

PLAN DE MEJORA PRÁCTICAS PROFESIONALES DISTRIBUIDORA NISSAN

MATEO SÁNCHEZ PANCHE

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES, UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

BOGOTÁ D.C.

10/01/2023

PLAN DE MEJORA PRÁCTICAS PROFESIONALES DISTRIBUIDORA NISSAN

MATEO SÁNCHEZ PANCHE

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES, UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

DOCENTE TUTOR: JORGE ELIÉCER GAITÁN MÉNDEZ

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTA D.C

ÍNDICE

PARTE I.....	4
Resumen	4
Agradecimientos.....	5
Introducción	7
PARTE II.....	8
1.1 Aspectos Generales.	8
Nombre y Razón Social.....	8
Misión.....	8
Visión	8
Valores	8
1.1.2 Ubicación Geográfica.....	9
1.1.3 Estructura Organizativa.....	9
1.1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.....	10
1.1.4.1 Análisis DOFA.	10
PARTE III	10
PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA	10
2.1 Planteamiento central.	10
2.2 Limitaciones, Importancia y Alcances.	11
2.3 Objetivo General	11
2.3.1 Objetivos Específicos	12
PARTE IV	12
CONTENIDO PLAN DE MEJORA	12
3.1 Propuesta de Mejora.....	12
3.2 Conclusiones.	14
3.4 Anexos.	16
PARTE V	16
SEGUIMIENTO PRÁCTICA PROFESIONAL	16
3.1 Programación de actividades.....	16
3.1.1 Cumplimiento de objetivos.....	17
Referencias.....	19

PARTE I

Resumen

El presente proyecto tiene como objetivo presentar un plan de mejora enfocado en corregir y solucionar las dificultades del pago tardío, en la empresa Distribuidora Nissan, que se venían presentando con los proveedores de traslados de vehículos. Este plan de mejora se implementó a través del “Plan semáforo”, por medio del programa Excel. Esto con el fin de mejorar los procesos internos de la recepción de las facturas de los proveedores del Área de logística de traslados.

Es importante mencionar que el propósito del “plan semáforo” consistía en incentivar y propiciar facilidades a la hora de resolver los obstáculos que se pudieron presentar en todo el proceso de la facturación, puesto que resulta más cómodo para el Analista de Traslados hacer seguimiento a las facturas vencidas, a aquellas próximas a vencerse y a las que todavía hay tiempo de pagar.

Por último, con la activación y puesta en marcha del “plan semáforo”, se vio reflejado un cambio efectivo y positivo en las dinámicas de manejo de los procesos de facturación, esto incidió en los objetivos propuestos por la directiva del área, los cuales fueron no tener facturas vencidas sin pagar de periodos antiguos, para así mismo no afectar la cartera a los proveedores.

Palabras Claves: Plan semáforo, monitoreo, seguimiento, facturas, pagos, cambio.

Agradecimientos

El agradecer es algo que se ha pedido en estos tiempos. He intentado buscar las palabras adecuadas para este proceso pero quedan faltantes muchas. Es grato ver que la institución que me formó profesionalmente durante 4 años me solicite este punto de principio. Eso me da a entender que no fallé en mi decisión que tomé desde 6to de bachillerato de querer formarme en este hogar. En principio y sin faltar a mis principios mis agradecimientos serán puestos en el que me lo ha dado todo, Dios. De ahí puedo empezar a derivar hasta llegar al punto máximo de mi felicidad. Una sumatoria que empieza agradeciendo a él desde el despertar hasta el concilio de mi sueño; pues mi crianza se basó en “sin él no soy nada”.

En mi escalafón después viene el ser que no es una deidad pero en mi vida es una divinidad. Mi madre querida: Dora Marlene Panche Moreno, que escribiendo estas líneas vibra mi alma. El esfuerzo, sudor y lágrimas fueron descendiendo al suelo formando una base para moldearme como un ser humano diferencial. Por eso se ha ganado el pseudónimo de gladiaDORA. El agradecimiento mío quedará siempre corto cuando el tema central sea ella. Te miraré a los ojos el día anhelado de verme profesional y sin decir una palabra mis ojos reflejarán lo agradecido que estaré hasta el fin de mi camino, llevando en mi espalda tu apellido. Te amo madre.

