

## **Informe de práctica laboral para optar el grado de Ingeniería Industrial**

**David Felipe Daza Pérez**

**Practicante**

**Corporación Universitaria del Meta - UNIMETA**

**Escuela de Ingenierías**

**Programa de Ingeniería Industrial**

**Informe final de prácticas laborales**

**Villavicencio – Meta**

**2023-1**

**Fecha 16/05/2023**

**Organización de inventarios y proyección de ventas para la comercialización de materiales  
para la industria en el Meta, en la Distribuidora de Hierros y Aceros La Sede S.A.S.**

**David Felipe Daza Pérez**

**Practicante**

**Nicolas Rafael Francisco Robles Valderrama**

**Monitor práctica laboral**

**Corporación Universitaria del Meta - UNIMETA**

**Escuela de Ingenierías**

**Programa de Ingeniería Industrial**

**Informe final de prácticas laborales**

**Villavicencio – Meta**

**2023- 1**

**Fecha 16/05/2023**

## CONTENIDO

1. Introducción.....	7
2. Reseña Histórica del escenario de la practicas .....	8
3. Plan estratégico del escenario de la práctica .....	9
3.1. Misión.....	9
3.2. Visión .....	9
3.3. Objetivos .....	9
3.4. Metas .....	10
4. Descripción de funciones y procedimientos.....	11
4.1. Funciones del practicante .....	11
5. Objetivos del practicante. ....	12
5.1. Objetivo general .....	12
5.2. Objetivos específicos.....	12
6. Metas del practicante .....	13
7. Cronograma de actividades realizadas en todo el proceso prácticas. ....	14
8. Descripción de las actividades y funciones desarrolladas por el practicante. ....	15
9. Normatividad interna y externa .....	16
10. Diagnóstico y problemáticas detectadas al iniciar las prácticas .....	17
10.1. Estructura del diagnóstico .....	18
11. Plan de mejoramiento .....	19

12.	Aportes y sugerencias realizadas durante la práctica, que hayan servido para el desarrollo y crecimiento de la entidad de práctica para hacerlo más competitivo.....	21
13.	Productos como resultado de los aportes que el practicante haya realizado parcialmente en el mejoramiento de los procesos de acuerdo a la empresa.....	22
14.	Evidencias de la ejecución total del plan de práctica.....	25
15.	Evidencia de la ejecución total del plan de práctica .....	27
16.	Conclusiones .....	28
17.	Bibliografía .....	29

### Lista de Tablas

<b>Tabla 1.</b> <i>Cronograma de actividades del practicante</i> .....	14
<b>Tabla 2.</b> <i>Normatividad relacionada con el proceso de producción de arroz</i> .....	16
<b>Tabla 3.</b> <i>Matriz DOFA</i> .....	18
<b>Tabla 4.</b> <i>Productos como resultado de los aportes realizados por el practicante</i> .....	22
<b>Tabla 5.</b> <i>Porcentaje de implementación del plan de prácticas</i> .....	27

### Lista de Figuras

<b>Figura 1.</b> <i>Cronograma de pagos administrativos con referencia a responsabilidades fiscales..</i>	25
<b>Figura 2.</b> <i>Socialización reglamento interno.....</i>	25
<b>Figura 3.</b> <i>Relación cuentas por pagar y cuentas por cobrar .....</i>	25
<b>Figura 4.</b> <i>Creación de relaciones de facturas.....</i>	26
<b>Figura 5.</b> <i>Formato control de entrega de dotación anual.....</i>	26

## 1. Introducción

Distribuidora de Hierros y Aceros La Sede S.A.S. es una empresa dedicada a la comercialización al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería, pinturas, productos de vidrio, equipo y materiales para fontanería y calefacción, ubicada en el municipio de Villavicencio. La empresa cuenta con 30 años de experiencia en el sector ferretero y actualmente presenta un alto volumen de ventas, por lo cual cuenta con sistemas financieros y de información para administrar el flujo de materiales en su inventario.

A continuación, se presenta el informe en el que se evidencia la articulación entre los saberes obtenidos en la academia y las necesidades reales de la empresa Distribuidora de Hierros y Aceros La Sede S.A.S., mediante la realización de labores que requerían el uso de teorías matemáticas, analíticas y de pronóstico para garantizar el control en tiempo real de los inventarios de la empresa, así como la implementación de softwares como Siigo y Elisa.

## 2. Reseña Histórica del escenario de la practicas

Distribuidora de Hierros y Aceros La Sede S.A.S. nace hace aproximadamente 30 años de la mano del Sr. Carlos Daza, quien fundó la empresa en Villavicencio, producto de una iniciativa familiar con el propósito de impulsar la economía de los llanos orientales, especialmente en el sector de la agroindustria.

