

AUTOMATIZACIÓN DE LA TABLA Y EL REPORTE GERENCIAL

MARIA ALEJANDRA MACIAS RAVE

PRACTICAS II

PROFESORA: SOL BEATRIZ VELEZ ESCOBAR

UNIVERSIDAD CATÓLICA LUIS AMIGÓ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES

MEDELLÍN

2024

## Contenido

1. TITULO DE LA PROPUESTA .....	3
2. NOMBRE DEL AUTOR .....	3
3. DENOMINACIÓN DE LA MODALIDAD DE PRÁCTICA .....	3
4. SELECCIÓN DE LA EMPRESA .....	4
5. DIAGNÓSTICO DEL ÁREA DE INTERÉS DEL ESTUDIO (MATRIZ DOFA) .....	6
6. OBJETIVO GENERAL Y OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	7
7. RESUMEN .....	7
8. JUSTIFICACIÓN .....	8
9. MARCO CONCEPTUAL .....	11
10. METODOLOGÍA .....	13
11. RESULTADOS DEL ANÁLISIS DE INFORMACIÓN .....	14
12. PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA .....	16
13. CONCLUSIONES .....	25
14. RECOMENDACIONES .....	26
15. BIBLIOGRAFÍA .....	26

## 1. TITULO DE LA PROPUESTA

Automatización de la tabla y reporte gerencial.

## 2. NOMBRE DEL AUTOR

Maria Alejandra Macías Rave

## 3. DENOMINACIÓN DE LA MODALIDAD DE PRÁCTICA

La siguiente definición está establecida en el Reglamento Institucional de Practicas de la Universidad Católica Luis Amigó en las páginas 18-20.

Contrato Modalidad: Práctica Empresarial por Convenio de Practica

- ✓ **Presentación:** es la experiencia que desarrolla un estudiante en cualquier nivel de prácticas a partir de actividades propias del saber específico en una empresa o entidad, a nivel local o regional, en el marco de contratos de aprendizaje o convenios de práctica, y que para ambos casos requieren de un acompañamiento por parte de la empresa y de la Universidad. En este caso la práctica deberá ser remunerada y sólo en casos especiales, las Facultades y los Programas Académicos determinarán una práctica empresarial gratuita, previa validación del impacto, pertinencia y beneficios para las partes.
- ✓ **Realización:** esta se realiza con la presencia del estudiante en la agencia de práctica con una fecha de inicio y fin de labores, periodo en el cual el estudiante deberá cumplir con unas responsabilidades previamente establecidas en acta de inicio. Las prácticas deberán generar un proyecto por parte del estudiante que genere valor agregado a la agencia de práctica.

- ✓ Duración: las prácticas empresariales tienen una duración mínima de un semestre académico, según lo establezca cada programa académico en su plan de estudios y podrá extenderse según los niveles existentes de las prácticas.
- ✓ Requisitos: Los siguientes son los requisitos institucionales para esta modalidad de práctica:
  - Cumplir con los requisitos institucionales.
  - Cumplir con los cursos prerequisito de cada plan de estudios.
  - Haber sido aceptado por una agencia de práctica según los requisitos establecidos para tal fin.
- ✓ Productos esperados: producto de este ejercicio el estudiante presenta:
  - Informes ejecutivos sobre las tareas desempeñadas.
  - Los proyectos desarrollados en su práctica que haya generado valor en la organización.
  - La socialización de los resultados finales.
- ✓ Asesorías: para la práctica empresarial, los asesores de la Universidad tendrán un parámetro máximo de 24 horas por estudiante al semestre y deben hacer hasta dos (2) visitas/reuniones semestrales de seguimiento al estudiante.

#### 4. SELECCIÓN DE LA EMPRESA

Esta empresa fue elegida porque desde el 2023 se ingresó a trabajar en ella y se identificaron algunas falencias en la presentación de informes que exigen los gerentes en relación con los impuestos, además de que se necesitaba información muy exacta para las declaraciones de Industria y comercio, en el momento se hace todo muy manual por lo que

se puede incurrir en errores de ahí surgió la idea de automatizarlo para que de la mano del software contable se produzca la información con solo generar unos informes en él y la plantilla que se desea generar con este trabajo de practica va a tomar solo los conceptos que se necesiten para hacer el trabajo mas rápido, confiable y eficaz.

## 5. DIAGNÓSTICO DEL ÁREA DE INTERÉS DEL ESTUDIO (MATRIZ DOFA)

Dentro de las funciones que se realizan en un cargo contable está el de realizar informes de ventas y compras, en la empresa GEODIC SAS los gerentes son ingenieros civiles que no tienen mucha relación con los temas contables, pero que les interesa saber en base a qué se presentan los impuestos de su empresa, debido a esto se identifica la necesidad de crear un informe que sea fácil de entender pero que contenga toda la información necesaria para que los gerentes entiendan los datos y también el encargado de presentar los impuestos encuentre toda la información necesaria para basarse en ella.

## 6. OBJETIVO GENERAL Y OBJETIVOS ESPECÍFICOS

### **Objetivo general:**

Automatizar la tabla de gerencia en la presentación de informes para base del impuesto de industria y comercio al departamento de impuestos de la empresa durante el 2024

### **Objetivos específicos:**

- Diagnosticar las necesidades gerenciales para la automatización de la tabla.
- Realizar la parametrización de la tabla y el reporte gerencial
- Entregar un informe donde se tenga la facilidad de revisar de manera simple tablas con amplios datos.