Ahora, espero que lo que escriba aquí lo pudiesen leer esos seres que nos comparten sus conocimientos. Ellos, a los que llamamos durante todo el proceso: “*profe*”. Ellos, que en cierto modo, radicales en sus notas en ciertas ocasiones, supieron guiarnos en un nuevo mundo. Siempre lo he dicho, el valor que tienen “ellos” en mi vida será reflejado en las acciones de mi futuro. No les digo profesores desde este momento, ahora gritaré a los 4 vientos que tuve los mejores MAESTROS ya que su significado esencial es la habilidad extraordinaria de poder transmitirles unos valores, unos principios y una opinión constructiva sobre la mayoría de cosas que les rodean a sus alumnos. Gracias por dejar mi mente

anonadada con cada explicación. Gracias por generar en mi mente ideas de cambio para esta sociedad, pero sobre todo gracias por el esfuerzo de aguantar arduas horas de trabajo, trasnochado y sin comer con el fin de enriquecer nuestras vidas.

Si no han creado historias fantasiosas sobre los maestros, en mi vida son esos héroes que me salvaron para ser lo que soy. Por añadidura, los que hacen parte de la USTA, merecen un aplauso y aun agradecimiento de mi parte a todos aquellos por mantener nuestras instalaciones pulcras en todo su sentido (administrativos, personal de seguridad, personal de cafetería, personal de aseo y limpieza).

También, no podría quedar de lado Dinissan, puesto que gracias a ellos aprendí que más que ser un buen Negociador son más importantes las personas que siguen construyendo y moldeando nuevos conocimientos. Por guiarme y darme la oportunidad de mostrar de lo que estoy hecho. Y sin más que decir citando un cantante: “Gracias totales” – Cerati.

Introducción

En el ámbito empresarial, el pago tardío a los proveedores es uno de los principales problemas que pueden afectar gravemente la relación con ellos. Esta situación puede generar un efecto dominó en toda la cadena de suministro y afectar la calidad del servicio o producto ofrecido por la empresa. Conscientes de esta problemática, el presente proyecto tiene como objetivo presentar un plan de mejora para solucionar las dificultades del pago tardío que se venían presentando en el Área de logística de traslados.

Para ello, se ha implementado el “Plan semáforo” mediante el programa Excel, con el fin de mejorar los procesos internos de recepción de facturas de los proveedores. Este plan se enfoca en establecer un sistema de monitoreo y seguimiento de las facturas, que permita identificar de manera eficiente los pagos pendientes y tomar medidas oportunas para evitar retrasos en los pagos a los proveedores. De esta manera, se espera mejorar la relación con los proveedores y asegurar la continuidad de un servicio de calidad para los clientes.

PARTE II

1.1 Aspectos Generales. ¹

Nombre y Razón Social

Distribuidora Nissan S.A, es una empresa que integra la máxima experiencia y eficiencia en procesos relacionados con la importación, comercialización, distribución, repuestos y seguros de vehículos, convirtiéndose en símbolo de progreso y emprendimiento a lo largo de 60 años en el mercado representando a la marca Nissan en Colombia. Distribuidora Nissan S.A, ofrece un completo portafolio de la marca Nissan con servicios integrales de venta y posventa a través de una red propia y única a nivel nacional. En la actualidad cuenta con más de 35 vitrinas y 40 talleres autorizados en 20 ciudades a lo largo y ancho del país.

(Distribuidora Nissan S.A)

Misión

En Dinissan nos anticipamos a las expectativas de las personas, para que disfruten al máximo nuestros productos, brindándoles maravillosas experiencias.

Visión

En Dinissan movemos a Colombia cautivando la preferencia y admiración de clientes, proveedores, accionistas, colaboradores y comunidad, conquistándolos con nuestro trabajo apasionado, innovador y oportuno.

Valores

Pasión: Queremos lo que hacemos y trabajamos con entusiasmo y orgullo cada día para mejorar lo que ofrecemos.

Innovación: Promovemos el mejoramiento permanente en nuestros productos, procesos y servicios para aumentar la competitividad, optimizar el desempeño y generar valor en un

¹ Fue tomado de la página corporativa de Dinissan. <https://www.dinissan.com.co/acerca/>

mercado en constante evolución.

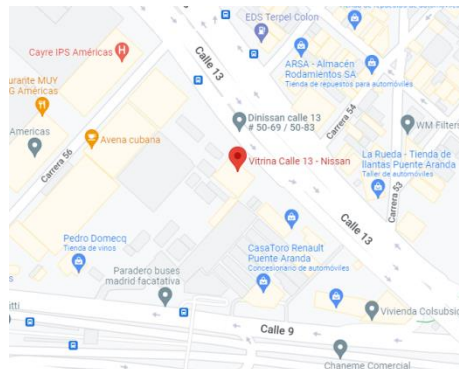
Responsabilidad: Planeamos y controlamos el desarrollo de proyectos garantizando la entrega oportuna y la satisfacción del cliente de manera integral.