Dese su fundación, la empresa se ha caracterizado por tener un alto grado de seriedad y cumplimiento con sus proveedores, clientes e incluso con la competencia, lo que la ha llevado a paso firme por un camino exitoso, y es así como el 24 de febrero del año 2017 se matricula en la Cámara de Comercio de Villavicencio bajo la razón social ‘Distribuidora de Hierros y Aceros La Sede S.A.S.’

Distribuidora de Hierros y Aceros La Sede S.A.S. se encuentra ubicada en la Calle 36 #27 – 47 del Barrio San Isidro, en pleno centro de la ciudad, y actualmente es uno de los pocos comercializadores de la región que importa acero inoxidable directamente desde el continente asiático.



### 3. Plan estratégico del escenario de la práctica

#### 3.1. Misión

En Distribuidora de Hierros y Aceros La Sede S.A.S. buscamos proporcionar a nuestros clientes los mejores materiales para la construcción, a través de un servicio eficiente y personalizado que garantice su satisfacción y la excelencia en cada uno de nuestros procesos, siempre en la constante búsqueda de la mejora continua que nos permita mantenernos siempre a un nivel competitivo y ser una referencia en el mercado.

#### 3.2. Visión

Para el año 2030 Distribuidora de Hierros y Aceros La Sede S.A.S. será la empresa líder en el mercado de comercialización de materiales para la construcción, reconocida por la calidad de nuestros productos, la excelencia de nuestro servicio y la satisfacción de nuestros clientes. Lo anterior buscando siempre ser un referente en el sector y trabajar para contribuir al desarrollo sostenible de nuestra región llanera.

#### 3.3. Objetivos

- ✓ Establecer relaciones sólidas y de largo plazo con proveedores confiables y de calidad.
- ✓ Ofrecer una amplia variedad de materiales de alta calidad para la construcción, con precios competitivos.
- ✓ Garantizar en todo momento una adecuada disponibilidad de materiales en inventario para satisfacer las necesidades de los clientes.
- ✓ Proporcionar un servicio de entrega rápido y confiable de los materiales a los lugares de trabajo de los clientes, así como en el punto de venta.

- ✓ Ofrecer una atención al cliente excepcional, incluyendo asesoramiento técnico especializado y orientación personalizada para satisfacer las necesidades específicas de cada cliente.
- ✓ Expandir la presencia de la empresa con la proyección de nuevas sedes en el país y así aumentar la participación en el mercado.
- ✓ Promover y fomentar la innovación en materiales y técnicas de construcción, y mantenerse al tanto de las últimas tendencias en el mercado del acero en la zona y en el país.

### 3.4. Metas

A corto plazo, Distribuidora de Hierros y Aceros La Sede S.A.S. se plantea posicionarse como un proveedor confiable y reconocido en el mercado local, ofreciendo productos y servicios de alta calidad a precios competitivos y con un servicio al cliente excepcional.

A mediano plazo, la compañía busca expandir su presencia en el mercado regional, consolidando su posición como líder en la comercialización de materiales para la construcción, mejorando sus operaciones y fortaleciendo las relaciones con proveedores y clientes.

A largo plazo, se busca diversificar el portafolio de productos y servicios, incursionando en nuevos segmentos del mercado, introduciendo tecnologías innovadoras y mejorando la eficiencia y rentabilidad de la empresa, con el propósito de convertirse en un referente nacional en el sector de la construcción.

#### 4. Descripción de funciones y procedimientos

##### 4.1. Funciones del practicante

- ✓ Revisión del flujo de entradas y salidas en el inventario para productos de menor y mayor cuantía.
- ✓ Controlar la información documentada del sistema de inventarios, garantizando que esté disponible y protegida adecuadamente.
- ✓ Recopilar la información establecida en el Sistema de Gestión de la Calidad (SGC), para tener acceso a los listados y certificados de calidad de los HEAT de importación.
- ✓ Garantizar los registros de las entradas, en los controles manuales llevados internamente (PEPS – Primero en Entrar Primero en Salir).
- ✓ Hacer seguimiento administrativo, financiero y operativo al cumplimiento del cronograma de vencimientos de clientes y de proveedores teniendo en cuenta descuentos financieros por pago anticipado, haciendo uso de herramientas ofimáticas y tecnológicas.
- ✓ Otras funciones asignadas de acuerdo a su perfil de administrador del punto.

## 5. Objetivos del practicante

### 5.1. Objetivo general

Apoyar el área administrativa y gerencial de forma activa y oportuna en los procesos de: compra, cobro y almacén, para la empresa Distribuidora de Hierros y Aceros La Sede S.A.S.

