

Plan de mejora a los procesos tecnológicos de la empresa Gerleinco

Elaborado por:

Paula Camila Murillo Velasquez

Tutor:

Alexander Carvajal

Universidad Santo Tomas

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C, Colombia

2023

Tabla de Contenido

Resumen	3
Agradecimientos	4
Introducción	5
1. La empresa	7
1.1 Aspectos generales	6
1.1.2 Ubicación geográfica	6
1.1.3. Estructura organizativa	8
1.1.4. Unidad o departamento en el que se desarrolla la práctica	8
1.1.4.1. Análisis DOFA	10
2. Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales	12
2.1. Planteamiento central del informe de prácticas profesionales	12
2.2. Indicadores de medición como referente para el plan de mejora	14
2.3. Importancia, limitaciones y alcances del trabajo de prácticas profesionales	15
2.4. Objetivos	16
2.4.1. Objetivo general	16
2.4.2. Objetivos específicos	16
3. Plan de mejora	17
3.1. Propuesta de mejora	17
4. Seguimiento Práctica Profesional	19
4.1. Programas de actividades realizadas en la organización, de acuerdo a sus prácticas profesionales.	19
4.2. Cumplimiento de objetivos trazados por mes.	20
4.2.1 Ciclo 1	20
4.2.2 Ciclo 2	20
4.2.3 Ciclo 3	21
4.2.4 Ciclo 4	22
Conclusiones	23
Referencias	24
Anexos	25

Resumen

Este informe hace referencia a la práctica empresarial profesional que realicé en la empresa Gerleinco, como requisito para optar por el título de Negociadora Internacional en la Universidad Santo Tomás, materializando en este informe todos los procesos, funciones y actividades establecidas por la empresa para el desarrollo del contrato como practicante.

Gerleinco es una empresa líder en la prestación de servicios logísticos responsables y efectivos en Colombia desde 1916, algunos de sus servicios están enfocados a contenedores, cruceros, offshore¹, carreros y carga suelta siguiendo los estándares de ética, seguridad, calidad, medio ambiente y salud.

El objetivo de este informe es implementar las herramientas tecnológicas digitales que permitan el mejoramiento en los procesos de la empresa mediante la elaboración de un plan de mejora para la empresa Gerleinco.

Para esto, en el trabajo se realizó un diagnóstico interno relacionado a las falencias que se lograron identificar durante el tiempo de práctica. Se logró concluir en el análisis oportunidades de mejora dentro del área de compras y operaciones de la empresa en términos de infraestructura tecnológica con el fin de optimizar sus procesos operacionales y de facturación a través de la implementación de un software más avanzado y actualizado.

¹ Offshore es un anglicismo empleado para referirse a cualquier tipo de actividad desarrollada en el mar o en regiones ultramarinas, como islas.

Agradecimientos

Agradezco a todas esas personas que física y moralmente siempre me acompañaron en el desarrollo de mi carrera profesional y sobre todo en mis prácticas profesionales. Quiero agradecer a mi familia por todo su esfuerzo por hacer esto posible, por permanecer a mi lado y darme las fuerzas necesarias para seguir adelante en todo lo que he emprendido. Y aprovecho la oportunidad para agradecer a la empresa Gerleinco que me brindó la oportunidad de desarrollar mis prácticas empresariales, aportándome conocimientos y experiencias para mi vida laboral y a los docentes que a lo largo de la carrera representaron un pilar importante en mi formación.

Introducción

Al momento de ingresar a la compañía se detectó que el reporte manual de comunicación e interacción interna, estaba generando flujos de datos pocos confiables para los trabajadores. Además, detecté que los conceptos generales de facturación y los conceptos de cotización no se encuentran contenidos en un manual de gestión logística y de procesos, por lo que se producen diferencias entre los conceptos reportados al facturar y los conceptos cotizados por el cliente, restando coherencia a las facturas emitidas. Finalmente, evidencí que durante el proceso de compra se generan tiempos de espera prolongados, principalmente debido a que la finalización del mismo está condicionada a que los operarios revisen la veracidad y completen la información recopilada por el robot automático con el cual se radican las facturas de proveedores, y segundo, porque los operativos están llamados a cumplir con otras tareas propias de su puesto de trabajo.

Por tanto, se considera que tres los problemas identificados están asociados a la falta de infraestructura tecnológica y la carencia de herramientas digitales que agilicen el proceso de compras, de modo que la implementación de herramientas tecnológicas y digitales orientadas al seguimiento de los procesos y la recopilación de la información en las bases de datos podría ser el camino de acción que facilite la optimización del proceso, la unificación de los conceptos y que aumente la confiabilidad de la información circulante, reduciendo los reprocesos y los tiempos de espera. Así, por medio de la implementación tecnológica de un software que automatice los procesos y los facilite, se logrará una mayor organización en toda la cadena operativa de la compañía y, por ende, una mayor productividad empresarial.

De esta forma, la práctica profesional fue una experiencia que enriqueció mi bagaje profesional y académico debido a que fortaleció mis conocimientos en materia de operaciones comerciales internacionales, en especial, lo relacionado con operaciones de transporte marítimo y

aéreo, importación y exportación de mercancía. Además, pude afianzar e integrar conocimientos relacionados con administración de procesos, contabilidad y creación de herramientas que contribuyan a la automatización de procesos internos y externos. Así, teniendo en cuenta lo anterior, este informe se tratará del desarrollo de las prácticas empresariales en el área de compras en la compañía Gerleinco, en donde pude aplicar mis conocimientos teóricos, y al mismo tiempo, adquirir experiencia en la vida laboral plasmando lo aprendido teóricamente en lo práctico por medio del análisis de los aspectos generales de la organización y el planteamiento de un plan de mejora.