Confianza: Brindamos una atención integral encaminada a lograr cumplir las expectativas teniendo como prioridad la satisfacción de nuestros clientes tanto internos como externos.

Compromiso: Nos comprometemos con entusiasmo a anticipar y resolver las necesidades de nuestros clientes y stakeholders.

1.1.2 Ubicación Geográfica.

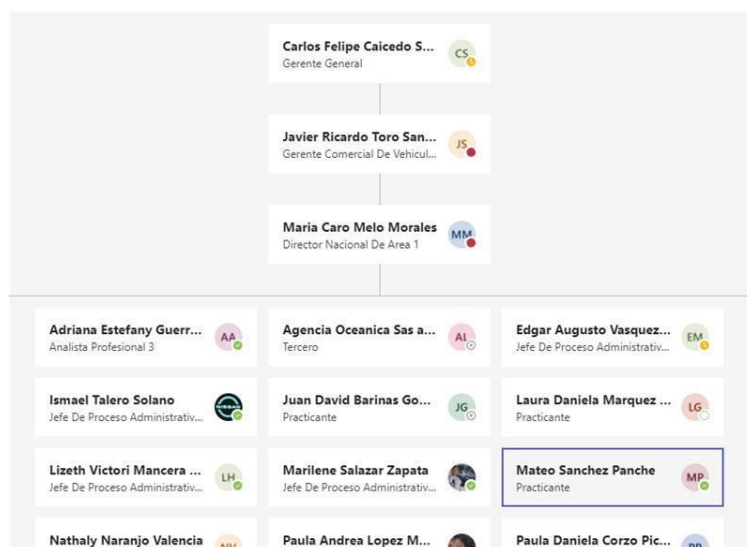
Figura.1 Ubicación Vitrina calle 13 Nissan, Cl. 13 #50-69, Bogotá,



Fuente: recuperado de Google Maps.

1.1.3 Estructura Organizativa

Figura .2 Organigrama Dinissan,



Fuente: recuperado de Teams

1.1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.

Logística e importaciones

1.1.4.1 Análisis DOFA.

Debilidades	Oportunidades
-No hay control riguroso del pago de facturas. -Comunicación tardía a nivel interno entre las diferentes áreas que están implícitas en los pagos de las facturas de traslados. -Deficiencia en la plataforma interna para descargar el archivo que muestra el estado de las facturas.	-Buena reputación y confiabilidad para futuros traslados de los vehículos. - Amplia participación en el mercado nacional e internacional de vehículos. -Creciente demanda de vehículos híbridos y eléctricos a nivel nacional.
Fortalezas	Amenazas
-Excelente calidad de los vehículos. -Capital humano altamente capacitado. -Incremento en los indicadores financieros. -Cumplimiento de objetivos propuestos por la directiva.	-Altos costos de los insumos del mercado internacional. -Alza del dólar. -Empresas competidoras con vehículos similares con precios más bajos.

Elaboración propia

PARTE III

PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA

2.1 Planteamiento central.

Desarrollo del “Plan semáforo” por medio del programa Excel para el control del pago y todos sus procesos internos de las facturas en el área de Logística de traslados, con el fin agilizar la comunicación interna de las diferentes áreas involucradas en todo el proceso de las facturas y así no afectar en ninguna ocasión la cartera del proveedor ni tampoco el prestigio de la compañía.

Dicho lo anterior, el proveedor no se verá involucrado en los retrasos ni se dará por enterado en los contratiempos de la empresa. También se deberá descargar de la plataforma SIGRÚ el archivo (necesario para alimentar el plan semáforo) los días jueves de cada semana, para no tener justificación tardía del proceso de cada factura.

2.2 Limitaciones, Importancia y Alcances.

Limitaciones

- Falta de comunicación a nivel interno.
- Poco conocimiento con los procesos internos.
- Caída del sistema SIGRÚ.

Importancia

- Mantener una excelente relación comercial con los proveedores.
- Preservar el nombre de la empresa por su excelencia y cumplimiento.
- Mejoramiento continuo de las relaciones entre los departamentos encargados de la facturación.

Alcances

- Organización del Área de Logística de traslados.
- Cumplimiento con el pago de las facturas a los proveedores.
- Óptimo trabajo en equipo y eficiencia en solucionar problemas.
- Captación de nuevos proveedores a nivel nacional e internacional.

