 <b>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</b>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 01
		<b>Página</b> 1 de 15

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
COORDINACIÓN DE PRÁCTICAS**

**TOS GENERALES DE LA PRÁCTICA.**

<b>Nombre de Estudiante</b>	<b>Daniel Duque</b>
<b>Programa Académico</b>	<b>Contaduría Publica</b>
<b>Nombre de la AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICA</b>	Solingenia S.A.S
<b>NIT.</b>	830.513.068-3
<b>Dirección</b>	Cra 45 n 6-55
<b>Teléfono</b>	444 10 62
<b>Dependencia o Área</b>	Gestión Administrativa
<b>Nombre Completo del Jefe del estudiante</b>	Andrea Vargas Montoya
<b>Cargo</b>	Directora Administrativa
<b>Labor que desempeña el estudiante</b>	Practicante Administrador de Ventas
<b>Nombre del Asesor de práctica</b>	Ariel Díaz Páramo
<b>Fecha de inicio de la práctica</b>	Julio 1 de 2012
<b>Fecha de finalización de la práctica</b>	31 de octubre de 2012

 <b>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</b>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código: F-PI-38</b>
		<b>Versión: 01</b>
		<b>Página 2 de 15</b>

## **1. ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA.**

### **1.1 Centro de práctica.**

#### **1. RESEÑA HISTORICA**

Solingenia S.A.S nace el 5 de enero de 2005 como una comercializadora de productos eléctricos importados para clientes del sector en la ciudad de Medellín y su área metropolitana.

Durante dos años se dedicó de manera exclusiva a estas actividades de importación y comercialización de productos, y al desarrollo de algunas líneas nacionales de distribución, llegando principalmente a la industria y a algunos subdistribuidores.

En enero de 2007, como consecuencia de la estrategia diseñada, basada en darle mayor valor agregado a los clientes que compraban los productos que se comercializaban, se decide impulsar la actividad de ingeniería eléctrica, montando para ello la Unidad Estratégica de Negocios de Ingeniería y Montaje, que se dedicó desde entonces a diseñar, instalar y mantener redes eléctricas, complementadas luego con redes de cableado estructurado y de iluminación.

Esta decisión estratégica permitió crecer rápidamente y entrar en otras líneas de negocio que complementaron los servicios de ingeniería para empresas de diversos sectores, entre ellos el de telecomunicaciones, el bancario y el hospitalario.

Con esa visión se consolida la estructura para diversificarse y llevarle a los clientes nuevas y más completas propuestas de Soluciones en Ingeniería, agregándole valor a los suministros de productos con servicios y asesorías especializadas, al tiempo que se consolidan los servicios de ingeniería eléctrica y de telecomunicaciones, lo cual da nacimiento en abril de 2008 a su Filial INGENIERIA DE TELECOMUNICACIONES, IDT, empresa especializada en servicios a las empresas del sector.

El desarrollo y diversificación de los Negocios de Logística Internacional prestados por la empresa a sus clientes fue consolidándose hasta convertirse en una de sus principales fuentes de ingresos, esta nueva visión nos lleva a considerar escindir la Compañía y así poderse enfocar en prestar servicios de mayor valor agregado a sus clientes, así el alcance de sus actividades se da con base en la infraestructura de servicios de dos empresas totalmente independientes, con planes de negocios especializados y clara orientación a la búsqueda y presentación de soluciones integrales a sus clientes.

 <b>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</b>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-38
		<b>Versión:</b> 01
		<b>Página</b> 3 de 15

Como producto de esta filosofía de negocios, la escisión de la Compañía se traduce en que con cada Unidad Estratégica de Negocios se conforma una empresa independiente, SOLUCIONES EN INGENIERIA, SOLINGENIA y SOLUCIONES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES, S N I.

La primera de ellas, dedicada a proveer a sus clientes soluciones integrales en ingeniería eléctrica y de telecomunicaciones, con servicios y productos de comprobada calidad.

La segunda, dedicada a proveer a sus clientes soluciones integrales en logística internacional, con servicios específicos desde la compra en cualquier lugar del mundo, hasta la entrega en cualquier lugar de Colombia.

Nuestra **MISION** es proveer a nuestros clientes, SOLUCIONES INTEGRALES en INGENIERIA ELECTRICA y de TELECOMUNICACIONES, con servicios y productos de comprobada calidad.

