

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.



Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail

Heudoly Rocio Moreno Bambague

Corporación Universitaria Minuto De Dios - UNIMINUTO

Rectoría Bogotá

Facultad de Ciencias Empresariales

Programa de Especialización en Gerencia Financiera

Abril de 2024

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Heudoly Rocio Moreno Bambague

Trabajo de Grado Presentado como requisito para optar al título Especialista en Gerencia Financiera

Asesor

Campo Elías López-Rodríguez

Docente Investigador de la Facultad de Ciencias Empresariales

Corporación Universitaria Minuto De Dios - UNIMINUTO

Rectoría Bogotá

Facultad de Ciencias Empresariales

Programa de Especialización en Gerencia Financiera

Abril de 2024

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Dedicatoria

A Dios principalmente por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida, ha sido un año con grandes retos, aprendizaje, adversidades y alegrías. A mi familia por ser mi motivación más grande de cumplir mis proyectos, de llegar a mis metas, siempre con su apoyo incondicional, comprensión y por supuesto a mis tutores, los docentes Campo Elías López y Leonardo Cardona Díaz, la finalización de este proyecto no hubiera sido posible sin el apoyo profesional, quienes con paciencia y conocimiento guio mi trabajo para lograr un producto comunicacional de alta calidad.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Agradecimientos

A las directivas de la Almacenes Maximo S.A.S., por apoyarme con la especialización y permitirme realizar esta investigación en sus instalaciones y por el suministro de la información necesaria para fundamentar este trabajo.

Campo Elías López Rodríguez, docente de la Corporación Universitaria Minuto de Dios y Néstor Moreno Gutiérrez Asesor del presente Trabajo de Grado, por su invaluable colaboración y transmisión de conocimientos, muy útil para el desarrollo del presente trabajo de grado.

La Corporación Universitaria Minuto de Dios, su personal administrativo y los docentes del Programa de Especialización en Gerencia Financiera, por su excelente aporte en la formación de profesionales. Su labor es fundamental para el crecimiento y desarrollo de aquellos que confían en la educación como herramienta de transformación y superación personal.

A mi familia por sacrificar su tiempo dándome el espacio para continuar con el progreso de la especialización y poder culminarla.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Contenido

1. Resumen	10
2. Introducción.....	12
1. Problema.....	14
1.1 Descripción del problema.....	14
1.2 Pregunta de investigación.....	17
2. Justificación	18
3. Objetivos	22
3.1. Objetivo general.....	22
3.2. Objetivos específicos	22
4. Marco de referencia	23
3. 23	
4.1. Marco teórico.....	23
4.2. Marco legal.....	26
5. Metodología.....	29
4. 29	
5.1. Alcance de la investigación.....	29
5.2. Enfoque metodológico	30
5.3. Instrumentos	31
5.4. Procedimientos.	32
5.5. Consideraciones éticas	34
6. Resultados.....	35
6.1. Diagnóstico.....	35
6.2. Relación de Hallazgos.....	38
6.3. Medios tecnológicos para materializar la transacción de venta	44
6.4. Diseño del procedimiento del reconocimiento de venta de Almacenes Maximo S.A.S.	48

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

6.5. Diseño del procedimiento del reconocimiento de venta de forma manual de Almacenes Maximo S.A.S.....	53
7. Conclusión.....	59
8. Recomendaciones	63
9. Referencias bibliográficas	64

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Lista de tablas

Tabla 1. Grupo de mercancía y su porcentaje de participación en las ventas totales.....	20
Tabla 2 Modelo de gestión financiera.....	25
Tabla 3 Ventas por almacén del año 2023	39
Tabla 4 Ingresos del año 2023 y 2022	41
Tabla 5 Indicadores por metodo de pago por venta.....	47
Tabla 6 Caracterización del proceso contable de ventas	52
Tabla 7 Caracterización del proceso contable de ventas manual	57

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Lista de figuras

Figura 1 Crecimiento canal de Colombia en el sector retail	19
Figura 2 Esquema de la estructura del proceso contable de ventas.....	33
Figura 3 Organigrama jerárquico de Almacenes Maximo S.A.S.....	38
Figura 4 Comparativo de ventas del año 2023, 2022, 2021 y 2020	40
Figura 5 Comparativo de ventas, costos del año 2023, 2022,2021 y 2020.....	42
Figura 6 Comparativo del EBIT del año 2020 al 2023	43
Figura 7 Comparativo de la fuente de financiación del año 2023 2022 y 2021.....	44
Figura 8 Diagrama de flujo del proceso contable de ventas.	51
Figura 9 Diagrama de flujo del proceso contable de ventas manual	56

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Lista de anexos

Anexo 1 Ingreso al sistema contable de Siesa.....	69
Anexo 2 Consulta documentos de venta en Siesa	69
Anexo 3 Consulta auxiliar de ventas en Siesa.....	70
Anexo 4 Consulta de ventas en el sistema de Kaskups	70
Anexo 5 Documento de venta registrado en Siesa	71
Anexo 6 Documento de cierre de venta pos.....	72
Anexo 7 Memorando de ventas control de cierre.....	73
Anexo 8 Documento de interfaz de venta automatizado	74
Anexo 9 Factura y boucher de ventas pos.....	74

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Resumen

Para la compañía Almacenes Maximo S.A.S., la importancia de contar con procesos claros y detallados en los negocios retail es indiscutible, estos procesos son fundamentales para crear experiencias de cliente excepcionales, optimizar la eficiencia operativa, adaptarse a las tendencias del mercado y cumplir con las regulaciones y estándares éticos, por ello se plantea el objetivo de esta investigación estructurar una propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail, con enfoque metodológico mixto, en el cual se realizó el estudio de caso, se mapeo todo lo que interviene en el proceso, se ejecutó una lista de actividades ordenada y su descripción, se identificó los caminos lógicos y cuáles son las novedades que pueden interferir del cual se realizó un diagnostico donde se perciben oportunidades de mejora en la estructuración del proceso con dos situaciones que se presentaron que concierne el proceso automatizado de ventas y cuando el sistema falla se presentó la propuesta del proceso proceso de ventas. Dentro de los hallazgos se resalta que la compañía ha tenido crecimiento de ventas y diferentes almacenes en Colombia que hace que el reconocimiento de ventas sea muy operativo donde se observó diferentes fallas tecnológicas y errores de digitación en los métodos de pago. Se concluye que es de vital importancia contar con el procedimiento de ventas y manuales dispuestos al personal para cualquier consulta o inducción, también la construcción de otros procedimientos complementarios que aportan a la seguridad de los registros contables de ventas.

Palabras claves. Gerencia Financiera, Proceso Contable, Venta Retail.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Abstract.

For the company Almacenes Maximo S.A.S., the importance of having clear and detailed processes in retail businesses is indisputable. These processes are essential to create exceptional customer experiences, optimize operational efficiency, adapt to market trends and comply with regulations. and ethical standards, therefore the objective of this research is to structure a proposal for the development of the sales accounting process for Almacenes Maximo S.A.S. of the retail sector, with a mixed methodological approach, in which the case study was carried out, everything that intervenes in the process was mapped, an ordered list of activities and their description was executed, the logical paths were identified and what were the new features that can interfere with which a diagnosis was made where opportunities for improvement are perceived in the structuring of the process with two situations that arose concerning the automated sales process and when the system fails, the proposal for the manual sales process was presented. Among the findings, it is highlighted that the company has had sales growth and different warehouses in Colombia that makes sales recognition very operational where different technological failures and typing errors in payment methods were observed. It is concluded that it is vitally important to have the sales procedure and manuals available to staff for any query or induction, as well as the construction of other complementary procedures that contribute to the security of sales accounting records.

Keywords. Financial Management, Accounting Process, Retail Sales.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Introducción

Según Ramos(2018) el manual de funciones y procedimientos es un instrumento administrativo que requiere toda organización, el cual permita el mantenimiento de los recursos y controlar sus actividades, mediante la emisión de lineamientos y políticas de las empresas con relación al giro propio de sus actividades, ya sea a la producción de bienes o de servicios; este documento enfoca principalmente a la administración de los recursos humanos, principal componente de la estructura organizacional, ya que a través del desempeño y aporte cotidiano en el trabajo, permitirá el cumplimiento de objetivos y metas, así también, contribuyan al mejoramiento y desarrollo de la empresa. Concluye que la propuesta de desarrollar los procesos en todas las áreas y en este caso de estudio el de ventas puede mejorar considerablemente el resultado de rentabilidad con el acompañamiento de medidas financieras detectando las debilidades que hacen coyuntura al resultado final.

Por esta razón se propone el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail, identificando como primera medida los métodos de pago que son fundamentales para el reconocimiento contable de la venta ya que hace parte del recaudo principal de esta operación y con su contrapartida los ingresos e impuestos; es de vital importancia para la confiabilidad de la información de los estados financieros y toma de decisiones acertadas por parte de la gerencia cumpliendo con los objetivos de ventas presupuestados y presentados a los propietarios de la compañía,

La estrategia metodológica utilizada en esta investigación es de enfoque mixto, combinando tanto el enfoque cualitativo como cuantitativo. Se hizo un análisis de caso en el que se realizó un análisis documental mediante la revisión de documentos contables y financieros de Almacenes

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Maximo S.A.S., con el fin de desarrollar una propuesta del proceso contable de ventas, complementando la revisión detallada de los estados financieros y los procesos contables que intervienen con el registro contable de ventas detallando los riesgos operacionales y proponer recomendaciones adecuadas para su gestión.

Según Ortega (2006) el objetivo fundamental de la contabilidad de una empresa es suministrar información sobre la misma a un amplio conjunto de posibles usuarios o destinatarios de dicha información para ayudarles a tomar decisiones. Para cumplir con esta finalidad, el sistema contable genera unos documentos conocidos como estados financieros o estados contables. Estos documentos, elaborados conforme a unas reglas predefinidas, proporcionan información sobre la situación económico-financiera de una empresa y sobre los distintos flujos que han modificado dicha situación a lo largo del tiempo.

Como resultado de esta investigación se logró estructurar los procedimientos de ventas para el control de cifras y mejoramiento de indicadores de las ventas, también se enfatizó el análisis de los estados financieros con la finalidad de establecer la premura de la ejecución de los procesos para el adecuado registro contable e identificación de los ingresos por venta que abarca a su vez los diferentes métodos de pago, impuestos sobre las ventas IVA y afecta a su vez indicadores de razones financieras.

Como conclusión general el aporte más importante de esta investigación es proporcionar a la Compañía una visión clara y objetiva de la importancia de tener procesos contables en la organización lo que permitirá tomar decisiones financieras informadas e identificar áreas de mejora para lograr una gestión más rentable y eficiente en el futuro.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

1. Problema

1.1 Descripción del problema

Para todas las empresas es indispensable llevar la estructura contable ordenada y completa, para conocer el estado real de la situación financiera de la compañía, en secuencia de buenas estrategias, decisiones para el sostenimiento y crecimiento; conllevando a la ejecución de manuales contables, de procesos y de políticas que son parte importante en el desarrollo de las operaciones de las empresas, a través de estos se dictan las normas y disposiciones que ayudan a que las empresas cumplan con los procesos administrativos de una manera efectiva y eficiente.

La operación de las compañías retail abarca actividades que logran el funcionamiento de tiendas que incluyen movimientos de ventas, efectivo, transacciones, inventarios que requiere que la gerencia de la tienda considere diferentes factores tales como; descuentos, ventas, recargos, rebajas y pérdida de inventario, también negociaciones con aliados, clientes, gastos y otros que hace vital un proceso contable ordenado donde se concrete el reconocimiento de todos los, movimientos, hechos, transiciones y operaciones financieras.

El área contable es trascendental para las compañías y más para el sector retail ya que son los responsable de recopilar toda la información de las diferentes dependencias garantizando el registro en el sistema contable dando visibilidad al estado actual de la empresa. Para las compañías retail el proceso expone los principales lineamientos contables que permiten ejecutar una correcta consolidación ordenada del proceso contable, que permita el análisis de la información bajo los criterios de comprensibilidad, relevancia, confiabilidad prudencia, integridad y comparabilidad.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Estos métodos serán marco estratégico y operativo del proceso contable, que facilite y oriente a los participantes en el desarrollo de los procedimientos y actividades que lo conforman; el alcance del proceso radica en todos los movimientos de ventas que conforman la información contable del sector retail., ya que todo conlleva al reporte ventas que es clave en la elaboración de los Estados Financieros para análisis interno o externo, exponiendo información confiable que revele la correcta situación financiera de la organización.

Para Real Time Management (2020) dejó claro que el COVID-19 y el liderazgo de la alta dirección de las empresas han permitido el avance del 68% de la transformación digital en los procesos de las ventas de las entidades y al mismo tiempo, detallaron que otros aspectos que obligaron esta migración fue el cambio cultural que representó el 36%, cambio y exigencia de clientes el 37%, mientras que los cambios en el sector representó solo el 29% y solo el 27% de los cambios generados fue impulsado por la competencia, estos datos fueron recogidos de una muestra de 324 ejecutivos que ocupan cargos gerenciales.

El no estructurar un proceso trae como consecuencia la no confiabilidad de la información suministrada, el direccionamiento gerencial erróneo, la desinformación de la situación actual de la compañía y puede llevar hasta la insolvencia. Un mecanismo importante para el resultado de los objetivos es la disciplina, en una empresa es importante cumplir educadamente los lineamientos determinados. Lo anterior, hace necesario que el proceso contable se registre por escrito y se pongan a disposición del personal en un sencillo documento que viene a constituir una valiosa guía de trabajo.

La compañía del sector retail no cuenta con procesos contables y financieros o están estructurados a un mecanismo tecnológico automatizando los procesos desde el ingreso del producto a las tiendas hasta su venta y registró final contable que está atado a una serie de

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

interfaz con códigos internos que permite el adecuado registro en las cuentas contables debido a lo anterior, explorar el uso de herramientas tecnológicas para facilitar estas tareas siendo de suma importancia reservan recursos económicos para la implementación de estas herramientas.

Sin embargo desde el 2019 las diferentes compañías del sector retail han tenido rotación de personal significativa y las principales áreas que se han visto afectadas es el personal de tienda, tecnología y de contabilidad. Esto conlleva a una serie de errores identificados en el reconocimiento contable que se origina desde una mala digitación en la tienda hasta un error del sistema por no incluir todos los parámetros nuevos que traen las nuevas innovaciones tecnológicas.