2.3 Objetivo General

Plantear una solución oportuna a los retrasos del pago de facturas de los proveedores en el área de logística de traslados, mediante el “plan semáforo” para que alerte a la persona encargada de realizar los debidos procesos que intervienen para realizar el pago en los tiempos estipulados.

2.3.1 Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico del proceso de recepción de facturas del área de logística de traslados.
- Identificar alternativas de solución para mejorar el desarrollo de contratiempos previstos en la facturación.
- Diseñar un instrumento con el que se pueda resolver y mejorar la recepción de las facturas de traslados.

PARTE IV

CONTENIDO PLAN DE MEJORA

3.1 Propuesta de Mejora

El presente plan de mejoramiento está orientado en mejorar la recepción y todo lo que conlleva el pago de las facturas en el área Logística de traslados, por medio de una alerta llamada “Plan semáforo” con la ayuda de la herramienta Excel. Esto con el fin de no afectar la cartera de los proveedores del área y por ende no recibir llamados de atención por parte de los mismos cuestionando el porqué no se pagaron las facturas.

Inicialmente para saber cómo está la cartera de cada proveedor se ingresa al SIGRÚ (plataforma de la empresa) donde por medio de filtros podremos descargar un Excel con la descripción necesaria. Una vez descargado se hacen una serie de modificaciones en el Excel para poder saber el resultado de cada factura y por ende de cada cartera.

Esto se realizaba anteriormente cada vez que el proveedor nos contactaba por medio del correo electrónico o en su debido defecto, por llamada telefónica. Al analizar la cartera del proveedor se le daba una explicación clara y se llegaba a un acuerdo para realizar el pago. El inconveniente era que Dinissan realizaba los pagos los días miércoles de cada semana y si la

factura por la que estaba preguntando el proveedor se realizaba el día jueves, debía esperar una semana más para realizar dicho pago.

Los proveedores tendían a disgustarse cuando se les expresaba que no era posible el pago en días cercanos ya que era algo incontrolable por parte del área de Logística de traslados pues eran órdenes directas de tesorería. Aquí es donde inferí que sí se podía controlar este tipo de inconvenientes ya que éramos los encargados de la facturación. De ahí se crea el “Plan semáforo” el cual consiste en lo siguiente:

Una vez descargado el Excel mencionado con anterioridad, se alimentará el “Plan semáforo” ubicado en las carpetas del cargo. Se debe copiar la información necesaria omitiendo las siguientes celdas: celda H (documento soporte), celda M (fecha de grabación), celda P (fecha de pago), celda T (radicado físico). Si no se hace este proceso se verán afectadas las celdas formuladas del “Plan semáforo”.

En las celdas **R** con fórmula (**=SI(Tabla1[#Esta fila];[Estado Factura])="PAGADA";"PAGADA";SI(L2744="";"Sin fecha vencimiento";+L2744-HOY()))** y **S** con fórmula (**=+SI(Tabla1[#Esta fila];[Días faltante para vencimiento])="PAGADA";"PAGADA";SI(Tabla1[#Esta fila];[Días faltante para vencimiento])<=0,1;"VENCIDA";SI(Tabla1[#Esta fila];[Días faltante para vencimiento])<=15;"ALERTA";SI(Tabla1[#Esta fila];[Días faltantes para vencimiento])>=15,1;"POR PAGAR"))**), nos indicará los días faltantes para vencimiento y el estado de las facturas.

De este modo el usuario encargado podrá anticiparse a que una factura se denote vencida. Antes se hacía de este modo sencillo: el proveedor preguntaba por el estado de la factura, se buscaba e informaba al proveedor el estado. Luego se debía contactar con las áreas intrínsecas en este proceso; contabilidad o tesorería, Después de que ellos gestionan en los tiempos

asignados de cada área, se le informaba al proveedor cómo iba el pago de la factura. Se llegó a la conclusión de que esto tomaba mucho tiempo e inconformidades por parte del proveedor.

Ahora, con el “Plan semáforo” no será necesario lo descrito con anterioridad, porque el proveedor no deberá darse por enterado de los procesos internos que se sitúan para poder pagar sus facturas y con ello jamás afectar su cartera. Ya que el usuario encargado de las facturas de traslados del área de Logística, siempre estará un paso adelante antes de que pueda llegar a vencerse o estar cerca a los días de vencimiento las facturas de los proveedores. Si el “Plan semáforo” señala que quedan pocos días para el vencimiento (*ver anexo 2*), el usuario encargado deberá notificar a las áreas en donde se encuentre el estado de la factura para que de forma inmediata, la gestionen y procedan con el pago.

