

TRABAJO DE GRADO

Opción Práctica y Pasantía.

Mejoramiento de Recaudación de Dinero de Cartera del Área de cuentas por cobrar

Comercializadora Agroganadera del Llano SAS.

Corporación Universitaria Remington.

Facultad Ciencias Contables.

Contaduría Pública.

Ingrid Daniela Ortiz Melgarejo. C.c. 1007399041

Diego Fernan Meza López. C.c. 10008392

Opción de Trabajo de grado Práctica.

2025.

Agradecimientos

Quisiera expresar mi agradecimiento por el gran apoyo, y la gran oportunidad a mi querida madre, quien ha estado en todo momento de mi vida, alentándome y recordándome, que puedo con todo lo que me proponga, quien siempre me recuerda lo grandiosa que soy, gracias mamá porque este recorrido no ha sido solo mío, hasta el punto en que hemos llegado, siempre fue contigo a mi lado, y con Dios quien nunca nos soltó, que afortunada soy de tenerte como madre, y ahora mi logro no es solo para ti, si no para mi hermosa y amada hija, Ana paula recuerda siempre que cada logro de mamá siempre será tuyo las amo con todo mi corazón.

Tabla de Contenidos

Resumen.....	4
Palabras clave.....	4
Problemática abordada	5
Objetivos	6
Metodología	7
Resultados.....	8
Conclusiones.....	11
Referencias.....	21

Resumen

La gestión eficiente de las cuentas por cobrar es fundamental para el éxito empresarial, ya que permite mantener la liquidez y solvencia financiera. Sin embargo, la empresa Comercializadora Agroganadera del Llano SAS enfrenta desafíos en la recuperación de dinero en cuentas por cobrar.

Este trabajo de grado busca analizar y proponer estrategias para mejorar la recuperación de dinero en cuentas por cobrar de la empresa mencionada. El objetivo es contribuir a la optimización de sus procesos financieros y mejorar su posición competitiva en el mercado.

Un buen manejo de cartera es clave para el crecimiento del negocio, ya que permite aumentar la rentabilidad y liquidez. Por lo tanto, este trabajo busca realizar una propuesta de mejoramiento para la empresa Comercializadora Agroganadera del Llano SAS, ubicada en el municipio de Fortul, departamento de Arauca, implementando políticas, estrategias y procedimientos favorables para dicha empresa.

Las cuentas por cobrar registran los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de conceptos distintos a mercancías o prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito documentado (títulos de crédito, letras de cambio y pagares) a favor de la empresa y para esto existe programas para llevar a cabo las operaciones.

Palabras clave

1. Estrategias de recuperación.
2. Técnicas de negociación.
3. Análisis de crédito.
4. Recuperación de cartera.
5. Riesgo crediticio.

Problemática abordada en la práctica o pasantía.

La problemática que se ha identificado a lo largo del tiempo es la falta de organización en los procesos internos de la empresa Comercializadora Agroganadera del Llano SAS. Esta falta de organización ha generado ineficiencias en el manejo del efectivo y en la gestión de la cartera.

Análisis de la situación actual.

Se realizó un análisis exhaustivo de la situación actual de la empresa, que reveló las siguientes debilidades:

- **Falta de políticas de control:** No existen políticas de control claras para el manejo de las facturas de ventas a crédito.

- **Cobro de cartera deficiente:** La gestión y control de cobro de cartera es deficiente, lo que ha generado problemas de recaudación.

- **Datos de clientes incompletos:** Los datos de los clientes no están completos, lo que dificulta la comunicación y el cobro de cartera.

- **Riesgo de financiamiento:** La falta de recaudación ha llevado a la empresa a financiar a los clientes, lo que genera un riesgo para la empresa.

Propuesta de solución.

Para abordar estas debilidades, se propone establecer una organización y distribución de funciones clara, con la creación de departamentos de pago a proveedores y tesorería. Además, se sugiere:

- **Asignar cobro cada 15 días:** Asignar el cobro de cartera cada 15 días, teniendo en cuenta que la mayoría de los clientes son agropecuarios y reciben ingresos quincenales.