## 7. RESUMEN

El archivo de ventas es una herramienta crucial para registrar los ingresos de una empresa y realizar análisis como el comportamiento de ventas por región, cliente, periodo, entre otros. En Colombia, su importancia radica en que facilita la gestión de inventarios, la identificación de fuentes principales de ingresos y la correcta presentación de impuestos municipales. En la empresa el archivo de ventas se denomina "tabla gerencial" y no solo sirve para cumplir con obligaciones tributarias, sino también para supervisar el comportamiento de pagos y la cartera de clientes. Este archivo incluye detalles como el subtotal, IVA, retenciones, anticipos y costos relacionados con cada proyecto en diferentes municipios y departamentos.

Actualmente, el proceso es manual, lo que incrementa el riesgo de errores y consume tiempo. Por ello, se propone automatizar el informe con datos extraídos del software contable, mejorando la precisión y eficiencia en la gestión de ventas. La automatización reducirá errores y facilitará la toma de decisiones, especialmente en la presentación de impuestos municipales. El marco conceptual destaca la importancia de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en Colombia, adoptadas con el Decreto

2420 de 2015, que exigen informes financieros comparables y transparentes. Además, la constante actualización debido a las reformas tributarias impacta a las empresas, especialmente a las PYMES.

La metodología es de enfoque cualitativo e investigación-acción, centrada en la automatización de la tabla gerencial. Se utilizaron entrevistas con el personal contable para identificar necesidades y recopilar información relevante. El objetivo es optimizar procesos y facilitar la presentación de impuestos, mejorando la gestión interna de la empresa.

**Palabras Claves:** Archivo de ventas – Automatización - Gestión de ingresos - Toma de Decisiones - Eficiencia operativa.

## 8. JUSTIFICACIÓN

El archivo de ventas es de suma importancia para tener claro la cantidad de ingresos que se tuvieron en un determinado periodo, en Colombia es relevante porque sirve para diversas funciones como son llevar el inventario de los productos o servicios, identificar cual es la fuente de ingresos principal de la empresa, en que municipios o lugares se

generan más ventas, cual es el cliente que más compras hace a la empresa, cuanto demora en pagar, en que meses del año se vende más y en que meses no se vende tanto, entre otros. Cada empresa tiene su propia estructura de archivo de ventas porque no es algo que sea obligatorio, simplemente es un mecanismo por el cual las empresas por políticas de control interno desarrollan para tener más exactitud en el registro de sus ingresos de forma que pueda presentar impuestos con tranquilidad porque se tiene la certeza de que la base para calcularlos está actualizada y confirmada.

A nivel de empresa el archivo de ventas se le denomina tabla gerencial porque esta además de llevar un registro y servir como base para los impuestos municipales, sirve para que el gerente administrativo lleve una supervisión del recaudo de cartera y el comportamiento de pago de sus clientes. Al ser una empresa que presta sus servicios a nivel nacional en diferentes departamentos dentro de la estructura de su archivo de ventas especifica en que departamento y municipio realiza la obra, le asigna un nombre y un centro de costos, para poder diferenciarlo además contiene columnas donde discrimina el subtotal e iva, otras que se llaman retenido de garantías que es lo que el cliente le retiene en el pago para garantizar que se va a terminar la obra y lo devuelve al terminar el contrato, la otra columna se denomina anticipo esta se refiere a la amortización que se realiza en esa factura del anticipo que el cliente da antes de iniciar la obra y que en cada pago que realiza se va descontando este valor, también contiene los valores que se descuenta el cliente en Retención de iva, ica y fuente.

La tabla gerencial es fundamental para tareas donde se debe tener un margen de error muy bajo, debido a esto se debe tratar de hacer el informe lo más acertado posible de manera que no sea tan manual ya que es más fácil incurrir en errores de digitación por esto el método es general un informe del software contable de donde se pueda extraer la información necesaria para las actividades requeridas, además de que optimice el tiempo de la persona encargada, en la actualidad se hace un trabajo muy manual por lo que hay que estar revisando que en el archivo no se muevan los valores y hacer los cálculos

manualmente.

Lo primero que se debe contemplar es el informe que se va a generar desde el software porque este puede generar muchos, pero se debe buscar uno que contenga la información concreta para la tabla gerencial, luego extraer los datos necesarios para un informe completo y por último desarrollar la automatización de modo que cualquier persona pueda comprender la información suministrada y que la persona que realice el proceso lo pueda hacer por medio de la plantilla base y no manualmente.

Para comprobar que la automatización funciona se deben hacer pruebas de forma que con solo descargar el informe del software y pegarlo a la plantilla base con las fórmulas, el solo pueda extraer y asociar los datos que se necesitan.

Este trabajo es indispensable para la toma de decisiones en la empresa y para realizar una correcta presentación de impuestos municipales, logrando reducir el riesgo de equivocaciones y prevenir sanciones, también cabe mencionar que mejoraría la eficiencia y reduciría el tiempo de realización de estas tareas, lo que genera un gran beneficio para

la organización. En cuanto a la institución educativa promueve el desarrollo de profesionales con la capacidad de análisis, investigación y generación de propuestas en pro de la evolución y el crecimiento de las organizaciones y la sociedad. A nivel profesional es de gran enriquecimiento personal y profesional el proceso de indagar, investigar, aprender y estructurar un modelo que ayude a mejorar un proceso en la compañía.

