

Informe de Práctica Profesional
Gedisa Colombiana S.A.S.

Laura Melisa Díaz Melo

Dirigido por

Jorge Eliecer Garcia Rico
Profesor de Negocios Internacionales

Universidad Santo Tomás
Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C.

2020

Tabla de contenido

Tabla de contenido

Lista de figuras	3
Agradecimientos	3
Resumen	4
Abstract	4
Introducción	5
Gedisa Colombiana S.A.S	6
Aspectos generales.....	6
Misión	6
Visión.....	6
Ubicación Geográfica.....	7
Estructura Organizativa.....	8
Descripción laboral.....	8
Análisis DOFA.....	9
Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales.....	10
Planteamiento central del informe de prácticas profesionales.....	10
Objetivo General.....	10
Objetivos Específicos	10
Programación de actividades realizadas en la organización	11
Ciclos del desarrollo de la práctica profesional de la empresa.....	11
Experiencias.....	14
Contenido de plan de mejora	14
Propuesta de mejora	14
Conclusiones	15
Recomendaciones	15
Referencias bibliográficas	16
Anexos	17

Lista de figuras

Tabla 1. Matriz DOFA	9
Tabla 2. Ciclos de seguimiento	11
Ilustración 1. Ubicación geográfica	7
Ilustración 2. Organigrama organizacional	8

Lista de anexos

Anexo A. Fotos de las instalaciones de Gedisa Colombiana SAS	6
Anexo B. Clientes grandes con sus respectivas licitaciones	12

Agradecimientos

Primero que todo quiero darle gracias a Dios por darme la oportunidad de llegar hasta este punto de mi vida, en segundo lugar, a mis padres, por darme la oportunidad y ese voto de confianza que depositaron en mí para poder continuar con el legado familiar, y por último gracias a la Universidad por los conocimientos y momentos que me aportaron durante estos cinco años.

Resumen

Gedisa Colombiana SAS, cuya actividad económica es la venta de suministros para exploración, minería, construcción y demolición. Desempeñando actividades laborales en el área de importaciones y siendo auxiliar de facturación. El proceso de aprendizaje ha sido paulatino, desde importaciones hasta administrativo e incluso operativo.

Con el fin de evitar sanciones económicas a la empresa, se decidió empezar a hacer revisiones en el área contable con ayuda de un revisor fiscal, área contable y administrativa y hacer las actualizaciones tecnológicas para tener la factura electrónica para la primera semana del primer mes del próximo año.

Palabras Claves: facturación, actualizaciones, aprendizaje, práctica, revisiones.

Abstract

I am currently doing professional practices in the family business Gedisa Columbian SAS, whose economic activity is the sale of supplies for exploration, mining, construction and demolition. I am working in the area of imports and being a billing assistant. My learning process has been gradual, from imports to administrative and even operational. In order to avoid economic restrictions to the company, decide to start reviewing the accounting area with the help of a tax auditor and make the technological updates to have the electronic invoice for the first week of the first month of next year.

Key Works: billing, penalties, updates, learning, practice, reviews.

Introducción

Gedisa Colombiana es una PYME de 28 años en el mercado colombiano, cuya actividad económica es la comercialización de aceros de perforación para minería y construcción, siendo así la distribuidora autorizada de grandes marcas a nivel mundial, tales como:

Asia: Edicon (India), Sinodrill (India), Rike Tool (China), One Machine (Corea del Sur), MSB (Corea del Sur), Furukawa (Japón), Big Stone (Corea del Sur).

Europa: Inan Makina (Turquía), Gonar (Polonia), Monark (Noruega), P&V(Inglaterra).

Norteamérica: Brunner & Lay (Estados Unidos), Dicorp (Canadá).

Ofreciendo a los clientes desde gama media, hasta gama alta en todos los productos que se comercializan, incluyendo un acompañamiento (Servucción) post venta sea en zona rural o zona urbana.

A través de los años los jefes se dieron cuenta que el pago de impuestos cada vez era imposible, con cifras elevadas e inexplicables, sentían que los números nunca eran favorables para la empresa y que con el paso del tiempo tendrían que liquidar la empresa para poder pagar los impuestos. Así que como último recurso y después de muchas sospechas ante graves errores en el área contable, decidieron hacer auditoria donde encontraron las causas de los problemas financieros de la empresa.

Gedisa Colombiana S.A.S.