- **Implementar un sistema de gestión de cobro:** Implementar un sistema de gestión de cobro que permita realizar un seguimiento efectivo de la cartera y reducir el riesgo de falta de pago.

- **Actualizar datos de clientes:** Actualizar los datos de los clientes para asegurarse de que estén completos y precisos.

- **Implementar el Sistema de SISTECREDITO:** Implementar el Sistema de SISTECREDITO para financiar a los clientes, lo que permitiría reducir el riesgo de falta de pago y mejorar la gestión de la cartera.

Beneficios esperados.

La implementación de estas propuestas permitiría a la empresa:

- **Mejorar la gestión de la cartera:** Reducir el riesgo de falta de pago y mejorar la recaudación de cartera.

- **Optimizar el manejo del efectivo:** Mejorar la gestión del efectivo y reducir los problemas de liquidez.

- **Incrementar la eficiencia:** Incrementar la eficiencia en la gestión de la empresa y reducir los costos asociados con la falta de pago.

La propuesta de solución busca abordar las debilidades identificadas en la empresa y mejorar la gestión de la cartera y el manejo del efectivo. La implementación de estas propuestas permitiría a la empresa reducir el riesgo de falta de pago y mejorar la eficiencia en la gestión de la empresa.

Figura 1 Informe de cuentas por cobrar, fuente software WIMAX, nota, se monta auxiliar de cuentas por cobrar y se elimina información de terceros, para proteger sus datos personales, como lo establece la ley 1581 de 2012.

COMERCIALIZADORA AGROGFANADERA DEL LLANO SAS.														
NIT 901.865.902-9														
conce	tdoc	nid	dv	apl1	apl2	nom1	nom2	raz	dir	dpto	mun	pais	sal	
1315	13									81	794	169	760723	
1315	31									81	300	169	8772277	
1315	13									81	001	169	2648000	
1315	13									81	300	169	2003000	
1315	31									81	065	169	11787507	
1315	13									81	300	169	3575000	
1315	13									81	736	169	1050000	
1315	13									81	065	169	1012913	
1315	13									81	300	169	1797000	
1315	13									81	794	169	886000	
1315	13									81	300	169	992000	
1315	13									68	001	169	524000	
1315	31									54	720	169	1333500	
1315	13									81	300	169	529000	
1315	13									81	065	169	2590700	
1315	13									81	736	169	4934000	
1315	13									81	065	169	5257350	
1315	13									81	794	169	2459000	
1315	13									81	300	169	1167000	
1315	13									81	794	169	2518120	
1315	13									81	794	169	1183000	
1315	13									81	300	169	8953757	
1315	13									81	065	169	2027685	
1315	13									81	794	169	1675120	
1315	13									81	065	169	1030000	
1315	13									81	300	169	121123000	
1315	13									81	794	169	1054000	
1315	31									81	300	169	3933098	
1315	13									81	300	169	1459000	
1315	13									81	065	169	8515600	
1315	31									81	065	169	15564074	
1315	13									81	794	169	8748218	
1315	13									81	300	169	1129000	
1315	13									81	300	169	3788000	
1315	31									81	300	169	2271441	
1315	13									81	300	169	1235000	
1315	13									81	300	169	667000	
1315	13									81	065	169	7000265	
1315	13									81	300	169	2981900	
1315	13									81	300	169	6291000	
1315	13									81	300	169	10433530	
1315	13									81	300	169	510000	

