

**Reestructuración de Informes Contables, para los Estándares de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en la empresa Mercados Familiares Ltda. (Mercafam)**

**Presentado por:**

**Diana Marcela Gutierrez Baquero**

**Trabajo presentado para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales**

**Dirigido por:**

**Leidy Viviana Quintín Lizcano**

**Mg en Finanzas**

**Universidad Santo Tomás**

**División de Ciencias Económicas y Administrativas**

**Facultad de Negocios Internacionales**

**Bogotá DC 2021**

## **AGRADECIMIENTOS**

Luego de una larga trayectoria; heme aquí, después de casi 6 años de carrera profesional donde en primer lugar debo agradecer a la vida y a Dios por haberme dado la perseverancia y sabiduría de llegar a este punto, también fue un camino donde en todo momento hubo obstáculos en el ámbito académico y personal, no ha sido fácil, de hecho nadie dijo que sería fácil; pero ahí está reflejada la satisfacción tan grande que puedo sentir en este momento de mi vida donde no creo que haya terminado un camino, al contrario creo firmemente que gracias a este proceso empezaré un sendero nuevo con bases que solo la Universidad Santo Tomás y la facultad de Negocios Internacionales puede ofrecer a sus estudiantes.

Debo agradecer a mi madre y mi abuela, piezas fundamentales en mi vida y en esta etapa, gracias a su amor y esfuerzo puedo celebrar este momento; quiero agradecer a mi pareja y colega Bryan Rodriguez por siempre estar dispuesto, por compartir metas, por ser un apoyo y motivación en la vida; por último a mi compañera y también colega, Laura Castiblanco, que me ha brindado su amistad incondicional a lo largo de estos años, los dos últimos fueron uno de los regalos que la universidad me dio para el resto de la vida.

Por último, a la empresa donde he laborado desde 2018, Mercafam, gracias por darme la oportunidad de estudiar y trabajar, por acomodarse a mis horarios, por ponerme primero como ser humano y luego como trabajadora, gracias por permitirme explorar todas las áreas de la compañía, por aprender de todo un poco, por responder a todas mis preguntas e inquietudes frente a procesos de los cuales no tenía conocimiento, por su comprensión y cariño, gracias infinitas.

## **RESUMEN**

A partir de la experiencia adquirida como auxiliar administrativo, contable y de cartera en Mercados Familiares (Mercafam), se propone un plan de mejora enfocado al rediseño de dos de los tres informes contables, planilla de ventas diarias y hoja de cierre, que son utilizados para registrar las ventas realizadas en los supermercados Mercafam, con el fin de hacer eficientes dos procesos importantes en el departamento contable, como son la revisión y recolección de datos y su respectivo procesamiento.

La idea consiste en transformar la información más relevante al momento de ingresarla en el programa de contabilidad Helisa, dónde se pretende reestructurar las cifras de los informes planilla de ventas diarias, comprobante de diario y hoja de cierre, de este modo entregar al área contable información verídica que posteriormente será aplicada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

## **INTRODUCCIÓN**

El recurso humano en la era digital debe entender y adaptar la tecnología como un aliado estratégico y no como un adversario, por tanto, las organizaciones deben tomar provecho de las herramientas digitales e implementarlas en las diferentes áreas de la compañía, sabiendo que, sin el apoyo de dichas herramientas, la empresa puede enfrentar falencias al momento de comunicar y retroalimentar procesos ejecutados.

En este caso se analizará la transformación del área contable de Mercados Familiares (Mercafam), una empresa colombiana con más de 40 años en el mercado. Para ello, es preciso implementar cambios que optimicen el tiempo de gestión que emplean los colaboradores del área mencionada. Teniendo en cuenta lo anterior, este plan pretende mejorar el nivel de productividad del auxiliar de pagos de Mercafam, con el fin de disminuir el tiempo en el puesto de trabajo y así mismo minimizar el riesgo del error humano al momento de procesar la información contable.

Entonces se busca reestructurar la forma en que el auxiliar de cartera y el auxiliar contable obtienen y utilizan datos provenientes de los informes de diario (planilla de ventas diarias, comprobante de diario y hoja de cierre) para reajustar los procesos y la cantidad de tiempo empleada por cada uno de los responsables.

