

**Disminución De Tiempo En El Proceso De Radicación Dentro Del Canal Institucional  
Privado - Alkosto S.A**

**Presentado Por :  
Luisa Fernanda Granados Acosta**

**Trabajo Presentado Para Optar Al Título De  
Profesional En Negocios Internacionales**

**Dirigido Por:  
Leidy Viviana Quintín Lizcano  
Magister En Finanzas**

**Facultad De Negocios Internacionales,  
Universidad Santo Tomás.  
Bogotá, 2022**

## **Agradecimientos**

En primer lugar, quiero expresar mi agradecimiento a mis padres por la confianza, dedicación, y apoyo incondicional, que me brindaron durante el proceso realizado en mi educación superior, ya que sin ellos no hubiese podido llegar hasta donde ahora estoy.

Asimismo, agradezco a la facultad de Negocios Internacionales, por el apoyo y seguimiento que este conlleva mi proceso estudiantil; y de igual manera a mi jefe inmediato, Wladimir Polanco el cual me ayudo comprender y mejorar las bases obtenidas en la universidad y demás de esto, por su apoyo e ideas obtenidas para la realización de este plan de trabajo; además agradezco a mis compañeros de facultad, por su apoyo personal y humano.

Gracias a mis amigos que durante el proceso me brindaron apoyo moral, humano, y necesario en los momentos más difíciles de la profesión y de este trabajo.

El plan de trabajo es fruto del esfuerzo y aprendizaje obtenido durante los años de estudio, que dan a conocer las habilidades obtenidas como persona y como profesional que se formó, es por eso que doy agradecimiento a cada una de las personas que estuvo conmigo durante este trayecto y etapa de vida, que me ayudara a ser un mejor profesional.

A todos, muchas gracias.

## **Resumen**

El objetivo del presente trabajo trata de cómo por medio de facilidades electrónicas se puede llegar a una disminución en el tiempo para la mejora de un área en especial, en este caso fue el canal institucional las radicaciones que se realizan a diario.

Estas radicaciones toman como fin unos lapsos de tiempo bastante largos e incensarios, que toman como problemática el tiempo que ocupa, siendo esta una medida de cambio que podría aumentar su eficiencia y efectividad, ya que con esto para esto se puede disminuir los lapsos de estos por medios electrónicos y/o un software que se podría implementar para darle respuesta a este problema.

*Palabras claves:* Radicación, querys, peoplesoft, tiempo.

## **Introducción**

Durante la práctica realizada en el segundo semestre del año 2021, en la empresa colombiana de comercio S.A, se identificaron varios campos de acción como el área institucional y el área de gobierno, estas áreas se basan en la comercialización de productos, bonos y demás.

El área institucional, maneja convenios con cooperativas, universidades y fondos de empleados, a los cuales se les acredita un cupo el cual las cooperativas asocian a sus empleados y estos realizan bonificaciones de sus compras en el almacén. Después de esto se genera una facturación electrónica y de igual manera un cobro electrónico y esta es la función que realiza el practicante y se llama radicación.

Las radiaciones consisten en tomar cada factura y ponerla en ciertas plataformas y enviarlas a la respectiva cooperativa, y esta genera una problemática que se basa en el tiempo que esta tarda en efectuarse; con este plan de mejora se identificó la problemática y una posible solución que podría ser efectuada con el tiempo, para así obtener a un largo plazo óptimos y eficientes resultados de corto y largo plazo.

Por ende, se considera que es necesario manejar un sistema ágil e innovador que permita obtener información un poco más clara y concisa para la realización de las tareas realizadas, siendo esta una parte clave para el mejoramiento y crecimiento empresarial.

La propuesta de valor que se entregó a la empresa Alkosto y a la Universidad Santo Tomás, tiene como fin darle respuesta a un plan de mejora, basado en la problemática encontrada con la optimización del tiempo requerido en cada procedimiento de la unidad, esto con el fin de proyectar una experiencia nueva que mejorará el rendimiento, basada en los tiempos de entrega y parametrización de los procesos aportando un valor agregado a dichos procedimientos.

## Tabla de Contenido

<b>Parte 1. Contextualización De La Empresa</b>	5
Breve Reseña Histórica	5
Misión	5
Visión	5
Valores Corporativos	6
Ubicación Geográfica	7
Figura 1.Organigrama General De La Empresa	8
Figura 2.Organigrama donde se desempeña el estudiante	8
Figura 3.Matriz Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas.	9
Tabla 1.	9
<b>Parte 2. Planteamiento De Plan De Mejora Respecto A Las Prácticas Profesionales.</b>	10
Descripción Del Problema	10
Como Lo Hacen	10
Figura 4.	11
Figura 5.	¡Error! Marcador no definido.
Figura 6.	12
Figura 7.	13
Figura 8.	¡Error! Marcador no definido.
Objetivo General	15
Objetivos Específicos	15
<b>Parte 3. Contenido Plan De Mejora</b>	16
Propuesta	16
Ventas	16
Cartera	16
Nuevo Query	16
Limitaciones, importancia, alcances.	17
Limitaciones	17
Importancia	17
Alcances	17
Matriz De Indicadores De Seguimiento:	18
Tabla 2.Propuesta De Valor	19
<b>Parte 4. Final</b>	19
Conclusiones	19
Referencias	20
Tabla 3.	21