1315	13								81	300	169	1558000
1315	13								85	001	169	680000
1315	13								81	300	169	2193000
1315	13								81	300	169	1175053
1315	13								81	300	169	29651400
1315	13								81	300	169	894500
1315	13								81	300	169	3890500
1315	31								81	794	169	3236713
1315	13								81	794	169	4226000
1315	31								25	817	169	6202333
1315	13								81	065	169	584000
1315	13								81	065	169	846300
1317	31								25	286	169	983197
1315	13								81	300	169	222000
1315	13								81	300	169	136000
1315	13								81	300	169	62000
1315	13								81	794	169	132000
1315	13								81	001	169	29000
1315	13								81	794	169	480000
1315	13								81	300	169	40000
1315	13								81	300	169	360000
1315	13								81	300	169	76000
1315	13								81	300	169	128000
1315	13								81	794	169	380000
1315	13								81	794	169	65000
1315	13								68	547	169	298000
1315	13								81	300	169	273000
1315	13								81	794	169	120060
1315	13								81	065	169	206000
1315	13								81	300	169	267675
1315	13								81	300	169	251000
1315	13								81	300	169	180000
1315	13								81	794	169	420000
1315	13								81	736	169	200000
1315	13								54	001	169	32000
1315	13								81	300	169	350000
1315	13								81	300	169	29000
1315	13								81	300	169	218000
1315	13								81	065	169	308000
1315	13								81	300	169	33000
1315	13								81	300	169	160000
1315	13								81	736	169	84000
1315	13								81	300	169	389000
1315	13								81	300	169	352000
1315	31								11	001	169	88920
1317	31								11	001	169	2934978
												333.597.007

Objetivos

Objetivo general.

Diseñar una propuesta de mejoramiento integral para optimizar el proceso de recaudación de dinero en el área de cartera de la empresa Comercializadora Agroganadera del Llano SAS, con el fin de mejorar la eficiencia y reducir los riesgos asociados con la gestión de la cartera.

Objetivo específico.

1. Realizar un análisis exhaustivo: Determinar las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas presentes en el área de cartera durante el proceso de recaudo, para identificar áreas de mejora y oportunidades de optimización.
2. Evaluar las políticas de cartera: Identificar y evaluar las políticas de cartera existentes en la empresa, para determinar su efectividad y pertinencia en el contexto actual.
3. Diseñar un plan de acción: Desarrollar un plan de acción detallado y estructurado para el mejoramiento del área de cartera, que incluya estrategias y tácticas específicas para abordar las debilidades y aprovechar las oportunidades identificadas.

Metodología.

Enfoque

La propuesta de mejoramiento se enfocará en analizar y optimizar los procesos y procedimientos actuales del área de cartera, para mejorar la eficiencia y reducir los riesgos asociados con la gestión de la cartera. Se buscará implementar soluciones prácticas y efectivas que permitan a la empresa mejorar su capacidad para recaudar dinero de manera eficiente y oportuna.

En la propuesta de mejora y la metodología utilizada, se diseñaron políticas de cuentas por cobrar y recuperación de cartera para la empresa Comercializadora Agroganadera del Llano SAS. Se presentó al representante legal (propietario de la veterinaria) la propuesta de implementar políticas de cartera que garanticen un efecto real en las ventas, alineadas con el propósito y los resultados que busca obtener la empresa. Esto se fundamenta en que las ventas son efectivas solo cuando se concreta el recaudo, objetivo principal de la organización en el desarrollo de su objeto social.

Además, se destacó la importancia del proceso de convergencia a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y la necesidad de implementar políticas basadas en estos estándares para el área de cartera, asegurando así una gestión financiera eficiente y transparente.

Las políticas planteadas se basan en el objetivo principal de la empresa, que consiste en diseñar una propuesta de mejoramiento para el proceso de recaudación de dinero en el área de cartera de la empresa Comercializadora Agroganadera del Llano SAS. Estas

políticas se alinean con la legislación vigente, garantizando que los hechos económicos se clasifiquen adecuadamente en cuentas por cobrar, considerando la medición, el deterioro y la revelación apropiada. Además, se realizó una búsqueda de normativa que permita fundamentar el diseño adecuado de estas políticas, asegurando así una gestión eficiente y transparente en el área de cartera.