Sumando lo anterior mencionado también se identifica que el personal contable tiene conocimiento de cómo llega la información por interfaz al sistema contable pero no tienen conocimiento del proceso de registro contable ni se comprende la naturaleza del efecto contable que se busca registrar, lo que causa complicación en el registro adecuado del movimiento contable generando afectación en los resultados acumulados de las cuentas y pérdida de tiempo importante por la ineficiencia de conocimiento.

El personal contable y financieros nuevo que llega a las compañías retail, se encuentran con estas novedades y se acostumbran a la automatización del proceso perdiendo el enfoque contable; el aprovechamiento tecnológico es una necesidad para toda compañía ya que permite optimizar tiempo, recurso, reduce los costos y la dependencia de la mano de obra, sin embargo es de suma importancia que se estructure el proceso contable con los lineamientos tecnológicos y que no se pierda el enfoque principal que es el paso a paso de los registros contable según las normas internacionales.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

1.2 Pregunta de investigación

¿Qué pertinencia tiene para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail el desarrollo del proceso contable de ventas?

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

2. Justificación

El sector retail es un grupo importante generadora de recursos al estado Colombiano y el cambio tecnológico que observa desde 2019 que inicio en la pandemia ha tenido impacto importante en la sociedad donde se ha observado con preocupación que el sector se ha topado con grandes obstáculos y escenarios de gran complejidad en Colombia, generando diferentes dinámicas para ayudar a los empresarios del sector de consumo y venta minorista a enfrentar desafíos, proteger su rentabilidad y aprovechar las oportunidades de crecimiento, especialmente en el país.

La investigación sugiere el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S., del sector retail del cual se busca estructurar su proceso de ventas con las nuevas innovaciones que trae las TIC que proporciona muchos beneficios en el cumplimiento de los estándares, enfocada a la continuidad aprendida en la profesión contable y financiera, teniendo en cuenta que el sector retail es importante estratégica para la generación de empleo y aporte de PIB nacional.

Según la Superintendencia de Industria y Comercio (2011) en la figura 1 se presenta el crecimiento del canal retail en Colombia del año 2009 al 2010. Como se puede observar, el mayor crecimiento lo experimentó el canal en la zona de Cundinamarca y Boyacá con un 14,4%, a su vez, el menor crecimiento se dio en la ciudad de Cali con un 1,8%. En total, el sector retail creció un 6,2% del 2009 al 2010.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Figura 1 Crecimiento canal de Colombia en el sector retail



Fuente: Elaboración propia con base en la Superintendencia de Industria y Comercio (2011).

La comercialización de los productos el sector retail suple la primera necesidad del ser humano y se evidencia en las diferentes en cuentas de Dane que las ventas principales son Alimentos y bebidas, licores y tabacos, productos textiles y prendas de vestir, calzado y artículos de cuero, productos farmacéuticos, productos de aseo personal entre otros lo que se concluye que el mercado del sector retail es una Nota nacional de ingresos importante para Colombia.

Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2010) la clasificación de los productos que se comercializan en los hipermercados y su porcentaje de participación en el total de las ventas de los grandes almacenes e hipermercados se puede observar en la tabla 1. De acuerdo con la información presentada, los grupos de mercancía que mayor participación tienen en las ventas son: alimentos y bebidas no alcohólicas, muebles y electrodomésticos y productos textiles y prendas de vestir.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Tabla 1. Grupo de mercancía y su porcentaje de participación en las ventas totales

Grupo de Mercancía	Porcentaje de Participación 2010 III
Alimentos y bebidas no alcohólicas	27,1%
Licores y tabacos	1,8%
Productos textiles y prendas de vestir	14,6%
Calzado y artículos de cuero	2,5%
Productos farmacéuticos	4,9%
Productos de aseo personal	8,5%
Muebles y electrodomésticos	17,0%

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta realizada por el DANE (2010).

La estructura de las compañías retail comprende muchos procesos, los cuales deben estar automatizados para el funcionamiento de la misma y se busca un proceso de ventas enfocado en la distribución contable y financiera e identificando lo más relevante del sistema tecnológico con la finalidad de no perder el foco de tener una contabilidad completa y correcta cuya investigación trae como beneficio el refuerzo de las bases contables y financieras, que profesionales de Universidades como UNIMINUTO continúen usando en las organizaciones retail para ser usadas en pro del desarrollo social y económico para el cumplimiento de normas contables y financieras.

Con este proceso se busca transparencia en la información contable a la gerencia financiera, a las entidades de control del estado Colombia con la capacidad de preservar la información desde el conocimiento profesional, también como guía para el personal contable y financiero garantizando el correcto registro contable en función de las normas contables, garantizando la

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

actividad operacional de las compañías del sector retail con la actualización de registro conforme a sus movimientos diarios de ventas.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

3. Objetivos

3.1. Objetivo general

Estructurar una propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

3.2. Objetivos específicos

- Describir los medios de pago del cliente de la empresa Almacenes Maximo S.A.S para materializar la transacción de venta mediante la trazabilidad en el sistema de Kascups y Siesa.
- Diseñar el procedimiento del reconocimiento de la venta de la empresa Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail para el mejoramiento de los indicadores por tienda mediante la implementación de la norma ISO 9001:2015.
- Formular mecanismos de acción para mitigar el descuadre de cuentas mediante la gestión de un registro contable manual.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

4. Marco de referencia

4.1. Marco teórico

Rosario & Rosario (2017), expresa que la gestión financiera es la suministración eficiente de las fuentes o recursos financieros, así como su adecuada planificación con la finalidad de tomar decisiones sobre las inversiones y financiación que corresponde a una empresa respecto a un periodo de tiempo que constituye a un valor circulante, en cumplimiento con la capacidad económica y con disposición cuantitativa (Chapi & Ojeda, 2017). La gestión financiera como los resultados de las necesidades para disponer la información de manera cuantitativa sobre los diferentes beneficios obtenidos para la realización de las actividades económicas para la toma de decisiones respecto a la situación financiera en una empresa (Rodríguez et al., 2020), en cumplimiento de sus objetivos financieros, que permita su crecimiento (Hanni & Aguilar, 2017).

Para Moreno (2022) la gestión financiera, pueden distinguirse dos tipos de decisiones financieras fundamentales de sus directivos: las de corto plazo, para la gestión del capital de trabajo; las de largo plazo, asociadas a la inversión y la financiación (Baker & Powell, 2009). Las decisiones de inversión se enfocan en el uso de técnicas financieras que buscan determinar si los beneficios justifican las inversiones a realizar en los proyectos de creación de empresa o proyectos internos de la empresa. Estas técnicas incluyen: Valor Presente Neto (VPN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Tasa Mínima Aceptable de Retorno (TMAR), comparación de radios financieros con empresas similares (conocida como análisis de múltiplos) y periodo de recuperación (Baker, Singleton & Veit, 2011), entre otras.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Según Párraga Franco et al (2021) La gestión financiera abarca no sólo la recolección de la información contable corporativa, sino la preparación de indicadores que muestren la evolución financiera del ente, que apoyen el flujo de caja, que soporten el capital de trabajo, así como la selección y evaluación de las inversiones futuras y sus riesgos adyacentes. Por su parte Huacchillo et al (2020) menciona que es de vital importancia para la gestión financiera el mejoramiento de la rentabilidad en el mercado, mediante la validación de la planeación financiera y estratégica. conocimiento de los costos y gastos inherentes al negocio para poder darles un manejo tanto de operación como de presupuesto; hace hincapié también reconocer los mecanismos de apalancamiento financiero, así como tener bajo control los indicadores de endeudamiento, liquidez, capital de trabajo y rentabilidades para garantizar la permanencia del negocio (Duarte & Herrera, 2023).

Para Solorzano et al (2020) para que las herramientas de seguimiento sean exitosas es prioritario tener los indicadores financieros principales como son: liquidez, solvencia a largo plazo, endeudamiento, capital de trabajo y rentabilidad en un cuadro consolidado, ya que los efectos están interrelacionados entre sí, por su parte Huacchillo et al (2020) insiste en la preparación tanto en temas administrativos como financieros del gerente, resaltando que el desconocimiento de estos temas afectan la toma de decisiones sobre todo en lo que respecta a la salud financiera y la sostenibilidad de la compañía, partiendo desde la generación correctas políticas de crédito, de manejo de activos, de inventarios, de cartera y hasta de dividendos que sean exitosas (Duarte & Herrera, 2023).

Mejía (2022) enuncia que conforme, el (Reglamento de gestión organizacional por procesos, orgánico estructural, funcional, perfiles profesionales y laborales, 2018), señala que la dirección financiera tiene como misión. “Emitir la información oportuna y confiable a través de procesos

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

de eficiencia y eficacia, relevancia, productividad y 28 competitividad que asegure una gestión administrativa financiera ágil y oportuna en base a una planificación presupuestaria dinámica”, los diagnósticos empresariales asumen una parte fundamental en el enfoque de sistemas, y como todos los ángulos empresariales, dependen de leyes que los describen como sistema. Para ello se conectan directamente con las características generales de los sistemas, que incorporan partes, estructura y conexiones útiles del sistema (López-Rodríguez et al., 2019). El uso primario de este hallazgo se centra en el avance organizativo a través de la evaluación y ejecución de la proposición en vista de la circunstancia actual de la sustancia (Ascencio Cristóbal et al, 2017).

Terrazas (2009) plantea un modelo de gestión financiera que consta de tres fases: la fase I, referida a la planificación de actividades, planificación financiera y presupuestal; la fase II, como referencia a la ejecución y análisis de la información financiera y la fase III de control y apoyo a la toma de decisiones, así como se evidencia en la tabla 2.

Tabla 2 Modelo de gestión financiera

Fase I planificación de actividades: Elaboración, registro de POAS, supuestos, presupuesto base: Ingresos, costos, inversiones, presupuesto ajustado y registro.

Fase 1.2 planificación financiera: Inversiones, financiamiento, ingresos y gastos, evaluación financiera.

Fase II ejecución y análisis: Elaboración de estados financieros, proyecciones, análisis financiero, punto de equilibrio.

Fase III control y apoyo a la toma de decisiones: Desviaciones, control físico, control presupuestario, análisis performance, medidas correctivas

Fuente: elaboración propia con base a Terrazas, R. (2009).

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Según González (2017) los procedimientos presupuestarios acceden a que la realidad económica del ente refleje en sus estados financieros presupuestos, puesto que la adecuada presentación será el principal componente del aumento de flujos de ingresos y el crecimiento en todos los aspectos que muestra la clasificación y la administración de procesos de administración se enfoca en planear, organizar la estructura del proceso para dirigir y controlar sus operaciones.

Se ha comprobado que la eficiencia de la institución es mucho mayor que la suma de las eficiencias de los trabajadores, y que ella debe lograrse mediante la racionalidad, es decir la adecuación de los medios (órganos y cargos) a los fines que se desean lograr (Chiavenato, 2012) aquellos procesos que están vinculados al ámbito de las responsabilidades de la dirección y, principalmente, al largo plazo. Se refieren fundamentalmente a procesos de planificación y otros que se consideren ligados a factores claves o estratégicos (Torres, 2017) como es la gestión financiera.

4.2. Marco legal

Ley 87 de 1993, por la cual se establecen normas para el ejercicio del control interno en las entidades y organismos del estado y se dictan otras disposiciones (Congreso de la República de Colombia, 2021).

Decreto 224 de 2021, por el cual se crea la comisión intersectorial de información para la gestión financiera pública (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2021).

Normas internacionales de información financiera (IFRS/NIIF), conjunto de normas contables con principios claros y aceptados internacionalmente para ordenar y presentar la

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

información financiera de una empresa con un lenguaje contable transparente y entendible para varios países (Mantilla, 2013).

Decreto 2784 de 2012, por el cual se reglamenta la ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo para los preparadores de información financiera que conforman el grupo 1. El presidente de la república de Colombia, en uso de sus atribuciones constitucionales y legales, en especial las que le confiere el numeral 11 del artículo 189 de la constitución política y el artículo 6° de la ley 1314 de 2009 (Dirección del Presidente de la República, 2009).

Resolución 1740 y Resolución 2094 de 2010, regulan sobre el margen de solvencia que deben mantener esas entidades para asegurar la liquidez y solvencia de acuerdo a lo estipulado por el gobierno nacional (Congreso de la República de Colombia, 2010)

Artículo 240 Ley 1450 de 2011, por el cual se establece un sistema administrativo contable, de coordinación institucional, que persiga el logro de los objetivos de la ley 1314 de 2009 (Congreso de la República de Colombia, 2011).

Resolución 172 de 2023, por la cual se incorpora, en los procedimientos transversales del régimen de contabilidad pública, el procedimiento para la elaboración del informe contable cuando se produzca cambio de representante legal (Contaduría General de la Nación, 2023).

Resolución 193 de 2016, por la cual se incorpora, en los procedimientos transversales del régimen de contabilidad pública, el procedimiento para la evaluación del control interno contable (Contaduría General de la Nación, 2016).

Superintendencia Financiera de Colombia, en su circular básica contable y financiera 100 de 1995, capítulo II, gestión del riesgo de crédito SARC; capítulo VI, reglas relativas a la administración del riesgo de liquidez SARL; capítulo XXII, instrucciones relativas a la administración del riesgo de garantías SARG, del fondo nacional de garantías; capítulo XXIII;

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

reglas relativas a la administración del riesgo operativo SARO (Vera-Medina & Velasco & Herrera, 2011).

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

5. Metodología

5.1. Alcance de la investigación

El alcance para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. es descriptivo, ya que se busca estructurar el comportamiento de los registros contables, facilitando a las sociedades llevar un control interno de las funciones del área contable y financiero con todos los requisitos normativos que se deben cumplir, por lo cual se va realizar un estudio de caso de la estructura de los procesos contable actuales describiendo las oportunidades de mejora, alternativas y nuevas propuestas de implantación obteniendo la información contable de manera eficiente que facilitará la toma de decisiones y servirá como guía para llevar a cabo las actividades propias del área y lograr los objetivos de la empresa.

Para Morales (2022) la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Los investigadores no son meros tabuladores, sino que recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento.