## **Parte 1. Contextualización De La Empresa**

### **Razón Social**

**Colombiana De Comercio y/o Alkosto S.A.**

### **Breve Reseña Histórica**

“Alkosto comienza su primer negocio en Colombia en el año 1987 como una nueva respuesta a las necesidades de los grandes consumidores.” (Alkosto S.A, 2022)

“En 1938 se fundó corbeta SA en la ciudad de Medellín con la distribución de telas. En 1958 inicia la distribución de productos de consumo. En 1994 Inicia la distribución de productos de audio y video. En 2001 se desarrolla la marca propia Kalley de audio y video, Electrohogar e informática. En 2004 se desarrolla la marca propia de motos AKT. En 2006 apertura en Colombia en el sector Automotriz al traer la marca Fotón al país.” (Corbeta, 2022) En 2010 se abre la tienda virtual [www.alkosto.com](http://www.alkosto.com), con más de 1.000 referencias y la posibilidad de comprar en línea.” (Alkosto S.A, 2022) “En 2014 Inicia la distribución de motos británicas Royal Enfield y apertura de mercado de lubricantes en Colombia con la marca Castrol. En 2015. Se crea la marca propia Midia con productos de consumo. En 2021 Compañía N. 20 en términos de ventas en Colombia 7.400 empleados directos, contamos con más de 30.000 clientes.” (Corbeta, 2022)

### **Misión**

“En Colombiana de Comercio - Corbeta S.A. nos especializamos en la comercialización de productos, llegando a los principales canales de distribución, presentando excelentes servicios de venta y posventa a nuestros clientes y proporcionando satisfactorios resultados de crecimiento por la distribución de productos a nuestros proveedores” (Corbeta, 2022)

### **Visión**

“Continuar siendo empresa líder en distribución, a través de la conformación inteligente del portafolio de líneas y del conocimiento profundo de nuestros clientes para satisfacer de la mejor manera sus necesidades, lo cual nos permitirá proporcionar una adecuada retribución a nuestro equipo humano, proveedores y accionistas.” (Corbeta, 2022)

## **Valores Corporativos**

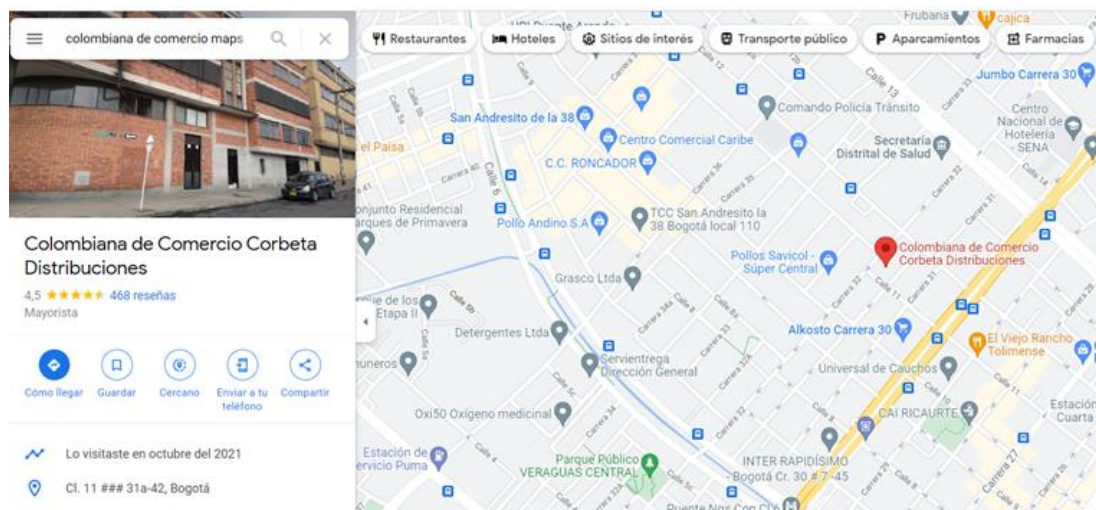
“Estamos comprometidos con asegurar a nuestros Grupos de Interés el respeto de sus derechos, el cumplimiento estricto de la Ley y una gestión transparente, equitativa y ética de la Compañía. Por lo anterior, nuestras acciones, así como las de nuestros Empleados y Asociados se deben caracterizar por reflejar los siguientes Valores y Principios Corporativos” (Corbeta, 2022)