Aspectos generales

Empresa colombiana creada el 28 de enero de 1992. Hoy en día tiene 28 años de experiencia en el sector de aceros de perforación para minería y construcción, llegando a sobresalir y ser conocida en todo el sector. Cuenta con dos sedes a nivel nacional, la principal en Bogotá y una bodega en Girardota - Antioquia donde es oficina y también llegan las importaciones grandes.

Anexo A

Misión

“Atender exploración, minería, geotecnia, hidrocarburos, explotación de minas y canteras, construcción de obras de infraestructura y demolición, ya que dicho sector requiere de empresas pujantes que aportarán al crecimiento económico del país. ” GEDISA COLOMBIANA SAS, 2017.

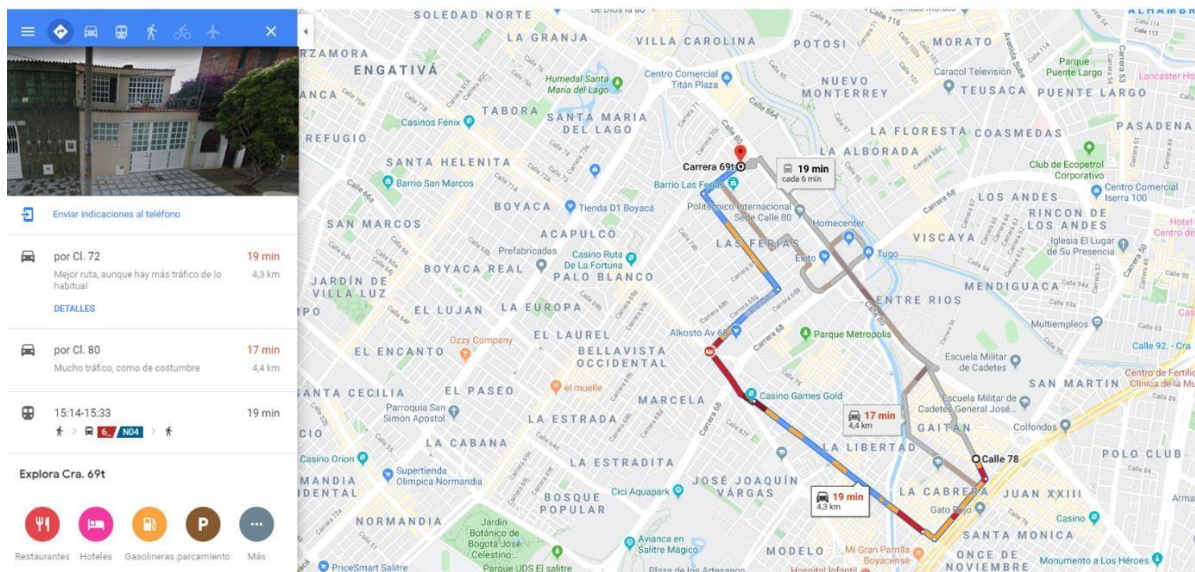
Visión

“El correcto acompañamiento que se ofrece a los clientes promoverá nuestro crecimiento. En el año 2025 nos reconocerán desde las ciudades principales hasta los lugares más remotos del territorio nacional. ” GEDISA COLOMBIANA SAS, 2017