## **TABLA DE CONTENIDO**

<b>LA EMPRESA</b>	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Aspectos Generales	7
Misión, Visión y Valores	7
Ubicación Geográfica	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Estructura Organizativa	10
Unidad o departamento en el que se desarrolla la práctica	12
Análisis DOFA Mercafam	12
<b>PLANTEAMIENTO PLAN DE MEJORA</b>	13
Planteamiento central	13
Importancia, limitaciones y alcance	13
Objetivo general	15
Objetivos específicos	15
<b>CONTENIDO PLAN DE MEJORA</b>	16
Propuesta de mejora	16
Reestructuración de informes	18
Hoja de cierre	20
Planilla de ventas diarias	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>SEGUIMIENTO PRÁCTICA PROFESIONAL</b>	24
Resumen prácticas profesionales	24
<b>Ciclos de práctica profesional desglosados mes a mes</b>	24
Ciclo 1 (2 diciembre-2 enero)	25
Ciclo 2 (2 enero-2 febrero)	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Ciclo 3 (2 febrero-2 de marzo)	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Ciclo 4 (2 de marzo-2 abril)	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Ciclo 5 (2 abril-2 de mayo)	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>ANEXOS</b>	25
Anexo 1: Estrategias DOFA	27
Anexo 2: Error humano	27
Anexo 3: Impuestos	28
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>

## **TABLA DE FIGURAS**

Puntos de venta Mercafam.	9
Organigrama Mercafam.	10
Organigrama área contable.	11
Cuentas contables aplicadas a Mercafam.	18
Formato Hoja de Cierre.	21
Planilla de ventas diarias.	22

## **LA EMPRESA**

### *Aspectos Generales*

#### **Reseña histórica**

Mercados Familiares (Mercafam), es una empresa colombiana dedicada a la compra y venta de productos de la canasta familiar. Nació a finales de 1978, cerca del barrio Kennedy al sur de Bogotá, para convertirse en un establecimiento autoservicio. En 1992, dio apertura a la sucursal Fontibón Carrera 100 para convertirla en la sede principal. Para el año 2010, se inauguró la sede de Modelia y en 2015 la sede Carrera 99 de Fontibón; para ese entonces Mercafam se había convertido en uno de los supermercados más tradicionales entre las comunidades de Fontibón y Kennedy gracias a sus políticas de precios bajos y amplia experiencia en el mercado.

Actualmente se hace referencia a Mercafam por su enfoque en satisfacer las necesidades familiares en un solo lugar y por ofrecer la variedad de productos, desde frutas y verduras hasta elementos de cuidado personal, que son necesarios para el día a día.

### *Misión, Visión y Valores*

#### **Misión**

Trabajar en pro al cliente, buscando satisfacer sus necesidades e intereses, mediante la excelencia en la atención, calidad y surtido, ofreciendo el mejor precio de venta, mantener y desarrollar responsabilidad social y medioambiental. (Mercafam, n.d.)

#### **Visión**

Lograr y mantener una posición de liderazgo en cada uno de los sectores posicionados compitiendo con precios bajos y excelente calidad. Ser competitivo y eficiente

como comercializador, ofrecer no sólo surtido y servicio, sino además innovar en tecnología y satisfacción al cliente. (Mercafam)

### **Valores**

- Veracidad y honestidad en todos los actos de la organización y de nuestros colaboradores se rigen por este valor siendo merecedores de confianza.
- Respeto en el acatamiento y reconocimiento que tenemos por los derechos de los demás.
- Solidaridad, capacidad de sentido colectivo y colaboración, apoyo sin discriminación alguna, responsabilidad asumir los valores garantizando la efectividad representación y calidad de los productos.
- Justicia, en el equilibrio del buen obrar para que todos los colaboradores puedan recibir lo que les corresponde sin discriminaciones acorde a sus derechos y deberes.
- Tolerancia, en la capacidad de saber escuchar y aceptar a los demás sin atentar contra los derechos de cada persona.

### *Ubicación Geográfica*

La cadena de almacenes Mercafam cuenta con 4 puntos de venta en Bogotá: Kennedy, Modelia y dos en Fontibón; además de una bodega de recibo de mercancías en Mosquera.

### *Puntos de venta Mercafam, Bogotá.*



Carrera 99 # 20B-13



Carrera 79 # 42-51 SUR



AV. LA ESPERANZA # 80B-05



Carrera 100 # 22K-35

**Figura 1. Puntos de venta Mercafam, Bogotá. Nota: Imágenes tomadas de Cívico [Fotografía], cívico, 2020.**  
<https://www.civico.com/lugar/supermercado-mercafam-bogota-1/>

Estructura Organizativa

Organigrama Mercafam.