- “Ética Comercial
- Buena fe
- Respeto
- Honorabilidad
- Solidaridad
- Compromiso con nuestros grupos de interés
- Conciencia verde.” (Corbeta, 2022)

## Ubicación Geográfica

Alkosto S.A es una cadena de almacenes colombianos que cuenta con cobertura en aproximadamente diez ciudades y/o municipios del país, su sede principal está ubicada en las instalaciones de Corbeta, en Cra 30 con Calle 10ª; y además de esto cuenta con almacenes ubicados en Bogotá, Villavicencio, Barranquilla, Pereira, Yopal, Pasto, Ipiales, Cali, Medellín, Floridablanca, Sincelejo, y cuenta con aproximadamente cinco almacenes en la ciudad de Bogotá.

**Figura 1. Ubicación geográfica edificio Colombiana de comercio (Bogotá)**

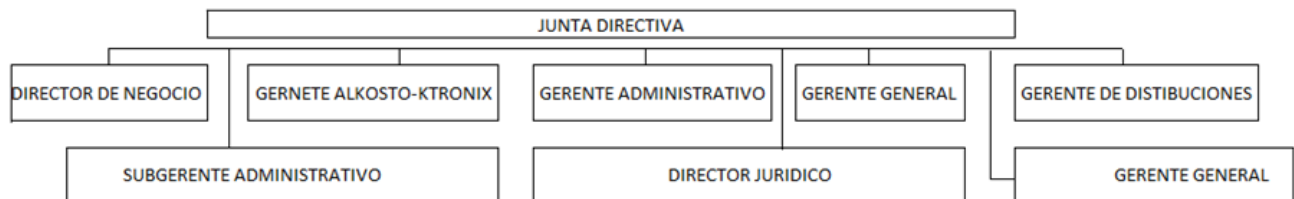


Nota: Tomado de Google Maps. (2022). *Ubicación Geográfica Colombiana de comercio*. Recuperado de: <https://www.google.com/maps/place/Colombiana+de+Comercio+Corbeta+Distribuciones/@4.6115868,-74.1003129,16z/data=!4m5!3m4!1s0x8e3f996bfd36399b:0xd37fe02fe92a1d73!8m2!3d4.612848!4d-74.095569>

## Organigrama General De La Empresa

La empresa Corbeta S. Está organizada de la siguiente manera, tiene una estructura plana donde no se marca una jerarquía, esta está organizada por una junta directiva, la cual se encarga de la toma de decisiones se guían las directrices que impongan los socios o accionistas.

**Figura 2. Estructura organizacional Colombiana de comercio, Alkosto S.A**



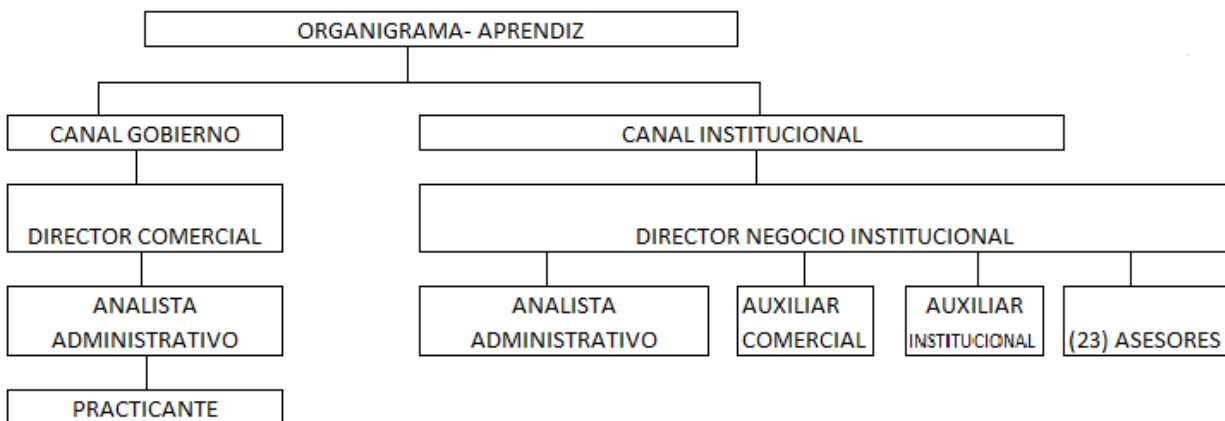
Nota: Adaptado de: Página de entorno empresarial (2022). *Estructura organizacional Colombiana de comercio, Alkosto S.A.* <https://erp.alkosto.com.co/psp/PROD/?cmd=login&languageCd=ESP&>.