Ubicación Geográfica

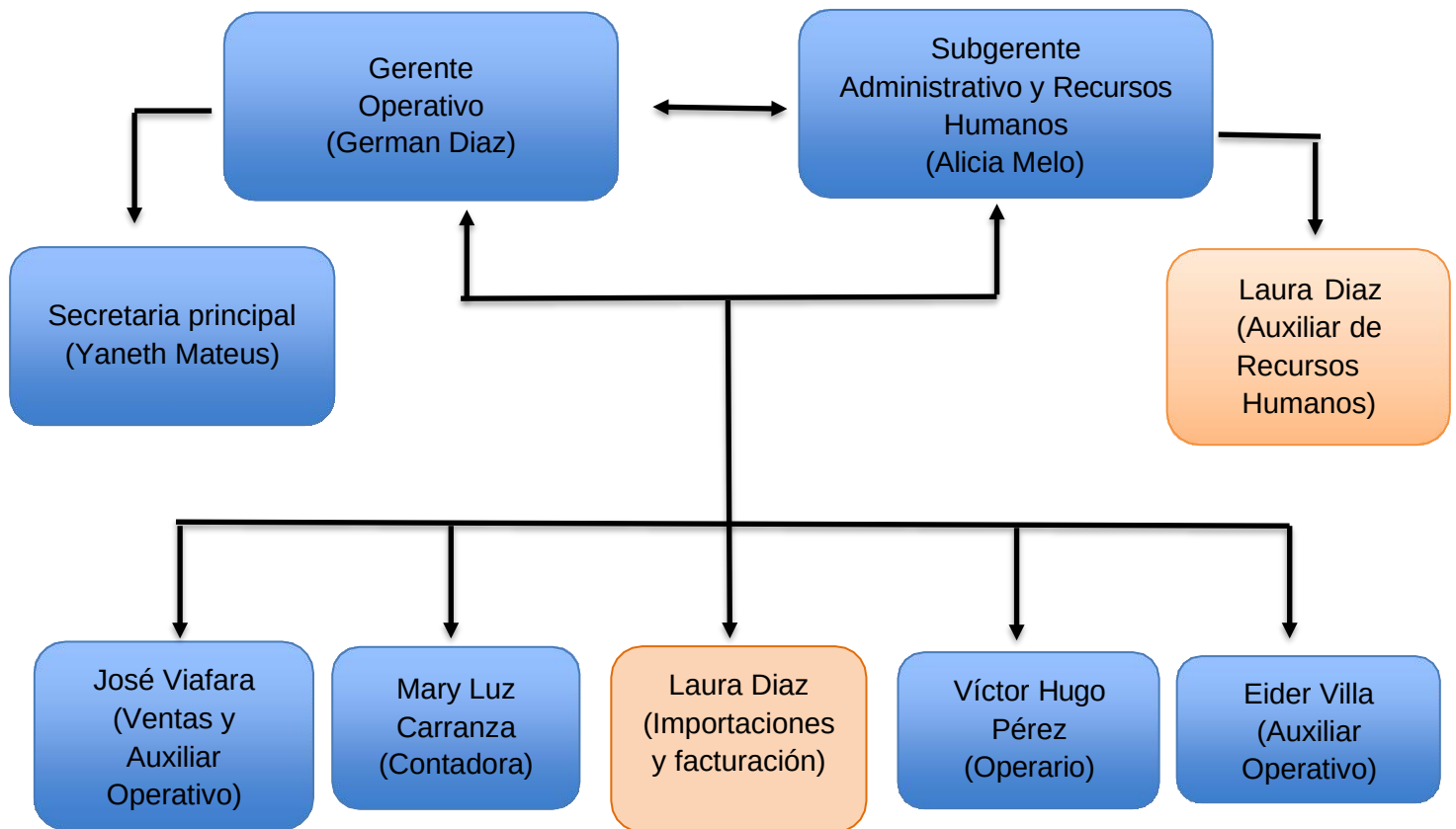
Se encuentra ubicada en Bogotá, Calle 78 A # 69T 65 barrio Bonanza

Ilustración 1. Ubicación geográfica



Nota. Google Maps. (2019). Google maps. ubicación geográfica. Recuperado de: <https://n9.cl/klo18>

Estructura Organizativa



Nota. Gedisa, S. A. S. (2019). Gedisa S.A.S. Recuperado de: <http://www.gedisacol.com/>

Descripción laboral

Con experiencia de más de cinco años y laborando en Gedisa Colombiana desde hace dos años con un contrato a término indefinido, por lo que ha pasado por varios cargos, desde mensajería para radicación de factura, entrega de pedidos, auxiliar de compras, auxiliar en el sistema de gestión y salud en el trabajo (*VIGÍA OCUPACIONAL*), auxiliar de administración y contabilidad, facturación e importación. Adquiriendo conocimiento por parte de los proveedores y jefes.

Análisis DOFA

Tabla 1. Matriz DOFA

Fortalezas	Debilidades
1. Volumen de ventas. 2. Posicionamiento en el mercado nacional. 3. Excelente atención postventa. 4. El conducto regular es ágil. 5. Flujos de comunicación optima con los clientes.	1. Manejos administrativos con contratiempos, como radicación de facturas fuera de fechas estipuladas. 2. Comunicación limitada entre áreas. 3. Escasa dinámica laboral en el personal 4. Poco sentido de pertenencia de los trabajadores
Oportunidades	Amenazas
1. Mayor reconocimiento en el sector, para poder tener crecimiento paulatino, poder generar empleo y ayudar al crecimiento del país. 2. Fenalcarbon, firmó pacto por crecimiento del sector minero. (crecimiento económico en el sector del carbón) 3. Ser distribuidores de grandes empresas que tienen licitaciones en el país. <i>Anexo B. Clientes grandes con sus respectivas licitaciones</i>	1. Fluctuación del dólar 2. Contratiempos de las importaciones por causas externas 3. Cartera sin cobrar, por contratiempos de los clientes. 4. Competencia desleal. (no se lleva a cabo la ley 80 de 1993)