### 5.2. Objetivos específicos

- ✓ Asegurar que los inventarios se encuentren acordes al procedimiento de elaboración y control de informes.
- ✓ Permitir el acceso, distribución, uso, almacenamiento, preservación y control de cambios de la información registrada.
- ✓ Verificar que los productos ingresados estén en orden de acuerdo con sus remisiones y datos de importación, partiendo de los requisitos legales.
- ✓ Controlar los ingresos y salidas de los materiales disponibles en inventario.
- ✓ Garantizar la ejecución de las actividades programadas en el cronograma financiero.

## 6. Metas del practicante

- ✓ Revisar el 100% del inventario y verificar que éste se encuentre acorde al documento dado de la elaboración y control de informes.
- ✓ Recopilar la información del 100% de los productos ingresados y que estén en orden con sus remisiones y datos de importación, partiendo de los requisitos legales.
- ✓ Controlar el 100% los ingresos y salidas de los materiales disponibles en inventario.
- ✓ Garantizar la ejecución del 100% de las actividades programadas en el cronograma financiero

## 7. Cronograma de actividades realizadas en todo el proceso prácticas

**Tabla 1.**

*Cronograma de actividades del practicante.*

SEMANA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Revisión del flujo de entradas y salidas en el inventario para productos de menor y mayor cuantía.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Controlar la información documentada del sistema de inventarios, garantizando que esté disponible y protegida adecuadamente.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Recopilar la información establecida en el Sistema de Gestión de la Calidad, para tener acceso a los listados y certificados de calidad de los HEAT de importación.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Garantizar los registros de las entradas, en los controles manuales llevados internamente (PEPS).	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Hacer seguimiento administrativo, financiero y operativo al cumplimiento del cronograma de vencimientos de clientes y proveedores.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Fuente: Elaboración propia.

## 8. Descripción de las actividades y funciones desarrolladas por el practicante

- ✓ Para revisar el flujo de entradas y salidas de materiales en el inventario, diariamente se examinaron todas las órdenes de compra recibidas y las ventas efectuadas en el local, de la misma manera se verificaban los pedidos recibidos por parte de los proveedores y se estimaba el tiempo de llegada de los pedidos que venían en camino; toda la información era registrada en el Sistema de Inventarios del equipo de cómputo de la empresa.
  
- ✓ Para controlar la información documentada del Sistema de Inventarios, ésta era almacenada en un único equipo de cómputo con clave de acceso, la cual era conocida solamente por el personal gerencial de la empresa, de igual manera, la información también era compartida vía 'Drive' previendo cualquier daño en el equipo.
  
- ✓ Para tener acceso a los listados y certificados de los HEAT de importación, se realizó la recolección de la información del SGC y posteriormente se obtuvieron los documentos en cuestión.
  
- ✓ Se realizó seguimiento constante a los pedidos requeridos por los clientes y los pagos que aún tenían pendientes, se verificaban fechas de corte y cuando fue necesario se realizaron llamadas para verificar la situación. De igual manera se realizó el seguimiento de pagos pendientes a proveedores.

## 9. Normatividad interna y externa

**Tabla 2.**

*Normatividad relacionada con el proceso de calidad de materiales para construcción y obras civiles.*

NORMATIVIDAD	FUNCIÓN
<b>NORMA ASTM A36</b>	Esta norma internacional establece los requisitos para las placas, barras y formas de acero al carbono de calidad estructural, que se utilizan comúnmente en la construcción de estructuras y componentes mecánicos.
<b>NTC 4596</b>	Esta norma colombiana establece los requisitos para la fabricación y el suministro de varillas corrugadas de acero laminado en caliente, que se utilizan comúnmente en la construcción de estructuras de concreto reforzado.
<b>NTC 4201</b>	Esta norma establece los requisitos y métodos de ensayo para los ladrillos de arcilla cocida, que se utilizan en la construcción de muros y paredes.
<b>NTC 4594</b>	Establece los requisitos para la fabricación y el suministro de alambres de acero galvanizado, que se utilizan comúnmente en la construcción de cercas y enrejados.

Fuente: Elaboración propia.



### **10. Diagnóstico y problemáticas detectadas al iniciar las prácticas**

- ✓ Se evidenció la presencia de registros manuales con letra ilegible y sin actualizaciones por varios días en las entradas y salidas de materiales.
- ✓ Había uso de formatos que no corresponden generando confusión entre responsables.
- ✓ Documentos que no cumplían con normatividad interna para su correcto archivamiento y ‘back up’ en disco sólido.
- ✓ Demoras en los procesos de revisión y aprobación de documentos.
- ✓ Actividades no realizadas dentro del cronograma financiero.