## 9. MARCO CONCEPTUAL

Es importante traer a colación la implementación de las normas internacionales en Colombia, estas se adoptaron con el Decreto 2420 de 2015. Restrepo & Londoño (2011) explican que la globalización ocasionó la necesidad de los países de generar informes que se puedan entender en cualquier lugar del mundo para ser incluidos en los mercados internacionales, “La razón fundamental para que este proceso se dé, es que se hace indispensable para el mercado poder manejar información financiera que cumpla con las características de comparabilidad, transparencia y confiabilidad”. (p 27)

En Colombia es muy común que se realicen reformas tributarias año a año lo que hace que los contadores se tengan que estar actualizando constantemente, Bello (2018) expone que estas reformas tienen un gran impacto en las Pymes lo que no ofrece una estabilidad económica para estas empresas por el incremento en impuestos (p,8)

El tema central en el que se fundamenta este trabajo de grado es el “archivo de ventas”, es un ámbito en el cual pocos, pero varios autores han centrado su atención, como McCarthy y Houston que relatan los aspectos que deben tener en cuenta de

manera general en los registros de ventas, por otro lado, está García (2020) que se centra más en dar una explicación de la importancia de las ventas para una empresa y destaca ampliamente lo favorable que es tener un archivo de ventas, Maher y Aitken: Se enfocan en las necesidades contables de empresas minoristas sobre registros de ventas y su uso en estados financieros para impuestos la local.

Los conceptos esenciales que se deben tener en cuenta en el tema de archivo de ventas son:

**Historial de ventas:** tener registro de todas las ventas que hizo la organización en un tiempo específico.

**Registro de ventas:** información detallada de la venta (producto, cantidad, referencia, método de pago)

**Base de datos de ventas:** Recolección del total de las ventas para tener una base en los informes que se deben realizar para evaluar, comparar y presentar los ingresos de la empresa.

**Factura:** Documento que contiene toda la información de la venta y el producto que se realizó

**Recibo:** Comprobante o consignación que confirma que se ha recibido el pago de una venta.

**Cotizaciones:** la solicitud que realiza el cliente para la compra productos o prestación de servicios.

**Informe de ventas:** documentos que sintetiza el rendimiento de las ventas de una empresa en el curso un ciclo de tiempo específico.

**Análisis de ventas:** Analizar los datos de ventas para identificar meses en los que mas se realiza ventas, clientes que compran más y menos, cuanto se demora en recaudar la cartera y en que lugares se realiza la mayor cantidad de ventas.

**Verbos específicos referentes al informe de ventas:**

**Vender:** El intercambio que se realiza de dinero por la prestación de un servicio o la entrega de un producto.

**Facturar:** Documento que acredita y detalla la venta

**Cobrar:** Exigir la remuneración del producto o servicio en los plazos pactados.

**Procesar:** Fase de ofrecer los productos o servicios.

**Registrar:** En un archivo plasmar las ventas realizadas.

**Analizar:** Comparar los informes de venta para tomar decisiones.

**Generar:** Crear un informe de ventas para presentar a los agentes interesados.

## 10. METODOLOGÍA

La investigación tiene un enfoque cualitativo, porque se habla de las cualidades de un proceso y tiene un enfoque Inductivo porque se tiene un acompañamiento desde el área contable, el problema central en el que se fundamenta el trabajo es que los ingenieros necesitan informes más completos.

La población se determinó en la empresa Geodic porque es la empresa que se caracteriza por su actividad económica, servicios y portafolios más amplios, la muestra está direccionada al departamento contable que lo componen 11 personas y son los que manejan el reporte que se desea hacer en relación a los impuestos.

El diseño de esta investigación es investigación-acción debido a que comprende realizar

en la empresa un análisis de la Automatización de la tabla de gerencia en la presentación de informes para base del impuesto de industria y comercio al departamento de impuestos de la empresa, con una técnica de recolección de información a través de una entrevista a la contadora.

Se utilizan fuentes de información primarias como las preguntas al personal de gerencia en cuanto a la necesidad de implementar un instrumento para la toma de decisiones y presentación de impuestos de forma efectiva.

## 11. RESULTADOS DEL ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

### **Objetivos específicos:**

- Diagnosticar las necesidades gerenciales para la automatización de la tabla.

La tabla gerencial es un archivo de ventas que la empresa utiliza como informe base para presentar el impuesto de industria y comercio, la necesidad de automatizarla se genera debido a que actualmente se hace de forma manual, entonces durante todo el año hay que estar pasando la información de las ventas de forma detallada, esto genera que haya errores o que si hay un cambio de personal la nueva persona no entienda la dinámica de la tabla, por esto lo que se busca

con el desarrollo de este trabajo es que desde un informe que se descargue del Software donde se lleva la contabilidad y mediante unas fórmulas se alimente la tabla gerencial.

- Realizar la parametrización de la tabla y el reporte gerencial
- Entregar un informe donde se tenga la facilidad de revisar de manera simple tablas con amplios datos.