Nuestra **VISION** es ser en el año 2.012 una empresa reconocida en el medio por la excelente calidad de sus servicios, la confiabilidad de su gestión y la responsabilidad frente a sus clientes INTERNOS Y EXTERNOS.

Nuestra **POLITCA DE CALIDAD** es entregar a cada uno de los clientes **soluciones de ingeniería** acordes a sus requerimientos específicos, con base en el mejoramiento continuo de los procesos, en el desarrollo de relaciones mutuamente beneficiosas con sus públicos objetivo y en el crecimiento personal y profesional de sus colaboradores.

## 2. . **VALORES.**

- **ESPIRITU CONSTRUCTIVO.**

Hace referencia a la actitud positiva, optimismo, creatividad que deben prevalecer en la acción de los colaboradores de Solingenia.

- **EXCELENCIA.**

Demanda calidad, esfuerzo, empeño y coraje para lograr resultados exitosos y por consiguiente la consecución de los objetivos.

 <b>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</b>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código: F-PI-38</b>
		<b>Versión: 01</b>
		<b>Página 4 de 15</b>

- ***PENSAMIENTO CRÍTICO.***

Actitud intelectual que propone a los colaboradores de solingenia analizar y evaluar la posición más razonable y justificada sobre un tema.

- ***TRABAJO EN EQUIPO.***

Coordinar e integrar esfuerzos entre los colaboradores de solingenia para lograr mejores y más óptimos resultados.

## **1.2 Objetivo de la práctica empresarial.**

El objetivo principal de mi etapa de aprendizaje es aportar los conocimientos que he adquirido en toda mi etapa de estudio a la compañía solingenia S.A.S para generar un mejoramiento continuo en el proceso comercial.

Como objetivos subsiguientes están:

1. Actualizar, analizar y sugerir acciones o planes de acción a partir de los indicadores comerciales.
2. Recopilar los cortes semanales de obra para elaborar el informar de pendientes de facturación.
3. Apoyar el mercadeo de la compañía: Prospección, Promoción, Estrategias Comerciales, Posicionamiento.
4. Preparar el informe de ventas con su análisis.

 <b>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</b>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	Código: F-PI-38
		Versión: 01
		Página 5 de 15

### 1.3 Justificación de la práctica empresarial.

Para Solingenia es indispensable un **ADMINISTRADOR DE VENTAS** en el proceso comercial debido a que tiene la necesidad mas puntualmente la gerencia en tener una persona que facilite la recopilación de la información del departamento de ventas, se concilie con contabilidad y se generen informes conjuntos para la toma de decisiones tanto financieras, contables como comerciales.

## 2. ESPECIFICACIONES DE ACUERDO CON LA MODALIDAD (ÁMBITO) DE PRÁCTICA

### 2.1 Planteamiento del problema.

Solingenia S.A.S desde sus inicios tenía claro que su estrategia para lograr las metas propuestas era tener una compañía con personal capaz de planear y analizar los procesos y las situaciones que se fuesen presentando además de practicar las normas de calidad que nos permitan certificarnos y ofrecer servicios con muy buena calidad.

Como es por todos conocido las áreas de ventas e ingeniería deben siempre tener un contacto directo que cruce la información y la haga dinámica para ambas áreas así se logra un gana a gana el cliente va quedar satisfecho y la empresa va obtener las ganancias esperadas.

Para todo esto la empresa requiere de una persona capacitada que además de recopilar toda la información de ambas áreas sea capaz de analizarlas y sugerir acciones tanto como correctivas como de mejora, que entregue los informes a los responsables a tiempo para la toma de decisiones.

### 2.2 Equipo de trabajo.

Para este proyecto se trabaja muy de la mano con los ingenieros comerciales y el gerente general, para llevar a cabo la consecución de información para luego realizar el cruce de información y hacer los respectivos informes con sus análisis y mejoras continuas.

Por otro lado es importante resaltar que los informes realizados son de mucho beneficio para el área financiera ya que con estos ellos se puede hacer una proyección de lo que se quiere y un histórico de cómo vamos.

 <b>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</b>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-38
		<b>Versión:</b> 01
		<b>Página</b> 6 de 15

### **2.3 Metodología de trabajo.**

Para realizar una práctica con éxito que además de aportarme experiencia y conocimiento también es importante que le sirva a la empresa y le ayude a mejorar sus procesos por esta razón en primera instancia conoceré muy bien los procesos de la compañía y a su personal, políticas, objetivos, metas y formas de cumplirlas.