1. La empresa

1.1 Aspectos generales

1.1.1. Misión, visión y valores

Gerleinco es una de las empresas líderes en cuanto a logística en Colombia y buscan ofrecer servicios de la más alta calidad por medio de un enfoque de puertos y principales ciudades comerciales en el país. De acuerdo con la corporación, la misión es “Generar valor a nuestros clientes a través de un servicio logístico responsable y efectivo” (Gerleinco, 2022).

Por otro lado, la visión de la empresa se fundamenta en “Mantener para 2025 la empresa como líder en el sector de logística de Colombia”. Finalmente, dentro de los valores corporativos se encuentra la honestidad, la lealtad y responsabilidad, el respeto, la equidad, la tolerancia, la cooperación y la pertenencia (Gerleinco, 2022).

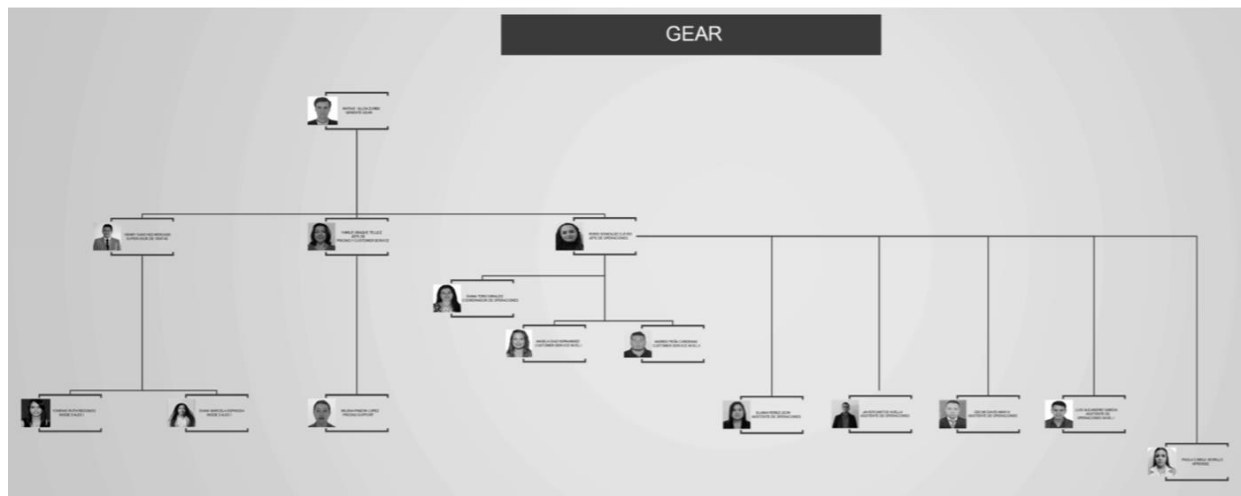
1.1.2 Ubicación geográfica

Gerleinco cuenta con oficinas ubicadas en diferentes puntos del país con el fin de abarcar las ciudades comerciales clave en el país y garantizar la prestación de servicios de calidad. De esta forma, la oficina principal se encuentra ubicada en Bogotá, Barranquilla, Cartagena, Buenaventura y Santa Marta (Gerleinco, 2022).

1.1.3. Estructura organizativa

Figura 1. Estructura Organizacional

Sistema jerárquico del personal de la organización Gerleinco



Fuente: *Departamento Talento Humano Empresa Gerleinco.*

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

La práctica se desarrolló en el departamento de operaciones, específicamente en el área de compras. Así entonces, el desarrollo de la práctica se fundamentó en el procesamiento de facturas de proveedores en un sistema específico de la organización. Básicamente, las funciones que se cumplen en el área son:

1. Apoyar en la revisión documental de clientes para el cumplimiento de conocimiento de los mismos en la circular 170 de la DIAN.
2. Ingresar las compras por pagar en los sistemas de información de la compañía.
3. Llevar el control del archivo físico y electrónico de la unidad de negocio.
4. Descargue, revisión y aceptación de facturas de proveedores en el sistema de radicación.
5. Alimentar bases de datos para un control eficiente de las compras.

6. Ingresar tasas de cambio al sistema.
7. Creación de operaciones (DO)² en el sistema para seguimiento de la importación y/o exportación basándonos en los BL.³
8. Revisión de estado de cuenta y conciliar información con contabilidad.
9. Manejo de conceptos de negocios internacionales para el buen eficiente ingreso de facturas de compra.

²En este informe se entenderá la expresión DO hace referencia al número de operación con el cual vamos a identificar la carga.

³ Documento de transporte marítimo.

1.1.4.1. Análisis DOFA⁴

Tabla 1. *Matriz DOFA Cruzada*

MATRIZ DOFA CRUZADA	OPORTUNIDAD	AMENAZA
	<ul style="list-style-type: none"> • Avances tecnológicos. • Crecimiento de importaciones y exportaciones. • Preferencias de los consumidores. • Negociación con proveedores. • Tratados de libre comercio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia con tecnologías avanzadas y sistematización de procesos. • Políticas de nacionalización en aduanas marítimas. • Cambios en las preferencias de los consumidores • Tendencias desfavorables en el mercado. • Cambios en la legislación.
FORTALEZA	FO	FA
<ul style="list-style-type: none"> • Se cuenta con personal lo suficientemente capacitado y con la experiencia necesaria. • Antigüedad y tiempo de experiencia de la organización. • Posicionamiento en el mercado. • Prestación de un portafolio de servicios especializados. • Conocimientos clave en logística marítima. 	<p>1. Aprovechar el nivel de posicionamiento en el mercado para lograr establecer una relación con nuevos proveedores de tecnologías que sean altamente innovadoras para el mercado.</p> <p>El posicionamiento generará confiabilidad, por ende, hay más facilidad de establecer relaciones estrechas con proveedores.</p> <p>2. Realizar una alianza co-branding con otra empresa</p>	<p>1. Aprovechar la experiencia en el mercado para establecer un manual de gestión comercial digital, de forma tal, que la información logre llegar a todos los trabajadores y no se distorsione o pierda a medida que el tiempo transcurre.</p> <p>2. Aprovechar el personal capacitado para establecer mecanismos de información del entorno, los cuales le permitirán a la empresa estar al tanto de las situaciones políticas, económicas y sociales</p>