	Objetivos	Bases Fuente	Responsable	Resultados
<b>General</b>	Automatizar la tabla de gerencia en la presentación de informes para base del impuesto de industria y comercio al departamento de impuestos de la empresa GEODIC	Primarias: Documentales (Informes contables y DIAN, normograma)	Analista Contable	Automatización de la Macro e informe de sensibilidad financiera
<b>Especificos</b>	Diagnosticar las necesidades gerenciales para la automatización de la tabla.	Primarias: Documentales (Informe Ventas - Informes contables - Normatividad)	Analista Contable	Plantilla de excel Flujograma
	Realizar la parametrización de la tabla y el reporte gerencial	Secundarias	Analista Contable	Procedimiento Flujograma
	Entregar un informe donde se tenga la facilidad de revisar de manera simple tablas con amplios datos.	Secundarias	Analista Contable	Generación de Informes

Fuente: Elaboración Propia



## 12. PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

El primer paso es descargar un informe desde el Software donde se lleva la contabilidad, sin importar la plataforma que sea debe tener esta información:

CC/Nit	Cliente	Fecha	Documento	Venta Bruta	Descuento	Venta Neta	IVA	Valor Total	Municipio
--------	---------	-------	-----------	-------------	-----------	------------	-----	-------------	-----------

Es importante que siempre al momento de ingresar la factura, en alguna parte del documento se ingrese el municipio para que cuando se descargue el informe se pueda tener clara la información.

Uno de los objetivos del informe es discriminar las facturas de venta y las devoluciones que se hicieron, además de las retenciones, pero esto se incluirá más adelante.

Por lo anterior es importante que el informe pueda distinguir entre Facturas de Venta y Devoluciones, para esto se incluyó esta fórmula

	D	L	M	N	O	P
1	<b>Documento</b>	<b>Tipo</b>	<b>Tipo documento</b>			
6	FV FVE1104	FV	=SI(L6="FV";"Factura Electrónica";SI(L6="NCC";"Nota Crédito Electrónica"))			

Para crear la columna tipo y que Excel nos separe solo el prefijo del documento, se debe insertar

	D	L	M
1	<b>Documento</b>	<b>Tipo</b>	<b>Tipo docu</b>
6	FV FVE1104		=+SUSTITUIR(IZQUIERDA(D6;3);" ";" ")

Es importante referenciar la celda de la columna documento, y colocar entre “\_” el prefijo del documento, de este modo, Excel arrojará lo siguiente: (este ejemplo es con la base de datos sacada de World Office)

Documento	Tipo	Tipo documento
FV FVE1104	FV	Factura Electrónica
NCCL NCC281	NCC	Nota Crédito Electrónica

También para efectos del informe debemos hacer la siguiente fórmula con el fin de tener solo el mes en el que se realizó la venta:

TIR	:				=TEXTO(C2;"Mmmm")
	A	B	C	K	L
1	CC/Nit	Cliente	Fecha	MES	Tipo
2	890911431	CONINSA SAS	6/05=TEXTO(C2;"Mmmm")		Fa

Es fundamental tener una columna donde se referencien los municipios con la siguiente fórmula para tener los nombres sin duplicados

=UNICOS(J:J)  
AMAGÁ

Creamos otra hoja llamada “Resumen” aquí vamos a ingresar los siguientes encabezados:

Municipio	Venta Bruta	Descuentos	Devoluciones	Total
-----------	-------------	------------	--------------	-------

en la primera columna “Municipio” la fórmula anterior

Municipio	Venta
=UNICOS('BASE DE DATOS'!\$J\$2:\$J\$99)	

en la columna “Venta Bruta”, con el fin de que en base a la hoja “base de datos” Excel pueda sumar todos los datos de la columna “venta bruta” que tengan en la misma fila el municipio referenciado en la fila 2.

	A	B	C	D	E	F	G
1	Municipio	Venta Bruta	Descuentos	Devoluciones	Total		CODIGO C
2	AMAGÁ	=SUMAR.SI.CONJUNTO('BASE DE DATOS'!\$E:\$E;'BASE DE DATOS'!\$J:\$J;A2;'BASE DE DATOS'!\$E:\$E;">0")					

Repetimos la misma fórmula, pero referenciado cada columna que necesitamos, es decir si estamos en la columna C de descuentos, en la base de datos debemos referenciar la columna que contenga estos datos, y así mismo con las devoluciones.

El total es la siguiente fórmula:

	A	B	C	D	E
	Municipio	Venta Bruta	Descuentos	Devoluciones	Total
	AMAGÁ	\$ 520.349.575	\$ -	-\$ 44.515.958	=B2+D2

En la misma hoja, agregamos 2 columnas

CODIGO CIU	DESCRIPCION
------------	-------------

Estas columnas van a tener 2 formulas muy importantes, primero descargué el listado de códigos CIU que se descarga desde internet, lo pegué en una hoja aparte (que luego se oculta), en la columna “CODIGO CIU”, en la fila 2 de la columna, seleccionamos datos, validación de datos, así:



	E	F	G	H
	Total		CODIGO CIU	DESCRIPCION
158	\$ 475.833.617		6511	guros generales
-	\$ 86.926.990		9524	Reparación de muebles y accesorios para el hogar
-	\$ 94.232.941			
784	\$ 843.682.733			
-	\$ 317.007.360			
-	\$ 311.725.883			
-	\$ 23.284.800			
-	\$ 236.035.847			
-	\$ 80.100.661			
106	\$ 532.825.257			
-	\$ 457.639.079			
-	\$ 675.177.829			
-	\$ 61.553.952			
-	\$ 54.936.331			
178	\$ 301.479.989			
169	\$ 500.063.668			
-	\$ 48.685.155			
-	\$ 480.190.688			