Nota. Gedisa, S. A. S. (2019). Gedisa S.A.S. Recuperado de: <http://www.gedisacol.com/>

Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales

Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

Ya que Gedisa Colombiana SAS es una PYME, la rotación del personal no es muy frecuente, siendo así muy pocas las ocasiones en las que se hacen auditorías a las áreas que componen la empresa, ocasionando contratiempos en la venta, facturación y recuperación de cartera.

También el poco sentido de pertenencia que han tenido algunos trabajadores con la empresa, ha ocasionado problemas de despachos y cotizaciones tardías, volviendo un círculo vicioso en el que tanto los clientes como la empresa son los perjudicados.

Aun así, con alicios de agilizar las áreas y sus procesos, se pondrá en marcha la ejecución de la factura electrónica para no entorpecer la actividad económica de la empresa.

Objetivo General

La implementación de la factura electrónica en su totalidad, apoyándonos del software contable que la empresa tiene (Helisa), esto con el fin de evitar sanciones económicas por parte de la DIAN e ir de la mano de los clientes que ya solicitan la factura electrónica que se ejecutará para no afectar las relaciones comerciales de la empresa con sus clientes.

Objetivos Específicos

- ✓ Optimizar procedimientos por medio de la agilidad se trabaja con los proveedores y clientes.
- ✓ Poseer una relación gana-gana con los clientes, atendiendo las cotizaciones, órdenes de compra, despachos y atención post venta, para que los clientes puedan continuar con sus labores sin ningún inconveniente.
- ✓ Capacitar a los trabajadores en conocimientos contables con ayuda de Helisa, (Sistema Administrativo Integrado / Software Contable).

Programación de actividades realizadas en la organización

Ciclos del desarrollo de la práctica profesional de la empresa

Tabla 2. Ciclos de seguimiento

FECHA	ACTIVIDA DESARROLADA	LOGRO	DIFICULTAD
AGOSTO	Recibí capacitación por parte del área de facturación.	Conocer un paso a paso la facturación	Tomo tiempo para aprender a manejarlo
	Realice empalme por parte del área de recursos humanos	Ejecutamos actas faltantes	Conocimiento en el SSGST
	Recibí capacitación por parte de la empresa que brinda sus conomientos en seguridad social.	Entender poco a poco los manejos de esta área.	Poco tiempo de capacitación
	Participación en auditoria a la contadora	Enterarme de los problemas que ha financieros que ha dejado la contadora	Algunos vacíos por poco conocimiento contable
	Recibí una pequeña capacitación por parte de la secretaria, indicándome los transportadores nacionales con los que trabaja la empresa.	Empecé a programar los camiones y mensajería de la empresa.	Ninguna
	Realizar facturas a computador	Familiarizarme con el formato de facturación	Ninguna
FECHA	ACTIVIDA DESARROLADA	LOGRO	DIFICULTAD
SEPTIEMBRE	Recibí capacitación del nuevo formato para diligenciar en el área de importaciones.	Agilizar las importaciones	Ninguna
	Adquirí empalme de importaciones anteriores y próximas a realizar	Entender las importaciones que venían en camino	Poca comunicación con los proveedores de las nuevas importaciones.

	Participación en junta con revisor fiscal y abogados de la empresa.	Conocimiento del cien por ciento de la situación financiera de la empresa y de los cambios próximos a realizar.	Ninguna
	Realizar la primera importación	Asignar carga marítima desde la India	Poca comunicación técnica con el proveedor.
	Participación en junta con la futura nueva contadora, revisor fiscal, y abogados.	Entender los cambios por los que la empresa tendría que pasa los siguientes meses	Poco conocimiento contable
FECHA	ACTIVIDAD DESARROLADA	LOGRO	DIFICULTAD
OCTUBRE	Atendí a capacitación en el módulo de ventas, por parte de Helisa	Ninguno	Pocos conocimientos contables
	Se logro realizar inventario en tiempo real, para alimentar el sistema contable.	Empezar a utilizar Helisa.	Mucho inventario para solo dos personas haciéndolo.
	Realización de capacitación sobre convivencia laboral, manejo de estrés y comunicación efectiva.	Aprender a hacer pausas activas	Ninguna
	Llega importación de Miami y procedemos a hacer conteo e ingresarlo en el inventario	Alimentación del inventario	Poco tiempo para la ejecución del inventario
	Sugerir la implementación de la factura electrónica y usar Helisa tanto como se pudiera.	Mis jefes se dieron cuenta que la implementación ya era necesaria.	Computadores sin actualizaciones para que el sistema contable se pudiera desarrollar de manera óptima.