## Organigrama donde se desempeña el estudiante

En la **Figura. 3** se muestra la estructura de dos áreas establecidas donde se ejerció la práctica, en el canal de gobierno se encuentra el jefe inmediato y director comercial Wladimir Planco, y su auxiliar administrativo y la respectiva practicante.

Por otro lado, en la parte izquierda de la **Figura. 3** se encuentra el canal institucional; este está dirigido por la directora de negocios institucionales Constanza González y su equipo de trabajo que está conformado por su analista administrativa, sus auxiliares administrativos, y sus veinte tres asesores.

**Figura 3. Estructura organizacional aprendiz**



## Matriz Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas.

Tabla 1. DOFA

Matriz Dofa	Fortalezas (F)	Debilidades (D)
	<p>Oportunidades (O)</p> <p>La compañía a nivel nacional cuenta con presencia en más 20 ciudades, por esta razón, tiene oportunidades constantes de continuar expandiéndose.</p> <p>La empresa maneja una amplia gama de productos de alta calidad haciendo que lo que distribuye genera fidelización.</p> <p>Cuenta con puntos estratégicos en las grandes ciudades a nivel nacional</p>	<p>Amenazas (A)</p> <p>La competencia cuenta con un mejor posicionamiento en base a la alta gama y cantidad de productos que manejan.</p> <p>Cuenta con pocas marcas, esto hace que maneje poco inventario y poca variedad en el catálogo.</p> <p>Cuenta con poca demanda por precios altos de los productos.</p>

**Nota:** La matriz anterior es utilizada para la formulación y evaluación de diferentes estrategias, a continuación se muestran la matriz Dofa de la cual se utiliza para realizar un análisis basado en las amenazas, oportunidades, debilidades, y fortalezas de la empresa. (Fuente propia basada en lo analizado durante el tiempo de práctica)

## **Parte 2. Planteamiento De Plan De Mejora Respecto A Las Prácticas Profesionales.**

### **Descripción Del Problema**

Corbeta S.A es una empresa que se ha posicionado a nivel nacional como una de las más fuertes en el tema de distribución de mercancías; y en el área que se desempeñó se realizan diferentes acciones.

El área institucional trabaja en línea, todo comienza cuando los asesores venden bonos a los fondos, los envían a facturación, se baja la cartera de cada fondo y luego se le realiza una radicación en donde se le efectúa el cobro, el descuento y el asociado al que se le generó el cobro. Evidenciando esto, la empresa Alkosto S.A siendo una empresa tan grande, le falta aún actualizarse en los diferentes medios electrónicos, como las radiaciones, ya que estas conllevan un aproximado de ocho días, dependiendo de la cantidad de facturación a radicar; es por eso, que el problema es el tiempo que demora, y lo rutinario que se convierte este trabajo, es por eso que la idea que se proponen para darle solución es generar un software y/o Query que acorte los tiempos.

Actualmente Alkosto SA. maneja una plataforma que se llama Peoplesoft, en la cual se descargan las carteras de cada zona y de cada fondo, luego estas se cruzan, se solicitan las respectivas facturas y se envían los correos, esto tiene un tiempo de duración de 4 días, 8 horas. Pero todo esto se puede solucionar haciendo un Query que adjunte todo el proceso y se acorten los tiempos.

### **Como Lo Hacen**

1. La empresa cuenta con asesores que le ofrecen a cooperativas, fondos de empleados, colegios y demás, bonos que ellos les ofrecen a sus empleados, para que estos adquieran sus productos o necesidades con un lapso más largo y con un descuento adicional por tener convenio con la cooperativa.
2. Cuando los asociados generan su compra al asesor estos proceden a comunicar la venta y a solicitar la facturación electrónica, esto genera un Query en la página PeopleSoft.

**Figura 4. Plataforma Peoplesoft**

\*Buscar por  comienza por

[Búsqueda Avanzada](#)

▼ Mis Consultas Favoritas				Personalizar   Busc	
Nombre Consulta	Descripción	Propiedad	Carpeta	Ejecutar en HTML	Ejecutar en Excel
CK_AR_CARTERA_VENCIDA_PERIODOS	Ctra Venc clasificada por venc	Privada		HTML	Excel
CK_GL_BI_DET_FACTURA_INST_ALK	Detalle Fact Inst Alkosto	Privada		HTML	Excel
CK_IN_CONSULTA_FACTURA_POS		Privada	MIS FAVORITOS	HTML	Excel
CK_IN_CONSULTA_FACTURA_POS_HIS		Privada		HTML	Excel
CK_IN_INVEN_POR_COSTOPRO	Existencia Fisica X Costo Prom	Privada	MIS FAVORITOS	HTML	Excel

Nota: tomado de PeopleSoft. (2022). *Plataforma Oracle*. <https://erp.alkosto.com.co/psp/PROD/EMPLOYEE/ERP/h/?tab=DEFAULT>

- Al practicante todos los lunes y miércoles se le reflejan estas compras en la semana y procede a realizar el cruce con los Querys descargados de la plataforma Peoplesoft:
  - CK\_AR\_CARTERA\_VENCIDA\_PERIODOS
  - CK\_GL\_BI\_DET\_FACTURA\_INST\_ALK
- Una vez descargados el practicante se encarga de realizar el cruce total con los fondos de cada de asesor; para esto se utiliza una plantilla ya establecida en donde se cruza con la ya descargada y se enfoca en el Nit, el nombre del tercero, el valor IVA, el precio y la fecha de cada factura.