Luego en el día a día recolectare la información y realizare los informes que mencione anteriormente con sus análisis y propuestas de mejora, realizando una revisión periódica con los procesos y personas implicadas.

### **2.4 Descripción del proceso de práctica.**

El proceso de administración de las ventas para llevarse a cabo correctamente contiene las siguientes actividades:

- Actualizar los registros de sistema de gestión de calidad, teniendo en cuenta los indicadores financieros y de gestión de ventas. Estos se actualizan a partir del análisis de factores como cobertura del mercado a partir de los clientes presupuestados por visitar, cobertura de presupuesto estipulado mensualmente y acumulado entre otros.
- Actualizar, analizar y sugerir acciones a partir de los diferentes indicadores financieros los cuales se actualizan a partir de las proyecciones que se tienen de gastos, costos, e ingresos a partir del análisis de las ventas y proyectos en ejecución proyectados.
- Consolidar semanalmente los estados de cotizaciones y realizar análisis para el departamento de ventas. Este proceso se realiza tabulando las diferentes licitaciones y cotizaciones tanto presentadas como presupuestadas para analizar dicha información y mirando factores como cantidades rechazadas, adjudicadas y en proceso.
- Recopilar cortes de obras de ingeniería semanales y estar pendiente de la facturación según los avances realizados y de la consolidación de los costos incurridos con contabilidad. Se realiza analizando informes de avances de obras con los ingenieros y de acuerdo a estos avances se estiman costos tanto en material como mano de obra para consolidar con contabilidad.

 <b>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</b>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-38
		<b>Versión:</b> 01
		<b>Página</b> 7 de 15

- Realizar informes de ventas, facturación, pendientes por facturar, pendientes por cobrar, gestión de cartera y realizar su respectivo análisis y gestión. Se realizan dichos informes validando información contable, financiera y comercial en los diferentes formatos estipulados por la empresa en su sistema de calidad.
  
- Consulta diaria para búsqueda de licitaciones y coordinar acciones con la dirección comercial. Se realiza visita y búsqueda de licitaciones para que sean presentadas por los vendedores con el fin de buscar nuevos proyectos, se realiza un seguimiento a la efectividad tanto de la actividad misma como de las cotizaciones o licitaciones que se logren presentar y conseguir a través de este medio.
  
- Preparar información administrativa y financiera pertinente para cotizar
  
- actualizar informes financieros y de información contable por línea de negocio. Se realizan informes en el que se plasme el área comercial, contable y financiera por línea de negocio de la compañía para facilitar la toma de decisiones al tener subgrupos y realizar análisis más detallados.

## **2.5 Resultados esperados.**

### **2.5.1 Alcance espacial de la práctica:**

Para el desarrollo del proyecto se define realizarlo dentro de las oficinas de la empresa Solingenia S.A.S. con cubrimiento de las dependencias o cargos existentes en las áreas de ingeniería y ventas.

### **2.5.2 Alcance temporal de la práctica:**

El tiempo fijado en cuanto al planteamiento es de cuatro meses aunque su implementación seguirá siendo permanente ya que el perfil del cargo así lo requiere

### **2.5.3 Alcance temático de la práctica:**

Se incluirán todos los temas relacionados al desarrollo de la actividad propia de la empresa, su saber hacer versus el deber hacer, orientados al desarrollo de estrategias

 <b>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</b>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	Código: F-PI-38
		Versión: 01
		Página 8 de 15

contables y financieras que apunten al mejoramiento continuo, crecimiento y sostenibilidad.

#### **2.5.4 Resultados propuestos durante la práctica:**

Diseñar e implementar formatos que permitan la recopilación de información de una manera oportuna por parte de los ingenieros quienes indican los cortes de obras y avances de ejecución, para a partir de esta información proceder con facturación, estimación de costos de ejecución, indicadores de gestión de obra e informes a gerencia sobre el estado de las obras de ingeniería en general.

Igualmente implementar un formato útil para la recopilación de información a cerca de ventas y licitaciones, información que será procesada con el fin llegar a indicadores que permitan tomar decisiones acertadas por parte de la gerencia.