El diseño de un sistema efectivo para la recaudación de la cartera vencida en la empresa Comercializadora Agroganadera del Llano SAS es crucial, ya que esta función está estrechamente ligada a la toma de decisiones informadas. Para lograrlo, es fundamental tener una comprensión clara de los objetivos trazados por la empresa, los cuales deben estar orientados hacia el aumento significativo de las ventas y las utilidades.

Con este fin, se propone elaborar un diseño de políticas aplicables en la asignación de créditos y gestión de cartera que permita alcanzar estos objetivos. El área administrativa, liderada por el representante legal, debe trabajar activamente en el mejoramiento continuo de los procesos empresariales, comprometiendo a todo el personal con el propósito de implementar estrategias efectivas que contribuyan al logro de los objetivos organizacionales y propongan alternativas para el fortalecimiento de la empresa.

Políticas de cartera.

Objetivo: Desarrollar un procedimiento para establecer parámetros claros y efectivos en la asignación de créditos, garantizando una gestión eficiente de la cartera.

Alcance: Estas políticas aplican a todas las áreas involucradas en el proceso de cartera, desde la solicitud inicial de crédito hasta la aprobación, administración, control de cupos de crédito y recuperación de cartera.

Responsable: El Auxiliar Contable, Ingrid Daniela Ortiz Melgarejo, será responsable de implementar y supervisar estas políticas.

Sistema de seguimiento y control: Es fundamental para la empresa Comercializadora Agroganadera del Llano SAS implementar un sistema de seguimiento y control continuo de la cartera. Esto permitirá garantizar un flujo de efectivo mensual estable y suficiente para cumplir con las obligaciones financieras de la empresa.

Seguimientos: Se debe mantener un manejo estricto y preciso de la información de la cartera de los clientes de la Veterinaria, asegurando que sea veraz y confiable.

Control: Se actualizará periódicamente el estado de cartera, registrando todos los pagos efectuados por los clientes y los pagos recibidos.

Desarrollo de política de cartera: Para la empresa Comercializadora Agroganadera del Llano SAS, es fundamental contar con políticas de cartera estructuradas que garanticen la efectividad en la cobranza. A continuación, se establecen los siguientes parámetros:

- **Solicitud de Crédito:** El cliente debe presentar una solicitud de crédito debidamente diligenciada y firmada, junto con un pagaré y anexar copia de la cédula y RUT.
- **Verificación de Información:** La empresa Comercializadora Agroganadera del Llano SAS realizará la respectiva verificación de la

información suministrada por el cliente para asegurar su veracidad y confiabilidad.

- **Asignación de Cupo**

- - La asignación de cupo para la primera compra no debe exceder los \$100.000 pesos.
- - Nota: De acuerdo con el compromiso del cliente en los pagos o abonos realizados, se evaluará mensualmente un aumento de cupo. No se debe facturar y despachar mercancía si el cliente presenta retraso en los acuerdos de pago.

- **Gestión de Cobranza**

- - No se debe facturar ni despachar mercancía si el cliente presenta retraso en los acuerdos de pago.
- - Se realizará seguimiento semanal a cuentas por cobrar.
- - Se notificará a los clientes mediante mensaje de texto, llamadas o mensajes de correo electrónico, el cumplimiento de sus obligaciones con la empresa.

Etapas de recaudo: En caso de mora, se realizará gestión de cobranza de la siguiente manera:

Preventiva: Se recordará al cliente el compromiso adquirido y las fechas de pago para sus obligaciones y su estado de cartera.

Administrativa: En esta etapa, se encuentra en período de mora, por lo que se realizará llamada telefónica para que efectúe el pago correspondiente.

Pre - jurídica: Luego de cumplir los dos procesos anteriores y no haber encontrado respuesta por parte del cliente, transcurridos 120 días, se procederá al cobro pre-jurídico, en el cual se enviará mediante correo electrónico el documento correspondiente.