⁴ Debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de una empresa

	del sector para diseñar productos o servicios altamente innovador y competitivo en el mercado.	que influyan positiva o negativamente. El personal capacitado se tiene en cuenta para crear un grupo selecto encargado de dichas investigaciones.
DEBILIDADES	DO	DA
<ul style="list-style-type: none"> • Poco manejo de tecnologías facilitadoras. • Manejo de procesos manualmente. • Falta de homogenización de la información. • Falta de capacitación a empleados. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Capacitar al personal en áreas específicas como por ejemplo el servicio al cliente que les permita atraer, retener y fidelizar clientes de forma más frecuente. 2. Rediseñar su portafolio de forma tal que quede lo suficientemente competitivo ante un mercado internacional más amplio, esto con el fin de aprovechar tratados de libre comercio, y el crecimiento de importaciones y exportaciones. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. La empresa puede enfrentar la competencia con tecnologías avanzadas y la sistematización de procesos invirtiendo en tecnologías facilitadoras y capacitación de empleados. Además, puede estar atenta a los cambios en la legislación y adaptarse a ellos para enfrentar las políticas de nacionalización en aduanas marítimas. 2. Implementar herramientas tecnológicas en todos los procesos internos y externos que estén en manos de la compañía con el fin de evitar altos niveles de competencia

Fuente: Elaboración Propia

2. Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales

2.1. Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

En el departamento de operaciones con enfoque en el área de compras, se identificaron ciertas falencias dentro de la estructura y la organización de la empresa, así como en los procesos relacionados a la tecnología. En primer lugar, el proceso de ingreso de las facturas emitidas por los proveedores se realiza mediante tres programas empresariales, uno denominado Forward Operativo⁵, el segundo Gerdocli⁶ y finalmente Excel. En ambas bases de datos, se encuentra especificado el número de operación (DO), comercial que vendió el servicio, cliente para al que se les presto el servicio, nombre proveedor, aclarando si se trata de una exportación o importación, si es marítimo, terrestre o aéreo, numero de factura, fecha de expedición y vencimiento de la factura, conceptos con los que ingresamos la factura a nuestro sistema forward operativo y con el que se le va a facturar al cliente, nombre del agente que ofrece el servicio y valor de la factura. Asimismo, se llenan otros campos básicos respecto a la información del cliente y el seguimiento de la mercancía.

Sin embargo, la primera falencia identificada es la recopilación de la información se realiza de manera manual en Excel, los operativos son los encargados de enviar la información para procesar la compra, pero en algunas ocasiones la información enviada no es la correcta y todo el proceso queda erróneo dificultando el envío de información certera a las otras áreas. Adicionalmente, a medida que crece el flujo de facturas, la recopilación manual evita la eficiencia y la eficacia en el procedimiento.

⁵ Forward Operativo es el sistema contable de facturación para el área de operaciones.

⁶ Gerdocli es el sistema de repositorio donde se almacenan todos los documentos para cada una de las operaciones manejadas a los clientes.

En segundo lugar, al momento de ingresar las facturas, estas deberían ir con los conceptos generales de facturación en cuanto a las cotizaciones hechas para los clientes con el fin de lograr la homogeneización de la información en las diferentes facturas. Sin embargo, al no contar con un manual de conceptos relacionado para cada operativo, estos suelen tener diferentes conceptos de facturación; por ende, en algunas ocasiones cuando los operativos están verificando las facturas emitidas por los proveedores, esta información no concuerda con lo cotizado con anticipación al cliente incurriendo en errores que podrían llegar a ser claves en el proceso debido a que la información que se recopila en las cotizaciones debe tener coherencia con las facturas emitidas tanto de proveedores como clientes.

En tercer lugar, en el proceso de compras, se implementó un robot automático con el cual se radican las facturas de proveedores; esto quiere decir que se asigna una numeración para identificar cada factura de manera más rápida. Al tener el número de radicado de cada factura, se debe realizar un informe con toda la información de la factura con datos básicos como: número de radicado, proveedor, la fecha de emisión y vencimiento de la factura, si la transacción es en dólares o pesos y demás información relevante respecto al proceso de facturación.

Este informe, debe ser enviado a los operativos, con el fin de que estos puedan verificar si la información recopilada es la correcta o, si por el contrario es necesario realizar algún cambio. Asimismo, los operativos deben informar al área de compras sobre el cliente al cual pertenece la factura, el número de operación (DO), el origen y el destino del servicio. Así, las personas del área de compras, pueden terminar de completar la información en las bases de datos y enviar la factura correcta directamente a contabilidad para que se realicen los pagos, se asignen los días de crédito y demás. Sin embargo, el proceso entre el envío del informe a los operativos y la respuesta por parte de los mismos, se puede tardar tiempos prolongados debido a que, en

términos generales, los operativos permanecen cumplimiento con las diferentes tareas asignadas en sus puestos de trabajo.

Por último, las falencias mencionadas anteriormente, guardan relación con una de las principales carencias en la infraestructura tecnológica de la empresa, la cual es que a pesar de que la empresa lleva más de 100 años en el mercado, aún no cuenta con las herramientas digitales necesarias para agilizar sus procesos y que estos sean más eficientes en sus resultados. Asimismo, la empresa no cuenta con e-commerce⁷, redes sociales o marketing digital, que les permita expandirse en el mercado y mantenerse actualizados.