### **3. SISTEMATIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LA MODALIDAD DE LA PRÁCTICA.**

Con este trabajo quedará descrita la situación actual de la empresa y con ella se determinaran las necesidades que tiene la compañía, por otro lado lograra la sincronización y el trabajo en equipo de las áreas comercial, ingeniería y financiera, de igual forma es importante reiterar que posteriormente la empresa igual tendrá una persona encargada de continuar con la labor que hasta ahora vengo desempeñando y será la encargada de monitorear y garantizar que las acciones que se tomen para el mejoramiento continuo se cumplan a cabalidad.

En este orden de ideas y para lograr el éxito de la práctica se utilizaran herramientas tanto del sistema de gestión de calidad como el programa contable que se utiliza actualmente en la compañía llimitada.

Como medida integradora de la propuesta se socializa con las personas de las cuales se tiene dependencia, cada parte que constituye este trabajo de práctica y que consta de: aspectos generales, objetivos institucionales, objetivos y justificación de la práctica, planteamiento del problema, equipo, metodología y proceso del trabajo; al igual que los resultados esperados y como parte principal la formulación de una propuesta que busca presentar un diagnóstico de la empresa y un plan mediante el cual se pueda mejorar el



 <b>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</b>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-38
		<b>Versión:</b> 01
		<b>Página</b> 9 de 15

desempeño frente a ella misma, la competencia y la preparación financiera en la que se apuntala para lograrla.

#### **4. PROPUESTA PARA LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICAS**

##### **4.1 TITULO DE LA PROPUESTA**

### **INFORMACION AL DIA Y PROPUESTAS DE MEJORA PARA LA COMUNICACIÓN ENTRE LAS AREAS COMERCIALES, INGENIERIA Y FINANCIERA.**

#### **4.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

Solingenia S.A.S desde sus inicios tenía claro que su estrategia para lograr las metas propuestas era tener una compañía con personal capaz de planear y analizar los procesos y las situaciones que se fuesen presentando además de practicar las normas de calidad que nos permitan certificarnos y ofrecer servicios con muy buena calidad.

Como es por todos conocido las áreas de ventas e ingeniería deben siempre tener un contacto directo que cruce la información y la haga dinámica para ambas áreas así se logra un gana a gana el cliente va quedar satisfecho y la empresa va obtener las ganancias esperadas.

Para todo esto la empresa requiere de una persona capacitada que además de recopilar toda la información de ambas áreas sea capaz de analizarlas y sugerir acciones tanto como correctivas como de mejora, que entregue los informes a los responsables a tiempo para la toma de decisiones.

#### **4.3 JUSTIFICACIÓN.**

Esta práctica empresarial se realiza dado que para la empresa es necesario tener presencia de una persona con experiencia tanto en los campos administrativos como en los contables , que dedique su mejor esfuerzo a reorientar las funciones de los empleados acorde a su perfil; y con el consentimiento de los directivos irse adentrando en el diseño de estrategias que permitan su inclusión como líder sin generar coyunturas negativas; permitiendo de esta manera que cada uno de los socios pueda dedicarse a su saber hacer enfocado al crecimiento de la empresa, sin que la misma desde sus raíces pueda debilitarse.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	Código: F-PI-38
		Versión: 01
		Página 10 de 15

Este proyecto tiene viabilidad ya que la compañía está dispuesta a proporcionar los recursos y el tiempo para que sea un éxito y se generen propuestas de mejoramiento y a su vez me de experiencia y seguridad para mis futuros trabajos.

#### 4.4 OBJETIVOS

##### 4.4.1 Objetivo General.

Realizar un estudio a la situación actual de la empresa y a partir de ella proponer estrategias que puedan ser implementadas en un plazo de cuatro meses y permanezcan vigentes pero actualizadas en el tiempo, buscando con ello que la empresa logre **Crecer, permanecer y generar valor.**

##### 4.4.2 Objetivos Específicos.

- Enseñar los procedimientos sistemáticamente, para que el practicante tenga este recurso siempre a la mano, y no se confunda con tanta información.
- Conocer los procesos que se debe realizar y no demorarse tanto para que el practicante tenga un buen manejo de los programas.
- Optimizar los resultados por parte del practicante y que este no se demore realizando una función por el exceso de información, de igual forma no perder tiempo en la equivocación de procesos y que este siempre cumpla el objetivo que desempeña en el momento.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	Código: F-PI-38
		Versión: 01
		Página 11 de 15

#### **4.5 DISEÑO METODOLÓGICO.**


Realizar un proceso eficaz, con un modelo sistematizado que ayude en los momentos de dificultad y con un fácil acceso a la información solicitada, reduciendo el tiempo de ejecución de los diversos trabajos que se necesite.