**Figura 5. Formato radicación**

FECHA RADICADO	Nit Cliente	COOPERATIVA	ID Ítem	Valor	Valor sin Iva	Valor iva	Dto 2%	Valor a pagar	Nombre Tercero
11/02/2022	9004600591	COOPCANAPRO	W3870001001750-01	\$ 100.000	\$ 89.999	\$ 10.001	\$ 1.800	\$ 98.200	COOPCANAPRO
11/02/2022	8600168321	COOPMSD	W6630001001286-01	\$ 2.059.600	\$ 1.730.756	\$ 328.844	\$ 34.615	\$ 2.024.985	Lorena Maestre
11/02/2022	8600243782	CODECAN	W3320001001400-01	\$ 500.000	\$ 461.237	\$ 38.763	\$ 9.225	\$ 490.775	CHRYSSTIAN CASI
11/02/2022	8600205236	LATINCOOP	W1640001000764-01	\$ 169.900	\$ 142.773	\$ 27.127	\$ 2.855	\$ 167.045	NANCY SANCHEZ
11/02/2022	8600112652	FOE	W5880001001157-01	\$ 3.199.000	\$ 2.688.235	\$ 510.765	\$ 53.765	\$ 3.145.235	VIVIVANA POSAD
11/02/2022	8902061074	COOPRODECOL	W5510001001572-01	\$ 1.954.915	\$ 1.642.786	\$ 312.129	\$ 32.856	\$ 1.922.059	LEIDY PATRICIA I
11/02/2022	8001989210	FEDINOR LTDA	W4640001002357-01	\$ 2.108.900	\$ 1.813.682	\$ 295.218	\$ 36.274	\$ 2.072.626	LUCETH VIVIANA
11/02/2022	8600908738	COOPERATIVA	W1330001001465-01	\$ 497.500	\$ 496.287	\$ 1.213	\$ 9.926	\$ 487.574	COOPERATIVA IT
11/02/2022	8600777284	FEDESCO	W8010001000802-01	\$ 4.259.000	\$ 3.578.992	\$ 680.008	\$ 71.580	\$ 4.187.420	aura cristina RAMI
11/02/2022	8320013631	FONDO DE EMP	W3610001002057-01	\$ 749.554	\$ 683.471	\$ 66.083	\$ 13.669	\$ 735.885	Mirian Liliانا Taba
11/02/2022	8605129517	COOPEC LTDA	W5880001001147-01	\$ 299.900	\$ 252.017	\$ 47.883	\$ 5.040	\$ 294.860	ANGELICA DEL R

Nota: Datos tomados, descargados y modificados de PeopleSoft. (2022). Plataforma Oracle.  
<https://erp.alkosto.com.co/psp/PROD/EMPLOYEE/ERP/h/?tab=DEFAULT>

5. Después de cruzar esta información, se colocan en otra plantilla los datos necesarios para solicitar la factura original, y enviar la solicitud a otra área encargada que es mesa de servicios y está al otro día procederá a enviarla.

**Figura 6. Formato Solicitud de factura**

Numero Factura 14 Caracteres Obligatorio	NIT/ CC Cliente Alfanumerico obligatorio	Fecha Formato excel "Fecha Corta" obligatorio	Unidad de Venta Alfanumerico obligatorio
W5890001004890-01	8000770257	18/01/2022	KTSAL
W4650001010720-01	8000227724	17/01/2022	AKVEN
W5370001011070-01	8040085344	18/01/2022	AKFLO

Nota: Documento tomado y modificado de PeopleSoft. (2022). Plataforma Oracle.  
<https://erp.alkosto.com.co/psp/PROD/EMPLOYEE/ERP/h/?tab=DEFAULT>

6. Después de esto, se descargan las facturas enviadas por correo, una a una verificando con el cruce establecido, para identificar que todo esté cruzado correctamente y los valores coincidan.