¿Cada cuánto se debe alimentar el “Plan semáforo”? Se llegó a la conclusión con el jefe de área que se hará los días **jueves** de cada semana, porque da el tiempo exacto para que Contabilidad proceda a resolver el porqué se quedó en su estado la factura y así mismo pueda ser enviada a Tesorería para que ellos gestionen dentro de su tiempo el pago de las facturas.

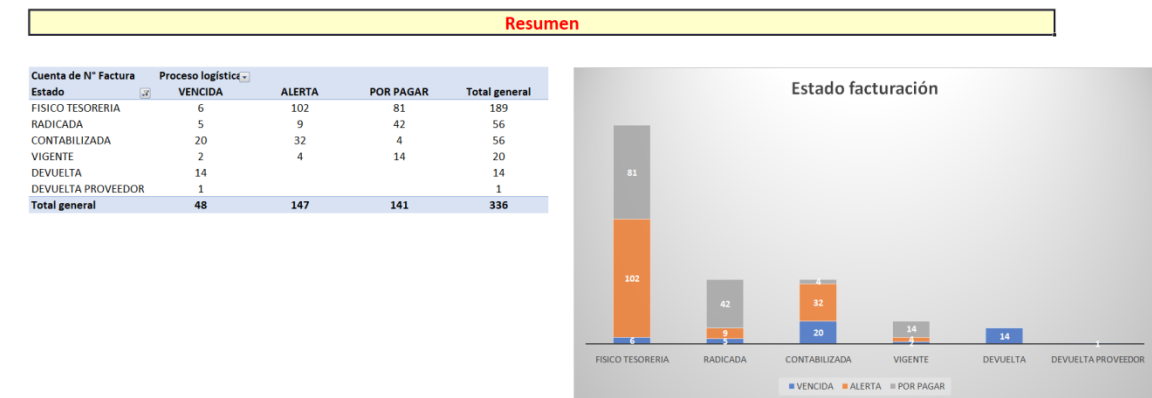
Utilizando este método, según el jefe con base a su experiencia me informó “se podría resolver el 80% de dificultades presentadas en el área de traslados”, donde él se basó en la cantidad de llamadas que recibíamos a diario por parte de los proveedores. Usando esta herramienta de mejorar se vieron reflejados menos reclamos por parte de los proveedores. El otro 20% ya refiere en decisiones internas por parte de las áreas esenciales de este proceso, como falta de fondos para hacer el pago, daño del sistema, problemas en la cuenta de proveedores, etc.

3.2 Conclusiones.

- Se concluye que al hacer el diagnóstico y encontrar las diferentes dificultades del proceso de facturación, se pudo realizar una solución asertiva.

- Se realizó inspección y trazabilidad a las diferentes facturas que no habían sido pagadas y sí fueron emitidas por el proveedor.
- Se percibe con antelación faltas de comunicación de las diferentes áreas de la empresa, siendo este como resultado la ejecución de un sistema para que no suceda con frecuencia.
- Se evidencia que el uso del “Plan semáforo” tiene impactos positivos en el proceso interno de la facturación de traslados ya que redujo los problemas en un 80%.
- La cartera de los proveedores siempre se verán afectadas al cometer pequeños errores en los procesos internos de las empresas, pero gracias a la tecnología, hemos podido dimitir muchos impedimentos para su crecimiento en el mercado.
- El papel practicante de traslados de facturación es un apoyo fundamental para que Dinissan opere con normalidad y sin margen de errores, conllevando así un sin fin de conocimientos y aprendizajes en los ámbitos personales.
- Como negociador internacional, logré identificar que el mínimo error dentro de una empresa puede ser perjudicial para una negociación comercial, por ende, es importante la comunicación asertiva entre los empleados las diferentes áreas.
- Inferí que si se busca la solución cuando llega el error, el proceso puede quedar estancado, mientras que si nos anticipamos a los posibles errores ahí mismo podríamos darle solución y no esperar a que llegue el error.