2.2. Indicadores de medición como referente para el plan de mejora

Teniendo en cuenta que las falencias identificadas en la empresa Gerleinco durante el desarrollo de mi práctica profesional se encuentran relacionadas con la estructura organizacional y la implementación de herramientas tecnológicas, es necesario tomar como referencia indicadores de medición de rendimiento que permitan hacerle seguimiento al proceso de ingreso de facturas, proceso de compras y ejecución de ventas. Los indicadores son:

- **Tiempo de procesamiento de facturas:** este indicador KPI⁸ permitirá realizarle seguimiento del tiempo empleado por el personal para procesar una factura. A partir de este indicador se logrará identificar el tiempo perdido por parte de la empresa a causa de los recargos por demora en la facturación, reducción de la

⁷ El concepto de e-commerce (o *ecommerce*) se utiliza para describir un negocio en el que la distribución, venta, compra, marketing y suministro de información de productos o servicios se lleva a cabo a través de internet utilizando cualquiera de las aplicaciones que se basan en la web, como el correo electrónico, la mensajería instantánea, servicios Web, UDDI, FTP, y EDI entre otros.

⁸ Por sus siglas en inglés “Key Performance Indicator” y en español “Indicador Clave de Desempeño”.

productividad por acumulación de facturas y deterioro en las relaciones con los clientes.

- **Tasa de compras:** en relación con este indicador se logrará identificar la variación en las compras procesadas cada mes. Por ejemplo, durante mis prácticas profesionales semanalmente el promedio de compras procesadas se situaba entre 60 y 90 compras. Por tanto, con esta medición se determinará en promedio cuántas compras se realizan directamente sin retrasos de facturación.
- **Tiempo promedio de aprobación:** teniendo en cuenta que uno de las falencias encontradas era que se debía esperar que el personal autorizado aprobara las facturas y los pagos de los clientes, en muchas ocasiones esto ocasionaba retrasos en las actividades de la empresa. Así, con este indicador se podrá determinar cuánto tiempo tarda una factura en hacerse efectiva desde el momento de la compra hasta la aprobación y el pago.

2.3. Importancia, limitaciones y alcances del trabajo de prácticas profesionales

La importancia de estas prácticas profesionales radica principalmente en la identificación de las principales falencias en el área de compras como lo son el proceso manual en las bases de datos, la falta de un manual general de conceptos de facturación, los tiempos de respuesta de los operativos con el área de compras y la ausencia de las nuevas tecnologías en la infraestructura tecnológica de la empresa. Por otro lado, en cuanto a las limitaciones, se evidencia que estas falencias se deben en su mayoría a la falta de adaptación e implementación de nuevas tecnologías facilitadoras, así como de su constante actualización, de modo que, aunque se quisiera ser más eficiente en los procesos de trabajo, esto no se podría llevar a cabo si no se cuenta con las herramientas tecnológicas necesarias. Adicional todos los departamentos de la empresa manejan

sistemas de información diferentes lo que hace que la información no este alineada encontrando más margen de error.

Finalmente, en cuanto a los alcances, se espera que, por medio del informe de prácticas profesionales, la empresa Gerleinco pueda identificar las falencias en el área de compras relacionado al área tecnológica de una manera más objetiva con el fin de optimizar su trabajo y evitar posibles errores que puedan retrasar los procesos debido a la falta de innovación y desarrollo tecnológico en la organización.

2.4. Objetivos

2.4.1. Objetivo general

Implementar las herramientas tecnológicas digitales que permitan el mejoramiento en los procesos de la empresa mediante la elaboración de un plan de mejora para la empresa Gerleinco.

2.4.2. Objetivos específicos

- Identificar las oportunidades de mejora en los procesos del área comercial relacionadas a la tecnología en la empresa Gerleinco.
- Seleccionar los procesos en los cuales se evidencia poca o nula implementación de la tecnología como herramienta facilitadora.
- Plantear estrategias de marketing digital con el fin de mejorar el posicionamiento de la empresa en el mercado.

3. Plan de mejora

3.1. Propuesta de mejora

Dentro de este plan de mejora, como instrumento de solución a los problemas, se debe formular estrategias que minimicen, o en el mejor de los casos corrijan, los errores de proceso identificados; asegurar que el personal vinculado a la implementación esté bien capacitado para ello; garantizar que se proveen las herramientas necesarias para implementar dicho plan de mejora; definir objetivos realistas y precisos en el corto, mediano y largo plazo, y realizar un seguimiento continuo de las acciones implementadas en el plan de mejora.

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, se propone un plan de mejora centrado en la implementación de herramientas tecnológicas y digitales con el fin de agilizar los procesos de la organización; en ese sentido se requiere que uno, la identificación de las oportunidades de mejora en los procesos del área comercial relacionadas a la tecnología en la empresa Gerleinco, dos, la selección de los procesos en los cuales se evidencia poca o nula implementación de la tecnología como herramienta facilitadora y tres, el planteamiento de estrategias de marketing digital con el fin de mejorar el posicionamiento de la empresa en el mercado.

Dadas las condiciones de la empresa se concluyó que era necesario mejorar el proceso de recopilación de la información de las facturas, por lo que se propuso implementar un software más avanzado y actualizado que permitiese el óptimo almacenamiento de los datos por medio de la sistematización del proceso además de la predeterminación de datos de clientes anteriores con el fin de agilizar la facturación.

Por otro lado, referente a la facturación, se implementa una herramienta para calcular la tasa representativa aplicable a las operaciones comerciales que llegan en dólares, pero deben

pagarse en pesos, la herramienta permitirá resolver las diferencias existentes entre lo reportado por el área de compra y lo encontrado al momento de llevar a cabo la contabilidad.

Con la intención de unificar los conceptos generales de facturación proveedor y cotización cliente el curso de acción implementado consiste en crear una base de datos, en Excel, que permita filtrarlos e identificarlos (los conceptos) según la necesidad del procedimiento que se estuviera ejecutando; la base de datos es una herramienta de homogeneización de la información y garantiza que el servicio cotizado sea el finalmente facturado a los clientes.