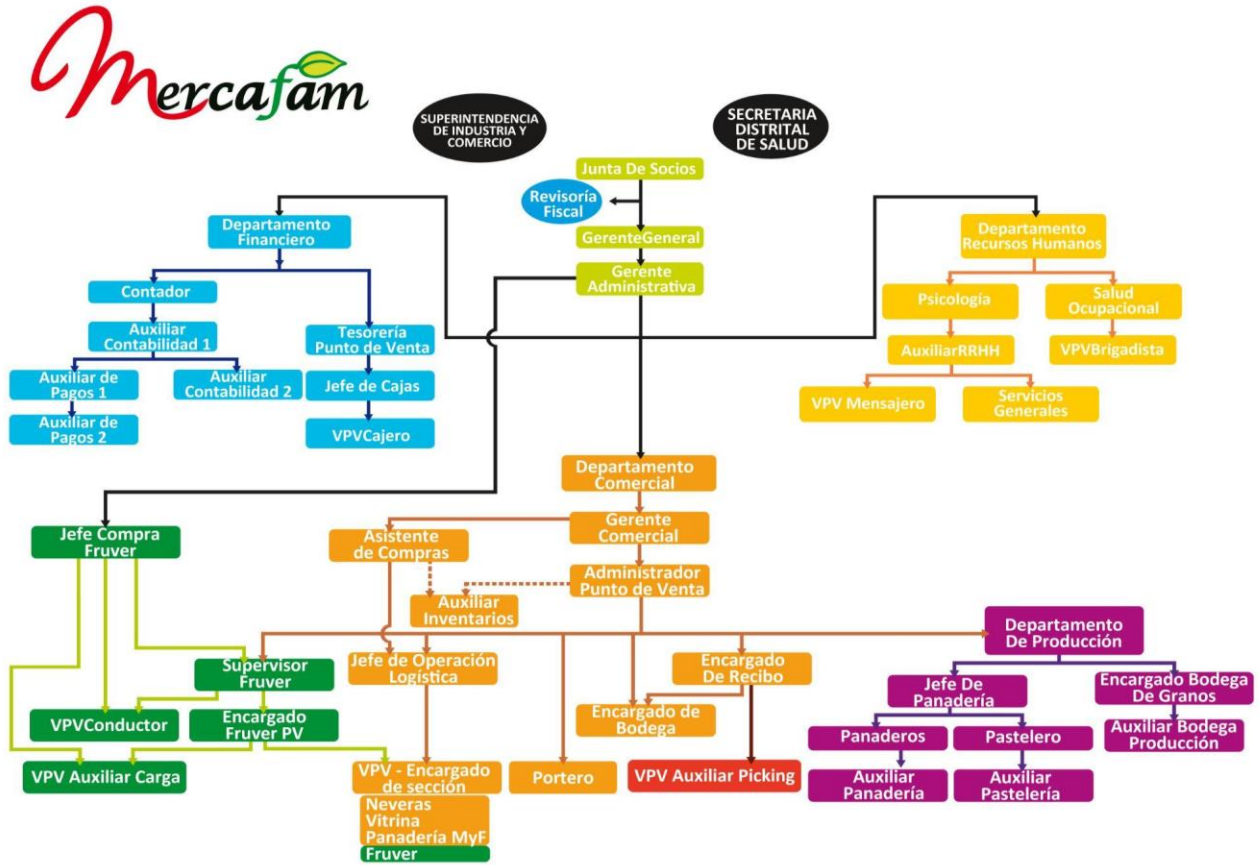


Figura 2. Organigrama Mercafam. Nota: Recuperado de Manual de convivencia de Mercafam

*Organigrama área contable.*



*Figura 3. Organigrama área contable. Nota: Recuperado de: Manual de convivencia de Mercafam*