3.4 Anexos.



Anexo1.(Facturas del área)

N° Factura	Factura	Fecha Documento	Documento	Subtotal	Valor A Pagar	Estado Factura	Fecha Radicación	Fecha Graba	Fecha Vencimiento	Fecha Contabilización	Fecha S.	Motivo Devolución	Observación Devolución	Unidad Radicada	Folios desde la	Días faltante para vencimiento	Estado
2207566	Factura electrónica de venta		165.000	56.339	PAGADA	2207/2022 12 48 46		2008/2022 00 00 00	2907/2022 14 55 41								PAGADA
BI1573	Factura electrónica de venta		85.694.000	84.237.202	PAGADA	2507/2022 14 50 25		0509/2022 00 00 00	2907/2022 05 02 06								PAGADA
BI1574	Factura electrónica de venta		6.832.000	6.715.858	PAGADA	2507/2022 14 52 35		0509/2022 00 00 00	2907/2022 05 02 35								PAGADA
BI1575	Factura electrónica de venta		2.482.000	2.422.895	PAGADA	2507/2022 14 53 35		0509/2022 00 00 00	2907/2022 05 02 35								PAGADA
BI1576	Factura electrónica de venta		12.200.000	11.992.600	PAGADA	2507/2022 14 55 01		0509/2022 00 00 00	2907/2022 05 02 31								PAGADA
BI1577	Factura electrónica de venta		43.542.000	42.801.786	PAGADA	2507/2022 14 56 31		0509/2022 00 00 00	2907/2022 05 02 41								PAGADA
BI1578	Factura electrónica de venta		66.500.000	65.369.590	PAGADA	2507/2022 14 58 05		0509/2022 00 00 00	2907/2022 05 02 54								PAGADA
BI1579	Factura electrónica de venta		8.176.000	8.037.508	PAGADA	2507/2022 14 59 41		0509/2022 00 00 00	2907/2022 05 03 05								PAGADA
BI1580	Factura electrónica de venta		68.257.000	67.096.631	PAGADA	2507/2022 15 01 27		0509/2022 00 00 00	2907/2022 05 03 11								PAGADA
BI1581	Factura electrónica de venta		3.538.000	3.477.854	PAGADA	2507/2022 15 02 55		0509/2022 00 00 00	2907/2022 05 03 22								PAGADA
BI1582	Factura electrónica de venta		3.965.000	3.887.595	PAGADA	2507/2022 15 04 31		0509/2022 00 00 00	2907/2022 05 03 31								PAGADA
BI1583	Factura electrónica de venta		65.150.000	64.042.450	PAGADA	2507/2022 15 06 01		0509/2022 00 00 00	2907/2022 05 03 36								PAGADA
BI1584	Factura electrónica de venta		192.721.086	190.634.743	PAGADA	2507/2022 15 07 56		0509/2022 00 00 00	2907/2022 05 03 46								PAGADA
FE337	Factura electrónica de venta		162.000	161.395	PAGADA	2507/2022 15 31 11		2408/2022 00 00 00	2907/2022 05 31 06								PAGADA
FE346	Factura electrónica de venta		487.500	511.182	PAGADA	2507/2022 10 32 36		2408/2022 00 00 00	3007/2022 12 26 11								PAGADA
40123344	Factura electrónica de venta		402.720	444.900	PAGADA	0508/2022 17 15 46		0410/2022 00 00 00	1708/2022 10 37 01								PAGADA
40123349	Factura electrónica de venta		14.601.388	15.536.471	PAGADA	0508/2022 17 17 35		0410/2022 00 00 00	1708/2022 10 37 06								PAGADA
40123374	Factura electrónica de venta		488.884	540.544	PAGADA	0508/2022 17 27 04		0410/2022 00 00 00	1708/2022 10 37 06								PAGADA
40123375	Factura electrónica de venta		324.898	361.938	PAGADA	0508/2022 17 29 11		0410/2022 00 00 00	1708/2022 10 37 11								PAGADA
ZF4E223	Factura electrónica de venta		2.914.620	3.268.633	CONTABILIZADA	0111/2022 08 05 15		2311/2022 00 00 00	1011/2022 15 05 35								VENCIDA