FECHA	ACTIVIDA DESARROLADA	LOGRO	DIFICULTAD
NOVIEMBRE	Asistí a reunión con la nueva contadora, revisor fiscal y abogados.	Empezar a hacer cambios medianos para la ejecución de la factura electrónica	Conocimientos básicos en Helisa.
	Realización de cotizaciones a clientes grandes	Conocimiento de la forma de trabajar de los clientes	ninguna
	Realizar importación desde Seúl-Corea del Sur, en modalidad currier.	Aprender detalles del BL	No especificar que era un descargue directo.
	Diseñar el nuevo formato único para la empresa en facturación electrónica.	Ejecutar el formato en su totalidad.	Ayuda externa por parte de un trabajador de Helisa.

FECHA	ACTIVIDA DESARROLADA	LOGRO	DIFICULTAD
DICIEMBRE	Se enviaron las pruebas de factura electrónica a la DIAN	Ochenta por ciento de las fueron aceptadas por la DIAN.	Plataforma de la DIAN colapsaba.
	Realización de los exámenes de salud de egreso anual a los colaboradores.	Todos obtuvimos el examen	Poco tiempo.
	Agendar importaciones para el mes de enero.	Las tres importaciones se agendaron con éxito.	Poco tiempo antes de navidad.
	Capacitación de auto cuidado	Aprender sobre los riesgos a los que nosotros mismo nos sometemos y como evitarlos	ninguno
	Actualización paulatina del RUT y correo electrónico al cual recibirán la factura electrónica los clientes.	Un treinta por ciento de los clientes de pudo actualizar	Los clientes no ven como prioridad esa clase de petición.

Experiencias

He tenido la oportunidad de asistir a ferias empresariales, en donde nos reunimos con los proveedores y también vamos en busca de más de estos, probando productos de casi todos los continentes, así mismo también adquiero conocimiento en el sector minero, de construcción, geólogo y perforación.

Cada año asisto mínimo a dos ferias de estas, la mayoría son internacionales como la de Mining Show Indonesia o Expo Show Las Vegas.

También desempeño el rol de traductora cuando los proveedores nos visitan en las instalaciones de Gedisa o cuando asistimos a las ferias internacionales.

Contenido de plan de mejora

Propuesta de mejora

La propuesta que fue presentada a los jefes directos es una propuesta que en primera instancia evita que vuelvan a pasar terribles errores como lo fue con el área contable, y en segunda instancia el cumplimiento de las leyes contables en Colombia.

La realización de auditorías a las áreas que confirman la empresa tiene que ser regaladas para poder evitar y corregir errores, a su vez la implementación de la factura electrónica ayudara a que los procesos en toda la empresa sean mas ágiles, beneficiando, a los proveedores, clientes y por supuesto a la empresa. La implementación del sistema contable ayudara a tener un manejo real del inventario, así se podrá saber que dispone la empresa y a su vez ayudara a los impuestos de esta. Una vez se tenga alimentado el inventario a la hora de presentar impuestos a la DIAN, estos serán el resultado de una buena calculación tributaria.

Conclusiones

Se logró evidenciar cambios tecnológicos en el noventa por ciento de la empresa, agilizando los procesadores y la ejecución de las facturas y remisiones. Se han realizado capacitaciones del sistema contable en un ochenta por ciento para que no solo la persona de facturación se dedique a facturar sino también los vendedores lo puedan hacer. Se enviaron cien facturas electrónicas de prueba a la DIAN de las cuales solo el diez por ciento fueron incorrectas. Esto con el fin de no tener errores cuando la factura sea ejecutada en su totalidad a la segunda semana de febrero del próximo año. Aun así, debemos trabajar duro todo el mes de diciembre para que la factura quede totalmente implementada en la empresa, y así seguir siendo la piedra en el zapato de grandes empresas que comparten nuestra misma actividad económica.