*Unidad o departamento en el que se desarrolla la práctica*

Departamento de contabilidad - cartera auxiliar de pagos

**Tabla 1**

*Análisis DOFA Mercafam*

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"><li>● Personal proactivo, diligente y solícito.</li><li>● Compromiso y sentido de pertenencia por parte del recurso humano.</li><li>● Conocimiento de las diferentes áreas de la empresa.</li><li>● Ambiente laboral motivador.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Burocracia, lo cual dificulta la toma de decisiones.</li><li>● Procesos administrativos manuales y complejos.</li><li>● Ausencia de un sistema común donde se pueden manejar las áreas de la empresa.</li><li>● Dependencia del recurso humano.</li><li>● Incurrir en multas o sanciones por errores en la información presentada.</li></ul>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"><li>● Mitigar el error humano.</li><li>● Tiempo para prestar atención a otras variables que requieren ser revisadas, como lo son el control de calidad y archivo de pagos.</li><li>● Informes sencillos para poner en práctica en las NIIF (Normas Internacionales de la Información Financiera).</li><li>● Resultados; como lo son el tiempo que se reduce (aproximadamente 40 minutos a 0 minutos), y la información automática y verídica que se obtendrá para hacer mejoras en otros ámbitos del cargo.</li><li>● Retroalimentación del sistema ICG Manager, ya que se explorará en sus comandos internos.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Mal uso del tiempo en labores manuales.</li><li>● Desconocimiento de todas las herramientas del sistema ICG Manager.</li><li>● Rechazo a la reestructuración de informes por parte de la junta directiva de la empresa.</li><li>● Resistencia al cambio a la automatización de procesos.</li><li>● Programa susceptible a hackeo informático.</li></ul>

*Nota: Elaboración propia*

## **PLANTEAMIENTO PLAN DE MEJORA**

### *Planteamiento central*

En los últimos años se han trabajado los informes planilla de ventas diarias, comprobante de diario y hoja de cierre, que suministran información importante sobre las ventas diarias de cada almacén que hace parte de la cadena de supermercados Mercafam.

Al momento de procesar algunos de estos datos al sistema de contabilidad Helisa, se debe incurrir en cálculos manuales para obtener cifras como lo son efectivo, base de la bolsa, impuesto de la bolsa, sodexo, big pass, exenta, base de IVA 19% también fruver, en este proceso se busca efectuar la reestructuración de los informes con ayuda de mejoras en el sistema ICGManager, el cual genera los reportes ya mencionados (planilla de ventas diarias, comprobante de diario y hoja de cierre), evitando fallas y baja gestión del tiempo del colaborador responsable (ver Anexo 2: Error humano, p. 25), facilitando así al departamento de contabilidad encontrar los datos exactos para aplicar a sus partidas contables de información financiera depositadas en Helisa con el fin de ajustarse a las necesidades del entorno con respecto a las NIIF.

### *Importancia, limitaciones y alcance*

#### **Importancia**

Es importante para Mercafam y el área contable relacionar con una fuente de información financiera legítima para incluir en las NIIF, digitalizar las funciones manuales con el fin de disminuir estas y la inexactitud de la labor operativa; además, dar un buen manejo del tiempo en otras áreas para contribuir al control de calidad administrativo.

- Contar con una fuente de información financiera legítima, en la cual confiar para incluir en las NIIF.

- Digitalizar las constantes funciones manuales con el fin de disminuir la inexactitud de la labor operativa.

- Dar un buen manejo del tiempo en otras áreas para contribuir al control de calidad administrativo.

### **Limitaciones**

- Diseño sistemático poco atractivo y confiable para el departamento de contabilidad.

- Desconocimiento del sistema ICG Manager para la unificación de los datos necesarios para entregar los informes de contabilidad.

### **Alcance**

- Con apoyo y colaboración de los directivos proponer e implementar, a corto plazo, cambios que intervengan en la automatización de procesos en las diferentes áreas de la empresa y que estos a su vez unifiquen resultados para el personal que se vea interesado.

### ***Objetivo general***

Reestructurar los informes de ventas diarias y disminuir el tiempo empleado para obtener datos específicos, así proceder a su posterior contabilización.

### ***Objetivos específicos***

1. Identificar datos importantes de cada informe para la reestructuración de los mismos.
2. Redefinir en el sistema ICGManager las variables que puedan impedir la reestructuración planteada.
3. Presentar la propuesta al departamento contable para su aprobación y posterior implementación.

## CONTENIDO PLAN DE MEJORA

### *Propuesta de mejora*

#### **Informes de diario**

Los informes de diario: planilla de ventas diarias, comprobante de diario y hoja de cierre, consisten en una fuente importante de datos financieros aplicables a las NIIF, compuesta por departamentos de venta, por ejemplo: carnes frías, granos, fruver, entre otros; donde se discriminan cifras de acuerdo a bases de impuestos, tales como IVA 5% e IVA 19% aplicados a cervezas, gaseosas y demás. Se ha identificado que para el departamento de contabilidad es necesario la especificación y cálculo de nueve ítems, desglosados en la Tabla 2, para la contabilización y posterior presentación de tributos o impuestos nacionales frente a la DIAN.