Según Ramos & Galarza (2020) en este alcance de la investigación, ya se conocen las características del fenómeno y lo que se busca, es exponer su presencia en un determinado grupo humano. En el proceso cuantitativo se aplican análisis de datos de tendencia central y dispersión. En este alcance es posible, pero no obligatorio, plantear una hipótesis que

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

busque caracterizar el fenómeno del estudio. En la investigación con alcance descriptivo de tipo cualitativo, se busca realizar estudios de tipo fenomenológicos o narrativos constructivistas, que busquen describir las representaciones subjetivas que emergen en un grupo humano sobre un determinado fenómeno.

5.2. Enfoque metodológico

El enfoque metodológico que se tendrá en cuenta es mixto porque se trabaja elementos cuantitativos y cualitativos ya que colecciona, estudia y agrupa la información ya constituida por diferentes investigaciones conllevando a la estructuración apropiada con un mejor entendimiento del problema enfocado en la comprensión, con el dato cuantitativo que se puede tomar información cerrada como escalas y puntuación, con los cualitativos como las palabras y comportamientos suele consistir en separarlos por categorías para conocer la variedad de ideas reunidas durante la recopilación de datos.

De acuerdo a Peck (2019) es difícil escoger un enfoque metodológico como el ideal y el mejor camino para realizar una investigación en la disciplina de la administración pública, pues se complementan y relacionan entre sí. A mi consideración el enfoque más completo es el mixto o integrado. Este último considera el uso de técnicas de investigación cualitativa y cuantitativa en la investigación de problemas socio-económicos, asuntos públicos, evaluación de programas y análisis de políticas públicas. La integración de técnicas de ambos enfoques requiere de mayores recursos, sin embargo, el producto final es más abarcador y completo.

Para Arenas (2021) el uso de los métodos mixtos puede ayudar en la recopilación de datos con mayor profundidad, que permitan a su vez una mejora en las políticas públicas o acciones

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

tomadas a nivel social por el estado. Por ejemplo, en el estudio realizado por Teves, Cueto & Pasarin (2017) se puede ver cómo se puede desarrollar una correcta red de apoyo que pueda activarse para situaciones de cambio ambiental. Los autores cuentan como el uso combinado de estrategias cuantitativas y cualitativas ayudan a la comprensión de problemas socio-ambientales desde un marco interdisciplinario.

Los instrumentos que se van a usar en la siguiente investigación será estudio de caso y análisis documental ya que se va realizar una propuesta estructurada del proceso contable de ventas de Almacenes Maximo S.A.S. del sector reatil, iniciando con un bosquejo identificando las problemáticas en los procesos contables y financieros del cual se realiza un diagnóstico donde se identifique las fortalezas y las oportunidades para fortalecer la construcción del proceso y presentar una útil herramienta de gestión con la finalidad lograr tomar acciones tendientes a lograr el mejoramiento continuo de las organizaciones retail.

5.3. Instrumentos

De acuerdo a Gundermann (2004) señala que el estudio de caso se puede clasificar dependiendo si éste se usa como fin o como medio. Como fin, su valor está dado en la profundidad del estudio y la riqueza de información e interrelaciones que aforan. Como medio, es un recurso, momento o parte de una investigación de mayor escala que se inserta dentro de una concepción investigativa más general. En este particular, de igual manera, existen diferentes posiciones, que están dadas por la concepción de la investigación de que se trate y los presupuestos teóricos y metodológicos que sigan los investigadores.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

González (2019) el análisis documental es la operación que consiste en seleccionar las ideas informativamente relevantes de un documento a fin de expresar su contenido sin ambigüedades para recuperar la información en él contenida. En primer lugar, y contribuyendo al debate existente frente a los medios de información disponibles ya sea mediante internet o por medio de los libros físicos se debe tener presente el papel o función que se persigue con tales canales; es decir, la noción de vehículo de transmisión de información o conocimiento que genere una perspectiva de complementariedad.

5.4. Procedimientos.

Para iniciar con la investigación propuesta se considera como primera medida el estudio de caso donde se enfatiza con la investigación de los procesos de diferentes compañías retail que comprenden las principales políticas contables de los procesos de acuerdo a lo establecido en la ley 1314 de 2009, reglamentadas por el decreto único reglamentario 2420 de 2015 modificado por el decreto 2496 de 2015 y por el decreto 2131 de 2016, decreto 2170 de 2017 y decreto 1670 de 2021. Las NCIF aplicables en 2018 se basan en la norma internacional de información financiera (NIIF) para pequeñas y medianas entidades (PYMES) en Colombia NIIF para las PYMES.

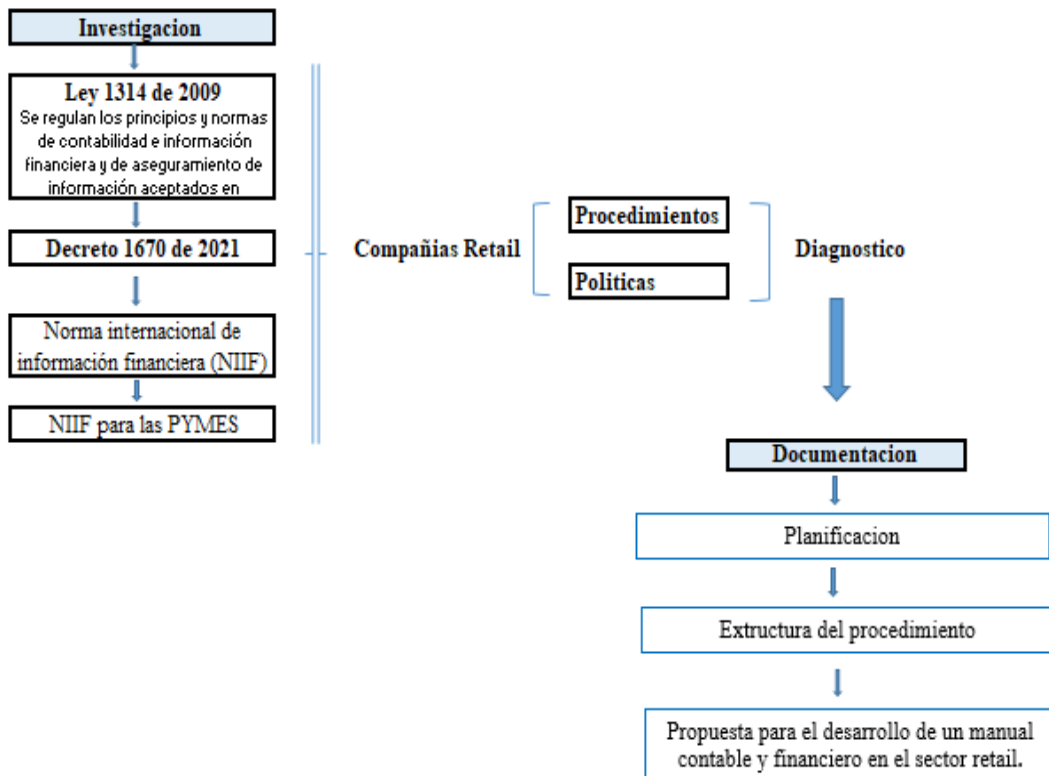
Este proceso radica en todos los movimientos que conforman la información contable de retail, ya que todo conlleva a la elaboración de los estados financieros para análisis interno o externo, exponiendo información confiable que revele la correcta situación financiera de la organización, las políticas serán marco estratégico y operativo del proceso contable, que facilite

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

y oriente a los participantes en el desarrollo de los procedimientos y actividades que lo conforman.

Se realizara un diagnostico con base a toda la normativa de investigación, políticas y procedimientos de algunas compañías retail en Colombia que conllevara al análisis documental para la planificación del formato que propone una estructura del procedimiento en compañías retail con base al proceso contable, en la figura 2 puedes observar la estructura del procedimiento que se va llevar a cabo para el cumplimiento del objetivo propuesto con base a los instrumentos del estudio de caso y análisis documental.

Figura 2 Esquema de la estructura del proceso contable de ventas



Fuente: elaboración propia con base al manual de procedimientos (2023).

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

5.5. Consideraciones éticas

La investigación planteada anteriormente cumple con la normativa ética y jurídica, expuesta con finalidad educativa sin ánimo de lucro, toda la información obtenida de las diferentes fuentes de consulta para la elaboración de esta investigación será manejada y utilizada de según la norma y responsabilidad, no se está faltando a la integridad de ninguna compañía se considera sistemáticamente el marco legal, las directrices educativas y valores de la Universidad minuto de Dios, además de comunicar con claridad.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

6. Resultados

6.1. Diagnóstico

La primera aproximación que se tuvo con en el estudio de caso para la propuesta del desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail, fue la contextualización de los software que interfieren en el reconocimiento de las ventas como el sistema pos, inventarios y contabilidad, identificando el alcance que tiene el sistema para este proceso, también se validó la funciones operativas que ejecutan los empleados involucrados en el proceso, esto con la finalidad de detectar diferentes coyunturas del reconocimiento de ventas que afecte la confiabilidad de la información que se pueda obtener como resultados de estas ventas en los estados financieros de Almacenes Maximo S.A.S.

Se realizó la investigación documental de los manuales y procesos más relevantes de Pepe Ganga para el caso, donde se identificó los diferentes métodos de pago junto con las diferentes negociaciones con los aliados y su respectivo proceso conciliatorio mensual; también se analizó la creación de la interfaz contable con base al detalle de ventas donde se empareja cada medio de pago con las cuentas contables y el reconocimiento de impuestos e ingresos, todo esto soportado con la facturación electrónica cumpliendo con la resolución 42 del estatuto tributario.

A partir de estas variables se logró desarrollar la propuesta para el proceso de ventas, analizando la gestión contable del proceso de ventas de la empresa Almacenes Maximo S.A.S del sector retail, para el mejoramiento de liquidez, mediante la documentación del proceso de reconocimiento de venta a través de la norma ISO 9001: 2015 e implementación del software de KASCUPS y SIESA.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Descripción de la empresa

Almacenes Máximo S.A.S. comercialmente conocido como Pepe Ganga se dedica desde hace más de 40 años al comercio de productos importados para el hogar, juguetería, de bebés y ropa infantil. La compañía tiene un amplio surtido de los mejores productos importados, exclusivos y novedosos en juguetería, consolas, video juegos y artículos escolares, como también toda una extensa y llamativa oferta de productos de hogar, belleza, deportes y electrodomésticos. Actualmente se encuentra en 21 ciudades del país y cuenta actualmente con 57 tiendas a nivel nacional, sus fundadores los hermanos Moisés, Simón y Roberto Chehebar.

Misión

Ofrecer un amplio surtido de los mejores productos importados, exclusivos y novedosos para toda la familia con una red de almacenes cercanos y modernos, un equipo humano en permanente crecimiento y un excelente servicio para garantizar la mejor experiencia de compra en nuestros clientes acompañando a los bebés y niños de Colombia junto a su familia durante más de 50 años, tenemos pasión por lo que hacemos y encanta hacerlo de forma divertida dentro de una estructura empresarial rentable (Almacenes Maximo SAS, s.f.).

Visión

Tener en 2030 una red de almacenes moderna, ágil, e innovadora con cubrimiento nacional, líder en las categorías de bebé y ropa, juguetería y entretenimiento, artículos de hogar y regalos,

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

de continuo y rentable crecimiento soportado en procesos eficientes, nuestra trayectoria ha permitido consolidarnos como expertos en crear soluciones para las familias generando experiencias divertidas y fáciles con productos y marcas exclusivas para el público Colombiano, desarrollo del talento humano y excelentes relaciones con clientes y proveedores (Almacenes Maximo SAS, s.f.).

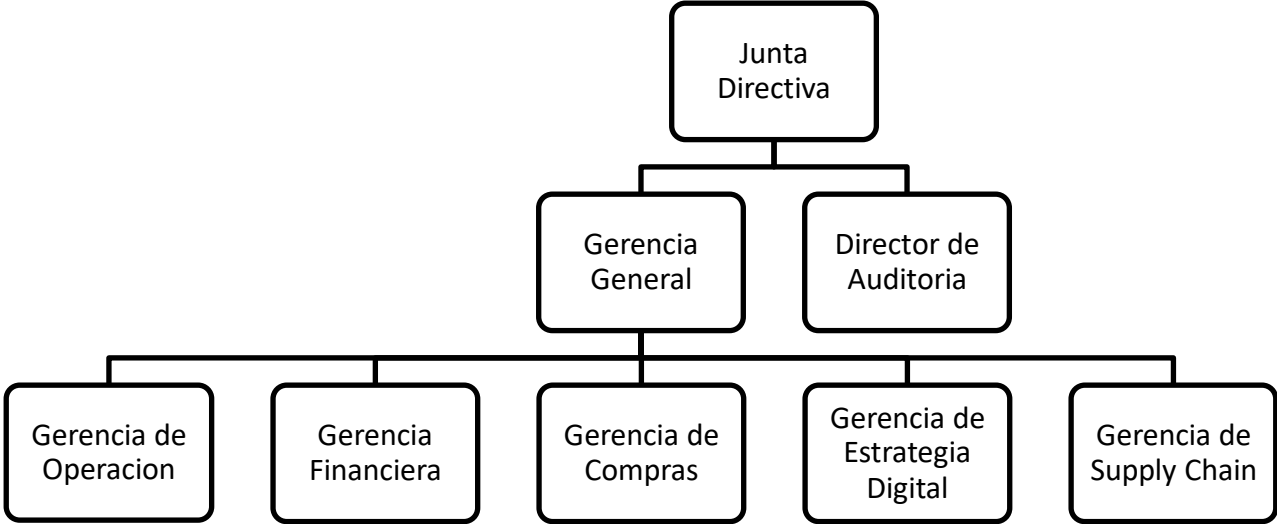
Organigrama de la empresa

El organigrama de la compañía de pepe ganga está encabezado por la junta directiva la cual se desprende la dirección de auditoria y su grupo de auditores y por otro lado la gerencia general lidera las diferentes gerencias como la gerencia de innovación y desarrollo comercial, gerencia de operaciones y gerencia de ecommerce y las direcciones de talento humano, dirección financiero, dirección planning, tecnología, operación de tiendas, comercial, experiencia, publicidad y comercio exterior de estos cargos derivan diferentes jefes de área como jefe de servicio al cliente, selección, nomina, contabilidad, impuestos, jurídico, jefes de zona, jefe de producción, mantenimiento, jefe diseño, visual, logística, inventarios, transporte, jefe comercio exterior y jefe de proyectos cada jefe tiene un equipo de acuerdo a su dependencia.