**Figura 7. Formato previsualización de factura**

Credito 2022/03/05	\$	3.400.000
EFFECTIVO	\$	100.000
Redondeo en EFFECTIVO	\$	20
Cambio en EFFECTIVO	\$	19.800
-----		
Tarifa IVA	Vr-Base	Vr-IVA
-----		
EXT	9.050	0
EXC	30.870	0
19	2.891.009	549.291
-----		

	K	L	M	N	O
1	Valor	Valor sin Iva	Valor iva	Dto 2%	Valor a pagar
2	\$ 3.400.000	\$ 2.850.708	\$ 549.292	\$ 57.014	\$ 3.342.986
1044204					
1044205					
1044206					
1044207					
1044208					
1044209					

Nota: Documento tomado, descargado y modificado de PeopleSoft. (2022). Plataforma Oracle.  
<https://erp.alkosto.com.co/psp/PROD/EMPLOYEE/ERP/h/?tab=DEFAULT>

- Después de realizar todo este proceso el estudiante (practicante) tiene que enviar uno a uno el correo y en la plantilla entregable, anexando la carta de radicación y factura en donde tienen, mencionar y/o identificar a cuáles fondos y con qué valor se les radicó y los datos pertinentes.

## Figura 8. Formato correo electrónico.

Todos los correos realizados diarios se enviaban con el mismo formato el cual incluía el radicado en pdf, la factura original digital, y el enunciado en donde se identificaban los datos más relevantes.

### RADICADO AIS ADMINISTRACION INTEGRAL SOLIDARI SAS 09-02-2022



Luisa Fernanda Granados Acosta

Para  'oscar.correa@aisadministracionsolidaria.com'  
CC  Shayra Montiel Vargas

Responder

Responder a todos

Reenviar



miércoles 9/02/2022 9:46 a. m.

	RADICADO AIS ADMINISTRACION INTEGRAL SOLIDARI SAS 09-02-2022.pdf 200 KB	▼
	W1651009303.pdf 129 KB	▼

Buen día.

Cordial saludo

De la manera más atenta me permito enviar radicación de las facturas y su soporte, al momento de realizar el pago por favor enviar el comprobante de pago al correo de su asesor asignado de igual manera cualquier inconveniente no dude contactarse con el mismo.

ID ITEM	Fecha Doc.	Valor	Valor sin Iva	Valor iva	Dto 2%	Valor a pagar	Cedula tercero	Nombre Tercero
W1650001009303-01	5/02/2022	\$ 3.400.000	\$ 2.850.708	\$ 549.292	\$ 57.014	\$ 3.342.986	80058782	Penuela Vargas Fredy Hernan

Cordialmente

Luisa Fernanda Granados Acosta  
Canal Institucional/Gobierno  
E-Mail: [Luisa.granados@alkosto.com.co](mailto:Luisa.granados@alkosto.com.co)

Nota: tomado de correo electrónico. (2022). Plataforma Outlook. <https://outlook.live.com/mail/0/>

## **Objetivo General**

Optimizar el tiempo dentro del área, generando un Query en la plataforma PeopleSoft, que reúna la información descargada la cual reduce el proceso de cada radicación.

## **Objetivos Específicos**

1. Generar un programa donde se entrelaza la radicación y facturación electrónica.
2. Facilitar la búsqueda de información de las ventas realizadas, gestionando la base de datos con detalles más precisos.
3. Reducir el tiempo de cada radicación, con el objeto de incentivar los pagos de facturas en menos tiempo.
4. Evaluar las posibles soluciones para la optimización y mejora en el tiempo y espacio.
5. Comparar los resultados de los métodos utilizados anteriormente con los que se propone y definir la eficacia.

### Parte 3. Contenido Plan De Mejora

#### Propuesta

Una vez identificado el problema del largo tiempo que se necesita para la radicación, se propone generar un Query que reúna las dos bases de datos que actualmente se utilizan que son:

Ventas

**CK\_GL\_BI\_DET\_FACTURA\_INST\_ALK:**

(Este consiste en recopilar toda la información de cada factura, como nombre del tercero, Nit, y valor IVA.)

Cartera

**CK\_AR\_CARTERA\_VENCIDA\_PERIODO:**

(Este consiste en obtener la información de los fondos como Nit, almacén, fecha.)

Nuevo Query

**CK\_AR\_COBROS\_POR\_DIA\_UNINEG**

(Este query encerraría toda la información adicional como base de datos, información de fondo ya registrados y se convertiría en una masiva de datos.)

Esta se utilizaría de la siguiente manera:

1. Se descarga
2. Se filtra por zona
3. Se separa la información por fondo
4. Se envía

Todo esto acortaría los tiempos y se automatizará en el proceso de radiación para poder quitar la manualidad que se ejecuta al radicar las facturas a los clientes ya que no se necesitaría hacer cruce, solo se necesitaría descargar y generar el correo de envío; Implementando las modificaciones necesarias a la plataforma se pueden obtener beneficios como:

- Optimización en los tiempos del proceso de radicación.
- Disminución de problemas entre asesor y cliente, por inconsistencias en las cartas de cobro debido a posibles errores de digitación.
- Los pagos de cada crédito se harán efectivos en menor tiempo.