Ahora, para facilitar el seguimiento de las operaciones se estructura, dentro del sistema Excel, un check-list que permita acceder desde un solo lugar a todos los documentos de la operación e incorporar recursos que faciliten el seguimiento a las tareas relacionadas con la gestión de compras y la facturación; por ejemplo, se considera que la generación de sistemas de alerta para los procesos de facturación y la estructuración de un índice de operaciones podrían ser estrategias que faciliten la visión global de los procesos y minimicen los tiempos de espera.

4. Seguimiento Práctica Profesional

4.1. Programas de actividades realizadas en la organización, de acuerdo a sus prácticas profesionales.

Los funcionarios del área de operaciones, de la Empresa Gerdocli, son los responsables de gestionar el ingreso, la estadía, el aprovisionamiento y la salida de los buques de un puerto, las gestiones precitadas suponen la ejecución de tareas administrativas, técnicas y comerciales ante organismos públicos y frente a particulares, así mismo implican la supervisión o la realización de las operaciones de recepción, carga, descarga y entrega de las mercaderías; es decir, en Gerdocli el área de operaciones se articula para atender todas las necesidades del buque en el viaje.

Dentro del área de operaciones de Gerdocli opera una sub-área, el área de compras, la cual, fue el área en donde me desempeñé durante el periodo de prácticas profesionales. La persona encargada de realizar las compras, tienen como objetivo principal procesar todas las facturas de proveedores en tres programas registrados; una en el sistema de la empresa llamado forward operativo, Gerdocli y Excel. Dentro de estas bases de datos, se debe encontrar el número de operación, el cual especifica si el pedido es de importación o de exportación; si es marítimo, aéreo o terrestre; y con qué agente se manejó la carga dependiendo su procedencia.

Adicionalmente de las funciones mencionadas anteriormente, tenía otras responsabilidades y funciones como lo son el apoyo en la revisión documental de los clientes; ingresar las compras por pagar en los sistemas de información de la compañía; apoyo en el control del archivo de físico y electrónico de la unidad de negocio; recopilación, revisión y aceptación de las facturas de los proveedores en el sistema de radicación de la compañía; manejo en las bases de datos de compras para asegurar un control eficiente de las mismas; actualizar e

ingresar las tasas de cambio al sistema de compras ya que muchos proveedores no eran originalmente colombianos; creación de operaciones (DO) en el sistema para asegurar el seguimiento de las importaciones y exportaciones; revisión del estado de las cuentas contables y manejo de los conceptos de negocio internacionales en el ingreso de las facturas de compra.

4.2. Cumplimiento de objetivos trazados por mes.

4.2.1 Ciclo 1

Una de las funciones que realicé en la práctica profesional fue el ingreso de las facturas de compra en el sistema de la empresa. Al momento de gestionarlas, se debían tener en cuenta ciertos conceptos generales de facturación, sin embargo, las personas encargadas de esta función, ingresaban diferentes conceptos de facturación que muchas veces no estaban relacionados con lo que se cotizaba al cliente; esto, generaba atrasos en el proceso operativo ya que los supervisores debían enviar las respectivas correcciones.

Uno de los logros fue que, al revisar la documentación de los clientes, se realizó la actualización pertinente con el fin de homogenizar la información y obtener una base de datos más clara, minimizando los errores en los procesos de importación y exportación que se cotizaban.

4.2.2 Ciclo 2

Otra de las funciones realizadas, fue el ingreso actualizado de las tasas de cambio al sistema de la empresa ya que no todas las compras se realizaban en pesos colombianos. Al llevar a cabo esta función o actividad, se evidenció que las compras en pesos estaban presentando una diferencia en cuanto a las tasas de cambio ya que solo se enviaba un informe al final de la jornada laboral y, el área de contabilidad no alcanzaba a procesar estas compras en el sistema contable.

La solución y el logro ante esta dificultad fue que durante la jornada laboral ya no se enviaba un informe si no varios informes actualizados durante el día, el primero que se realizaba en la primera hora de la jornada, se enviaban los pagos urgentes para la liberación de la carga; en el segundo informe, se le daba prioridad a los pagos en dólares con la tasa de cambio del día más el cobro que realizaba en el proveedor debido a que se debía tramitar inicialmente en el sistema del área de operaciones y una vez verificado, se haría el envío al área de contabilidad y el último informe, estaba relacionado con el pago en pesos colombianos.

4.2.3 Ciclo 3

Adicionalmente, me encargué de la recopilación, revisión y aceptación de las facturas de los proveedores en el sistema de radicación, así como de alimentar las bases de datos para un control eficiente de las compras. La dificultad identificada en este caso es que, a pesar de que la factura llegaba al correo como una facturación electrónica, yo debía redactar un informe que contuviera la información de la compra en términos de número de radicado, dólares o pesos, fecha de radicación, fecha de factura y de vencimiento. Esta información, yo la debía mantener actualizada en un cuadro de control en Excel y, además, debía enviar este informe a los operativos con el fin de verificar la información y, adicionalmente, me enviaran los datos con respecto al cliente, el número de operación (DO), el origen y el destino de la compra.

El logro es que, en el área de tecnología, se implementó un nuevo sistema de radicación con el fin de automatizar la información para que además de gestionar la factura electrónica, estas quedarán radicadas y la recepcionista de la empresa logrará asignarlas a cada área de negocio de una manera más eficiente. Asimismo, con este nuevo sistema, se comenzaron a descargar los informes y facturas con su respectivo consecutivo de radicación, manteniendo un orden dentro del archivo.

4.2.4 Ciclo 4

Por último, me encargué de la revisión del estado de cuenta y de conciliar la información con el área de contabilidad respecto a la radicación de las facturas. La dificultad fue que los informes de radicación de facturas enviados a los operativos, luego debían ser enviados al área de contabilidad para realizar los respectivos pagos, asignar el número y los días de crédito y demás. Así, uno de los inconvenientes fue que, para poder enviar la información a contabilidad, primero, se debió revisar por los operativos y se debió enviar de vuelta a mi para completar la información restante, y en muchas ocasiones, ese proceso era muy demorado ya que los operativos, tardaban en enviar la información retrasando el envío al área de contabilidad.