En la figura 3 presenta el organigrama de quienes dirigen Almacenes Maximo S.A.S. del cual encabeza 5 gerencias claves para el desarrollo de la actividad principal de la compañía, en cabeza de la gerencia general quien garantiza el sostenimiento de la organización y reporta a la junta directiva, la compañía también cuenta con el director de auditoria que brinda información directa a la junta directiva con la finalidad de generar seguimiento evaluando los controles internos de la compañía, incluyendo su gestión empresarial y procesos contables.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Figura 3 Organigrama jerárquico de Almacenes Maximo S.A.S.



Fuente: Elaboración propia adaptado de Almacenes Maximo S.A.S (2024).

6.2. Relación de Hallazgos

Catalogado como compañía del sector retail posicionada que cuenta más de 50 tiendas con proyección de aperturas en año 2024 y 2025 ampliando la cadena y recuperando los territorios donde no están. Hay ciudades como Bogotá y Medellín donde apertura donde se centra la venta, en la tabla 3, se observar sus principales almacenes y su ubicación a nivel nacional que son fuente generadora de ingresos, inicio con la tienda virtual que reporto una venta del 6% sobre los 57 Almacenes, esto muestra que la venta por página web son los productos más apetecidos y más vendidos para muchas compañías de este sector, continua Unicentro Bogotá con un 5%, una de las tiendas con mayor flujo de personas dentro del centro comercial, continuo con Tesoro, Gran Estación, Centro Fontanar con el 4% de participación y Santa Fe y Cacique con 3%.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Tabla 3 Ventas por almacén del año 2023

Almacén	Valor	% Participación
Tienda Virtual	1.622	6%
Unicentro Bogotá	1.539	5%
Tesoro Medellín	1.260	4%
Gran Estación Bogotá	1.231	4%
Centro Fontanar Chía	1.166	4%
Santa Fe Medellín	9.046	3%
Cacique Bucaramanga	9.004	3%

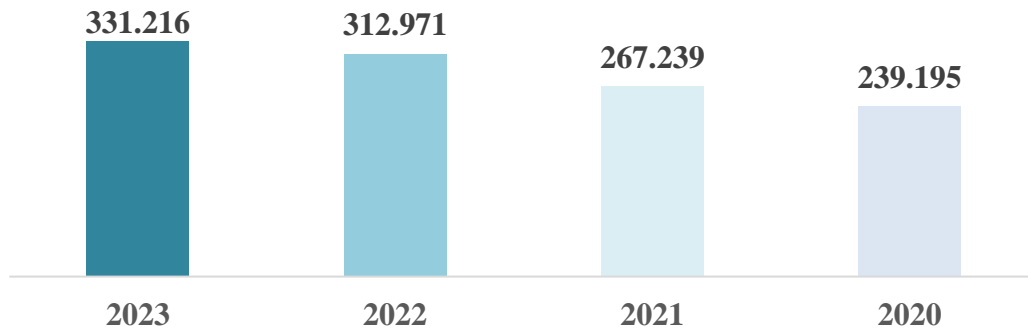
Fuente: elaboración propia con base a Almacenes Maximo S.A.S. (2023).

La Compañía prepara los estados financieros sobre la base de un negocio en marcha al desarrollar su principal actividad que es la venta, el resultado de las operaciones, el acceso a los recursos del mercado financiero y el apoyo de los accionistas, Almacenes Máximo S.A.S. evalúa el impacto de tales factores en las operaciones futuras. El ingresos de actividades ordinarias corresponden a los que la empresa genera a través del desarrollo de su objeto social, en este caso, los generados por la operación comercial de la compañía en el sector retail mas los ingresos por operaciones relacionadas con las negociaciones con los proveedores, las cuales incluyen descuentos, bonificaciones, actividades de mercado, transporte entre otras.

En la figura 4 se observar el crecimiento de ingresos por ventas de Almacenes Maximo S.A.S. desde el año 2020 a 2023, el año 2020 ventas por 239.195 presentando el más baja resultado de ventas y en el año 2023 el más alto resultado de ventas.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Figura 4 Comparativo de ventas del año 2023, 2022, 2021 y 2020



Fuente: elaboración con base a información descargada del software de Kascups de Almacenes Maximo S.A.S. (2024).

La variación entre los años 2023 y 2022 asciende a \$18.245, lo cual responde principalmente a las estrategias generadas por la administración con el fin de seguir en el proceso de reactivación económica posterior a la pandemia. En concordancia con lo mencionado previamente, se llevó a cabo la apertura de un local en la ciudad de Pereira con el fin de recuperar este mercado que es de alto impacto para la organización y lograr un índice de crecimiento de ventas exitoso depende en su mayoría de los competidores de la empresa y el incremento que muestre el panorama general de la industria del sector retail. Por tanto, debe tener en cuenta que este indicador no depende únicamente del rendimiento de sus procesos internos, sin embargo, su protagonismo para el crecimiento es alto.

En la tabla 4 se observa el crecimiento de los ingresos por ventas de un año fiscal a otro y también se relaciona los otros ingresos que tiene a compañía como transporte que son ingresos de actividad, bonificaciones por participación de proveedores y otros ingresos operacionales del año 2024.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Tabla 4 Ingresos del año 2023 y 2022

	2023	2022
Venta de bienes	295.700	282.880
Transportes y almacenamientos	3.513	3.048
Otras actividades de bonificación	25.213	21.294
Otros ingresos Operacionales	6.788	5.747
	331.216	312.971

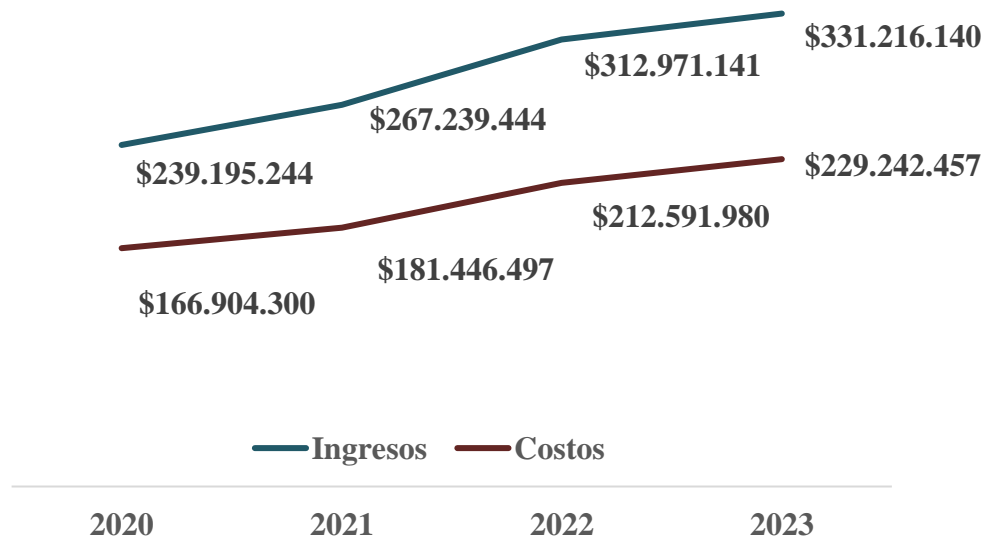
Fuente: elaboración propia con base a Almacenes Maximo S.A.S. (2024).

Para todas las compañías del sector retail la utilidad se define como el beneficio económico que se obtiene a través de la venta de productos o mercancías, que determina a través de la diferencia entre ingresos y egresos de las ventas durante un periodo, descontando gastos fijos y variables. Para saber si las decisiones relacionadas a los productos y servicios que la compañía ofrece han sido acertadas, es necesario conocer tanto la utilidad bruta como la utilidad neta, para esto es importante determinar el margen de utilidad bruta identificando el costo de ventas y el precio de venta.

En la figura 5 se observa la variación de costos e ingresos del año 2020, 2021, 2022 y 2023 del cual ha tenido una curva ascendente en el paso de los años, mostrando que desde el año 2020 su abertura ha crecido con el paso de los años lo que se llega a concluir que para el año 2023 la utilidad bruta también ha ascendido.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Figura 5 Comparativo de ventas, costos del año 2023, 2022,2021 y 2020



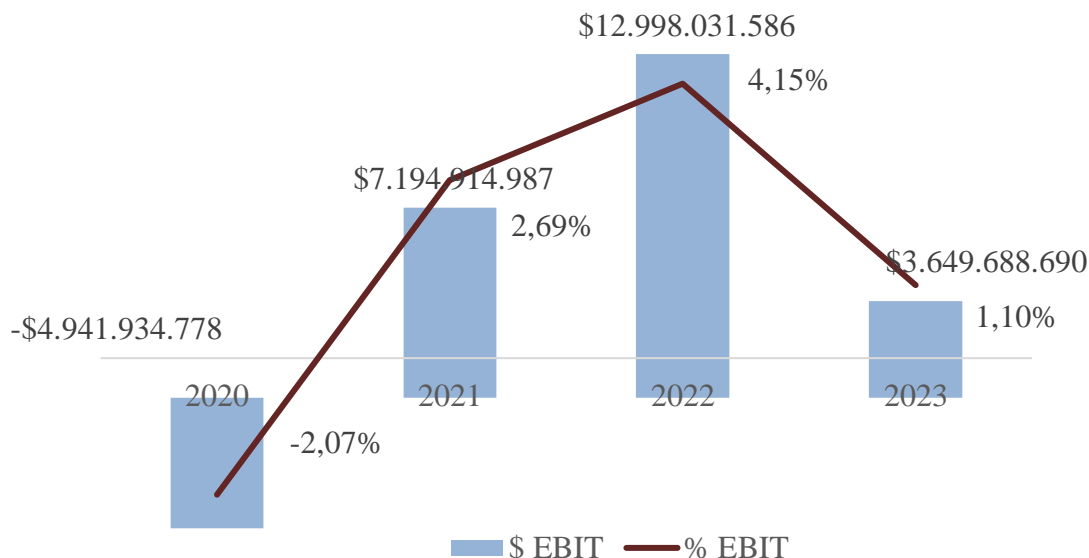
Fuente: elaboración propia con base a Almacenes Maximo S.A.S. (2024).

Para Medina (2016) el EBIT es un indicador de vital importancia para tu negocio. Él mide los resultados de operaciones de una compañía y al dejar de lado los gastos de intereses e impuestos puedes enfocarte en la capacidad de facturación de la empresa, además, si está comparando diferentes proyectos en naciones distintas podrá enfocarse en la capacidad de facturación y deja de lado el entorno fiscal que puede distraerlo de lo que es verdaderamente importante.

La compañía Almacenes Maximo S.A.S. ha tenido diferentes retos durante el año 2020 a 2023 donde se visualiza el impacto que dejó la pandemia del COVID 19, un crecimiento en el año 2022 del EBIT y un decrecimiento en el año 2023, sin embargo la compañía ha logrado sostener sus instalaciones, marcas, recursos humanos que están alrededor de 800 empleados, con una buena gestión gerencial guiando la organización para alcanzar sus objetivos mediante diferentes estrategias. A continuación la figura 6 muestra la variación del EBIT.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Figura 6 Comparativo del EBIT del año 2020 al 2023



Fuente: elaboración con base a información de Almacenes Maximo S.A.S

Según Martínez (2023) para desarrollar su actividad diaria y llevar a cabo sus proyectos de inversión la empresa necesita disponer de recursos financieros a los orígenes de los distintos recursos financieros se les denomina fuentes de financiación, de acuerdo a lo anterior se va analizar las distintas fuentes de financiación de las que dispone la empresa para poder adquirir los bienes y derechos que forman parte del activo corriente y no corriente.

En la figura 7 se visualiza que la compañía Almacenes Maximo S.A.S. su mayor fuente de financiación es externa ya que cuenta con obligaciones que adquirió con terceros ajenos a la organización, su fuente de financiación externa para el año 2021 un 92%, para el año 2022 un 79% y para el año 2023 un 78% a pesar que se visualiza que ha disminuido su endeudamiento externo sigue siendo muy alto.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Figura 7 Comparativo de la fuente de financiación del año 2023 2022 y 2021.



Fuente: elaboración propia con base a Almacenes Maximo S.A.S. (2024).

6.3. Medios tecnológicos para materializar la transacción de venta

Almacenes Maximo S.A.S. cuenta con diferentes sistemas tecnológicos que permiten mejorar la eficacia de sus procesos y posicionando la compañía en un clima innovador capaz de adaptarse a las diferentes invasiones del sector y conseguir la deseada transformación digital y éxito en la nueva situación, permitiendo garantizar la integridad con otros software y unicidad de los datos a los que accede cada departamento, evitando que éstos tengan que volver a ser introducidos en cada aplicación o módulo funcional que los requiera también con la implementación del sistema de gestión integral en la nube, un ERP Cloud.

Gracias a estas herramientas, la compañía puede optimizar el control de su negocio, mediante el mejoramiento del rendimiento, ganando tiempo y evitando la pérdida de información, mercadería e inclusive dinero, los beneficios del software integral muestra el seguimiento de las existencias y su dinámica de ventas, visualiza las actividades de ventas y sus responsables. A continuación se habla del software ERP (Enterprise Resource Planning) que involucra el proceso de ventas para Almacenes Maximo S.A.S.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Sistema de inventarios y pos Kascups

Kascups, es el ERP encargado de centralizar y unificar los datos procedentes de los distintos movimientos de inventarios de las diferentes áreas que afectan la operación desde la compra hasta la venta, evitando su duplicidad y facilitando la fluidez de la información, incorporando soluciones propias y de terceros para garantizar una experiencia personalizada a los clientes a través de cualquier canal de venta.

Sistema de contable Siesa

Siesa, es el sistema contable y financiero que permite sistematizar, automatizar las operaciones contables de Almacenes Maximo S,A,S, accediendo a la información financiera, generando reportes detallados fácilmente contando así con información confiable dando entendimiento a la situación económica de manera rápida y eficaz. Este es un producto que integra nómina, comercial y financiero, además de facilitar la toma de buenas decisiones, optimizar gastos, funciones y mejorar procesos.