Jurídico: Acción mediante la cual se adelantan demandas ejecutivas, teniendo como soporte el título valor (factura) y pagarés. Si no se recibe respuesta favorable por parte del cliente, se procederá a remitir información a las centrales de riesgo, dando previo aviso al cliente y acogiéndose a la ley estatutaria. Se le enviará un documento explicando que, si no hace efectivo el pago de su obligación, se les reportará a las centrales de riesgo.

Horarios de Gestión de Cobranza: Los horarios de cobranza en el proceso de cobranza, basados en lo dispuesto por la Superintendencia Financiera de Colombia, serán de la siguiente manera:

- De lunes a viernes: 7:00 a.m. a 6:00 p.m.

Opción de Financiamiento con SISTECREDITO.

Otra opción que pueden considerar nuestros clientes es la debida validación por parte de la entidad bancaria SISTECREDITO. Esta opción permite al cliente pagar en un máximo de 6 cuotas correspondientes, con un interés determinado. La empresa Comercializadora Agroganadera del Llano SAS se encargaría de verificar si se otorga el respectivo cupo y de informar el valor del cupo adquirido.

Proceso de Financiamiento.

- El cliente se entenderá directamente con la entidad bancaria SISTECREDITO.
- SISTECREDITO se responsabiliza de desembolsar el 100% de la venta a la empresa Comercializadora Agroganadera del Llano SAS.
- El plazo de desembolso es de 60 días para las primeras 10 ventas, y se reduce a 30 días después de alcanzado este límite.


Resultados.

La implementación de las políticas y procedimientos de gestión de cartera diseñados para la empresa Comercializadora Agroganadera del Llano SAS facilitará la recuperación y el recaudo efectivo de la cartera, permitiendo un mejor orden y control de esta cuenta.

Los resultados esperados son positivos tanto para la empresa como para sus clientes y proveedores. La empresa podrá disfrutar de un flujo de efectivo más estable y predecible, lo que le permitirá cumplir con sus obligaciones financieras y comerciales de manera más eficiente.

Personalmente, esta experiencia ha sido invaluable, ya que me permitió identificar y abordar las debilidades en la gestión de cartera de la empresa, contribuyendo así a su fortalecimiento financiero y operacional.

Figura 2. Formato Políticas de Cartera.

	<p><i>"Bendito serás en la ciudad, y bendito serás en el campo" (Deuteronomio 28:3)</i></p>	<p>¡SU VETERINARIA! Nit.901865902-9</p>
<p>POLÍTICAS DE CARTERA Y GESTION DE COBRO.</p>		
<p>FECHA DE CREACIÓN: 01/04/2025 FECHA DE APROBACIÓN: 04/04/2025 FORMATO: 010401</p>		
<p>Políticas de cartera.</p>		
<p>Objetivo: Desarrollar un procedimiento para establecer parámetros claros y efectivos en la asignación de créditos, garantizando una gestión eficiente de la cartera.</p>		
<p>Alcance: Estas políticas aplican a todas las áreas involucradas en el proceso de cartera, desde la solicitud inicial de crédito hasta la aprobación, administración, control de cupos de crédito y recuperación de cartera.</p>		
<p>Responsable: El Auxiliar Contable, Ingrid Daniela Ortiz Melgarejo, será responsable de implementar y supervisar estas políticas.</p>		
<p>Sistema de seguimiento y control: Es fundamental para la empresa Comercializadora Agroganadera del Llano SAS implementar un sistema de seguimiento y control continuo de la cartera. Esto permitirá garantizar un flujo de efectivo mensual estable y suficiente para cumplir con las obligaciones financieras de la empresa.</p>		
<p>Seguimientos: Se debe mantener un manejo estricto y preciso de la información de la cartera de los clientes de la Veterinaria, asegurando que sea veraz y confiable.</p>		
<p>Control: Se actualizará periódicamente el estado de cartera, registrando todos los pagos efectuados por los clientes y los pagos recibidos.</p>		
<p>Desarrollo de política de cartera: Para la empresa Comercializadora Agroganadera del Llano SAS, es fundamental contar con políticas de cartera estructuradas que garanticen la efectividad en la cobranza. A continuación, se establecen los siguientes parámetros:</p>		
<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud de Crédito: El cliente debe presentar una solicitud de crédito debidamente diligenciada y firmada, junto con un pagaré y anexar copia de la cédula y RUT. • Verificación de Información: La empresa Comercializadora Agroganadera del Llano SAS realizará la respectiva verificación de la información suministrada por el cliente para asegurar su veracidad y confiabilidad. • Asignación de Cupo <ul style="list-style-type: none"> - La asignación de cupo para la primera compra no debe exceder los \$100.000 pesos. - Nota: De acuerdo con el compromiso del cliente en los pagos o abonos realizados, se evaluará mensualmente un aumento de cupo. No se debe facturar y despachar mercancía si el cliente presenta retraso en los acuerdos de pago. 		
<p><i>Dirección: Calle 7ª # 19-28 barrio Ramírez (frente a la plaza de mercados)</i> <i>Contacto: 310 566 88 66 / 312 403 56 60</i> <i>Correo: cagroganaderadellano24@gmail.com</i></p>		