Recomendaciones

La implantación de nuevos equipos tecnológicos o la actualización es muy importante y más cuando una empresa está creciendo paulatinamente, sugiero que la empresa deba adoptar esta medida ya que los procesos administrativos y operacionales seria más rápidos, generando mayor credibilidad frente a los clientes.

Las entrevistas para próximos aspirantes a cargos en la empresa deben ser mas objetivas, ya que se contrata solo por recomendación y no por méritos.

También sugiero capacitar a los trabajadores para que el rendimiento de ellos sea el más optimo, agilizando todas las áreas de la empresa.

Referencias bibliográficas

Gedisa, S. A. S. (2019). Gedisa S.A.S. Recuperado de: <http://www.gedisacol.com/>

Google Maps. (2019). Google Maps. Ubicación geográfica. Recuperado

de: [https://www.google.com/maps/dir/Calle+78/Cra.+69t,+Bogot%C3%A1,+Cundinamarca/@4.6797029,-](https://www.google.com/maps/dir/Calle+78/Cra.+69t,+Bogot%C3%A1,+Cundinamarca/@4.6797029,-74.0867572,15z/data=!3m1!4b1!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x8e3f9afb0141562d:0x133720d761d5a8da!2m2!1d-74.0714003!2d4.6729457!1m5!1m1!1s0x8e3f9b238fdfa5c1:0x92650b5c62e4d661!2m2!1d-74.0853792!2d4.6901799)

[74.0867572,15z/data=!3m1!4b1!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x8e3f9afb0141562d:0x1337](https://www.google.com/maps/dir/Calle+78/Cra.+69t,+Bogot%C3%A1,+Cundinamarca/@4.6797029,-74.0867572,15z/data=!3m1!4b1!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x8e3f9afb0141562d:0x133720d761d5a8da!2m2!1d-74.0714003!2d4.6729457!1m5!1m1!1s0x8e3f9b238fdfa5c1:0x92650b5c62e4d661!2m2!1d-74.0853792!2d4.6901799)

[20d761d5a8da!2m2!1d-](https://www.google.com/maps/dir/Calle+78/Cra.+69t,+Bogot%C3%A1,+Cundinamarca/@4.6797029,-74.0867572,15z/data=!3m1!4b1!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x8e3f9afb0141562d:0x133720d761d5a8da!2m2!1d-74.0714003!2d4.6729457!1m5!1m1!1s0x8e3f9b238fdfa5c1:0x92650b5c62e4d661!2m2!1d-74.0853792!2d4.6901799)

[74.0714003!2d4.6729457!1m5!1m1!1s0x8e3f9b238fdfa5c1:0x92650b5c62e4d661!2m2!](https://www.google.com/maps/dir/Calle+78/Cra.+69t,+Bogot%C3%A1,+Cundinamarca/@4.6797029,-74.0867572,15z/data=!3m1!4b1!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x8e3f9afb0141562d:0x133720d761d5a8da!2m2!1d-74.0714003!2d4.6729457!1m5!1m1!1s0x8e3f9b238fdfa5c1:0x92650b5c62e4d661!2m2!1d-74.0853792!2d4.6901799)

[1d-74.0853792!2d4.6901799](https://www.google.com/maps/dir/Calle+78/Cra.+69t,+Bogot%C3%A1,+Cundinamarca/@4.6797029,-74.0867572,15z/data=!3m1!4b1!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x8e3f9afb0141562d:0x133720d761d5a8da!2m2!1d-74.0714003!2d4.6729457!1m5!1m1!1s0x8e3f9b238fdfa5c1:0x92650b5c62e4d661!2m2!1d-74.0853792!2d4.6901799)

Anexos

Anexo A. Fotos de las instalaciones de Gedisa Colombiana SAS

Sede principal – Bogotá

Área Administrativa



Área de Bodega y Almacenamiento



Sede en Girardota -Antioquia

Área de Bodega y Almacenamiento



Anexo B. Clientes grandes con sus respectivas licitaciones.

CLIENTES GRANDES

LICITACIONES

- Logan Drilling -----> Gramalote (licitación minera)
- Drummond LTD -----> Loma Cesar (licitación minas de carbón)
- Mincivil -----> Duitama Boyacá (mina de caliza)
- El Condor -----> Pacífico 3 (infraestructura)
- Mineros Nacionales -----> Marmatos - Caldas (minas de oro)
- Mineros SA -----> Bagre - Antioquia (minas de oro)
- Grand Colombia Gold -----> Buriticá- Antioquia (minas de oro)
- Estyma -----> Túnel de Guaduas a Villeta (infraestructura)