El logro fue la gestión del control exacto respecto a las compras y la radicación de sus facturas en un momento exacto del mes, para que así, el área de contabilidad no tuviera ningún error a la hora de emitir los estados financieros.

Conclusiones

A partir de las prácticas profesionales realizadas en la empresa Gerleinco y el análisis situacional de la organización, se lograron identificar las oportunidades de mejora dentro del área de compras y operaciones de la empresa en términos de infraestructura tecnológica con el fin de optimizar sus procesos operacionales y facturación a través de la implementación de un software más avanzado y actualizado que permita estandarizar y agilizar los procesos dentro de la organización aumentando la eficiencia y eficacia en estos.

Durante el proceso de realización de las prácticas profesionales logré afianzar nuevos conocimientos y habilidades que me permitieron aportar de manera significativa en las diferentes tareas diarias dentro de la empresa. Algunos de mis logros están relacionados con el manejo en el sistema de compra y facturación, control del archivo físico y electrónico de la unidad de negocio, creación de operaciones (DO) en el sistema de la empresa para realizar el seguimiento de las distintas importaciones y exportaciones relacionadas a los diferentes clientes, tareas en el área de contabilidad, manejo de las bases de datos relacionados con compras y manejos de conceptos de negocios internacionales.

Referencias

Díaz, E. P. M. (2019). Importancia de prácticas profesionales en la carrera de Contaduría Pública y Finanzas. *Revista Multi-Ensayos*, 5(9), 22-26.

Nanot, R. (2022, julio 17). 3 retos de la logística en Colombia. *Internacionalmente*; Internacionalmente.com. <https://www.internacionalmente.com/retos-de-la-logistica-en-colombia/>

¿Cuál es el rol de un Agente Marítimo en el Comercio Exterior? (s/f). *DIARIO DEL EXPORTADOR*. Recuperado el 24 de febrero de 2023, de <https://www.diariodelexportador.com/2020/04/cual-es-el-rol-de-un-agente-maritimo-en.html>

Gerleinco. (s. f.). gerleinco. <https://www.gerleinco.com/>

Términos en Negocios Internacionales en español, inglés, francés y alemán. (s. f.). *DIARIO DEL EXPORTADOR*. <https://www.diariodelexportador.com/2021/04/terminos-en-negocios-internacionales-en.html>

Anexos

Anexo 1: Sistema de radicación Gerleinco

Estado: TODOS Responsable: TODOS Fecha Responsable: dd/mm/aaaa

Fecha Inicial: 13/01/2023 Fecha Final: 24/01/2023 Fecha Contabilidad: dd/mm/aaaa

Número Proveedor: Razón Social Proveedor:

Fac	Número Radicación	Consecutivo	F.Aprobación	Empresa	Sucursal	Razón Social	Factura	Responsable	F.Radicación	F.Vencimiento	Valor	Valor U
	232101011	4698	13/01/2023	ARAS LTDA	1	CREPES Y WAFFLES SA	R02H72	1010196577	13/01/2023	12/01/2023	7,100	
	232101012	4697	24/01/2023	ARAS LTDA	1	GRUPO EMPRESARIAL OIKOS SAS	FA186590	39780498	13/01/2023	03/01/2023	573,480.04	
	232101013	4703	16/01/2023	ARAS LTDA	1	HAMBURG SUD COLOMBIA LTDA.	2	KTOVAR	13/01/2023	13/01/2023	559,777.673	
	232101014	4715	13/01/2023	ARAS LTDA	1	EDGAR ALONSO SALAZAR GARCIA	232101014	1010196577	13/01/2023	13/01/2023	5,918.950	
	232101015	4721	25/01/2023	ARAS LTDA	1	Consulting Tech SAS	FV153	1010196577	13/01/2023	13/01/2023	261,800	
	232101016	4785		ARAS LTDA	1	ZONA VIRTUAL S.A.	FE8038	79133038	16/01/2023	15/02/2023	152,072.48	
	232101017	4786		ARAS LTDA	1	Camara de Comercio de Bogota	TV434437303	39780498	16/01/2023	16/01/2023	7,200	

Fuente: *Departamento Contabilidad Empresa Gerleinco.*

Anexo 2: Envío información por parte de los operativos para pagos

GEAR INTERNATIONAL LOGISTICS

ORDEN DE PAGO
 SUCURSAL: 0001
 NUMERO: 00002721
 FECHA: 30/01/23

Páguese a: DHL AERO EXPRESO S A SUCURSAL COLOMBIA
 NIT: 900.749.828-1

La cantidad de: Pesos Colombianos: Doscientos mil.

En concepto de: NIT 900.749.828-1//DHL AERO EXPRESO // LIBERACIÓN GUIA 992-15466010 CTA CTE BANCO BBVA COLOMBIA 0401610951 // POD: BOGOTA

Cbte	Sucursal	Número	Operación	Cuenta	Detalle	Importe
A	0001	00002721	10/23-01/0020	1335551501		200,000.00
						TOTAL: 200,000.00

VALORES CANCELATORIOS

Tipo	Nº Cheque	Fecha	Banco	Cuenta	Detalle	Importe
TRAN		30/01/23		4145052	LIBERACION	200,000.00
						TOTAL: 200,000.00

Miércoles
 Factura Electronica B...
 RV: RO 1023010020 // RADIC... miércoles 8:00 a.m.
 Buen día, Javier El

Lunes
 Javier Santos Avella
 RO 1023010018 // RADICACI... lunes 10:00 ...
 Buen Día estimada Karen

Factura Electronica B...
 RV: RO 1023010015 // RADIC... lunes 9:00 a.m.
 Buen día, Javier. El

Javier Santos Avella
 RO 1023010015 // RADICACI... lunes 8:53 a.m.
 Buen Día estimada Karen

Factura Electronica B...
 RV: RO 1023010018 // RADIC... lunes 8:45 a.m.
 Buen día, Javier. El

Javier Santos Avella
 RO 1023010018 // RADICACI... lunes 8:41 a.m.
 Buen Día estimada Karen

La semana pasada
 Karen Elina Loaiza G...
 RV: RO 1023010012 // RADIC... miércoles 2:00 a.m.
 Buen día, Javier Confirmando

Factura Electronica B...