## 10.1. Estructura del diagnóstico

**Tabla 3.**

*Matriz DOFA.*

<p><b>Matriz DOFA</b></p>	<p><b>Fortalezas (F)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Variedad de marcas con garantía</li> <li>✓ Importador directo de acero inoxidable</li> </ul>	<p><b>Debilidades (D)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Falta de espacio de almacenamiento en bodega</li> <li>✓ No hay un SGC implementado</li> </ul>
<p><b>Oportunidades (O)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Reuniones de apertura de nuevos contratos del sector industrial de los municipios</li> <li>✓ Sector de la construcción en constante crecimiento</li> </ul>	<p><b>Estrategia FO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Con el sector construcción en constante crecimiento, la garantía en diferentes marcas y las alianzas corporativas permitirán a la empresa llegar a nuevos clientes.</li> <li>✓ El crecimiento del sector industrial genera una mayor demanda de productos como el hierro y el acero, ya que estos materiales son utilizados en la construcción y fabricación de maquinarias y equipos.</li> </ul>	<p><b>Estrategia DO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Establecer un SGC para poder ampliar la cobertura en el mercado aprovechando los nuevos contratos.</li> <li>✓ Arrendar una bodega adicional para almacenar el material que no tiene espacio en el local actual.</li> </ul>
<p><b>Amenazas (A)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Empresa nueva con poderoso músculo financiero y agresiva</li> <li>✓ Competencia de precios por incremento de Ferreterías tipo PYME en la ciudad.</li> </ul>	<p><b>Estrategia FA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Establecer convenios con las nuevas PYME para proveerles el acero inoxidable.</li> <li>✓ Establecer estrategias de marketing resaltando la historia de la compañía y su origen local.</li> </ul>	<p><b>Estrategia DA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Con el SGC se optimizará la calidad del servicio prestado en general, para generar fidelidad en la clientela.</li> <li>✓ Con la nueva bodega, la empresa podrá fungir como proveedor para las PYME no solamente de acero inoxidable sino de otros materiales.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia.

## 11. Plan de mejoramiento

De acuerdo con el diagnóstico obtenido en la DOFA para Distribuidora de Hierros y Aceros La Sede S.A.S., y como parte de las acciones de mejora continua implementadas, se ejecutó el siguiente plan de mejoramiento:

✓ **Análisis de mercado:** El primer pilar en el que se trabajó fue en la realización de un análisis detallado del mercado del sector de la construcción en el cual se identificaron las oportunidades de expansión y las posibles líneas de mercado que pueden ser implementadas con el fin de diversificar el portafolio de productos y servicios y generar el menor riesgo posible de fallo en la apertura, dado que el costo asumido para generar stocks de mercancía puede llegar a ser muy elevado generando riesgos y un desbalance financiero.

✓ Para la apertura de las posibles líneas de mercado, inicialmente se realizó una evaluación de la demanda actual en productos de hierro y acero, la identificación de las necesidades de los clientes y las tendencias del mercado. Así mismo, se analizó la competencia y la capacidad de la empresa para satisfacer las necesidades del mercado, haciendo uso de sus instalaciones y contemplando la apertura de un nuevo punto de comercialización en la ciudad.

✓ **Nuevas líneas de mercado:** Es el segundo pilar posterior al análisis de mercado, donde se identificaron las oportunidades de mercado y se seleccionaron las nuevas líneas de productos que son viables para Distribuidora de Hierros y Aceros La Sede S.A.S., las cuales son:

- Herramienta manual.
- Maquinaria y equipo de trabajo liviano.
- Maquinaria y equipo de trabajo pesado.
- Artículos de seguridad industrial EPPS.
- Línea de obra blanca y terminados

✓ **Diseño de los procesos:** Como tercer pilar, se profundizó en los procesos internos de la empresa, teniendo en cuenta la selección de las nuevas líneas de mercado, en donde, se diseñaron los procesos necesarios para implementarlas y se elaboró un manual de funciones con los lineamientos a seguir a futuro, con el fin de mantener y estandarizar los procesos. Estos procesos incluyen la identificación de proveedores usando la información que posee la empresa gracias a las negociaciones realizadas con anterioridad. Se efectuó el diseño de los procesos de producción y la definición de los requerimientos de personal y tecnología necesarios para implementar las nuevas líneas de mercado, todo esto con el fin de tener empleados capacitados y de asesorar de manera correcta a cualquier cliente.

✓ **Capacitación del personal:** Como cuarto pilar se propuso el talento humano, con el que se cuenta y se deberá contar para el cumplimiento de las metas trazadas mensualmente con respecto a ventas efectivas, fidelización de los clientes y cumplimiento de entregas en las fechas establecidas en el momento de las negociaciones. Para lo anterior es importante capacitar al personal para que esté preparado para comercializar las nuevas líneas de mercado, haciendo uso herramientas dadas por nuestros proveedores, el SENA y con ayuda del SGC.