## **Limitaciones, importancia, alcances.**

### **Limitaciones**

1. Se deben utilizar varios Querys para hacer el cruce con los archivos acumulados por el canal.
2. Se requiere del área de sistemas (Mesa de Servicios), para que envíe las copias de las facturas en PDF por correo electrónico al vendedor
3. Debido a que actualmente se está haciendo el proceso de forma manual, se comenten errores, se envía el radicado al cliente que no es, facturas que no corresponden, cartas a nombre de otros clientes.
4. Valores con errores, mal liquidados cuando se radica manualmente
5. No se tiene la certeza si el valor del descuento antes de IVA es correcto.
6. Diariamente se emiten muchas facturas, la operatividad aumenta cuando se hacen tomas de almacén o ferias virtuales.

### **Importancia**

1. Se aprovecharía mejor el tiempo invertido en la radicación para la mejora de otras áreas que necesiten ayuda.
2. Datos y cruces más exactos
3. Podría aumentar la capacidad en ventas por la cantidad de radicaciones que se podrían hacer diarias.

### **Alcances**

1. Mejorar la eficacia de la empresa.
2. Disminución de error en la radicación manual ya que se obtendrán valores exactos.
3. Amplitud en las nuevas formas de radicación para el aprendizaje del estudiante y del jefe inmediato.

### Matriz De Indicadores De Seguimiento:

Para darle comienzo a este proyecto, se da un tiempo aproximada de 6 meses para poner en acción el plan de mejora, basándonos en que primero se tiene que dar a conocer la idea y pasarla al jefe para que de una aprobación de que se puede o no realizar, esta gestión se haría en el mes de enero, en el mes de febrero se puede realizar una pequeña investigación de qué tan necesario es esta propuesta y que mejoras se podría hacer, haciendo una junta y hablando con personas de informática capacitadas para esto, en el mes de Marzo se buscaría alguien que conozca el programa y pueda modificarlo para hacer el Query que se requiere, con su respectiva aprobación. En el mes de Abril se realizarán los periodos de prueba identificando qué error tendría y cómo darle solución, en el mes de Mayo, se haría la prueba final del Query y se pondría a prueba con datos reales, para así en el mes de Junio capacitar al nuevo practicante o empleado que vaya a realizar esta labor, para no tener margen de error.

**Tabla 2. Periodos plantados para la elaboración del plan de mejora.**

Periodo abarcado para llevar a cabo el proyecto						
<i>Actividad</i>	<i>En</i>	<i>Febr</i>	<i>Mzo</i>	<i>Abr</i>	<i>My</i>	<i>Jun</i>
Planteamiento de la idea						
Propuesta del estudiante						
Respectiva investigación						
Aprobación del proyecto						
Buscar personal capacitado						
Creación del Query						
Proceso de prueba						
Aprobación del Query después de la etapa de prueba						

Capacitación de cómo funciona							
-------------------------------	--	--	--	--	--	--	--

**Nota:** En esta tabla se puede observar el cronograma de actividades propuestas durante el periodo de prácticas, planteadas mes por mes (2022).

## Propuesta De Valor

Esta propuesta se basa en la modificación de la cartera debido a que las plataformas que se utilizan no tienen una base de datos tan grandes que se pueda filtrar para facilitar las radicaciones y las cartas de cobros para los fondos de empleados y dichas cooperativas. Todo esto es necesario para relacionar los cobros ya que estos datos actualmente se hacen manualmente y esto causa que el proceso tenga un tiempo más largo a la hora de la radicación, teniendo en cuenta que para esto ser implementado requiere que la página que se utiliza que es PeopleSoft, sea actualizada para que se ajuste constantemente, ya que realizando las modificaciones de esta se obtendrían ventajas como el rendimiento de esta base de datos, disminución de tiempo proporcionar a cada asesor o practicante una información más completa, y mejoramiento de estrategias comerciales.

## Parte 4. Final

### Conclusiones

Corbeta SA – Alkosto es una empresa que ofrece grandes oportunidades laborales al consumidor, como grandes cambios en el estilo de vida, y descuentos a para sus clientes frecuentes; pero como toda empresa tiene aspectos a mejorar, se tomó como ejemplo los lapsos y su respectiva optimización, ya que estos tardan para generar la radicación y facturación que se les entrega a las cooperativas y fondos de empleados, de sus bonos de compra.