Validación de datos

Configuración    Mensaje de entrada    Mensaje de error

Criterio de validación

Permitir: Lista  Omitir blancos

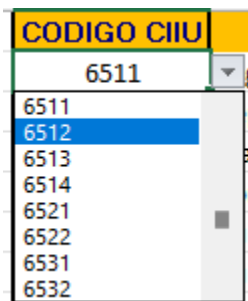
Datos: entre  Celda con lista desplegable

Origen: =Hoja1!\$A\$2:\$A\$497

Aplicar estos cambios a otras celdas con la misma configuración

Borrar todos    Aceptar    Cancelar

El origen es la columna donde está el listado de los códigos ciuu, esto nos hace un listado con todos los códigos, así:



En la fila 2 de la columna “Descripción”, insertamos la siguiente fórmula

CODIGO CIUU	DESCRIPCION
6511	=BUSCARV(G2;Hoja1!\$A\$2:\$B\$497;2)
9524	=BUSCARV(valor_buscado; matriz_tabla; indicador_columnas; [rango])

El valor buscado, es el dato del rango anterior que es el código que queremos que Excel busque, y referenciamos la base de datos que es el listado que se descargó de internet, y la columna donde se encuentra este dato. Y el resultado es que según el código que seleccionemos nos coloca la descripción del código correspondiente.

CODIGO CIUU	DESCRIPCION
1522	Fabricación de otros tipos de calzado, excepto calzado de cuero y piel

El siguiente paso es descargar del Software un informe que contenga la siguiente información

CC/Nit	Cliente	Fecha	Tipo Documento	Base	Retención	Municipio
--------	---------	-------	----------------	------	-----------	-----------

También para efectos del informe debemos hacer la siguiente fórmula con el fin de tener solo el mes en el que se realizó la retención:

TIR						
A	B	C	K	L		
CC/Nit	Cliente	Fecha	MES	Tipo		
890911431	CONINSA SAS	6/05=TEXTO(C2;("Mmmm"))			Fa	

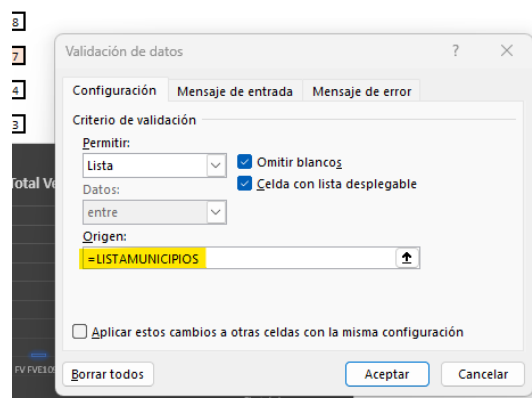
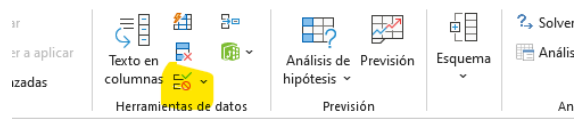
El siguiente paso es crear un hoja llamada “Resultados” aquí vamos a poner la siguiente estructura:

<b>Tipo documento</b>	<b>Municipio</b>	<b>SUMA VENTAS</b>	-
Factura Electrónica	Municipio		
<b>Tipo documento</b>	<b>Municipio</b>	<b>SUMA DEVOLUCIONES</b>	-
Nota Crédito Electrónica	Municipio		
<b>Tipo documento</b>	<b>Municipio</b>	<b>NETO VENDIDO</b>	-
Retención	Municipio		
<b>Tipo documento</b>	<b>Municipio</b>	<b>Retenciones Practicadas</b>	-
Retención	Municipio		
		<b>VENTAS-DEVOL-RETEN</b>	-

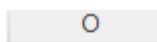
CRITERIOS...   *fx* Tipo documento

	A	B
1	<b>Tipo documento</b>	<b>Municipio</b>
2	Factura Electrónica	Municipio
3		
4	<b>Tipo documento</b>	<b>Municipio</b>
5	Nota Crédito Electrónica	Municipio
6		
7		
8	<b>Tipo documento</b>	<b>Municipio</b>
9	Retención	Municipio
10		

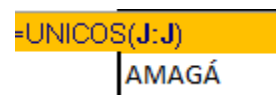
En la columna B “Municipio”, en la fila 2, vamos a hacer un listado solo con los municipios que



El =LISTADOMUNICIPIOS es la referencia de la



columna **Municipio** de la hoja “BASE DE DATOS”



Donde hicimos la formula

En las otras celdas que creamos, vamos a colocar las siguientes formulas

**SUMA VENTAS** =BDSUMA(BASE;'BASE DE DATOS'!E1;CRITERIOSVENTAS)

**SUMA DEVOLUCIONES** =BDSUMA(BASE;'BASE DE DATOS'!E1;CRITERIOSDEVOL)

**Retenciones Practicadas** =BDSUMA(BASERETENCION;RETENCIONES!G1;CRITERIOSRETENCION)

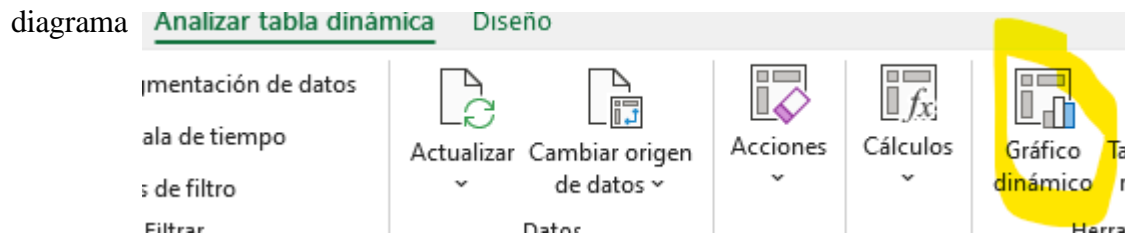
Lo anterior con el fin de que en cada celda Excel nos resuma la información de la base de datos que le estamos solicitando con base siempre en el municipio porque ese es el ser del informe.