Medios de pago

Los ingresos ordinarios de Almacenes Maximo S.A.S. son procedentes de la venta de bienes y son reconocidos cuando se entrega el producto al consumidor final recibiendo a cambio una transacción monetaria, sin embargo la compañía cuenta con diferentes políticas de ventas de las cuales han determinado los productos para la venta y los diferentes métodos de pago, efectivo,

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

credencial visa, colpatria, colsubsidio, visa eletron, tarjetas de crédito, visa, mastercard, diners club international, american express, codensa, daviplata, mercadopago, adelante soluciones, puntos Colombia, sistecredito, vales de personal, bonos pepeganga, sodexo, big pass, vales de tienda virtual, venta institucional.

El pago con tarjetas de débito se realizará a través de un sistema de pago electrónico definido por Almacenes Maximo S.A.S., que se encarga de hacer el cargo automático a la cuenta bancaria del usuario. Si, por cualquier motivo, se dejara sin efecto una transacción y el pago fue realizado por alguno de estos medios, la devolución del precio se sujetará a las reglas que hayas pactado con el emisor de su tarjeta, según corresponda.

En beneficio de los clientes de Almacenes Maximo S.A.S., tiene convenio con el aliado Efecty para que también puedas hacer pagos en efectivo, si seleccionas esta modalidad de pago, Almacenes Maximo S.A.S. generará un cupón de pago que identificará tu compra. Sólo debes llevarlo a cualquier sucursal Efecty y realizar el pago, donde te entregarán un comprobante que contendrá los datos que identifican tu compra. Efecty te entregará un comprobante de pago en el cual aparecerá el número de tu pedido, la suma pagada, el día y hora del pago, y el código de la caja receptora.

Las facilidades de métodos de pago ofrecidos a los clientes han llevado a la compañía a su estabilidad económica por medio de las ventas retail y por su innovación de productos exportados se ha catalogado como una compañía reconocida a nivel nacional, por lo cual es de vital importancia que su software ARP sea eficiente y presente resultados confiables y veraces mostrando el desempeño con el que cumplen los objetivos de ventas y mantener una visión de lo que sucede en las tiendas, por método de pago o por SKU para identificar las áreas con mayor rendimiento, oportunidades de mercado, y temporadas de venta.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Es muy importante ofrecer a los clientes diferentes métodos de pago, los pagos electrónicos permiten a los clientes realizar transacciones de forma rápida y cómoda, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Esto se traduce en una mayor satisfacción del cliente y en un aumento de las ventas para la empresa, Almacenes Maximo S.A.S comparte con sus clientes estos beneficios en sus métodos de pago como se visualiza en la tabla 5, el método de pago más utilizado son las tarjetas de crédito y débito con un promedio del 69,21%, le sigue el método de pago en efectivo con un promedio del 26,48%.

Tabla 5 Indicadores por metodo de pago por venta

Forma de Pago	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Tarjeta	68,96%	69,47%	69,19%
Efectivo	27,41%	26,84%	25,18%
Bonos	1,85%	1,82%	1,95%
Addi	0,42%	1,04%	1,58%
Mercadopago	0,83%	0,20%	0,32%
Sistecredito	0,00%	0,00%	1,22%
Sodexo	0,28%	0,30%	0,30%
Quantum	0,06%	0,16%	0,13%
BigPass	0,07%	0,08%	0,06%
Otros	0,10%	0,09%	0,07%

Nota: elaboración propia base de datos Software de Siesa (2023).

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

6.4.Diseño del procedimiento del reconocimiento de venta de Almacenes Maximo S.A.S

El procedimientos de ventas de Almacenes Maximo S.A.S., expone los principales lineamientos contables que permiten ejecutar una correcta consolidación ordenada permitiendo el análisis de la información bajo los criterios de comprensibilidad, relevancia, confiabilidad prudencia, integridad y comparabilidad. Este procedimiento de venta será marco estratégico y operativo del proceso contable, que facilite y oriente a los participantes en el desarrollo de los procedimientos y actividades que lo conforman, el nombre propuesto para este procedimiento es el siguiente:

Nombre del procedimiento

Reconocimiento automático de la venta de la empresa Almacenes Maximo S.A.S

Objetivo

Diseñar el procedimiento del reconocimiento de la venta de la empresa Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail para el mejoramiento de los indicadores por tienda mediante la implementación de la norma ISO 9001:2015.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Alcance

El proceso involucra el área comercial, tecnología y contabilidad de la compañía Almacenes Maximo S.A.S.

Responsabilidad

La responsabilidad de la ejecución control y verificación del cumplimiento del presente proceso, recae sobre área comercial, tecnología y contabilidad.

Definiciones

Formas de pago. Son las formas en las que se te permite realizar un pago por productos o servicios que tengas o deseas adquirir.

Adquirencia. Son aquellas ventas que se realizan con presencia física de la tarjeta en el comercio (débito o crédito). Se refiere a las ventas realizadas a través de Internet o un Call Center en la cual no existe presencia física del cliente en el establecimiento de comercio.

Interfaz. Es un concepto que abarca arquitectura de información, patrones y diferentes elementos visuales que permiten interactuar de forma eficaz con sistemas operativos y softwares de diversos dispositivos.

Venta de contado VC. Tipo de documento o soporte contable que viaja por interfaz y registra una venta pagada en el mismo momento que se retira los bienes adquiridos.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Venta de electrónica VE. Tipo de documento o soporte contable que viaja por interfaz y registra una venta pagada con un modelo de negocio basado en la compra, venta y comercialización de productos y servicios a través de medios digitales (páginas web, redes sociales, entre otros.)

Sistema Contable. Es una estructura organizada, con pautas de información que permiten registrar y entender la situación financiera de una empresa. Un sistema contable también es una herramienta digital que automatiza las operaciones contables, como la generación de las pólizas y los reportes financieros.

Boucher. Es el comprobante de compra que se paga por medio electrónico y sirve como soporte del reconocimiento del giro.

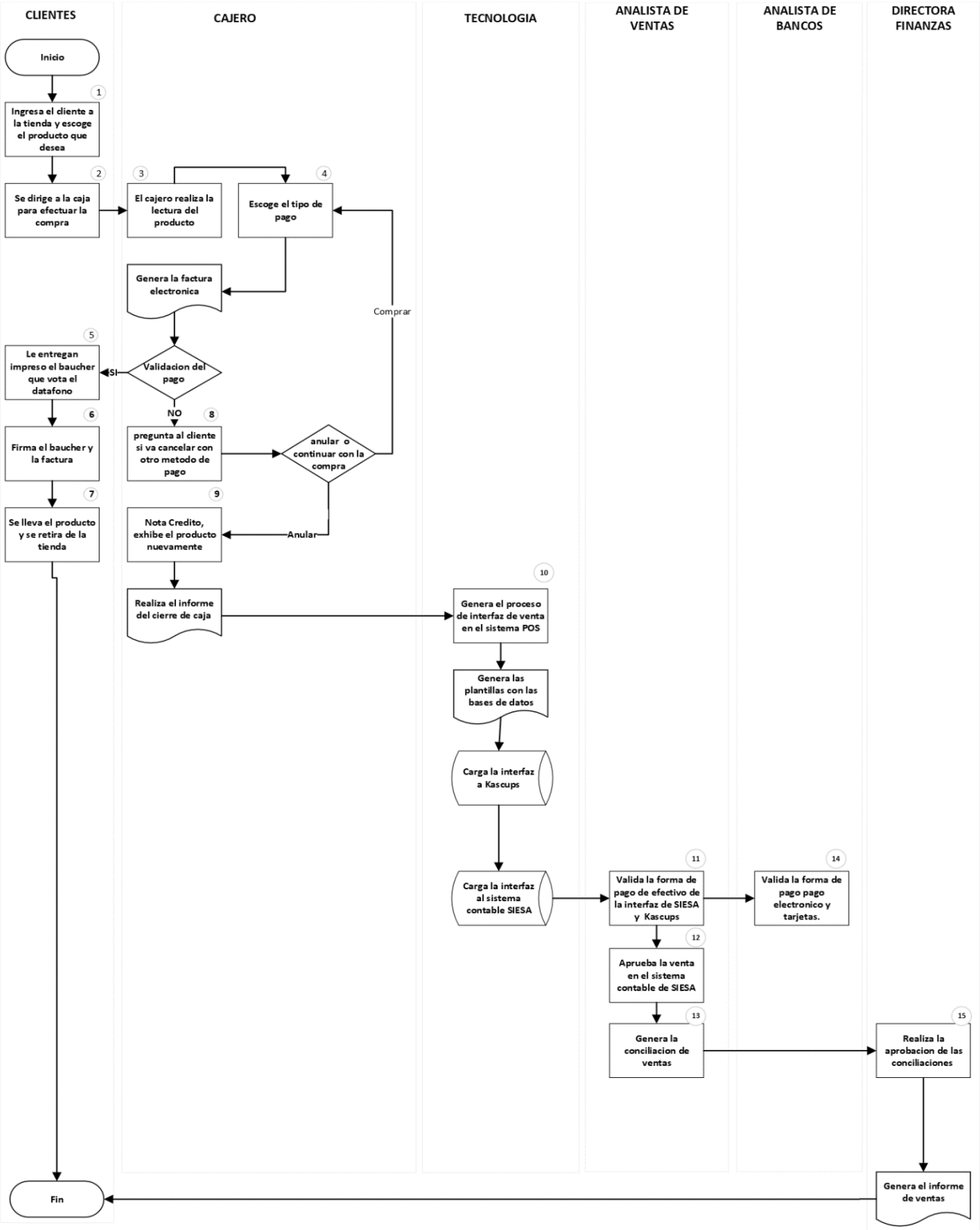
Software. Hace referencia a los programas que se integran para las ejecuciones del registro contable de ventas, datos, procedimientos y pautas que permiten realizar distintas tareas en un sistema informático.

Factura POS. Es el ticket de venta generado por máquinas registradoras o cajeros al momento de registrar los productos o servicios de una venta, esto a través de un software especializado y aprobado por la DIAN

En la figura 8 se presenta el diagrama del proceso contable de ventas, muestra las diferentes actividades con sus variaciones y relaciones con el objetivo de reconocer contablemente las ventas de Almacenes Maximo S.A.S. La importancia del diagrama propuesta es mejorar la comunicación dentro de un equipo, identificar áreas de mejora y hacer un seguimiento del progreso. Visualmente se aprecia la relación secuencial con la ayuda de las descripciones.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Figura 8 Diagrama de flujo del proceso contable de ventas.



Fuente: elaboración propia información de Almacenes Maximo S.A.S (2024).

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

En la tabla 6 se observan la caracterización del diagrama de flujo del proceso automático de ventas, escribe de manera específica el objetivo y alcance del proceso, así como los elementos de entrada, actividades de transformación de acuerdo al ciclo y salidas hacia los clientes o usuarios, aquí podemos observar la herramienta táctica que facilita la descripción del cómo funciona el proceso a través de la identificación de elementos esenciales que permiten la gestión y control de los procesos.

Tabla 6 Caracterización del proceso contable de ventas

Entrada	Actividades	Salidas
Realizar la facturación de las ventas identificando el método de pago correcto, para que el sistema de Kascups genere un adecuado reporte de ventas.	Ver flujograma del proceso del reconocimiento de ventas de Almacenes Maximo .S.A.S	Garantía del reconocimiento contable de la venta.
Requisitos	Recursos	Registros
Conciliaciones mensuales de los medios de pago recaudados por ventas. Validación de la interfaz diaria.	Cientes: Personas que adquieren los productos de pepe ganga. Cajeros: Persona que efectúa la venta generando una factura al cliente por intercambio del producto y	Facturación electrónico de las ventas y reconocimiento de las mismas en el sistema de Kascups y Siesa.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

	recaudo el dinero o la transacción	
	Recursos técnicos y eléctricos: Caja, Datafono, Celular.	
	Papelería. Formatos, factura electrónica, Billetes	
	Software	
Responsables	Características de calidad	Indicador
Cajero, IT Operador	Garantía de la información.	
tecnológico, Analista	Soporte de conciliación y documentación.	Forma de pago tarjeta día
Contable, Contador.	Crecimiento económico de la compañía	<u>Total ventas por día</u>

Fuente: elaboración propia información de Almacenes Maximo S.A.S (2024).

6.5.Diseño del procedimiento del reconocimiento de venta de forma manual de Almacenes Maximo S.A.S

La siguiente propuesta de los procedimientos de ventas de Almacenes Maximo S.A.S. que asiste a una operación manual ya que el sistema no genero un proceso automático para la creación del registro contable, este procedimiento expone las pautas de cómo se debe identificar la información de ventas, realizar el registro contable de forma detallada, por factura, por

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

producto y debe ser registrada por cuenta contable, centro de operación, afectación de terceros, métodos de pago y aprobación de la venta de manera manual.

Nombre del procedimiento

Reconocimiento operativo de la venta de la empresa Almacenes Maximo S.A.S

Objetivo

Formular mecanismos de acción para mitigar el descuadre de cuentas mediante la gestión de un registro contable manual.

Alcance

El proceso involucra el área comercial y contabilidad de la compañía Almacenes Maximo S.A.S.

Responsabilidad

La responsabilidad de la ejecución control y verificación del cumplimiento del presente proceso, recae sobre área contable en cabeza del analista contable quien registra el documento de venta.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Definiciones

Centro de operación. Es un espacio físico que funciona como ubicación centralizada para la coordinación general de las actividades de respuesta a emergencias.

Debito. Es una entrada de contabilidad que registra cuando se realiza o se adeuda un pago. Se suele registrar en el lado izquierdo de una cuenta del libro mayor. Cuando se registra un débito en una cuenta, el monto de un activo o de un pasivo aumenta o disminuye.

Crédito. Es la parte de un asiento registrado en el lado derecho del diario de la cuenta mayor (haber). Se trata de ventas o compras acompañadas de una promesa de pago posterior a la fecha en que se realizan,

Conciliación. Es la comparación de dos conjuntos de datos diferentes para detectar discrepancias. Una empresa debe conciliar sus cuentas para asegurarse de que los datos que figuran en el libro mayor sean precisos, estén completos y sean coherentes.

Registro contable. Es el ingreso de información de los movimientos de recursos en los libros de contabilidad, de tal forma de llevar una bitácora de cada operación realizada.