Javier Santos Av
 Para Factura Electronica Bogot... lunes 10:00 a. m.
 y 2 usuarios más
 CC Leidy Yohana Perez Torres
 y 1 usuario más

Mensaje enviado con importancia Alta.
 ANT00002721.pdf
 72 KB

Buen Dia estimada Karen

Agradezco tu amable colaboración con la radicación del anticipo en adjunto.

@Luis Alejandro Garcia Fontecha Buen Dia estimado Luis

Agradezco de tu amable colaboración realizando compra del siguiente anticipo en adjunto:

Cliente: DSM NUTRITIONAL PRODUCTS COLOMBIA S.A
 DO: 1023010020
 COMERCIAL: G2
 AGENTE: YUSEN LOGISTICS (AMERICAS) INC
 POD: BOGOTA
 COD: 718

Gracias,

Fuente: *Departamento Operaciones Empresa Gerleinco.*

Anexo 3: Ingreso facturas

The screenshot displays two windows from the Forward ARAS LTDA system. The primary window is titled 'Consulta de posiciones / operaciones' and shows a purchase invoice (Compras) for 'Transporte' with a total value of 266,882.00 USD. The invoice details include the supplier 'DHL AEREO EXPRESO S.A. SUCURSAL COLI', the date '30/01/2023', and the invoice number '1023-01-0017'. A summary table at the bottom shows a balance of 1,459,922.77 and a total of 25,421,332.25.

The secondary window is a Microsoft Outlook email interface showing an email from 'Javier Santos Avella' regarding the invoice legalization (LEGALIZACION). The email content includes the invoice number 'RO 1023010015', the value '266,882.00 COP', and the company name 'DISTRIBUIDORA TOYOTA S.A.S'. It also contains a note: 'NOTA: APROBADO -Por favor dejar en observaciones el No. de Radic. que corresponde el anticipo a legalizar.'

Fuente: Departamento Operaciones Empresa Gerleinco – Sistema Forward Operativo

Anexo 4: Documentación clientes

The screenshot shows the Gerdocli system interface. On the left, a file explorer window displays a list of documents under the path 'COMPRAS > ENERO 2023 > PAGOS NORMALES > PAGOS NORMALES 31-01-2023 > PAGOS USD'. The list includes various document types like 'Documento Adob...' and 'Hoja de calculo d...', with their respective sizes and modification dates.

On the right, a 'Routing' screen is visible, showing a search bar and a table with the following data:

Codigo Agente	Numero Routing Order	Numero DO
GEAR	2023010053	2023010047

Below the routing table is a 'Registros CheckList' section with the title 'Registro que pertenece al proceso Importación marítima.' It features a search table and a checklist table:

Tabla de búsqueda.		Estado: PENDIENTE		Detalle		Revisar	
Nombre	Acciones	Estado	Fecha Insercion	Usuario Insercion	Fecha Modificacion	Usuario Modificacion	
Cotización proveedor	[+] [-]	Sin Revisar					
Cotización cliente	[+] [-]	Sin Revisar					
Routing order	[+] [-]	Sin Revisar					
Transporte Hijo	[+] [-]	Sin Revisar					

Fuente: Departamento Operaciones Empresa Gerleinco – Sistema Gerdocli

Anexo 5: Herramienta cálculo de TRM

HERRAMIENTA CALCULO DE TRM PARA PAGO A PROVEEDORES



1. TRM BANCO DE LA REPUBLICA	COP	4.827,52
https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/trm		
2. TRM DEL DIA + % PROVEEDOR	COP	4.885,45
3. TRM DIA DE FACTURACION	COP	4.732,52
3. TRM PARA PAGO	COP	4.885,45

Nota: Pagar a la TRM del día + % del proveedor siempre y cuando no sea inferior a la TRM de referencia de la factura

Fuente: *Elaboración propia*

Anexo 6: Códigos agentes

NOMBRE AGENTE	CODIGO
ACCESS GLOBL LOGISTICS	154
ADMINISTRACION MARITIMA Y DE CONTENEDORES S.A.S.	84
ALZAFER INTERNATIONAL	126
ANMAR	119
ANMAR LOGISTICS	119
ANMARR LOGISTICS JAC	119
ANTARES LOGISTICS	118
ARAS LTDA	17
ATE LOGISTICS S.A	21
BABIT S.A	130
BELGUGA INTERNATIONAL	153
BEST MOVE WORLDWILDE	102
BLUE WATER SHIPPING	78
BMW BEST OME WORLDWILDE	102
CARGO MAX WORLDWILDE LOGISTICS	1
CTK LOGISTICS S.A	112
DECOEXA OURSEAS S.L.U	123
DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA	125

Fuente: *Elaboración propia*

Anexo 6: Conceptos ingreso compras

PROVEEDOR	CODIGO PROVEEDOR	CONCEPTO FACTURADO PROVEEDOR	CONCEPTO DE INGRESO FORWARD	CODIGO	TRANSPORTE
Happag-loyd	26	Late sit subim change	Gastos en origen	204	
Happag-loyd	26	Roleo de embarque	Gastos en origen	204	
Happag-loyd	26	Carr security fee	Gastos en origen	204	
Happag-loyd	26	Positioning	Gastos en origen	204	
Happag-loyd	26	Limpsum	THC destino	228	
Happag-loyd	26	TMNL Security destinantion	THC destino	228	
Happag-loyd	26	Gasto manipulation term	THC destino	228	
Happag-loyd	26	Lift on/off	Recargos locales	720	
Happag-loyd	26	Recargos locales	Recargos locales	720	
Happag-loyd	26	Cargo documento	Doc fee	433	
Happag-loyd	26	Cargo administrativo	Doc fee	433	
Happag-loyd	26	Local suplemet dest	Doc fee	433	
Happag-loyd	26	Recargos mercancia peligrosa	Recargo IMO	251	
Happag-loyd	26	Marine fuel	Flete marítimo	343	
Happag-loyd	26	Emision de BL - Remote BL print	Emisión de BL	242	
Happag-loyd	26	Certificacion de flete	Certificación de fletes	138	
Everreen shioppine	12	Ocean freight	Flete marítimo	343	

