliente para el retiro de los materiales.

4 Resultados.

4.1 En la empresa ferretería construyamos se logró implementar con éxito el manual de anticipos a clientes con sus respectivas políticas; favoreciendo las finanzas de la empresa, dado que, se venían evidenciando algunas pérdidas económicas.

4.2 Las personas encargadas del área de ventas y responsables del inventario físico ahora tienen mejor conocimiento en parámetros claros al reconocer un anticipo de clientes y las políticas administrativas y contables para el tratamiento de este tipo de transacciones, así mismo, para el manejo de inventarios, ya que los materiales se están descontando oportunamente obteniendo datos más reales sobre las existencias.

4.3 Durante la práctica se logró un acercamiento a información relacionada con el ejercicio profesional, de la cuenta de anticipos, su administración, contabilización y políticas empresariales, se logró mayor comprensión que aportó a la empresa y a la formación del practicante.

5. Conclusiones

El objetivo general de **elaborar el manual de instrucciones con políticas para el manejo de anticipos de clientes en ventas de mercancía en la empresa Ferretería Construyamos**, se logró al desarrollar los siguientes objetivos específicos:

5.1 Se propusieron las políticas administrativas y contables para el manejo de la cuenta de anticipos de clientes en la Ferretería Construyamos

5.2 Se aprobaron las políticas de administración y contables para el manejo de la cuenta de anticipos de clientes en la Ferretería Construyamos

5.3 Se implementaron las políticas administrativas y contables para el manejo de la cuenta de anticipos de clientes en la Ferretería Construyamos

capacitando todo el personal de la empresa que se relaciona con este tipo de transacciones

5.4 Se creó la estrategia de comunicación a los clientes de interés

5.5 La empresa Ferretería Construyamos cuenta con una estrategia y políticas para el manejo de anticipos de clientes, mejor control y manejo de inventarios.

6. Recomendaciones

6.1 Se sugiere a la empresa Ferretería Construyamos crear las demás políticas administrativas desde la normatividad vigente NIIF

6.2 Crear el cargo o incluso el área de control interno, esto con el fin de reducir los errores a través de información, establecer protocolos y manuales de procedimientos

6.3 Establecer controles de inventarios, sistematización y tomas físicas periódicas

7. Referencias

- Arguello, L. M. (01 de Junio de 2021). *revista geon*. Obtenido de <https://revistageon.unillanos.edu.co/article/view/14>
- Arguello, L. M. (01 de Junio de 2021). *Revista geon*. Obtenido de <https://revistageon.unillanos.edu.co/article/view/14>
- Arias, M. L. (2021). *Dian.gov*. Obtenido de https://www.dian.gov.co/fizcalizacioncontrol/herramientaconsulta/NIIF/Grupo%205/Marco_Conceptual_Version_2014_01.pdf
- Arias, M. L. (Enero de 2021). *Dian.gov*. Obtenido de https://www.dian.gov.co/fizcalizacioncontrol/herramientaconsulta/NIIF/Grupo%205/Marco_Conceptual_Version_2014_01.pdf
- Cordoba, D. (Octubre de 2014). Obtenido de Universidad tecnica de Ambato: <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/20562>

- DocuSign, C. d. (15 de Septiembre de 2022). Obtenido de Docusign:
<https://www.docusign.com/es-mx/blog/politicas-de-una-empresa#:~:text=Las%20pol%C3%ADticas%20de%20una%20empresa%20son%20el%20conjunto%20de%20normas,en%20todos%20los%20niveles%20jer%C3%A1rquicos.>
- Etecé, E. (06 de Marzo de 2023). *Concepto*. Obtenido de <https://concepto.de/manual/>
- Isabel, G. N. (23 de Noviembre de 2021). *Salud sogamoso*. Obtenido de <https://www.saludsogamoso.gov.co/wp-content/uploads/2022/02/GFI-M-002-MANUAL-DE-POLITICAS-CONTABLES.pdf>
- paez, G. (01 de Septiembre de 2021). *economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/comercio-al-por-menor.html>
- Rodriguez, J. (29 de Noviembre de 2021). *Blog hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-un-cliente>
- Sánchez, A. D. (01 de Agosto de 2020). *economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/anticipo.html>
- Suarez, E. L. (2020). *Biblioteca virtual univalle*. Obtenido de <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/server/api/core/bitstreams/27558a75-e432-4e08-8e08-75aa07394d6e/content>