Crecimiento o tecnificación en el área de interés.

En el área de interés se tecnificaría la información de un practicante antiguo a un practicante nuevo, ya que son muchas funciones que se realizaría en un programa y son muchos programas que se manejan para las diferentes ejecuciones que debe realizar el practicante en curso, dificultándose la labor por toda la información que debe tener en claro. Muchas veces los procesos no son continuos, algunas veces se ejecuta un solo programa, pero otras veces debe estar realizando varios programas a la vez, dándole dificultad para encontrar la información pertinente y exacta del caso en particular que ejecuta en el momento y con la continuidad de todo el proceso de el programa.

En la medida del tiempo se realiza los correctivos para que la ejecución del programa tenga mucha efectividad y siempre responda por el objetivo que fue creada.

**4.6 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.**

<b>CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES</b>		<b>MEDIANTE DIAGRAMA DE GANNT</b>			
					
<b>ACTIVIDADES</b>	<b>MESES</b>				
	julio	agosto	septiembre	octubre	
Conocimiento de la empresa	●				
Conocimiento de la competencia	●				
Identificación de los procesos que deben mantener continua comunicación	●				
Generar un informe actual de los informes que se están utilizando		●			
Evaluar con el equipo de trabajo si son los adecuados		●			
Presentar propuestas de mejora tanto en informes		●			
Implemetar la propuesta con las observaciones recomendada		●			
Presentar primer informe a la universidad			●		
Entregar resultados obtenidos con la implementación de la propuesta a la			●		
Presentación de propuesta definitiva a la empresa				●	
presentacion trabajo final a la universidad				●	

 <b>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</b>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	Código: F-PI-38
		Versión: 01
		Página 13 de 15

#### **4.7 PRESUPUESTO (FICHA DE PRESUPUESTO)**

No se necesito presupuesto para realizar la práctica empresarial

#### **5. INCONVENIENTES EN EL DESARROLLO DE LA PRÁCTICA.**

Para la realización de la practica afortunadamente conté con todo el apoyo de los colaboradores de la compañía, tenía todos los recursos e información disponible para hacer posible este proyecto de igual forma el trabajar con personas con tantas ocupaciones dificultaba un poco las reuniones.

La agresividad de la competencia frente a las políticas conservadoras y bajo perfil que la empresa maneja, se convierte en limitante a la hora de implementar estrategias basadas en la costumbre comercial que en su habitualidad se ha perpetrado como ley.

#### **6. CONCLUSIONES.**

Durante el trabajo de campo realizado se puede concluir:

- ✓ La experiencia es factor importante para poder superar obstáculos, equiparar los conocimientos obtenidos en algunas circunstancias de la vida, con los que en un momento dado se tengan y se necesiten resolver.
- ✓ La preparación académica es fundamental a la hora de sortear todas y cada una de las dificultades, no sólo laborales, sino personales y profesionales.
- ✓ La competencia es un aliado a la hora de planear e implementar estrategias, por lo tanto debe ser vista con respeto y admiración y tomar de ella todo lo positivo sin que se pierda la filosofía de la empresa.

 <b>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</b>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código: F-PI-38</b>
		<b>Versión: 01</b>
		<b>Página 14 de 15</b>

## **7. EXPERIENCIA EN LA PRÁCTICA PROFESIONAL**

La más importante experiencia es que pude comprobar lo que siempre he pensado frente a la contaduría como profesión integradora, dada la diversidad de materias que se incluyen en su pensum, por lo que desde mi experiencia personal puedo seguir afirmando que un contador podrá desempeñarse en diversidad de cargos, lo que no ocurre con muchas carreras y en especial con la administración, que es el otro programa que en la IUE conforma el paquete de Ciencias Empresariales.

Por todo lo anterior elegí mi profesión y estoy orgullosa de ella y agradecida con la vida por haberme dado finalmente la oportunidad de hacerla, de igual manera agradezco el apoyo recibido por mi familia, las empresas en las que laboré durante el tiempo de estudio y a la universidad por ser una opción importante para los habitantes del Municipio de Envigado.

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código: F-PI-38</b>
		<b>Versión: 01</b>
		<b>Página 15 de 15</b>

EL INFORME DEBE PRESENTARSE EN CD.