**Tabla 2.**

#### *Variables necesarias para la contabilización*

Efectivo	Es el efectivo real con el que al final del día cuenta la caja, ya que se tiene en cuenta el efectivo de la planilla, comprobante de diario y se restan los bonos.
Sodexo	Franquicia de bono que se recibe en Mercafam, y se debe discriminar para llevar un conteo eficiente.
Bigpass	Franquicia de bono que se recibe en Mercafam, y se debe discriminar para llevar un conteo eficiente.
Diferencia	Es el resultado de lo recibido en efectivo y lo registrado en el sistema, esta cifra no puede exceder los \$10.000 COP

Exenta	Los bienes libres de impuestos no generarán impuesto al valor agregado cuando se vendan, pero afectarán la producción.
Fruver	Ventas diarias de frutas y verduras.
Base del IVA 19 %	La base imponible es el valor que debe gravarse al IVA del 19%
Impuesto de la bolsa y Base de la bolsa	El Impuesto Nacional al Consumo (INC) de bolsas plásticas (impuesto)

*Nota: Elaboración propia*

*Cuentas contables aplicadas a Mercafam.*

41 OPERACIONALES		11 DISPONIBLE	
4135	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR M	1105	CAJA
413520	VENTA DE PRODUCTOS EN ALMACEI	110505	CAJA GENERAL
41352001	VENTAS GRAVADAS 5%	11050501	CAJA GENERAL KENNEDY
41352002	VENTAS GRAVADAS 16%	11050502	CAJA GENERAL FONTIBON
41352003	VENTAS GRAVADAS 19%	11050503	CAJA GENERAL MODELIA
41352004	VENTAS GRAVADAS IMPOCONSUN	11050504	CAJA GENERAL FONTIBON 99
42 NO OPERACIONALES		53 NO OPERACIONALES	
4210	FINANCIEROS	5305	FINANCIEROS
421005	INTERESES	530505	GASTOS BANCARIOS
42100501	INTERESES	53050501	GASTOS BANCARIOS
421010	BONIFICACIONES	530515	COMISIONES
42101001	BONIFICACIONES	53051501	COMISIONES
421015	DESCUENTOS AMORTIZADOS	53051502	COMISIONES SODEXHO I

*Figuras 4 y 5. Cuentas contables aplicadas a Mercafam Nota: Datos tomados del proceso contable Mercafam*

Los datos anteriormente expuestos son indispensables en la contabilidad para ser registrados bajo la norma internacional donde se especifican cuentas como activo, ingresos, gastos; estos son útiles a la hora de calcular pagos de impuestos tales como el impuesto al valor agregado (IVA), la retención en la fuente, el gravamen a los movimientos financieros y el impuesto al patrimonio. (Anexo 3: Impuestos, p. 26)

*Reestructuración de informes*

Gracias a la reestructuración de los informes, planilla de ventas diarias, comprobante de diario y hoja de cierre, se obtendrán de manera automática las 9 variables mencionadas en la Tabla 2 con el fin de evitar incurrir en el error humano al momento de realizar los cálculos manuales.

Estos datos se deben agrupar de tal modo que a la hora de diseñar los comandos aplicados al sistema ICGManager sea sencillo de implementar para el ingeniero, este sistema arroja los informes, comprobante de diario y hoja de cierre. Además, con el tercer informe, planilla de ventas diarias, se va a realizar un cambio en la matriz de Excel de donde proviene este documento; así se va a obtener en los mismos informes, sin necesidad de una hoja extra con los datos que se están buscando, omitiendo el uso del recurso humano.

A continuación, se explica en la Tabla 3 cómo se van a fusionar los informes para el cumplimiento del objetivo planteado.

**Tabla 3**

*Variables incluidas en planilla de ventas y hoja de cierre*

PLANILLA DE VENTAS DIARIAS	Efectivo	Son una serie de operaciones matemáticas que se pueden llevar a cabo en el excel de la planilla de ventas diarias.
	Sodexo	
	Big Pass	
	Diferencia	
	Exenta	(hoja de cierre.base impuesto IVA 0%)- (comprobante de diario fruver.total venta.30)- (comprobante de diario.impuesto de la bolsa.total venta.35).
	Fruver	(comprobante de diario.fruver.total venta.30).

HOJA DE CIERRE	Base del Impuesto al Valor Agregado (IVA) 19 %	(comprobante de diario.IVA 19% .base.7)- (comprobante de diario.bolsa camiseta.total venta.34).
	Impuesto de la bolsa	(comprobante de diario.impuesto de la bolsa.total venta.35).
	Base de la bolsa	(comprobante de diario.bolsa camiseta.total venta.34).