*"Bendito serás en la ciudad, y bendito serás
en el campo" (Deuteronomio 28:3)*

¡SU VETERINARIA!
Nit.901865902-9

- **Gestión de Cobranza**
- - No se debe facturar ni despachar mercancía si el cliente presenta retraso en los acuerdos de pago.
- - Se realizará seguimiento semanal a cuentas por cobrar.
- - Se notificará a los clientes mediante mensaje de texto, llamadas o mensajes de correo electrónico, el cumplimiento de sus obligaciones con la empresa.

Etapas de recaudo: En caso de mora, se realizará gestión de cobranza de la siguiente manera:

Preventiva: Se recordará al cliente el compromiso adquirido y las fechas de pago para sus obligaciones y su estado de cartera.

Administrativa: En esta etapa, se encuentra en período de mora, por lo que se realizará llamada telefónica para que efectúe el pago correspondiente.

Pre - jurídica: Luego de cumplir los dos procesos anteriores y no haber encontrado respuesta por parte del cliente, transcurridos 120 días, se procederá al cobro pre - jurídico, en el cual se enviará mediante correo electrónico el documento correspondiente.

Jurídico: Acción mediante la cual se adelantan demandas ejecutivas, teniendo como soporte el título valor (factura) y pagarés. Si no se recibe respuesta favorable por parte del cliente, se procederá a remitir información a las centrales de riesgo, dando previo aviso al cliente y acogiéndose a la ley estatutaria. Se le enviará un documento explicando que, si no hace efectivo el pago de su obligación, se le reportará a las centrales de riesgo.

Horarios de Gestión de Cobranza: Los horarios de cobranza en el proceso de cobranza, basados en lo dispuesto por la Superintendencia Financiera de Colombia, serán de la siguiente manera:

- De lunes a viernes: 7:00 a.m. a 6:00 p.m.

Cordialmente

COMERCIALIZADORA AGROGANADERA DEL LLANO SAS.

NIT 901.865.902-9

R/L PEDRO RICARDO RINCON LIZARAZO

C.C 88.156.013

Dirección: Calle 7ª # 19-28 barrio Ramírez (frente a la plaza de mercados)

Contacto: 310 586 88 66 / 312 403 56 60

Correo: cagroganaderadellano24@gmail.com

Conclusiones.

El desarrollo de los objetivos planteados en este trabajo de grado evidencia la importancia de aplicar procedimientos y políticas efectivas en el departamento de cartera para atraer buena liquidez y rentabilidad al negocio.

A continuación, se presentan las conclusiones clave:

- La empresa Comercializadora Agroganadera del Llano SAS requiere personal capacitado en las funciones de cartera para garantizar un recaudo eficiente de dinero y un flujo de caja estable.