ZF4E105	Factura electrónica de venta		2.914.620	3.268.633	CONTABILIZADA	0111/2022 09 01 01		2311/2022 00 00 00	1011/2022 15 05 35								VENCIDA
ZF4E108	Factura electrónica de venta		9.305.646	10.438.281	CONTABILIZADA	0111/2022 09 02 49		2311/2022 00 00 00	1011/2022 15 05 46								VENCIDA
ZF4E109	Factura electrónica de venta		728.630	817.158	CONTABILIZADA	0111/2022 09 04 05		2311/2022 00 00 00	1011/2022 15 05 25								VENCIDA
ZF4E423	Factura electrónica de venta		4.682.000		RADICADA	0111/2022 09 16 31		2311/2022 00 00 00									VENCIDA
ZF4E424	Factura electrónica de venta		2.552.000		RADICADA	0111/2022 09 24 45		2311/2022 00 00 00									VENCIDA
ZF4E650	Factura electrónica de venta		174.000		RADICADA	0111/2022 09 31 05		2311/2022 00 00 00									VENCIDA
ZF4E651	Factura electrónica de venta		58.000		RADICADA	0111/2022 09 32 06		2311/2022 00 00 00									VENCIDA
40125593	Factura electrónica de venta		1.987.636	1.998.763	CONTABILIZADA	0201/2022 23 56 26		2511/2022 00 00 00	1111/2022 15 16 24								VENCIDA
40125596	Factura electrónica de venta		536.601	574.031	CONTABILIZADA	0201/2022 23 57 45		2511/2022 00 00 00	1111/2022 15 16 24								VENCIDA
40125597	Factura electrónica de venta		536.601	574.031	CONTABILIZADA	0201/2022 23 59 27		2511/2022 00 00 00	1111/2022 15 16 24								VENCIDA
40125598	Factura electrónica de venta		524.051	561.481	CONTABILIZADA	0301/2022 00 01 01		3011/2022 00 00 00	1111/2022 15 16 56								VENCIDA
DE38867	Factura electrónica de venta		1.875.000	2.084.699	CONTABILIZADA	0401/2022 16 12 45		2011/2022 00 00 00	1201/2022 21 00 21								VENCIDA
DE38868	Factura electrónica de venta		2.500.000	2.779.600	CONTABILIZADA	0401/2022 17 14 55		2511/2022 00 00 00	1201/2022 20 48 45								VENCIDA
DE38869	Factura electrónica de venta		1.250.000	1.369.800	CONTABILIZADA	0401/2022 17 24 26		2511/2022 00 00 00	1201/2022 20 47 06								VENCIDA
AR00190266	Factura electrónica de venta		22.038.505	22.038.505	CONTABILIZADA	0801/2022 10 17 16		1811/2022 00 00 00	1201/2022 20 45 35								VENCIDA
TW615844	Factura electrónica de venta		1.850.000		RADICADA	1111/2022 17 49 25		0410/2022 00 00 00									VENCIDA
FE1513	Factura electrónica de venta		560.000		RADICADA	1111/2022 17 50 45		2410/2022 00 00 00									VENCIDA
FE1514	Factura electrónica de venta		2.460.000		RADICADA	1111/2022 17 51 45		2410/2022 00 00 00									VENCIDA
1354			693.000		CONTABILIZADA	1608/2016 12 51 41		2408/2016 17 51 18									VENCIDA
1615			1.084.742		CONTABILIZADA	2008/2017 11 55 52		1405/2017 16 57 18									VENCIDA
1644			547.371		CONTABILIZADA	2205/2017 10 58 49		2805/2017 09 22 43									VENCIDA
1658			583.805		CONTABILIZADA	2006/2017 10 56 59		2206/2017 16 55 17									VENCIDA
1838			1.127.610		CONTABILIZADA	1707/2017 15 48 02		1807/2017 17 52 54									VENCIDA
2026					CONTABILIZADA	2518/2017 10 28 46		2618/2017 17 14 02									VENCIDA
2123			1.742.400		CONTABILIZADA	2518/2017 10 49 23		2618/2017 17 07 13									VENCIDA
2127					CONTABILIZADA	2518/2017 10 57 16		2718/2017 14 28 37									VENCIDA

