

IMPLEMENTACION DE SISTEMA DE GESTION DE COBRO PARA LA EMPRESA SMAC REPUESTOS

Nombre de los estudiantes
MANUEL ANTONIO MOLINA MORRON

Trabajo de Investigación o Tesis Doctoral como requisito para optar el título de
ESPECIALISTA EN GERENCIA E INNOVACION

Tutores
Phd. PINCE TORRES

Antecedentes:

La falta de controles para una gestión de cobro óptima y de políticas para el otorgamiento de créditos de la empresa SMAC REPUESTOS se ha venido evidenciando en las fallas de liquidez que ha tenido la empresa, esto gracias, a los incumplimientos en las obligaciones que la empresa tiene con sus proveedores así como en un aumento exponencial en los gastos administrativos, operativos y de nómina, evidenciado en la reducción en los volúmenes de ventas.

Objetivos:

Objetivo general.

- Implementación de un sistema de gestión de cobros para la empresa **SMAC REPUESTOS.**

Objetivos específicos.

- Diagnosticar cual sería la normativa y plazos justa para gestión de las cuentas por cobrar.
- Proponer un método que contribuya en la planificación de los pagos de las cuentas por cobrar.
- Diseñar estrategia que brinde un servicio de calidad y confiables para con las cuentas por cobrar.

Materiales y Métodos:

- **Alternativas de solución:** Por medio de este estudio de caso se busca implementar estrategias, normativas y plazos en tiempo que permitan optimizar la reducción de costos en la gestión contable de una PYME, teniendo en cuenta la necesidad de satisfacer las exigencias del mercado con nuevas dinámicas de mayor eficiencia para incursionar en los procesos de innovación que cada a día se están ejecutando. Por tanto, La alternativa más viable dentro de todo lo que se logró indagar fue la implementación de un sistema de cobro que cuente con filtros para estudiar la viabilidad y la credibilidad del cliente ante sus requerimientos, mediante unos lineamientos los cuales el departamento de cartera tenga que basarse para realizar procedimientos comerciales con los posibles clientes.

Resultados:

Luego del análisis se decidió ejecutar el siguiente plan de acción para las cuentas por cobrar de la empresa **SMAC REPUESTOS**.

1. Los nuevos clientes deben demostrar entre 7 y 9 meses en compras por suma superior a los \$ 12.000.000.
2. El cliente debe presentar una solicitud de crédito firmada por el gerente o el representante legal de la empresa junto con otros documentos.
3. Diligenciar y firmar una solicitud de crédito junto con un pagare en blanco y una carta autorizando a **SMAC REPUESTOS**, rellenar los espacios en blanco del pagare con la posible mora seguido de una carta autorizando la consulta y reporte en centrales de riesgos.
4. La apertura del cupo de crédito se realiza con el 75% de las compras que el cliente realizó durante los 9 meses anteriores.
5. Realizar seguimientos que a los 30 días se realice llamada al cliente junto con una carta, a los 60 días en caso que persista el incumplimiento realizar una visita previa con coordinación por parte del departamento de cartera y a los 90 días transferir cobranza al departamento legal

Palabras clave: Control, crédito, sistemas de cobranzas, control interno, cobranzas, control de riesgo

ABSTRACT**Background:**

The absence of control optimal collection management and policies for the granting of SMAC REPUESTOS credits has been evidenced in the liquidity failures that the company has had, thanks to the breaches in the obligations that the company it has with its suppliers as well as an exponential increase in administrative, operational and salaries, evidenced in the reduction in sales volumes.

Objective:**Main objective:**

- Implementation of a collection management system for SMAC REPUESTOS.

Specific objective

- Diagnosing what would be the regulation and fair terms for managing accounts receivable.
- Proposing a method that contributes to the planning of payments of accounts receivable.
- Designing a strategy that provides a quality and reliable service for the accounts receivable.

Materials and Methods:

• **Solution alternatives:** this research is looking for implement strategies, regulations and deadlines that allow optimizing the cost reduction in the accounting management of a company, taking into account the need to meet market demands with new, more efficient dynamics to venture into the innovation processes that are being executed every day. Therefore, the most viable alternative within all that was investigated was the implementation of a collection system that has filters to study the viability and credibility of the client to their requirements, through guidelines that the portfolio department must rely on Commercial procedures with potential customers.

Results:

After the analysis it was decided to execute the following action plan for the accounts receivable of the company SMAC REPUESTOS:

1. New customers must demonstrate between 7 and 9 months in purchases totaling more than \$12.000.000.
2. The client must submit a credit application signed by the manager or the legal representative of the company.
3. Fill out and sign a credit application together with a blank promissory note and a letter authorizing SMAC REPUESTOS to fill in the blank spaces of the promissory note, followed by a letter authorizing the consultation and reporting in risk center.
4. The opening of the credit is made with 75% of the purchases made by the client during the previous 9 months.
5. Follow up that after 30 days a call is made to the client along with a letter, at 60 days make a prior visit with coordination by the credit department and after 90 days transfer collection to the legal department.

KeyWords: Control, credits, collection systems, internal control, collection, risk of control.

REFERENCIAS

1. Altuve, J. G. (2015, Diciembre). Rentabilidad de la variable de activos corrientes o circulante. *Actualidad contables faces*, 17.
2. Andrade, E. J. (2011). Gestión de créditos y cobranzas para prevenir y recuperar la cartera vencida del banco pichincha de la ciudad de Guayaquil del año 2011. Guayaquil, Ecuador.

3. Buitrago, D., & Hurtado, G. (2018). Diagnostico y caracterización de los procedimientos de control interno para el area de tesoreria de la empresa EMSSANAR ESS. Cali, Colombia.
4. Chiesa, F. (2004). Metodologia para seleccion de sistemas ERP. *CAPIS*, 6(1).