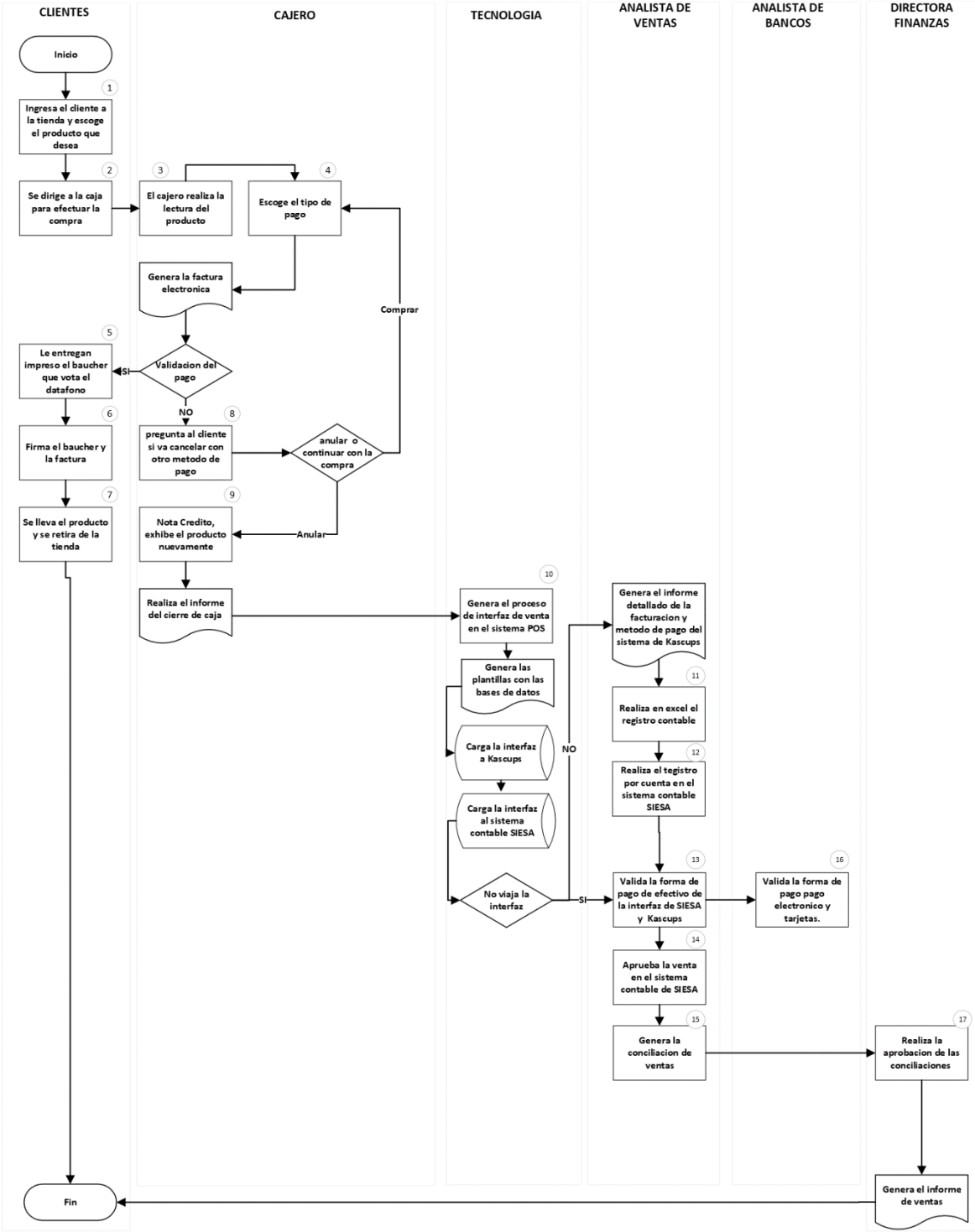
Razón Social, es el nombre con el que se constituye una empresa y que aparece como tal en el documento público o privado de constitución.

Aliados, Son terceros o empresas que realizan un vínculo comercial con la compañía buscando beneficios mutuos para el sostenimiento de las organizaciones.

En la figura 9 se presenta el diagrama del proceso contable de ventas manual, muestra las diferentes actividades con sus variaciones y relaciones con el objetivo de reconocer contablemente las ventas de Almacenes Maximo S.A.S.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Figura 9 Diagrama de flujo del proceso contable de ventas manual



Fuente: elaboración propia información de Almacenes Maximo S.A.S (2024).

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

En la tabla 7 se observar la caracterización del diagrama de flujo del proceso manual de ventas escribe de manera específica el objetivo y alcance del proceso, así como los elementos de entrada, actividades de transformación de acuerdo al ciclo y salidas hacia los clientes o usuarios.

Tabla 7 Caracterización del proceso contable de ventas manual

Entradas	Actividades	Salidas
Realizar la facturación de las ventas identificando el método de pago correcto, para que el sistema de Kascups genere un adecuado reporte de ventas.	Ver flujograma del proceso del reconocimiento de ventas de Almacenes Maximo .S.A.S	Garantía del reconocimiento contable de la venta.
Requisitos	Recursos	Registros
Conciliaciones mensuales de los medios de pago recaudados por ventas. Validación de la interfaz diaria. Registro contable de la venta	Cientes: Personas que adquieren los productos de pepe ganga. Cajeros: Persona que efectúa la venta generando una factura al cliente por intercambio del producto y recaudo el dinero o la transacción	Facturación electrónico de las ventas y reconocimiento de las mismas en el sistema de Kascups y Siesa.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Recursos técnicos y eléctricos: Caja, Datafono, Celular.
Papelería. Formatos, factura electrónica, Billetes
Software

Responsable	Características de calidad	Indicador
Cajero, IT Operador tecnológico, Analista	Soporte de conciliación y documentación.	<u>Registro manual por día</u>
Contable, Contador.	Soporte de la trazabilidad del registro contable.	Ventas manual por día

Fuente: elaboración propia información de Almacenes Maximo S.A.S (2024).

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

7. Conclusión

Para la creación de la propuesta del proceso contable de ventas, se conocen los diferentes documentos que son registrados en el sistema contable de Siesa identificando las cuentas contables afectadas por su naturaleza débito o crédito, cuya información visible era el reconocimiento de los métodos de pago con movimiento débito y el crédito el reconocimiento contable del ingreso con el impuesto sobre las ventas IVA.

Para Martínez (2019) los medios de pago son todos aquellos instrumentos aceptados por el mercado, que permiten acceder a la compra de productos, servicios, realizar ventas de todo tipo y pagar deudas, algunas de las formas de pago más utilizadas en el mundo son y el efectivo, los cheques, transferencias, domiciliación bancaria, pagos contrareembolso, tarjetas de crédito y débito.

Según Guerrero (2020) el reconocimiento de ingresos es un aspecto de la contabilidad de ejercicio que estipula cuándo y cómo las empresas reconocen o registran sus ingresos. Este principio exige que las empresas reconozcan los ingresos cuando se devenguen y no cuando se reciba el pago. Las empresas adoptan esta práctica contable porque aporta transparencia y previsibilidad a las prácticas contables. Así pueden analizar los ingresos de una forma justa y precisa que les permita informar a las partes interesadas, los accionistas y los órganos directivos (Rodríguez & Gil-Muñoz, 2020).

Al conocer la información de registro de ventas, la investigación conlleva a identificar de donde se genera esta información por lo cual se realizó la revisión de las negociaciones de los métodos de pago identificando que Almacenes Maximo S.A.S. tienen un portafolio de facilidades de pago muy amplio que ofrece a los clientes y que estos se encuentran activos en el

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

mercado y utilizados popularmente ofreciendo beneficios de descuentos que tienen convenio con sus aliados comerciales brindando una experiencia satisfactoria.

Desde el sistema de Kascups que es donde se visualiza toda la información detalla de una venta por producto, factura y medio pago se realizó la consulta de bases de datos, se consolido por medio de pago para identificar que la venta se esté registrando correctamente en el sistema contable y todo este soportado por facturas electrónicas, esta validación se realiza con la finalidad de comprender los diferentes canales de información que toma este sistema para la ejecución de la interfaz y cuáles son sus fuentes principales.

El canal principal fuente generado de la información de venta es el sistema pos, quien me recibe la información de venta y método de pago realizado por el cliente, este suceso se identifica en el que el cajero ejecuta la factura electrónica que para el software es recibir un información de salida al producto en el almacén y entrada al pago efectuado por el cliente, esta operación desencadena una serie de comandas para la creación de las bases de datos para los diferentes software inventario y contable estructurando el registro contable de ventas.

Para la propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail, se inició con la validación de las funciones que realiza cada empleados que afecta este proceso donde se mapeo todo lo ocurrido identificando toda la información sobre el proceso, se realizó una lista de actividades ordenada y su descripción, los caminos lógicos del proceso y cuáles son sus problemas y obstáculos que puede generar errores en la información, del cual se realizó un diagnóstico de la compañía donde se perciben oportunidades de mejora de este proceso de una forma óptima que de grandes oportunidades a la compañía para el cumplimiento de indicadores de venta.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Según Elizalde (2019) para consolidar la información, se utiliza una base de datos previamente elaborada. En el proceso de la etapa de análisis de los documentos, fuentes o datos, se procedió a desarrollar las fichas de contenido textual, que permiten el manejo de los datos. Logrando establecer que los procesos contables se han beneficiado de manera importante con la incorporación de las Normas Internacionales de Información Financiera en las organizaciones empresariales. Así mismo se hace evidente la importancia de las Normas Internacionales de Información Financiera en todo el ámbito financiero en una organización

Para Rodriguez (2017) operar de manera eficaz, las organizaciones tienen que identificar y gestionar numerosos procesos interrelacionados y que interactúan. Es por ello que estos son la base de los modelos de gestión por procesos en las organizaciones, así como el componente más importante y extendido en la gestión de las empresas innovadoras; de cual se buscó la mejor estrategia de elaboración del proceso de ventas para Almacenes Maximo ubicando un adecuado estudio bibliográfico realizado confirmó la existencia de una base teórica, metodológica sobre la gestión por procesos y el diseño de estos, así como su contribución a la gestión eficiente de las organizaciones. Se diseñó y adaptó un procedimiento para realizar el diseño de los procesos. Este instrumento metodológico es apropiado, para determinar los factores inhibidores que inciden en la gestión por procesos y su efecto para la toma de decisiones empresariales. La aplicación del procedimiento permitió detectar como principal deficiencia la desactualización de la documentación de los procesos se documentaron los procesos operativos mediante la confección del mapa de procesos general de la organización, el despliegue y flujograma, así como la calendarización. Estos documentos fueron incluidos en el manual de procesos de la organización

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

En muchos procesos se identifica un resultado desfavorable que se debe intervenir operativamente, la propuesta del proceso manual donde interfiere el analista contable quien realiza el registro contable que antes de este realizar este evento ejecuta una revisión minuciosa al detalla descargado del software Kascups y estructurando el registro contable en el programa de Excel identificando las cuentas contables débito que corresponde a los diferentes métodos de recaudo y devolución que pudieron existir durante la operación, con los tercero, el crédito que es la contrapartida del ingreso e impuestos.

Para Tannure (2017) el sistema presenta más ventajas comparado con los registros manuales pero no quiere decir que sean más precisos, el registro manual genera más comprensión de la actividad que se está ejecutando, también se identifica las diferentes etapas que conlleva el resultado final y se detecta con más facilidad las inconsistencia que se está presentando ya que se está analizando por un ser humano la información de las diferentes bases.

La estructura tecnología para la automatización de los registros de ventas y más para una compañía del sector retail es viable sin embargo los procesos se deben realizar con la finalidad de mapear el inicio de la información y donde finaliza, contemplando las diferentes validaciones de documentales, comparativos de bases de datos, seguimiento y solución a las novedades que se presenten para garantizar el correcto registro contable.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

8. Recomendaciones

Las compañías del sector retail tienen diferentes actividades, del cual demanda muchos procesos, subprocesos procedimientos, manuales y como primera recomendación es estructurar un plan de acción para realizar estos documentos y actualizarlos constantemente ya que son vitales para el funcionamiento de la compañía, el proceso contable de ventas visualiza un foco en la estructura de un procedimiento y es que el resultado del registro nace de un dependencia diferente a esta área que desata la confiabilidad de la información por esta razón es importante capacitar al personal que ejecuta la operación inicial que conozca el proceso, procedimientos y los manuales.

Es importante la visualización de estos procesos que estén al alcance de todo personal que requiera tener una guía, esto facilita el cumplimiento oportuno y correcto de la operación, esta recomendación se realiza ya que algunos de estos procesos quedan archivados y no está alcance de los empleados y la objetivo principal de un proceso es que ayude a la compañía con las operaciones guiando al personal que requiere realizar la operación.

Se invita a los Corporación Universitaria Minuto de Dios, Facultad Rectoría Virtual y a Distancia, Programa de Especialización en Gerencia Financiera, lo mismo que a los colegas y compañeros a que continúen investigando sobre los procesos y procedimientos de las compañías retail, este sector trae recaudos tributarios importantes para el país y la estructura demanda infinidad de procesos que no están realizados y que pueden tener un impacto en el mapeo correcto del registro contable de ventas.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

9. Referencias bibliográficas

- Amezquita G, L. L., Patiño, M. Y. A., (2011). Estudio económico en el sector retail en Colombia. Superintendencia de industria y comercio, Delegatura para la protección y competencia, 6.
- Arenas, A. C. (2021). Métodos mixtos de investigación. Magisterio.
- Ascencio Cristóbal, L., Guarnizo Crespo, S. F., Caiche Rosales, W., & Medina Vergara, V. V. (Mayo de 2017). El diagnóstico organizacional, contextualizado en los negocios fabriles de la provincia de Santa Elena-Ecuador 2015-2016. Revista de investigación INNOVA, 2(1), 137-147. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v2.n5.2017.23>
- Baker, H. K. y Powell, G. (2009). Understanding Financial Management: A Practical Guide. John Wiley & Sons. [Links]
- Baker, H. K., Singleton, J. C. y Veit, E. T. (2011). Survey Research in Corporate Finance: Bridging the Gap between Theory and Practice. In OUP Catalogue. Oxford University Press. <https://ideas.repec.org/b/oxp/obooks/9780195340372.html> [Links]
- Calderon Gomez, A., & Ochante Huaranca, L. (2023). Sistema integrado de administración financiera y proceso presupuestario en la Municipalidad Distrital de Paras, 2019.
- Chapi, P., & Ojeda, A. (2017). Plan Contable General Empresarial y Estados Financieros. FFECAT Editorial. [Links]
- Chiavenato, I. (2007). Introduccion a la teoria general de la administracion. Mexico: Mc Graw-Hill.
- Coral, E. D., & Franco Gutierrez, G. N. (2022). Gestion Financiera como herramienta gerencial para la empresa Cepronar SAS, para el año 2021 (Doctoral dissertation, aunar)

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Duarte, G., & Herrera, K. (2023). Estudio de la gestión directiva de la empresa Inversiones Avicentro SAS para el mejoramiento de la rentabilidad en el mercado, mediante la validación de la planeación financiera y estratégica.