El siguiente paso es crear una tabla dinámica de la hoja “Base de Datos”, con los siguientes conceptos:

The image displays the Excel interface for creating a dynamic table. The 'Insertar' ribbon is active, with the 'Tabla dinámica' button highlighted in yellow. The 'Campos de tabla dinámica' task pane is open, showing a list of fields to be added to the report: CC/Nit, Cliente, MES, Fecha, and Tipo. Below this, there are sections for 'Filtros' and 'Columnas'. The 'Filtros' section has 'Municipio' and 'Tipo documento' selected. The 'Columnas' section has 'Suma de Venta Bruta' selected. The 'Analizar tabla dinámica' task pane is also visible, showing filters for 'MES' (febrero, marzo, abril) and 'Municipio' (CALI, CARMEN DE..., CARTAGENA, CARTAGO).

El campo de segmentación de datos es fundamental porque nos va a generar el reporte de acuerdo o las opciones que seleccionemos, para efectos de este informe considero fundamental los siguientes:

Seleccionamos grafico dinámico con el fin de que la tabla dinámica se pueda reflejar en un



El resultado se ve así:

<b>Tipo documento</b>	<b>Municipio</b>	<b>SUMA VENTAS</b>	-
Factura Electrónica	Municipio		
<b>Tipo documento</b>	<b>Municipio</b>	<b>SUMA DEVOLUCIONES</b>	-
Nota Crédito Electrónica	Municipio		
		<b>NETO VENDIDO</b>	-
<b>Tipo documento</b>	<b>Municipio</b>	<b>Retenciones Practicadas</b>	-
Retención	Municipio		
		<b>VENTAS-DEVOL-RETEN</b>	-

Etiquetas de fila	Suma de Venta Bruta
AMAGÁ	\$ 475.833.617
ANDALUCÍA	\$ 86.926.990
BELLO	\$ 94.232.941
BOGOTÁ	\$ 843.682.733
BUCARAMANGA	\$ 317.007.360
BUENAVENTURA	\$ 311.725.883
BUGA	\$ 23.284.800
CALI	\$ 236.035.847
CARMEN DE VIBORAL	\$ 80.100.661
CARTAGENA	\$ 532.825.257
CARTAGO	\$ 457.639.079
ENVIIGADO	\$ 675.177.829
GUACARI	\$ 61.553.952
ITAGUI	\$ 54.936.331
MEDELLIN	\$ 301.479.989
NECOCLÍ	\$ 500.063.668
PINECOLO	\$ 48.698.155

MES	Municipio
febrero	CALI
marzo	CARMEN D...
abril	CARTAGENA
mayo	CARTAGO

Ciente
ADOSAGUAS SAS
CENTRO SUR S.A.S
CENTRO SUR SA
CNV CONSTRUCCIO...
CONINSA SAS
CONSTRUCION FERRO

The bar chart displays the total sales and returns for 2024 across various municipalities. The Y-axis represents the amount in Colombian pesos, ranging from \$0 to \$900,000,000. The X-axis lists municipalities including AMAGÁ, ANDALUCÍA, BELLO, BOGOTÁ, BUCARAMANGA, BUENAVENTURA, BUGA, CAU, CARMEN DE VIBORAL, CARTAGENA, GUACARI, ENVIIGADO, ITAGUI, MEDELLIN, NECOCLÍ, PINCOLO, SUBANETA, SALGAR, SAN RAFAEL, and VENEZIA. The chart shows that BOGOTÁ has the highest sales, followed by AMAGÁ and ENVIIGADO.

Y su función es de acuerdo a la selección que hagamos nos arroja el informe:

<b>Tipo documento</b>	<b>Municipio</b>	<b>SUMA VENTAS</b>	520.349.575
Factura Electrónica	AMAGÁ		
<b>Tipo documento</b>	<b>Municipio</b>	<b>SUMA DEVOLUCIONES</b>	- 44.515.958
Nota Crédito Electrónica	AMAGÁ		
		<b>NETO VENDIDO</b>	475.833.617
<b>Tipo documento</b>	<b>Municipio</b>	<b>Retenciones Practicadas</b>	5.033.874
Retención	AMAGÁ		
		<b>VENTAS-DEVOL-RETEN</b>	470.799.743

Etiquetas de fila	Suma de Venta Bruta
AMAGÁ	\$ 475.833.617
Factura Electrónica	\$ 520.349.575
FV FVE1084	\$ 131.752.354
FV FVE1091	\$ 7.848.000
FV FVE1096	\$ 7.344.000
FV FVE1102	\$ 367.681.221
FV FVE1104	\$ 5.724.000
Nota Crédito Electrónica	\$ 44.515.958

MES	Municipio
mayo	AMAGÁ
febrero	ANDALUCÍA
marzo	BELLO
abril	BOGOTÁ
	BUCARAMANGA





The bar chart displays the total sales and returns for 2024 for the municipality of AMAGÁ. The Y-axis represents the amount in Colombian pesos, ranging from \$0 to \$400,000,000. The chart shows a single bar for AMAGÁ with a value of approximately \$475,833,617.