✓ Finalmente, es importante hacer un seguimiento y medición del progreso durante la implementación y hacer ajustes en caso de ser necesario con el fin de evitar reprocesos que le generen pérdidas económicas y de tiempo a la empresa.

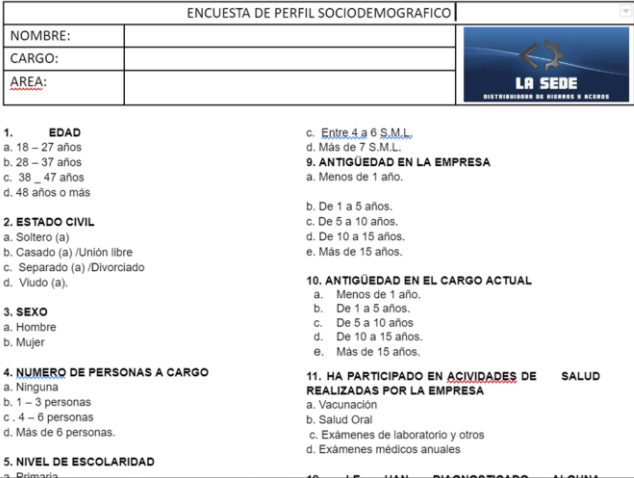

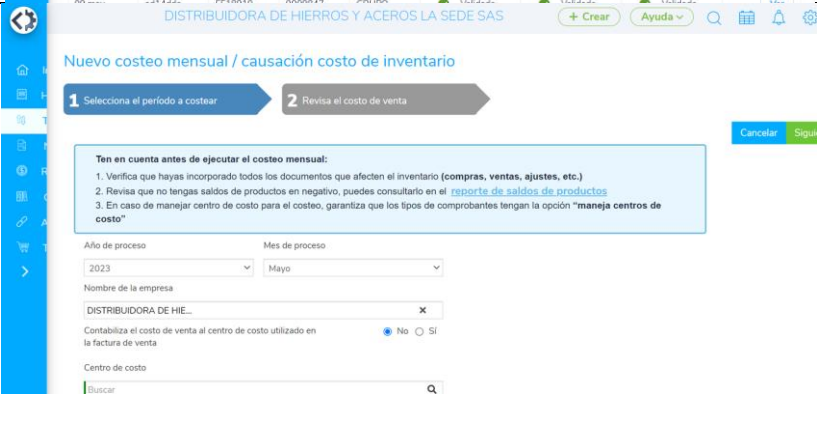
**12. Aportes y sugerencias realizadas durante la práctica, que hayan servido para el desarrollo y crecimiento de la entidad de práctica para hacerlo más competitivo**

- ✓ Se generó un seguimiento manual mediante un tipo de formato legible que permitía alimentar las bases de datos iniciales.
- ✓ Se generaron archivos de información para la alimentación de la información en el proceso de sistematización de la empresa.
- ✓ Se establecieron programas de capacitación para cada procedimiento dentro de los procesos internos de la empresa.
- ✓ Se creó un cronograma de las responsabilidades semanales para los empleados de bodega.
- ✓ Se actualizaron y renovaron las responsabilidades fiscales con el municipio.
- ✓ Se generó la vinculación de la resolución para factura electrónica vigente.
- ✓ Se ampliaron los lazos comerciales con proveedores del sector económico.

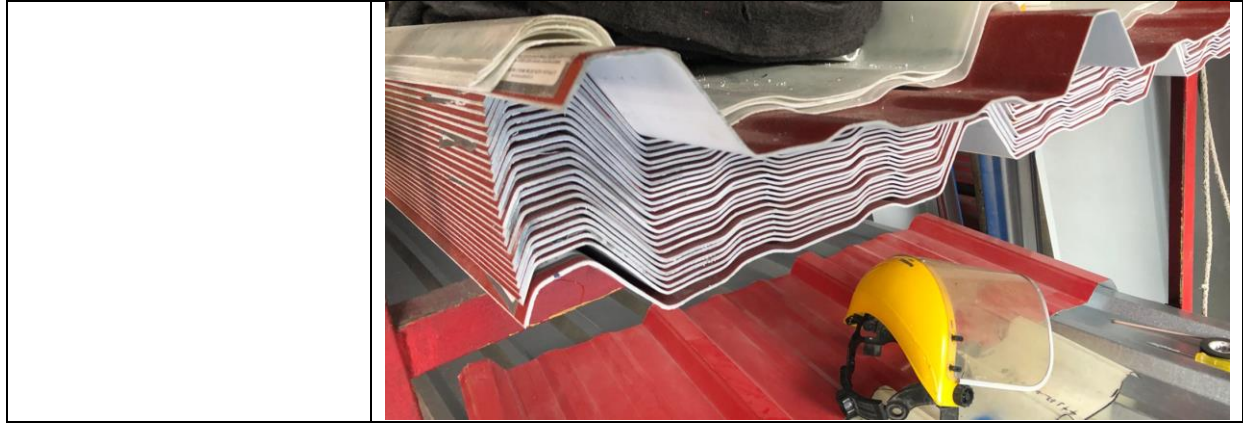
**13. Productos como resultado de los aportes que el practicante haya realizado parcialmente en el mejoramiento de los procesos de acuerdo a la empresa**