Anexo2.(Plan semáforo evidenciando facturas vencidas hace mucho tiempo).

PARTE V

SEGUIMIENTO PRÁCTICA PROFESIONAL

3.1 Programación de actividades

Durante la práctica laboral, se realizaron diversas actividades relacionadas con los procesos en el área de Importación y Logística de Dinissan, los cuales fueron gestión de notas crédito, declaraciones de cambio, recepción y todo el proceso de facturas de traslados y legalizaciones de la flota propia, donde cada uno tenía su propio objetivo.

Para continuar con este proceso, se deja claro los objetivos de cada función que ejercí en la práctica. En la gestión de notas crédito se debía tener máximo 3 notas pendientes por realizar su debido trámite. Asimismo, cada mes se debía realizar la declaración de cambio en la fecha correspondiente (los primeros 5 días del mes). También, no podría haber facturas faltantes por pagar sin alguna justificación. En esa misma línea, las legalizaciones debían hacerse cada vez que la persona encargada de la flota propia las enviaba para su respectiva revisión y aprobación. Si no se gestionaban en los tiempos estipulados no habría movimientos por parte de la flota y la operación se detendría y por ende fallaría.

Luego, de cumplir dichos objetivos se realizaban reuniones mensualmente para exponer los logros, dificultades y demás circunstancias a la Directora Nacional de Logística e Importación y al jefe de área con el fin de ajustar, mejorar o eliminar partes de los procesos.

3.1.1 Cumplimiento de objetivos

Tabla.2 Ciclos Prácticas

Ciclo 1	Actividades desarrolladas	Logros	Dificultades
JUL 11 - 15	Lectura de reglamentación cambiaria	Nuevos conocimientos y entendimiento	Esfuerzo de ojo por letra pequeña
JUL 18 - 22	Inducción (Área de importación)	Conocimiento del cargo	
JUL 25 - 29	Inducción notas crédito	Conocimiento anticipado del cargo a desenvolver	Poco conocimiento de las carpetas

Ciclo 2	Actividades desarrolladas	Logros	Dificultades
AGO 1 - 5	Apoyo en legalización de pagos	Se pudo legalizar a tiempo	Poco conocimiento del tema
AGO 8 - 12	Empiezo a hacerme cargo de notas crédito	Retentiva y rápida adaptación	Los bancos no contestaban
AGO 15 - 19	Notas crédito en el maestro	Organización del maestro	Notas créditos pendientes por parte del banco

AGO 22 - 26	Inducción declaraciones de cambio	Fácil entendimiento y realización del mismo	Poco conocimiento del tema
AGO 29- SEP 2	Reunión mensual del área	Tener notas crédito al día del mes	Quedaron notas pendientes de meses anteriores

Ciclo 3	Actividades desarrolladas	Logros	Dificultades
SEP 5 - 9	Liquidación de intereses	Resultados correctos	Poco conocimiento de la calculadora para obtener los valores
SEP 12 - 16	Grabación de notas en el sistema	Grabación completa	Caída frecuente del sistema
SEP 19 - 23	Registros de importación	Revisión correcta	Alimentar el maestro de los registros por falta de conocimiento
SEP 26 - 30	Reunión mensual del área	Declaraciones y notas crédito al día	Enterarme del cambio de cargo

Ciclo 4	Actividades desarrolladas	Logros	Dificultades
OCT 3 - 7	Entrega del cargo de Importación	Tener todo al día y lograr el objetivo de las notas y declaraciones	
OCT 10 - 14	Inducción (Área logística) Analista de traslados	Ejercer el cargo mientras me enseñaban	Saturación de información
OCT 17 - 21	Empiezo a hacerme cargo de la flota propia	Recepción de facturas	Demora en pagos por parte de tesorería
OCT 24 - 28	Legalizaciones de flota propia	Revisión correcta y ágil	Demora de pago por parte de tesorería

Ciclo 5	Actividades desarrolladas	Logros	Dificultades
OCT 31- NOV 4	Grabación de facturas en sistema SIGRÚ	Grabación completa de las facturas	Estrés por la gran cantidad
NOV 7 - 11	Hacer órdenes de compra	Recepción rápida en todo el proceso	Caída del sistema SIGRÚ
NOV 14 - 18	Reunión con la Directora Nacional de Logística e Importación	Tener al día la grabación de facturas	Facturas atrasadas de pago

NOV 21 - 25	Legalizaciones de flota propia	Revisión correcta y ágil	Demora de pago por parte de tesorería
NOV 28- DIC 2	Hacer órdenes de compra	Recepción rápida en todo el proceso	Caída del sistema SIGRÚ

Ciclo 6	Actividades desarrolladas	Logros	Dificultades
DIC 5 - 9	Legalizaciones de flota propia	Revisión correcta y ágil	Demora de pago por parte de tesorería
DIC 12 - 16	Negociación con proveedor Satrack	Lograr que reactivarán el sistema de toda la flota	Poder pagar las facturas pendientes (7 en total)
DIC 19 - 23	Legalizaciones de flota propia	Revisión correcta y ágil	Demora de pago por parte de tesorería
DIC 26 - 30	Inducción al nuevo practicante	Resumen del cargo	Tiempo limitado
ENE 2 - 7	Entrega del puesto de Logística	Haber cumplido con los objetivos	

Referencias

Distribuidora Nissan S.A. (s.f.). *Somos Dinissan*. Recuperado el febrero de 2023, de Familia Dinissan: <https://www.dinissan.com.co/acerca/>