Es por eso por lo que se da como solución al problema la implementación de un programa aplicativo que se entrelace con la radicación y facturación electrónica para disminución en el tiempo y genere una óptima utilización, en base a que el diseño que se quisiera implementar mejoraría la cantidad de tiempo que se pierde haciendo una radicación, ya que hoy en día la tecnología nos enseña como aprender a facilidad un poco los trabajos cotidianos que usualmente manejamos; a raíz de las nuevas implementaciones podemos incentivar los pagos de facturas en

menos tiempo, y comparar los resultados de los métodos utilizados anteriormente con los que se propone y definir la eficacia de dicha implementación.

Todo esto basado en lo que se vivió durante en el proceso de práctica que se podría implementar tanto como para la mejora del estudiante como del puesto laboral que ofrecen, ya que ampliará los conocimientos de ambas partes y sus medidas de rendimiento.

### Referencias

Adaptado de: Pagina de entorno empresarial (2022). *Estructura organizacional colombiana de comercio, Alkosto S.A.*

<https://erp.alkosto.com.co/psp/PROD/?cmd=login&languageCd=ESP&>

Alkosto S.A. (2022). *Quienes somos*. Prr 1.

<https://www.alkosto.com/nuestra-compania/quienes-somos/c/quienes-somos>

Alkosto S.A. (2022). *Quienes somos*. Prr 2.

<https://www.alkosto.com/nuestra-compania/quienes-somos/c/quienes-somos>

Corbeta S.A. (2022). *Reseña Histórica*. Nuestra empresa. <https://www.corbeta.com.co/nuestra-historia>

Corbeta S.A. (2022). *Misión*. Lo que somos, para donde vamos y nuestra esencia.

<https://www.corbeta.com.co/mision-vision-y-valores>

Corbeta S.A. (2022). *Visión*. Lo que somos, para donde vamos y nuestra esencia.

<https://www.corbeta.com.co/mision-vision-y-valores>

Corbeta S.A. (2022). *Valores*. Lo que somos, para donde vamos y nuestra esencia.

<https://www.corbeta.com.co/mision-vision-y-valores>

Google Maps. (2022). *Ubicación Geográfica Colombiana de comercio*  
<https://www.google.com/maps/place/Colombiana+de+Comercio+Corbeta+Distribuciones/@4.6115868,-74.1003129,16z/data=!4m5!3m4!1s0x8e3f996bfd36399b:0xd37fe02fe92a1d73!8m2!3d4.612848!4d-74.095569>

PeopleSoft. (2022). *Oracle PeopleSoft*. Querys descargables.

<https://www.oracle.com/applications/peoplesof>

PeopleSoft. (2022). *Plataforma Oracle*. Employee.

<https://erp.alkosto.com.co/psp/PROD/EMPLOYEE/ERP/h/?tab=DEFAULT>

## Parte 6. Seguimiento de la práctica profesional

**Tabla 3.**

*Ciclo de cumplimiento de objetivos*

Ciclo	Actividades	Logros	Dificultades
Ciclo 1. (Del 17 agosto al 17 de septiembre)	Inducción, capacitación, presentación de jefes actividades a realizar	Comprensión de tareas y horarios a disponer con cada jefe	Demora en la entrega de equipo, a raíz de esto tocó repetir la inducción.
Ciclo 2. (Del 18 septiembre al 17 de octubre)	Inducción y manejo de plataformas digitales como: Peoplesoft, CCE y Comfenalco	Manejo más eficiente de la plataforma a la hora de la descarga y perfeccionamiento en el manejo de anexar el nuevo catálogo	La plataforma maneja permisos especiales al nuevo personal, y demoran para la aceptación del catálogo.
Ciclo 3. (Del 18 de octubre 17 de noviembre)	Inducción en el área institucional, radiaciones, Querys, y manejo de facturación.	Aprendizaje de errores, y corrección de los mismos.	Bastantes errores en envío de correos, en base amplitud en base de datos

Ciclo 4. (Del 18 noviembre al 17 de diciembre)	Radicación masiva por día, y actualización semanal del catálogo virtual en CCE	Perfeccionamiento de habilidades propuestas anteriormente	El lapso de tiempo al día era muy corto y no se alcanzaba a enviar la totalidad de radicaciones que se necesitaban en base a que se elaboraron dos actividades importantes dentro de la práctica (catalogo y radiación)
Ciclo 5. (Del 18 diciembre al 17 de enero)	Implementación de nuevas modalidades y entrega de	Creación de una nueva forma de radicación, esto hizo que disminuyera el proceso.	No aplica
Ciclo 6. (Del 18 enero al 17 de febrero)	Entrega del puesto, retroalimentación para asesores, informe explícito del paso a paso de la radicación.	Manejo de nuevas formas para realizar cada radicación; y aceptación de la petición propuesta para que los accesos limitados para que el practicante pueda sin ningún problema	No aplica

**Nota:** En esta tabla se puede observar el cronograma de actividades propuestas durante los ciclos de prácticas planteadas mes por mes (2022).