**Tabla 4.**

*Productos como resultado de los aportes realizados por el practicante.*

ACTIVIDAD	EVIDENCIA
<p>Análisis de mercado de la zona de acción de Distribuidora de Hierros y Aceros La Sede S.A.S., mediante evaluación de mercado y encuesta a clientes frecuentes y no frecuentes.</p>	
<p>Apertura de conversaciones con proveedores nacionales de nuevas líneas de negocio.</p>	
<p>Evaluación de movimientos de las posibles líneas de mercado</p>	

<p>Cotizaciones de maquinaria necesaria para la apertura</p>	
<p>Generación de órdenes de compra y adecuación de las instalaciones</p>	
<p>Elaboración de guías de seguimientos a capacitaciones a nuevos trabajadores</p>	
<p>Implementación y comercialización de líneas aperturadas con seguimientos medibles y verificables dada la correcta implementación dentro de la fuerza laboral disponible.</p>	



Fuente: Elaboración propia.



## 14. Evidencias de la ejecución total del plan de práctica

**Figura 1.**

*Cronograma de pagos administrativos con referencia a responsabilidades fiscales.*

Cronograma pago impuestos detallado					
DISTRIBUIDORA DE HIERROS Y ACEROS LA SEDE SAS 901058690-0 De Enero 01 2023 a Junio 30 2023					
Comprobante	Base ventas	Valor impuesto ventas	Base compras	Valor impuesto compras	Base devolución ventas
	415.150.230,84	78.842.121,42	404.605.760,74	76.762.377,71	9.237.759,38
Impuesto: IVA 19%	414.889.864,07	78.829.103,43	403.800.636,70	76.722.121,51	9.111.854,62
Impuesto: IVA 5%	260.366,77	13.017,99	805.124,04	40.256,20	125.904,76
Tipo: 1	247.181.983,75	6.515.651,90	29.997.973,06	749.949,37	1.319.156,87
Impuesto: Retefuente 2.5%	239.667.290,50	5.991.682,20	29.997.973,06	749.949,37	1.319.156,87
Impuesto: Retefuente 3.5%	58.823,53	2.058,82	0,00	0,00	0,00
Impuesto: Retefuente 7%	7.455.869,72	521.910,88	0,00	0,00	0,00
Tipo: 2	129.264.687,70	410.234,11	30.293.820,17	90.881,48	283.361,34
Impuesto: RetelCA 3	123.654.676,27	370.964,03	30.293.820,17	90.881,48	283.361,34
Impuesto: RetelCA 5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuesto: RetelCA 7	5.610.011,43	39.270,08	0,00	0,00	0,00
Tipo: 3	13.385.416,70	2.007.812,51	0,00	0,00	103.636,21
Impuesto: ReteIVA 15%	13.385.416,70	2.007.812,51	0,00	0,00	103.636,21

Fuente: Elaboración propia.

**Figura 2.**

*Socialización reglamento interno.*

DISTRIBUIDORA DE HIERROS Y ACEROS LA SEDE S.A.S	
Sábado	
Hora de entrada: 7:30 a.m.	
Hora de salida: 1:30 p.m.	
<u>PAR.</u> Para las empresas que laboran el día domingo. Por cada domingo o festivo trabajado se reconocerá un día compensatorio remunerado a la semana siguiente.	
PAR. 1º—Cuando la empresa tenga más de cincuenta (50) trabajadores que laboren cuarenta y ocho (48) horas a la semana, estos tendrán derecho a que dos (2) horas de dicha jornada, por cuenta del empleador, se dediquen exclusivamente a actividades recreativas, culturales, deportivas o de capacitación (L. 50/90, art. 21).	
PAR. 2º—Jornada laboral flexible. (L. 789/2002, art. 51) Modificó el inciso primero del literal C), incluyó el d) artículo 161 del Código Sustantivo del Trabajo.	
c) El empleador y el trabajador pueden acordar temporal o indefinidamente la organización de turnos de trabajo sucesivos, que permitan operar a la empresa o secciones de la misma sin solución de continuidad durante todos los días de la semana, siempre y cuando el respectivo turno no exceda de seis (6) horas al día y treinta y seis (36) a la semana.	
d) El empleador y el trabajador podrán acordar que la jornada semanal de cuarenta y ocho (48) horas se realice mediante jornadas diarias flexibles de trabajo, distribuidas en máximo seis días a la semana con un día de descanso obligatorio, que podrá coincidir	

Fuente: Elaboración propia.