Elizalde, L. K. (2019). El proceso contable según las normas internacionales de información financiera. *Ciencia digital*, 3(3.3), 254-273.

Gonzales, J., & Sadier, P. (2019). Guía para el análisis documental. CLACSO. Recuperado de: http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/bibliointra/documentacion/analisis_documental.pdf.

Gonzales, M. (2017). Procesos contables y presupuestarios y su impacto en la razonabilidad estados financieros. Ecuador

Guerrero Reyes, J. C., & Galindo Alvarado, J. F. (2020). Contabilidad 2. Grupo Editorial Patria.

Gundermann, H. (2004). El método de los estudios de caso. En M. L.

Hanni, A., & Aguilar, L. (2017). Practicas de contabilidad. Grupo Editorial Patria. [Links

Huacchillo Pardo, L. A., Ramos Farroñan, E. V., & Pulache Lozada, J. L. (2020). La gestión financiera y su incidencia en la toma de decisiones financieras. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(2), 356-362.

Juan M, L. A, (2023). Manual de procedimientos, administrativos sancionatorios.

López-Rodríguez, C. E., Cardozo, C. E., Monroy, L., & Gonzalez, E. G. (2019). El impacto del valor económico agregado (EVA) en la valoración accionaria de las empresas colombianas entre los años 2015 al 2018. *Revista Espacios*, 40(43).

Martínez Lorenzo, A. M. (2019). Métodos de pago online.

Martínez, C. G. (2023). La financiación para grandes y pequeñas empresas. *Tax legal advisory review: La revista para el mundo económico-empresarial*, (5), 32-34.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Martínez, C. G. (2023). La financiación para grandes y pequeñas empresas. *Tax legal advisory review: La revista para el mundo económico-empresarial*, (5), 32-34.

Mayett Moreno, Y., Zuluaga Muñoz, W., & Guerrero Cabarcas, M. J. (2022). Gestión financiera y desempeño en MiPyMes Colombianas y Mexicanas. *Investigación administrativa*, 51(130).

Medina Nore, R. M. (2016). Diseño de marco ágil para la dirección de proyectos de desarrollo de producto en una ebit integrando las mejores prácticas de Pmbok y Scrum. Mejía Lara, I. V. (2022). Control interno como herramienta para la gestión financiera y contable en instituciones del sector público (Master's thesis, Pontificia Universidad Católica del Ecuador).

Medina Nore, R. M. (2016). Diseño de marco ágil para la dirección de proyectos de desarrollo de producto en una ebit integrando las mejores prácticas de Pmbok y Scrum.

Molina, M. I., Torres, M. M. M., Zambrano, R. M. O., & Martínez, J. A. (2016). Manual de procedimiento en la empresa. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*, 15.

Morales, F. (2022). Conozca 3 tipos de investigación: Descriptiva, Exploratoria y Explicativa. Recuperado el, 11(3).

Párraga Franco, S. M., Pinargote Vázquez, N. F., García Álava, C. M., & Zamora Sornoza, J. C. (2021). Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica: una revisión sistemática. *Dilemas contemporáneos: educación, política y valores*, 8(SPE2)

Peck, R. B. (2019). Los enfoques metodológicos y la administración pública moderna. *Cinta de Moebio*, (27), 34-42.

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Piloso Sánchez, V. K. (2022). Manual de procesos contables y estados financieros en el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal Del Cantón Pedernales (Master's thesis, Jipijapa-Unesum).

Ramos & Galarza, C. A. (2020). Los alcances de una investigación. *CienciAmérica*, 9(3), 1-6.

Ramos Huancani, W. (2018). La importancia del manual de funciones y procedimientos en la estructura de las empresas (Doctoral dissertation).

Reglamento de gestión organizacional por procesos, orgánico estructural, funcional, perfiles profesionales y laborales. (15 de 08 de 2018). Resolución N 0010. Riobamba, Chimborazo, Ecuador.

Rodríguez, C. E. & Gil-Muñoz, M. D. (2020). Finanzas corporativas en las Empresas de Servicios Públicos de Subachoque y El Rosal Cundinamarca. *Semestre Económico*, 23(55), 25-46.

Rodríguez, C. E. L., Suarez, L. M. P., Quiroga, F. J. A., & Areiza, Y. C. (2020). Indicadores de rentabilidad, endeudamiento y ebitda en el entorno de la inversión en las plataformas tecnológicas. Un estudio en administradoras de fondos de pensiones. *FACE: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, 20(1), 61-75.

Rodríguez Quevedo, G. (2017). Diseño de los procesos en la UEB AT Lavandería, Holguín. [Tesis pregrado no publicada, Universidadde Holguín]

Rosario, H., & Rosario, F. (2017). Gestión financiera. Editorial Universidad de Almería. [Links].

Tannure, M. C., Lima, A. P. S., de Oliveira, C. R., Lima, S. V., & Chianca, T. C. M. (2015). Processo de Enfermagem: comparação do registro manual versus eletrônico. *Journal of Health Informatics*, 7(3).

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Tarrés, Observar, escuchar y comprender sobre la tradición cualitativa en la investigación social. (págs. 251-288). México: Colegio de México.

Terrazas, R. (2009). Modelo de Gestión Financiera para una organización. Redalyc. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942159005.pdf>

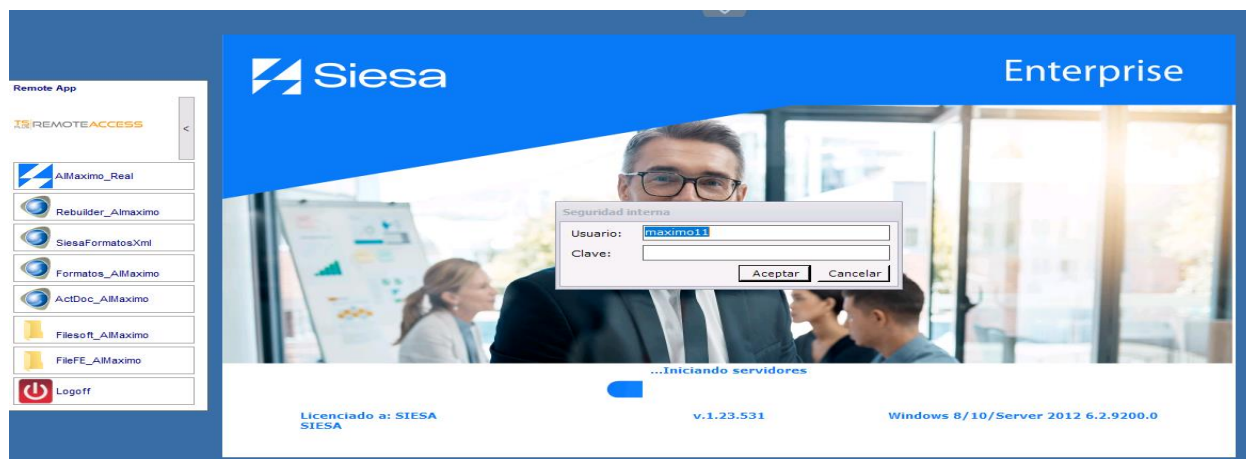
Tixi, M. (2019). Modelo de gestión financiera para la optimización de los recursos económicos y financieros de la empresa Vequitex, cantón Pelileo, provincia de Tungurahua. (Trabajo de Titulación, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo)
<http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/14009/1/22T0551.pdf>

Torres, C. (2017). Orientaciones para implementar una gestión basada en procesos. La Habana: Trillas.

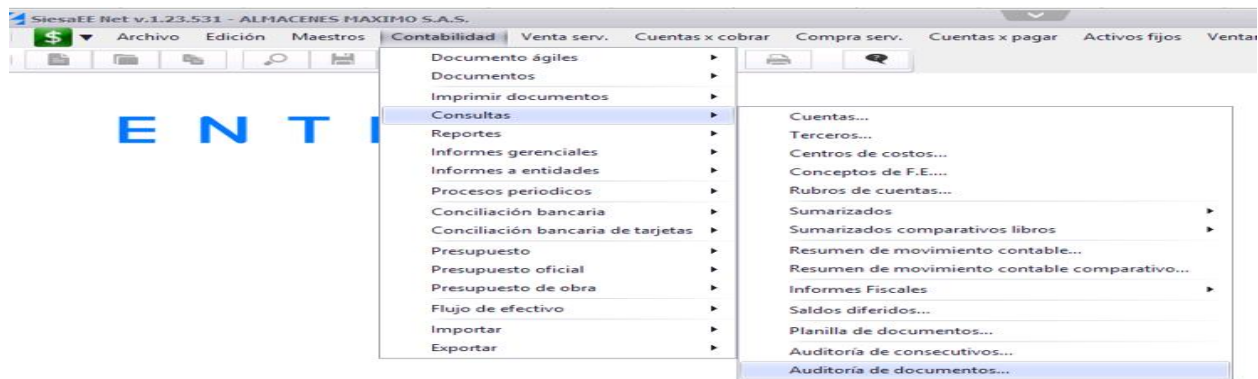
Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

ANEXOS

Anexo 1 Ingreso al sistema contable de Siesa



Anexo 2 Consulta documentos de venta en Siesa



Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Auditoría de documentos

Arrastre hasta aquí un título de columna para agrupar los elementos por este criterio con boton derecho del mouse.

Usuario creacion	Documento	Fecha creacion	Usuario actualizacion	Fecha actualizacion	Usuario aprobacion	Fecha aprobacion	Usuario anulacion	Fecha anulacion	Usuar
herrera	VC-20220301	01/03/2022 9:56 p. m.	agamboa	03/03/2022 7:45 a. m.	agamboa	03/03/2022 7:45 a. m.			
herrera	VC-20220301	01/03/2022 9:57 p. m.	agamboa	03/03/2022 7:45 a. m.	agamboa	03/03/2022 7:45 a. m.			
herrera	VC-20220301	01/03/2022 9:57 p. m.	agamboa	03/03/2022 7:45 a. m.	agamboa	03/03/2022 7:45 a. m.			
herrera	VC-20220301	01/03/2022 9:57 p. m.	agamboa	03/03/2022 7:46 a. m.	agamboa	03/03/2022 7:46 a. m.			
herrera	VC-20220301	01/03/2022 9:57 p. m.	agamboa	03/03/2022 7:46 a. m.	agamboa	03/03/2022 7:46 a. m.			
herrera	VC-20220301	01/03/2022 9:57 p. m.	agamboa	03/03/2022 7:47 a. m.	agamboa	03/03/2022 7:47 a. m.			
herrera	VC-20220301	01/03/2022 9:57 p. m.	agamboa	03/03/2022 7:47 a. m.	agamboa	03/03/2022 7:47 a. m.			
herrera	VC-20220301	01/03/2022 9:57 p. m.	agamboa	03/03/2022 7:48 a. m.	agamboa	03/03/2022 7:48 a. m.			
herrera	VC-20220301	01/03/2022 9:57 p. m.	agamboa	03/03/2022 8:42 a. m.	agamboa	03/03/2022 8:42 a. m.			

Filtro: C.O. ...

Familia ...

Tipo docto ... VC VENTAS DE CONTADO

Tercero ...

Usuario: Creacion

Origen Docto: <Todos>

Fecha: Inicial: 01/03/2022 Final: 31/03/2022 De: Documento

Número: Inicial: 1 Final: 1

Anexo 3 Consulta auxiliar de ventas en Siesa

SiesaEE Net v.1.23.531 - ALMACENES MAXIMO S.A.S.

Archivo Edición Maestros Contabilidad Venta serv. Cuentas x cobrar Compra serv. Cuentas x pagar Activos fijos Ventanas Favoritos

Documento ágiles Documentos Imprimir documentos Consultas Reportes Informes gerenciales Informes a entidades Procesos periodicos Conciliación bancaria Conciliación bancaria de tarjetas Presupuesto Presupuesto oficial Presupuesto de obra Flujo de efectivo Importar

Comprobación de saldos Estado de la situación financiera Estado de resultados integral Sumarizados Complementarios... Libros auxiliares Libros oficiales Informes fiscales Ecuador México Perú

Cuenta... Tercero... Centro de costos...