La selección que hagamos en esta celda

Tipo documento	Municipio
Factura Electrónica	BUCARAMANGA

nos va a llenar automáticamente el siguiente datos de la hoja “DATOS EMPRESA”

DECLARACIÓN DE ICA - AÑO GRAVABLE 202X

DATOS DE LA EMPRESA (Diligencia los datos de la empresa que va a presentar la declaración)				DATOS DEL MUNICIPIO (Diligencia los datos del municipio donde se va a presentar la declaración)			
NIT	111111111 DV		5	MUNICIPIO	BUCARAMANGA	Tarifa	Por mil
RAZON SOCIAL	ANDREAAAAAAAAA			DEPARTAMENTO	ANTIOQUIA	1	1000
DIRECCION	CR 45A	MUNICIPIO	MEDELLIN	DEPARTAMENTO	ANTIOQUIA		
TELEFONO	3127557562			AÑO GRAVABLE	2023		
				CLASIFICACIÓN	Común		

DATOS EMPRESA    RESULTADOS    FORMULARIO    RESUMEN    PÁG. DE DATOS    DETEN...

La anterior hoja mencionada, es donde se ingresan los datos de la empresa a la cual se le van a presentar los impuestos, que automáticamente llenara las siguientes casillas de la hoja “FORMULARIO”

FORMULARIO ÚNICO NACIONAL DE DECLARACIÓN Y PAGO DEL IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO								
MUNICIPIO O DISTRITO:				BUCARAMANGA			Fecha máxima presentación	
DEPARTAMENTO				ANTIOQUIA			28 / 05 / 2023	
AÑO GRAVABLE		2023		marque el Bimestre o periodo anual		ene-feb	mar-abr	
						may-jun	jul-ago	
						sep-oct	nov-dic	
OPCIÓN DE USO		DECLARACIÓN INICIAL <input type="checkbox"/>		SOLO PAGO <input type="checkbox"/>		CORRECCIÓN <input type="checkbox"/>		
				Declaración que corrige N°		Fecha		
A. INFORMACIÓN DEL CONTRIBUYENTE	1. NOMBRES Y APELLIDOS O RAZÓN SOCIAL							ANDREAAAAAAAAA
	2. CC <input type="checkbox"/> NIT <input type="checkbox"/> TI <input type="checkbox"/> CE <input type="checkbox"/> N°		111111111		Es Consorcio o Unión Temporal <input type="checkbox"/>		Realiza actividades a través de Patrimonio Autónomo <input type="checkbox"/>	
	3. DIRECCIÓN DE NOTIFICACIÓN							CR 45A
	4. MUNICIPIO O DISTRITO DE LA DIRECCIÓN			MEDELLIN		DEPARTAMENTO		ANTIOQUIA
4. TELEFONO		3127557562		5. CORREO ELECTRÓNICO		MM7747462@GMAIL.COM		
			6. N° DE ESTABLECIMIENTOS		7. CLASIFICA		Común	

La siguiente parte del formulario tiene las siguientes formulas

TOTAL INGRESOS ORDINARIOS Y EXTRAORDINARIOS DEL PERIODO EN TODO EL PAIS	=RESUMENIE23
MENOS INGRESOS FUERA DE ESTE MUNICIPIO O DISTRITO	=RESUMENIE23-SUMAR.SI(RESUMENISA\$2:\$A\$22;'DATOS EMPRESA'!J11;RESUMENI\$E\$2:\$E\$22)

TOTAL INGRESOS ORDINARIOS Y EXTRAORDINARIOS DEL PERIODO EN TODO EL PAIS	6.494.506.444
MENOS INGRESOS FUERA DE ESTE MUNICIPIO O DISTRITO	6.177.499.084
TOTAL INGRESOS ORDINARIOS Y EXTRAORDINARIOS EN ESTE MUNICIPIO (REGLÓN 8 MENOS 9)	=M11-M12

B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
8	TOTAL INGRESOS ORDINARIOS Y EXTRAORDINARIOS DEL PERIODO EN TODO EL PAIS											6.494.506.444
9	MENOS INGRESOS FUERA DE ESTE MUNICIPIO O DISTRITO											6.177.499.084
10	TOTAL INGRESOS ORDINARIOS Y EXTRAORDINARIOS EN ESTE MUNICIPIO (REGLÓN 8 MENOS 9)											317.007.360
11	MENOS INGRESOS POR DEVOLUCIONES, REBAJAS, DESCUENTOS											0
12	MENOS INGRESOS POR EXPORTACIONES											
13	MENOS INGRESOS POR VENTA DE ACTIVOS FIJOS											
14	MENOS INGRESOS POR ACTIVIDADES EXCLUIDAS O NO SUJETAS Y OTROS INGRESOS NO GRAVABLES											
15	MENOS INGRESOS POR OTRAS ACTIVIDADES EXENTAS EN ESTE MUNICIPIO O DISTRITO (POR ACTIVIDADES EXENTAS)											
16	TOTAL INGRESOS GRAVABLES (REGLÓN 10 MENOS 11, 12, 13, 14 Y 15)											=M13-M14-M15-M16-M17-M18