*Nota: Elaboración propia*

#### *Hoja de cierre*

La hoja cierre junto con el comprobante de diario son instrumentos que se obtienen gracias al sistema ICGManager, este se encuentra en el sistema operativo del departamento comercial de la empresa, estos son elaborados por el auxiliar del departamento comercial a primera hora de cada día y son entregados a la tesorera de cada punto de venta, la cual compara y liquida su caja teniendo en cuenta esta información.

A continuación, se muestra la parte final de la hoja de cierre, donde en la reestructuración se agregaron cinco variables; las cuales son: exenta, fruver, impuesto de bolsa, base de la bolsa, base de impuesto al valor agregado (IVA 19%)

**Formato Hoja de Cierre.**

Media X Tiquet	28.651	31.926	29.868	25.914	34.787	35.873	22.870
Impuestos							
Base Imp. IVA 0%	10.905.076	1.508.096	2.572.028	1.581.456	1.506.926	1.676.793	2.059.777
Cuota IVA 0%	-	-	-	-	-	-	-
Base Imp. IVA 5%	2.582.806	277.949	468.331	305.522	434.715	307.383	788.906
Cuota IVA 5%	129.144	13.901	23.419	15.278	21.735	15.367	39.444
Base Imp. IVA 19%	9.551.603	1.143.490	2.018.491	1.036.390	1.185.671	1.424.703	2.742.858
Cuota IVA 19%	1.814.797	217.260	383.509	196.910	225.279	270.697	521.142
Base Imp.	23.039.485	2.929.535	5.058.850	2.923.368	3.127.312	3.408.879	5.591.541
Total Impuestos	1.943.941	231.161	406.928	212.188	247.014	286.064	560.586
<b>Total Neto</b>	<b>24.983.426</b>	<b>3.160.696</b>	<b>5.465.778</b>	<b>3.135.556</b>	<b>3.374.326</b>	<b>3.694.943</b>	<b>6.152.127</b>
EXCENTA	5.520.819						
FRUVER	5.384.257						
I.BOLSA	-						
B.BOLSA	63.025						
BASE 19%	4.755.118						

**Figura 6. Formato Hoja de Cierre. Nota: tomados de registros contables Mercafam Planilla de ventas diarias**  
*Planilla de ventas diarias*

Referente a la planilla de ventas, es un informe proporcionado por una matriz en excel, la cual es registrada por la tesorera de cada punto de venta, aquí se ingresan los datos que el sistema arroja frente a la información registrada en físico. En este proceso no puede dar una diferencia superior a \$10.000 COP, por ese motivo se asignaron cuatro datos para la reestructuración; los cuales son: efectivo, sodexo, big pass y diferencia.

Una vez finalizado este proceso se envían los tres informes al área de contabilidad para verificar y procesar la información en Helisa bajo los parámetros de las NIIF.

**Planilla de ventas diarias.**

Redeban		Diferencias		Bonos		Informe Diario	
<b>Total Cierre</b>	<b>\$ 11.320.981</b>					<b>Medios de Pago</b>	<b>Concepto Valor</b>
Electrónicos	\$ 11.320.981					Bonos	\$ 150.000
Compensar	\$ -			Sodexho	\$ 100.000	Compensar	\$ -
SOAT(Unicamente redeban)	\$ -			Big Pass	\$ 50.000	Efectivo	\$ 20.349.554
<b>Total Cierres</b>	<b>\$ 11.320.981</b>	\$ -	\$ -	<b>Total Bonos</b>	<b>\$ 150.000</b>	Tarjeta Credito	\$ 2.348.174
Reembolso	\$ 20.349.200					Tarjeta Debito	\$ 8.972.807
						<b>Departamentos</b>	<b>Concepto Valor</b>
						Corotos	\$ -
						Fruver	\$ 9.904.874
						<b>Total</b>	<b>\$ 41.725.409</b>

<b>Arqueo Diario Tesoreria Punto de Venta</b>							
Arqueo Caja Registradora							
Detalle	Cantidad	Conteo Físico		Informe Diario		Diferencias	
Bonos	Sodexho	-	\$	100.000			
	Big Pass	-	\$	50.000			
		0	0	150.000	\$	150.000	\$ -
<b>Total Cierre</b>							
Electrónicos	Compensar	\$ -	\$	-	\$	-	\$ -
	Tarjetas Débito		\$	2.348.174	\$	-	\$ -
	Tarjetas Crédito	\$ 11.320.981	\$	8.972.807	\$	11.320.981	\$ -
Efectivo	Hora	Cantidad	Denominación	Total			
Depositos	1	8:00	- \$	-			
	2	10:00	- \$	-			
	3	0:00	- \$	-			
	4	0:00	- \$	-			
	5	0:00	- \$	-			
	6	0:00	- \$	-			
	7	0:00	- \$	-			
	8	0:00	- \$	-			
	9	0:00	- \$	-			
	10	0:00	- \$	-			