- La implementación y desarrollo de los objetivos planteados en este documento pueden mejorar significativamente la liquidez y el flujo de caja de la empresa, permitiéndole alcanzar un desarrollo sostenible.

- La falta de lineamientos claros en el proceso de cartera puede generar atrasos y desorganización, lo que subraya la necesidad de establecer procedimientos y políticas bien definidos.

Referencias.

Corponor, 2010 https://corponor.gov.co/corponor/sigescor2010/DIRECCIONAMIENTO/POLITICAS_CONTABLES/00_Manual_de_politicas_contables_corponor.pdf

Función pública, 2015.

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=76745>

Invensis, 2023 <https://www.invensis.net/blog/future-of-accounts-receivable>

Telcel, <https://www.telcel.com/empresas/tendencias/notas/estrategias-cobro-a-clientes-mejorar-cartera-vencida>.

Anexos

Formato que se elaboró para la solicitud de crédito.

COMERCIALIZADORA AGROGANADERA
DEL LANO S.A.S.

"Bendito serás en la ciudad, y bendito serás
en el campo" (Deuteronomio 28:3)

¡SU VETERINARIA!
Nit. 901865902-9

FORMATO SOLICITUD DE CREDITO.

FECHA DE CREACIÓN: 01/04/2025
FECHA DE APROBACIÓN: 04/04/2025
FORMATO 04202501

DATOS DEL SOLICITANTE	
NOMBRES Y APELLIDOS	
DOCUMENTO DE IDENTIDAD	
CARGO	
DEPENDENCIA	
DIRECCIÓN	
DATOS DE LA SOLICITUD	
FECHA DE LA SOLICITUD	
MONTO SOLICITADO	
COMPROMISO DE PAGO	Deducciones quincenales <input type="checkbox"/> Deducciones mensuales <input type="checkbox"/>
Cuotas de \$	
<small>NOTA: Tenga en cuenta que su compromiso debe ser cancelado previa terminación del año.</small>	
ANÁLISIS DIRECCIÓN FINANCIERA	
PRÉSTAMOS VIGENTES	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
CON QUÉ ENTIDADES	COFINEP <input type="checkbox"/> COMFAMA <input type="checkbox"/> CONFENALCO <input type="checkbox"/> COMUDEM <input type="checkbox"/> OTRO <input type="checkbox"/> CUÁL
MONTOS DEDUCIDOS	
SALDO ACTUAL	
DATOS DE LA RESPUESTA A LA SOLICITUD	
NOMBRE DE QUIEN REVISLA SOLICITUD	
CARGO	
FECHA DE LA RESPUESTA	
APRUEBA?	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>

NOTA: El responsable de la aprobación en primer lugar es el Rector de la Universidad y el segundo el Vicerrector Administrativo.

Revisó: Ingrid Daniela Ortiz Melgarejo.

FIRMA DEL SOLICITANTE

Dirección: Calle 7ª # 19-28 barrio Ramírez (frente a la plaza de mercados)
 Contacto: 310 586 88 66 / 312 403 56 60
 Correo: cagroganaderadellano24@gmail.com

Venta por entidad bancaria SISTECREDITO.

Notificaciones
?

Pedro Ricardo Rincon Lizarazo
Comercializadora Agroganadera Del Llano Sas

Transacciones

Selecciona el tipo de transacción que quieres consultar

Ventas
Recaudos
Anulaciones

Recaudos

Selecciona un rango de fechas

1

Resumen recaudos
Valor: \$ 50.000

Imprimir
Exportar

Documento cliente	Fecha	Valor	Código recaudo	# de Pagaré	Asesor
1006594404	29/04/2025	\$ 50.000	5	10	ricardoganacampo@yahoo.es

< 1 > - 1 Pág 1 Ir >

Asesor	Número total recaudos	Total recaudos
ricardoganacampo@yahoo.es	1	\$ 50.000