= 'DATOS EMPRESA' !O12

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
	16	TOTAL INGRESOS GRAVABLES (REGLÓN 10 MENOS 11, 12, 13, 14 Y 15)									
UN DE VADAS		ACTIVIDADES GRAVADAS	CÓDIGO	INGRESOS GRAVADOS		TARIFA (por mil)					
		ACTIVIDAD 1 (PRINCIPAL)	0113	317.007.360		1	1000				

=BUSCARV('DATOS EMPRESA'!J11;RESUMENI!\$A\$2:\$G\$22;7)

B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
16	TOTAL INGRESOS GRAVABLES (REGLÓN 10 MENOS 11, 12, 13, 14 Y 15)											317.007.360
		ACTIVIDADES GRAVADAS	CÓDIGO	INGRESOS GRAVADOS		TARIFA (por mil)		IMPUESTO				
		ACTIVIDAD 1 (PRINCIPAL)	0113	317.007.360		1	1000	317.007				
		ACTIVIDAD 2										

B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
16	TOTAL INGRESOS GRAVABLES (REGLÓN 10 MENOS 11, 12, 13, 14 Y 15)											317.007.360
		ACTIVIDADES GRAVADAS	CÓDIGO	INGRESOS GRAVADOS		TARIFA (por mil)		IMPUESTO				
		ACTIVIDAD 1 (PRINCIPAL)	0113	317.007.360		1	1000	=(G21*I21)/K21				

=SUMAR.SI(RETENCIONES!\$H\$2:\$H\$26;'DATOS EMPRESA'!J11;RETENCIONES!\$G\$2:\$G\$26)

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
5	26	MENOS VALOR DE EXENCION O EXONERACION SOBRE EL IMPUESTO Y NO SOBRE LOS INGRESOS											
6	27	MENOS RETENCIONES que le practicaron a favor de este municipio o distrito en este periodo											2.792.092

Dependiendo si la declaración arroja saldo a pagar o a favor, Excel lo calculará así:

TOTAL SALDO A CARGO (REGLÓN 25-26-27-28-29+30+31-32)	=SI((M34-M35-M36-M37-M38+M39+M40-M41)>0;M34-M35-M36-M37-M38+M39+M40-M41;0)
TOTAL SALDO A CARGO (REGLÓN 25-26-27-28-29+30+31-32)	-
TOTAL SALDO A FAVOR (REGLÓN 25-26-27-28-29+30+31-32) si el resultado es menor a cero VALOR A PAGAR	=SI((M34-M35-M36-M37-M38-M39+M40+M41-M42)<0;-(M34-M35-M36-M37-M38-M39+M40+M41-M42);0)

En cada una de las siguientes imágenes se generó un vínculo para que al dar click se traslada a la hoja correspondiente: en este orden,

IMAGEN 1: Hoja “RESULTADOS”

IMAGEN 2: Hoja “BASE DE DATOS”

IMAGEN 3: Hoja “RESUMEN”

IMAGEN 4: Hoja “FORMULARIO”

DECLARACIÓN DE ICA - AÑO GRAVABLE 202X			
			
<b>DATOS DE LA EMPRESA</b>	<b>Presentar la declaración</b>		<b>DATOS DEL MUNICIPIO (Diligencia los datos del municipio donde se va a presentar la declaración)</b>
NIT	<p>file:///C:/Users/Alejandra/Downloads/PROYECTO PRACTICAS (2).xism - RESULTADOS/A1 - Haga clic una sola vez para seguir. Haga clic y mantenga presionado el botón para seleccionar esta celda.</p>		MUNICIPIO <input type="text" value="BUCARAMANGA"/> Tarifa <input type="text" value="Por mil"/>

### 13. CONCLUSIONES

- La automatización de la tabla facilita el trabajo del analista para realizar el informe a gerencia con los datos de las ventas y devoluciones por municipio.
- Reduce el margen de error porque el informe se basa en el auxiliar que se baja del software y no hay que colocar información manualmente
- Para el encargado de presentar las declaraciones de ICA va reducir el tiempo en que clasifica la información y la tabla llena automáticamente el formulario.

#### 14. RECOMENDACIONES

La empresa debe mejorar la conexión entre contabilidad y gerencia, porque la mayoría de las decisiones siempre se toman sin basarse en lo registrado en contabilidad, entonces lo que se hace es acomodar la contabilidad a las decisiones que se toman y en mi percepción debería ser, al contrario, que se tomen las decisiones con base a la realidad de la empresa, con el desarrollo de este informe la compañía puede tomar decisiones estratégicas en cuanto a las ventas de la compañía y se podría basar en este para un futuro informe de costos y gastos.

#### 15. BIBLIOGRAFÍA

Maher, M. F., & Aitken, D. A. (2017). Contabilidad para empresas minoristas. Pearson Prentice Hall, 51-53

McCarthy, Michael J., y Michael J. Houston. "El impacto de la publicidad en línea en las compras de los consumidores." *Journal of Marketing* 79 (6) (2015) 123-135.

García Pérez, A. M. (2020). Aplicación de técnicas de inteligencia de negocios y análisis de datos en el entorno empresarial cubano: retos y perspectivas. *Revista Cubana de Ciencias Informáticas*, 14(4), 191-209.

Restrepo, J. L., & Londoño, L. J. M. (2011). Colombia: hacia la adopción y aplicación de las NIIF y su importancia. *Adversia*, (8), 26-43.

Bello Garzón, P. Impacto económico en empresas pymes colombianas por cambios en normas tributarias del año 2016 al año 2018 (Doctoral dissertation), 8-9