**Figura 3.**

*Relación cuentas por pagar y cuentas por cobrar.*

NUMERO DE COMPROBANTE	VALOR PAGADO	PAGADO A
Nº 0245	\$1.242.350	IMPORINOX
Nº 0219	\$1.417.500	IMPORINOX
Nº 0252	\$380.094	TREFILADOS DE COLOMBIA S.A.S.
Nº 0240	\$108.390	TREFILADOS DE COLOMBIA S.A.S.
Nº 0209	\$310.036	TREFILADOS DE COLOMBIA S.A.S.
Nº 0221	\$237.786	CYRGO S.A.S.
Nº 0249	\$1.185.000	CYRGO S.A.S.
Nº 0208	\$600.000	CYRGO S.A.S.
Nº 0207	\$605.100	GUIFRAN
Nº 0244	\$972.000	CONSTRULLANOS
Nº 0237	\$720.000	CONSTRULLANOS
Nº 0231	\$720.000	CONSTRULLANOS
Nº 0228	\$720.000	CONSTRULLANOS
Nº 0250	\$721.952	DISTRIBUCIONES LQDS
Nº 0235	\$1.150.139	DISTRIBUCIONES LQDS
Nº 0222	\$1.000.000	DISTRIBUCIONES LQDS
Nº 0234	\$940.319	DISTRIBUCIONES LQDS
Nº 0227	\$210.812	ARCOE S.A.S.
Nº 0215	\$270.000	ARCOE S.A.S.
Nº 0219	\$172.181	ARCOE S.A.S.
Nº 0206	\$150.000	ARCOE S.A.S.
Nº 0247	\$809.930	DEPOSITO IMPERIO LER S.A.S.
Nº 0242	\$743.668	DEPOSITO IMPERIO LER S.A.S.
Nº 0225	\$800.000	DEPOSITO IMPERIO LER S.A.S.
Nº 0217	\$455.400	DEPOSITO IMPERIO LER S.A.S.
Nº 0254	\$57.250	DAVID SANTOS BUITRAGO
Nº 0248	\$1.000.000	DAVID SANTOS BUITRAGO
Nº 0243	\$1.481.934	DAVID SANTOS BUITRAGO
Nº 0236	\$400.000	DAVID SANTOS BUITRAGO
Nº 0224	\$1.500.000	DAVID SANTOS BUITRAGO
Nº 0218	\$340.000	DAVID SANTOS BUITRAGO
Nº 0212	\$1.000.000	DAVID SANTOS BUITRAGO
Nº 0251	\$1.290.000	WESCO S.A.
Nº 0246	\$1.400.000	WESCO S.A.

Fuente: Elaboración propia.

**Figura 4.**

*Creación de relaciones de facturas.*



DISTRIBUIDORA DE HIERROS Y ACEROS  
 LA SEDE S.A.S.

Relación de documentos enviados en la contabilidad de Enero de 2023 FACTURAS DE VENTA N°

FV N°1417	FV N°1451	FV N°1481	FV N°1515	FV N°1550	FV N°1584
FV N°1418	FV N°1452	FV N°1482	FV N°1516	FV N°1551	FV N°1585
FV N°1419	FV N°1453	FV N°1483	FV N°1517	FV N°1552	FV N°1586
FV N°1420	FV N°1454	FV N°1484	FV N°1518	FV N°1553	FV N°1587
FV N°1421	FV N°1455	FV N°1485	FV N°1519	FV N°1554	FV N°1588
FV N°1422	FV N°1456	FV N°1486	FV N°1520	FV N°1555	FV N°1589
FV N°1423	FV N°1457	FV N°1487	FV N°1521	FV N°1556	FV N°1590
FV N°1424	FV N°1458	FV N°1488	FV N°1522	FV N°1557	FV N°1591
FV N°1425	FV N°1459	FV N°1489	FV N°1523	FV N°1558	FV N°1592
FV N°1426	FV N°1460	FV N°1490	FV N°1524	FV N°1559	FV N°1593
FV N°1427	FV N°1461	FV N°1491	FV N°1525	FV N°1560	FV N°1594
FV N°1428	FV N°1462	FV N°1492	FV N°1526	FV N°1561	FV N°1595
FV N°1429	FV N°1463	FV N°1493	FV N°1527	FV N°1562	FV N°1596
FV N°1430	FV N°1464	FV N°1494	FV N°1528	FV N°1563	FV N°1597
FV N°1431	FV N°1465	FV N°1495	FV N°1529	FV N°1564	FV N°1598
FV N°1432	FV N°1466	FV N°1496	FV N°1530	FV N°1565	FV N°1599
FV N°1433	FV N°1467	FV N°1497	FV N° 1531	FV N°1566	FV N°1600
FV N°1434	FV N°1468	FV N°1498	FV N°1532		FV N°1601