- EFECTIVO	\$ 31.670.181
- SODEXO	\$ 100.000
- BIG PASS	\$ 50.000
- DIFERENCIA	\$ 354

**Figura 7. Planilla de ventas diarias Nota: Datos y diseño Tomados de registros contables Mercafam**

## **CONCLUSIÓN**

Una vez reestructurados los informes de ventas diarias es posible concluir que estos brindan la seguridad y eficiencia, que el departamento contable y la empresa los necesitan para procesar datos importantes a la hora de calcular impuestos y su posterior presentación.

También se identificó un cambio en la productividad de los trabajadores, los cuales se encargaban de obtener esas cifras de manera manual por medio de herramientas como calculadoras y hojas de Excel, ahora no se debe recurrir a dichos mecanismos lo cual ha disminuido considerablemente el tiempo empleado en la revisión de informes, anteriormente tomaba entre 30 a 40 minutos (diarios), en la actualidad el tiempo utilizado para la verificación de estos es de 0 minutos.

Así mismo la propuesta se presentó a las directivas de la empresa dando como resultado algunas inconformidades tales como: el valor a invertir que oscila entre unos (480 USD), pero después de estudiar los beneficios en el ahorro de tiempo que se obtuvo con esta modificación se tomó la decisión de aplicar el plan de mejora con éxito gracias a la aceptación y buen uso por parte de los colaboradores.

## SEGUIMIENTO PRÁCTICA PROFESIONAL

### *Resumen prácticas profesionales*

Apoyar al equipo de trabajo a la hora de identificar las variables necesarias para proceder con los ingenieros a preparar la automatización de procesos en los informes de diarios, datos que serán aplicados en las normas financieras internacionales, así mismo reducir el tiempo empleado en el cálculo manual de estas cifras, en el cual se podía incurrir en errores y retrasar o repetir la misma acción en diferentes operaciones.

#### **Tabla 4**

#### *Ciclos de práctica profesional desglosado mes a mes*

##### **Ciclo 1 (2 diciembre-2 enero)**

<b>Actividades</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Introducción al área de cartera y contabilidad de la empresa.</li><li>• Inducción del sistema operativo Helisa Cartera.</li><li>• Instrucción sobre la forma de pago (aplicar 4 x mil, 3 x mil, fechas, etc.)</li></ul>	
<b>Logros</b>	<b>Dificultades</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Rápido aprendizaje gracias al conocimiento en contabilidad.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Manejo intermedio de excel.</li></ul>

##### **Ciclo 2 (2 enero-2 febrero)**

<b>Actividades</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Inducción de informes de diario y cierre del mes de diciembre.</li><li>• Cierre contable mes diciembre y preparación de informe de cartera a directivos.</li><li>• Pago y descarga de pagos.</li></ul>

Logros	Dificultades
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejo eficiente de Helisa Cartera.</li> <li>• Conocimiento en el funcionamiento interno como las cajas y transporte de efectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de comunicación entre las tesoreras de los puntos de venta</li> <li>• Afectación significativa de todas las cuentas debido a una actualización.</li> <li>• Poca optimización del tiempo en procesos manuales.</li> <li>• Los proveedores incursionan en la facturación electrónica lo cual convierte el correo de facturación electrónica en un punto clave.</li> </ul>

### Ciclo 3 (2 febrero-2 de marzo)

Actividades	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación del proceso donde se puede reducir significativamente el tiempo sin dejar de lado la eficiencia.</li> <li>• Consulta a contabilidad teniendo en cuenta el problema de carencia de tiempo en el cargo.</li> </ul>	
Logros	Dificultades
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cálculo de liquidación de facturas como son impuestos de fenalce, rete fuente, rete ICA, entre otros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Escasez de personal debido a contagios por covid.</li> </ul>

### Ciclo 4 (2 de marzo-2 abril)

Actividades	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación de variables y procesos donde optimiza el tiempo.</li> <li>• Consulta al grupo de ingenieros con el fin de fusionar los informes como se ha planteado.</li> <li>• Presentación del prototipo del informe a superiores.</li> </ul>	

Logros	Dificultades
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aceptación de la propuesta, se considera un paso más en la automatización de procesos.</li> <li>• Con la automatización de procesos se obtiene información confiable para la inscripción en las normas de información financiera</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Problemas en el sistema al momento de hacer los cambios necesarios.</li> <li>• Problema en el diseño, los datos deben quedar en la primera página de los informes.</li> </ul>