Libro auxiliar por cuenta

PDF Viewer

Open Save As Print Find Previous Next of 104 Zoom Out Zoom In Zoom

Fecha	Documento	C.D. U.N.	Saldo inicial a 01/03/2024	Débitos	Créditos	Saldo final a 31/03/2024
4135	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR		\$29.630.026.749,00-	\$511.970.574,00	\$21.176.650.670,00	\$50.294.706.845,00-
52430291	FIGUEROA ANACONA NELLY CARMENA		\$0,00	\$3.280.000,00	\$6.560.000,00	\$3.280.000,00-
21/03/2024	17-FEV-00003872	17 01 41352083 - VTA MERCANCIA OCHAIL		\$0,00	\$6.560.000,00	\$6.560.000,00-
29/03/2024	17-NI-00000608	17 01 41352083 - PROVISION MARZO 2024		\$3.280.000,00	\$0,00	\$3.280.000,00-
800059470	ESSENTIA S.A.		\$0,00	\$73.623.928,00	\$73.623.928,00	\$0,00
04/03/2024	17-FEV-00001833	17 01 41352055 - VENTA DE MERCANCIA OC 4500130000- 5000121104 PEDIDO 892		\$0,00	\$1.881.680,00	\$1.881.680,00-
04/03/2024	17-FEV-00001833	17 01 41352083 - VENTA DE MERCANCIA OC 4500130000- 5000121104 PEDIDO 892		\$0,00	\$34.930.284,00	\$36.811.964,00-
04/03/2024	17-NEV-00002296	17 01 41352055 - nota credito fev 2964 plataforma ocreferen		\$1.881.680,00	\$0,00	\$34.930.284,00-
04/03/2024	17-NEV-00002296	17 01 41352083 - nota credito fev 2964 plataforma ocreferen		\$34.930.284,00	\$0,00	\$0,00
05/03/2024	17-FEV-00001834	17 01 41352055 - VENTA DE MERCANCIA OC 4500130000- 5000121104 PEDIDO 892		\$0,00	\$1.881.680,00	\$1.881.680,00-
05/03/2024	17-FEV-00001834	17 01 41352083 - VENTA DE MERCANCIA OC 4500130000- 5000121104 PEDIDO 892		\$0,00	\$34.930.284,00	\$36.811.964,00-
05/03/2024	17-NEV-00002297	17 01 41352055 - nota credito fev 3033 por error en orden		\$1.881.680,00	\$0,00	\$34.930.284,00-
05/03/2024	17-NEV-00002297	17 01 41352083 - nota credito fev 3033 por error en orden		\$34.930.284,00	\$0,00	\$0,00
830095213	ORGANIZACION TERPEL S.A.		\$2.450.277,00-	\$0,00	\$0,00	\$2.450.277,00-
830122566	COLOMBIA TELECOMUNICACIONES S.A. E.S.P.B		\$0,00	\$111.743.742,00	\$111.743.742,00	\$0,00
04/03/2024	17-FEV-00001832	17 01 41352083 - VTA MERCANCIA Carta de Adjudicación No. 71.1.0619-2013-		\$0,00	\$111.743.742,00	\$111.743.742,00-

Anexo 4 Consulta de ventas en el sistema de Kaskups

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

Reporte Ventas Total x Fecha

Bodega :

62	PARQUE ARBOLEDA PEPE-PEI	<input type="checkbox"/>
64	TESORO PEPE-MED	<input type="checkbox"/>
66	SANTAFE PEPE-MED	<input type="checkbox"/>
68	PEPEGANGA EXP MONI-CAL	<input type="checkbox"/>
69	FONTANAR PEPE-CHIA	<input checked="" type="checkbox"/>
70	UNICENTRO PEPE-PAS	<input type="checkbox"/>

Fecha - Hora Inicial : 01/04/2024 00:00:00:000

Fecha - Hora Final : 08/04/2024 00:00:00:000

Parametro Hora >=

Numero Factura	Prefijo	Tipo Venta	Registro	Articulo	Cantidad	Precio Venta	Costo
1010923	0469	V_POS	1	100914733	1	29900	16567
1001964	0769	V_POS	1	115721063	1	24430	19868,
1001964	0769	V_POS	2	115765210	1	41930	2
1001964	0769	V_POS	3	115722275	1	27930	24223,
1001964	0769	V_POS	4	101825634	1	31430	19439,
1001964	0769	V_POS	5	115728741	1	38430	14472,
1001964	0769	V_POS	6	115732074	1	101430	6
1001964	0769	V_POS	7	0010008	1	1000	635,
1001964	0769	V_POS	8	9999997	1	1000	
1001965	0769	V_POS	1	125454746	1	23940	9500

Anexo 5 Documento de venta registrado en Siesa

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

VENTAS DE CONTADO			
ALMACENES MAXIMO S.A.S.	Número:	07-VC-20240412	
NIT 860045854-7	Fecha:	12/04/2024	
PEPEGANGA - C.			

Tercero:	860045854	ALMACENES MAXIMO S.A.S.	Identificación:	8600458547	
Dirección:	CR 106 15A 25 IN 109		Ciudad:	Bogotá, D.C.	
Teléfono:	4395488		Email:	maximo@pepeganga.com	
				Valor	\$9.733.721,00

Notas:

Auxiliar	C.O	U.N	Tercero	C.Costo	Cpto FE	D.Cruce/M. Pago	Débitos	Créditos
28109505	01	01	860045854				\$264.480,00	
11100513	01	01			1105		\$705.995,00	
13551701	01	01	860003020				\$17.906,00	
13551801	01	01	860003020				\$4.398,00	
52950505	07	01	860003020	D9			\$9.927,00	
13551509	01	01	860003020				\$9.424,00	
11100517	01	01			1105		\$36.238,00	
13551701	01	01	890903938				\$920,00	
52950505	07	01	890903938	D9			\$788,00	
13551509	01	01	890903938				\$484,00	
11100513	01	01			1105		\$124.533,00	
13551701	01	01	860003020				\$3.158,00	
13551801	01	01	860003020				\$776,00	
52950505	07	01	860003020	D9			\$1.751,00	
13551509	01	01	860003020				\$1.662,00	
28109505	01	01	860045854				\$767.200,00	
11100513	01	01			1105		\$1.061.695,00	
13551701	01	01	860003020				\$26.927,00	
13551801	01	01	860003020				\$6.614,00	
52950505	07	01	860003020	D9			\$14.928,00	
13551509	01	01	860003020				\$14.172,00	
13802001	01	01	901216768				\$200.840,00	
11100513	01	01			1105		\$2.613.025,00	
13551701	01	01	860003020				\$65.248,00	
13551801	01	01	860003020				\$16.320,00	
52950505	07	01	860003020	D9			\$36.836,00	
13551509	01	01	860003020				\$34.971,00	
11100513	01	01			1105		\$1.490.640,00	
13551701	01	01	860003020				\$37.807,00	
13551801	01	01	860003020				\$9.286,00	
52950505	07	01	860003020	D9			\$20.959,00	
13551509	01	01	860003020				\$19.898,00	
11100513	01	01			1105		\$233.171,00	
13551701	01	01	860003020				\$5.914,00	
13551801	01	01	860003020				\$1.453,00	
52950505	07	01	860003020	D9			\$3.279,00	
13551509	01	01	860003020				\$3.113,00	
28150510	01	01	860045854					\$182.870,00
41352051	07	01	860045854					\$400,00
41352055	07	01	860045854					\$42.000,00
24080506	01	01	860045854					\$1.518.156,00
41352003	07	01	860045854					\$7.990.295,00
11050505	07	01			1105		\$1.866.985,00	
Sumas Iguales:							\$9.733.721,00	\$9.733.721,00

eespejo
agamboa
Recibido

Elaborado
Aprobado

Anexo 6 Documento de cierre de venta pos

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.

COMPROBANTE DE INGRESO DIARIO No. 2374	
Jornada Fiscal de Sep.9/2023	
Facturas 0214-24789 a 0214-24908	
No.de Transacciones 120	
Forma de Pago	Vr. Inicial
1 EFECTIVO	240.920,00
Vr.Ventas +	4.880.820,00
Vr.Notas Cre-	69.900,00
Vr.Abon/Ant.+	30.000,00
Vr.Retiros -	4.600.000,00
Valor Cierre	240.920,00
2 CHEQUE	0,00
3 VISA CREDITO	1.842.460,00
Vr.Ventas +	1.842.460,00
Valor Cierre	1.842.460,00
4 CREDENCIAL	0,00
5 MASTERCARD	486.920,00
Vr.Ventas +	486.920,00
Valor Cierre	486.920,00
6 DINERS	0,00
7 COLSUBSIDIO	0,00
8 CHEQUE POST-FECHADO	0,00
9 REDEBAN-MAESTRO	552.720,00
Vr.Ventas +	552.720,00
Valor Cierre	552.720,00
10 VALER DE PERSONAL	0,00
11 CREDENCIAL VISA	0,00
12 BONOS PEPENGANGA	340.000,00
Vr.Ventas +	340.000,00
Valor Cierre	340.000,00
13 TICKET PROMS	0,00
14 VISA ELECTRON	647.820,00
Vr.Ventas +	647.820,00
Valor Cierre	647.820,00
15 RETEICA	0,00
16 AMERICAN EXPRESS	166.800,00
Vr.Ventas +	166.800,00
Valor Cierre	166.800,00
17 VISA DEBITO	114.800,00
Vr.Ventas +	114.800,00
Valor Cierre	114.800,00
18 SODEXHO PASS	0,00
19 BIG PASS	0,00
20 CAMBIOS Y PREVENTAS	0,00
21 PROMOCION EN CAJAS	0,00
22 PERDIDA DE MERCACIA	0,00
23 DAVIPLATA	0,00
24 CODENSA	0,00
26 TARJETAS REGALOS OBS	0,00
27 CACIQUE C.C.NEGOCIOS	0,00
28 PROMOCION DOS X UNO	0,00
29 CREDIUNO	0,00
31 MOISES CHEHEBAR	0,00
33 SIMON CHEHEBAR	0,00
34 MASTER DEBI	0,00
35 MASTER DEBIT	2.618.058,00
Vr.Ventas +	2.618.058,00

66 SCHLUMBERGER	0,00
70 CIRCULO DE LECTORES	0,00
74 IND DE EJES Y TRANSM	0,00
76 VENTA ENTRE ALMACEN	0,00
85 FLEXICO INTERNACIONA	0,00
86 VIAS INSTITUCIONALES	0,00
89 RAPPI SAS	0,00
91 GROUP MLS S A S	0,00
94 RECAU TIENDA VIRTUL	0,00
96 BONO ECOMMERCE	0,00
97 QUANTUM COLOMBIA	0,00
99 PRODUCTOS ANA MARIA	0,00
Total Real en Caja	7.499.798,00
Total Inicial +	0,00
Total Ventas +	12.139.698,00
Total Des Inv +	0,00
Total Notas C-	69.900,00
Total Abo/Ant+	30.000,00
Total INC Bolsas+	0,00
Total Retiros-	4.600.000,00
Total Cierre	7.499.798,00
Total Diferencia	0,00

FACTURAS	
Total Bruto	14.057.080,00
Descuentos	- 1.917.382,00
Total Neto	12.139.698,00
Total Impuesto	1.910.186,22

NOTAS CREDITO	
1 Transacciones	69.900,00
Total Impuesto	11.161,00

DESCARGUE INVENTARIOS	
0 Transacciones	
Total Impuesto	0,00

TOTAL VENTAS CLIENTE ESPECIAL	
Total Neto	3.884.630,00

RESUMEN IVA DE VENTAS	
Ventas Exentas	0,00
Ventas Excluidas	175.900,00
Ventas Gravadas	9.994.873,00
Impuest Tarifa1 (19,00%)	1.899.025,22
Impuest Tarifa2 (20,00%)	0,00
Impuest Tarifa3 (16,00%)	0,00
Impuest Tarifa4 (7,00%)	0,00
Impuest Tarifa5 (5,00%)	0,00
Impuest Tarifa6 (10,00%)	0,00
Otros Descuentos	0,00
	12.069.798,22

DETALLE IVA DE VENTAS POR DEPARTAMENTO	
IVA	

Propuesta para el desarrollo del proceso contable de ventas para Almacenes Maximo S.A.S. del sector retail.



ALMACENES MAXIMO S.A.S - 860045854-7
Cra. 106 15 A 25 Mz. 4 Int. 37 Bogotá D.C., MEDELLIN, COLOMBIA

Referencia
Factura electrónica de venta: 02662008149
Fecha Generación Factura: 07.03.2024 06:24:00
Fecha Validación Dian: 2024-03-07 18:24:23-05:00

INFORMACIÓN DE CLIENTE

Nombre Cliente
crystal s.a.s
Numero de Identificación
89090167-1

DETALLE DE LA FACTURA

#	Código	Desc	U/M	Cant	Precio Unitario	Impuesto %	Total
1	1255708	CMST MC NNO	EA	1	76.747,9	N/A 19.00	47.400
2	1255917	PU 1P NNO	EA	1	76.546,22	N/A 19.00	82.930
3	1255972	PU 1P NNO	EA	1	82.941,18	N/A 19.00	74.900
4	1255987	PU 1P NNA	EA	1	76.546,22	N/A 19.00	82.930
5	1255971	PU 1P NNA	EA	1	87.142,86	N/A 19.00	79.900
6	1255971	PACK X2 PU 1P	EA	1	109.159,06	N/A 19.00	129.900
7	1255971	PACK X2 PU 1P	EA	1	109.159,06	N/A 19.00	129.900
8	1255981	PACK X3 BOD	EA	1	92.352,04	N/A 19.00	76.930
9	1255960	PACK X5 BOD	EA	1	134.369,75	N/A 19.00	111.930
10	1255972	PACK X3 BOD	EA	1	100.756,3	N/A 19.00	118.930
11	1255708	PU 3P NNA	EA	1	41.932,77	N/A 19.00	49.900
12	1255988	SET 2P BUZ PANT	EA	1	109.159,06	N/A 19.00	90.930
13	1255787	SET 3P CMST 2	EA	1	138.571,43	N/A 19.00	115.430
14	1255912	PACK X4 PANT	EA	1	142.773,11	N/A 19.00	118.930
15	0010008	BOLSA PAPEL	EA	1	840,34	N/A 19.00	1.000
16	0010008	BOLSA PAPEL	EA	1	840,34	N/A 19.00	1.000

Total Linea Detalles: 16

SUBTOTAL	\$ 1.340.940,34
31.88%	270.369,75
IVA 19.00%	\$ 203.389,42
TOTAL COP	\$ 1.273.860,01

FORMA DE PAGO

Crédito

PLAZO

07.03.2024

FECHA DE VENCIMIENTO



Facturación Electrónica, según resolución de la DIAN No. 18764055739704 con vigencia del 2023-08-08 al 2025-03-08. Numeración habilitada del 02862000000 al 02863999999
Responsable de IVA Gran Contribuyente Resolución DIAN N. 9081 del 10 Dic 2020 Autoridad Económica 4755 Tarifa ICA 11,04 x 1000 SOMOS RETENEDORES DE IVA SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES

CUFE:
e2ef27cfe32b2b20918014205923a794031e5e7f15e00409b70971e1f031e459e82e539478537
ab9da17de11a23c
Proveedor Tecnológico: Carvajal Tecnología y Servicios S.A.S BIC - Nombre del SW: CEN-
Presencia: TEL: 885.321.1510

Representación Gráfica de Factura electrónica de venta
Firma Digital:
zvpEfyKnoBQ9pkzLYbs+BP24OEBdaUD7AYTcJ1UF9vFugMyyeY0q2YwLUpa6J73mxg9Rf
23PvFYyJ2BzKx61BL5A2p+88JAgP7mCuzp2D78K28uJf3Pp9pWf+90DvCt4F
0Pfdg9wajF0mF7E3kZ2u6J101MYQpQREZL0q9eBls+6RHM5a3npK01PwIR+Jh0tJL0
wVRCBwLGVYCVW9Fz2Z9p+1C3DRLIAWQ93oKamym0e0n1P0g9eRharCmGtUudJ91a28
2aRRp4kCv5g4C2UEIUhXDSt5YvK9wF7aXW5g==