Fuente: Elaboración propia.

**Figura 5.**

*Formato control de entrega de dotación anual.*



CRONOGRAMA ANUAL DISTRIBUIDORA DE HIERROS Y ACEROS LA SEDE S.A.S AÑO 2023

Fuente: Elaboración propia.

## 15. Evidencia de la ejecución total del plan de práctica

**Tabla 5.**

*Porcentaje de implementación del plan de prácticas.*

<b>ACTIVIDADES</b>	<b>CUMPLIMIENTO</b>
Revisión del flujo de entradas y salidas en el inventario para productos de menor y mayor cuantía.	<b>100 %</b>
Controlar la información documentada del sistema de inventarios, garantizando que esté disponible y protegida adecuadamente.	<b>100%</b>
Recopilar la información establecida en el Sistema de Gestión de la Calidad, para tener acceso a los listados y certificados de calidad de los HEAT de importación.	<b>100%</b>
Garantizar los registros de las entradas, en los controles manuales llevados internamente (PEPS).	<b>100%</b>
Hacer seguimiento administrativo, financiero y operativo al cumplimiento del cronograma de vencimientos de clientes y proveedores.	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

## 16. Conclusiones

Inicialmente se logró identificar que la empresa Distribuidora de Hierros y Aceros La Sede S.A.S., no contaba con un sistema de control de inventarios, por lo cual no se tenía claridad respecto a los costos de ventas, ya que no se realizaba el seguimiento postventa a los clientes. Adicionalmente la organización no contaba con sistemas integrados de gestión, y tampoco se tenía claridad en lo referente a los gastos administrativos. Lo anterior estaba relacionado con que la empresa no contaba con un manual de funciones definido, ni un manual de procesos que garantizaran su funcionamiento óptimo y eficaz.

En consecuencia, se propusieron e implementaron acciones de mejora tales como: La creación de un manual de funciones que permita el cumplimiento de las actividades y responsabilidades de los empleados, también la creación de cronogramas de actividades, así como la sistematización de procesos administrativos como facturación electrónica, manejo de inventarios, creación de bases de datos con los clientes, proveedores y terceros que faciliten los procesos administrativos de la compañía, aportando a la mejora continua y permanente de la misma, con el fin de ser cada día más competitivos y seguirse posicionando en el mercado

## 17. Bibliografía

Compañía General de Aceros S.A. (2020). *Acero Grado Estructural, Referencia: Lámina A36*. [https://www.cga.com.co/wp-](https://www.cga.com.co/wp-content/uploads/2020/07/Ficha_T%C3%A9cnica_Aceros_Grado_Estructural_A36.pdf)

[content/uploads/2020/07/Ficha\\_T%C3%A9cnica\\_Aceros\\_Grado\\_Estructural\\_A36.pdf](https://www.cga.com.co/wp-content/uploads/2020/07/Ficha_T%C3%A9cnica_Aceros_Grado_Estructural_A36.pdf)

Ministerio de Educación Nacional. (2006). *Norma Técnica Colombiana NTC 4595 Ingeniería Civil y Arquitectura. Planeamiento y Diseño de Instalaciones y Ambientes Escolares*.

[https://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-96894\\_Archivo\\_pdf.pdf](https://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-96894_Archivo_pdf.pdf)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2013). *Norma Técnica Colombiana NTC 4201 Accesibilidad de las Personas al Medio Físico. Edificios y espacios urbanos*.

*Equipamientos. Bordillos, Pasamanos, Barandas y Agarraderas*.

<https://www.mincit.gov.co/ministerio/ministerio-en-breve/docs/4201.aspx>

Distribuidora de Hierros y Aceros La Sede S.A.S. (2022) *Página Web de la Compañía*.  
<https://distribuidora-de-hierros-y-aceros-la-sede.business.site/>

American Society for Testing and Materials. (2019). *Standard Specification for Carbon Structural Steel*. [https://www.astm.org/a0036\\_a0036m-19.html](https://www.astm.org/a0036_a0036m-19.html)