**Ciclo 5 (2 abril-2 de mayo)**

Actividades	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseño conjunto para la reestructuración de los informes de diario.</li> <li>• Prueba y error, ya que en el área no se aceptan los datos como se presentaron.</li> </ul>	
Logros	Dificultades
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Generación de una reestructuración que satisface las necesidades de las partes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo de los ingenieros por hora trabajando en el sistema ICG Manager; total de la inversión 480 USD.</li> </ul>

## ANEXOS

### *Anexo 1: Estrategias DOFA*

**Tabla 5**

#### *Estrategias DOFA*

ESTRATEGIAS (FO)	ESTRATEGIAS (FA)
<ul style="list-style-type: none"><li>● Reducción de tiempo en la presentación de informes contables haciendo uso de soluciones informáticas.</li><li>● Modificación en las labores del área contable.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Optimizar la realización de informes por medio del sistema ICG Manager.</li></ul>
ESTRATEGIAS (DO)	ESTRATEGIAS (DA)
<ul style="list-style-type: none"><li>● Análisis de procesos manuales que actualice el sistema ICG Manager.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Presentar a los administrativos la automatización de procesos como herramienta veraz.</li></ul>

*Nota: En este cuadro podemos evidenciar las estrategias de la matriz DOFA.*

### ***Anexo 2: Error humano***

El error humano puede considerarse como la principal causa de accidentes o incidentes, deben ser el punto de partida del análisis, no el final. Evidentemente, dada la complejidad de la naturaleza, los factores humanos son uno de los más difíciles de predecir, la humanidad sin embargo en el ámbito laboral, es necesario brindar algunas herramientas que nos permitan evaluar Desde una perspectiva cognitiva y desde una perspectiva conductual, la variabilidad del comportamiento del trabajador punto de vista de la ingeniería

También se entiende como problemas o equivocación propias del ser humano que afectan la adaptación de la organización a su modelo, por un lado, las organizaciones deben buscar soluciones que no impliquen menores expectativas de producción, rentabilidad y estándares de calidad por cambios en el entorno ya que la transformación tecnológica requiere el fortalecimiento y ajuste de una serie de capacidades para reducir la incidencia de errores y daños. Este ha sido siempre el motor del vínculo entre ciencia cognitiva e ingeniería, llenando así el espacio entre artefactos, individuos y sociedad industrial. (Masarnau Brasó, J., 2004, p. 84)

### ***Anexo 3: Impuestos***

- El impuesto al valor agregado es un impuesto nacional, que grava la venta de bienes, prestación de servicios, importaciones y distribución, venta u operación de la suerte y los juegos ocasionales. La tasa general actual es del 19%. Esta tasa impositiva determina que toda empresa que venda bienes o preste servicios debe agregar otro 19% del impuesto al valor agregado sobre los productos. Toda empresa responsable de declarar el impuesto sobre el valor añadido tiene dos plazos, que se pagan de acuerdo con el artículo 600 del Reglamento Fiscal, una vez cada dos trimestres en un trimestre y una vez en el otro trimestre.

- La retención en la fuente es un mecanismo de recaudación del impuesto sobre la renta esperado. Hay dos formas de lidiar con la retención de impuestos, activa y pasiva.

(Fedesarrollo, Confecámaras, 2005)

## BIBLIOGRAFÍA

Mercafam. (n.d.). *Nosotros*. Mercafam. Obtenido de: <https://mercafam.com/nosotros>

Mercafam. (n.d.). *Manual de convivencia*. Bogotá D.C., Colombia.

Cívico. civico.com. Supermercados Mercafam. [Fotografía] Obtenido de: <https://www.civico.com/lugar/supermercado-mercafam-bogota-1/>

Masarnau Brasó, J. (2004). *Error humano: Entre la ingeniería y las ciencias cognitivas*. [Tesis] Universitat Politècnica de Catalunya. España. Obtenido de: <https://upcommons.upc.edu/handle/2117/94160>

Fedesarrollo, Cámara de Comercio Colombo-Americana Confecámaras. (2005). El sistema tributario colombiano: Impacto sobre la eficiencia y la competitividad. Dian. [Resumen ejecutivo] Colombia. Obtenido de: [https://www.dian.gov.co/dian/cifras/EstudiosExternos/Tributacion\\_y\\_competitividad.pdf](https://www.dian.gov.co/dian/cifras/EstudiosExternos/Tributacion_y_competitividad.pdf)