Fuente: *Elaboración propia*

Anexo 7: Informe radicación

PAGO	ENVIADA CONTABILIDAD	RDC_NUMERO_RADICACION	PRV_RAZON_SOCIAL	TVL_TIPO_DOCUMENTO	RDC_NUMERO_FACTURA	RDC_FECHA_FACTURA
1/12/2022	<input checked="" type="checkbox"/>	222812002	OCEAN NETWORK EXPRESS COLOMBIA SAS	DCM_RDC	93324	01/12/2022 00:00:00 31
1/12/2022	<input checked="" type="checkbox"/>	222812004	HAPAG LLOYD COLOMBIA LTDA	DCM_RDC	FL727454	01/12/2022 00:00:00 15
1/12/2022	<input checked="" type="checkbox"/>	222812005	HAPAG LLOYD COLOMBIA LTDA	DCM_RDC	FL727453	01/12/2022 00:00:00 15
1/12/2022	<input checked="" type="checkbox"/>	222812007	HAPAG LLOYD COLOMBIA LTDA	DCM_RDC	FL727808	01/12/2022 00:00:00 17
1/12/2022	<input checked="" type="checkbox"/>	222812009	AGENCIA DE ADUANAS MIRCANA LOGISTICS S A NIVEL 1	DCM_NC	2022120001	01/12/2022 00:00:00 01
1/12/2022	<input checked="" type="checkbox"/>	222812010	TAMPA CARGO S.A.S	DCM_RDC	73911605	01/12/2022 00:00:00 16
1/12/2022	<input checked="" type="checkbox"/>	222812011	TAMPA CARGO S.A.S	DCM_RDC	73911606	01/12/2022 00:00:00 16
2/12/2022	<input checked="" type="checkbox"/>	222812012	Naves S.A.S	DCM_RDC	LB390755	01/12/2022 00:00:00 21
1/12/2022	<input checked="" type="checkbox"/>	222812013	Naves S.A.S	DCM_RDC	LB390756	01/12/2022 00:00:00 21
2/12/2022	<input checked="" type="checkbox"/>	222812014	Naves S.A.S	DCM_RDC	LB390733	01/12/2022 00:00:00 21
2/12/2022	<input checked="" type="checkbox"/>		HAPAG LLOYD COLOMBIA LTDA	DCM_RDC	FL728469	02/12/2022 00:00:00 15
5/12/2022	<input checked="" type="checkbox"/>		HAPAG LLOYD COLOMBIA LTDA	DCM_RDC	FL728468	02/12/2022 00:00:00 15
1/12/2022	<input checked="" type="checkbox"/>		NAVEMAR S.A.S	DCM_RDC	NVS628891	02/12/2022 00:00:00 10
1/12/2022	<input checked="" type="checkbox"/>		CIA. TRANSPORTADORA S.A.	DCM_RDC	FEFC15949	02/12/2022 00:00:00 22
2/12/2022	<input checked="" type="checkbox"/>		GERLEINCO S.A.S.	DCM_RDC	APG67224	02/12/2022 00:00:00 17
5/12/2022	<input checked="" type="checkbox"/>		TRADE WORLD SAS	DCM_RDC	FE244	01/12/2022 00:00:00 29
5/12/2022	<input checked="" type="checkbox"/>		YUSEN LOGISTIC JAPON	DCM_RDOC	NAA298403	02/12/2022 00:00:00 31

Fuente: *Elaboración propia con ayuda de Gerdocli*

Anexo 7: Informe repositorio Gerdoci

DO	RADICADO	NUMERO FACT	OBSERVACION	OPERATIVO
1022120006	222812027	00002678	<input checked="" type="checkbox"/>	JSANTOS
2022110032	222812031	9533502294	<input checked="" type="checkbox"/>	EPEREZ
2022110031	222812032	9533502280	<input checked="" type="checkbox"/>	EPEREZ
2022110031	222812033	9533502283	<input checked="" type="checkbox"/>	EPEREZ
2022110032	222812035	9533502289	<input checked="" type="checkbox"/>	EPEREZ
1022110029	222812010	73911605	<input checked="" type="checkbox"/>	JSANTOS
1022110031	222812011	73911606	<input checked="" type="checkbox"/>	JSANTOS
1022120003	222812025	73911971	<input checked="" type="checkbox"/>	JSANTOS
1022120008	222812023	NAA-298364	<input checked="" type="checkbox"/>	JSANTOS
1022120010	222812021	NAA-298403	<input checked="" type="checkbox"/>	JSANTOS
1022120009	222812022	NAA-298399	<input checked="" type="checkbox"/>	JSANTOS
2022110043	222812004	FL-727454	<input checked="" type="checkbox"/>	APENA
2022110043	222812005	FL-727453	<input checked="" type="checkbox"/>	APENA
2022110030	222812012	LB390755	<input checked="" type="checkbox"/>	APENA
2022110029	222812013	LB390756	<input checked="" type="checkbox"/>	APENA
2022110035	222812014	LB390733	<input checked="" type="checkbox"/>	APENA
2022110036	222812014	LB390733	<input checked="" type="checkbox"/>	APENA
2022110037	222812014	LB390733	<input checked="" type="checkbox"/>	APENA

Fuente: *Elaboración propia*