

Informe de práctica empresarial realizado en la empresa Importagrario S.A.S

Dayana Ramirez Barrios

**Informe final de práctica empresarial presentado para optar el título de Profesional en
Negocios Internacionales**

Director

Carlos Javier Pinto Suárez

Magíster en Finanzas

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2025

Contenido

1. Informe de práctica empresarial realizado en la empresa Importagrario S.A.S	11
1.1 Contexto de la práctica empresarial	11
1.2 Justificación.....	11
1.3 Objetivos	12
1.3.1 Objetivo general	12
1.3.2 Objetivos específicos.....	12
2. Perfil de la empresa.....	12
2.1 Razón social de la empresa	13
2.2 Objeto social de la empresa.....	13
2.3 Dirección, teléfono, correo electrónico y jefe inmediato en la empresa	13
2.4 Estructura organizacional.....	14
2.4.1 Misión de la empresa.....	14
2.4.2 Visión de la empresa.....	14
2.4.3 Organigrama de la empresa	15
2.5 Aspectos económicos	15
2.5.1 Entorno macroeconómico.....	15
2.5.2 Entorno Microeconómico	18
2.6 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa	19
2.6.1 Portafolio de productos.....	19
2.6.2 Portafolio de servicios	20
2.7 Aspectos del mercado que atiende la empresa	20
3. Cargo y funciones desempeñadas	22

3.1 Cargo desempeñado	22
3.2 Funciones asignadas.....	22
3.3 Procesos, procedimientos y herramientas	23
4. Marco conceptual y normativo	23
4.1 Marco conceptual	23
4.2 Marco normativo	24
5. Aportes.....	25
5.1 Propuesta de valor agregado a la empresa	25
5.1.1 Identificación de la situación problemática	26
5.1.2 Contribución de conocimiento a la empresa	28
5.1.3 Impacto desde los resultados y/o logros	33
5.2 Aportes de la empresa al proceso formativo	35
5.3 Plan de mejora para Importagrario S.A.S	36
5.3.1 Resumen ejecutivo.....	36
5.3.2 Contexto plan de mejora.....	37
5.3.3 Oportunidades de mejora.....	38
5.3.3.1 Determinación precisa de los costos de las compras	38
5.3.3.2 Ingreso completo y oportuno de facturas al sistema contable	38
5.3.4 Estrategias de mejora.....	38
5.3.4.1 Estandarización y automatización del proceso de cálculo de costos.....	39
5.3.4.2 Fortalecimiento del control y registro de facturas electrónicas	41
5.3.5 Cronograma	45
6. Conclusiones y recomendaciones	46

7. Referencias.....	49
---------------------	----

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Análisis Pest-Importagrario S.A.S</i>	17
Tabla 2. <i>Principales líneas de productos</i>	19
Tabla 3. <i>Matriz de Ansoff para Importagrario S.A.S</i>	21
Tabla 4. <i>Listado de funciones y horas asignadas</i>	22
Tabla 5. <i>Procesos, herramientas y actividades</i>	23
Tabla 6. <i>Tabla de verificación y seguimiento a las actividades</i>	34
Tabla 7 <i>Estrategias de mejora</i>	44

Lista de figuras

Figura 1. <i>Organigrama de la empresa Importagrario S.A.S.</i>	15
Figura 2. <i>Porcentaje de participación del sector primario en Colombia.</i>	16
Figura 3. <i>Porcentajes de ganancia de los productos de Importagrario S.A.S</i>	29
Figura 4. <i>Aplicativo de costos en Excel</i>	30
Figura 5. <i>Excel de apoyo cuando la factura del proveedor tenía algún porcentaje de descuento.</i>	31
Figura 6. <i>Proceso para ingresar facturas de compra.</i>	32
Figura 7 <i>Cronograma de acciones</i>	46

Resumen

El presente informe corresponde a la opción de grado basada en la práctica empresarial realizada en Importagrario S.A.S., ubicada en la Avenida Quebrada Seca #18-55, en la ciudad de Bucaramanga, Santander. Esta empresa se especializa en la importación de sistemas de riego y, a su vez ofrece una amplia variedad de productos relacionados con herramientas agrícolas, invernaderos, ferretería en general y asesorías para proyectos agroindustriales. La práctica empresarial tuvo una duración de seis (6) meses, desarrollándose entre el 17 de julio de 2024 y el 17 de enero de 2025. Durante este periodo, se encontró problemáticas con respecto a la determinación de los costos de las compras realizadas por la empresa, así mismo, el ingreso de facturas de compras en el sistema contable, teniendo en cuenta lo anterior se implementó un plan de mejora que equivale a la solución de las problemáticas mencionadas anteriormente, con el propósito de alcanzar los objetivos planteados se llevó a cabo las diversas acciones para obtener resultados mediante un análisis detallado de los costos de la empresa y un manual de instrucciones con respecto al ingreso de facturas de compras.

Palabras claves: sistema de riego, importagrario, importación, inventario, costos

Abstract

This report corresponds to the degree program based on the business practice carried out at Importagrario S.A.S., located at Avenida Quebrada Seca #18-55, in the city of Bucaramanga, Santander. This company specializes in the import of irrigation systems and also offers a wide variety of products related to agricultural tools, greenhouses, general hardware, and consulting for agro-industrial projects. The business internship lasted six (6) months, taking place between July 17, 2024, and January 17, 2025. During this period, problems were found regarding the determination of the costs of purchases made by the company, as well as the entry of purchase invoices in the accounting system, taking into account the above, an improvement plan was implemented that is equivalent to the solution of the problems mentioned above, with the purpose of achieving the objectives set by carrying out the various actions to obtain results through a detailed analysis of the company's costs and an instruction manual regarding the entry of purchase invoices.

Keywords: irrigation system, agricultural imports, imports, inventory, costs

Glosario

Sistema de riego: conjunto de estructura que permite aplicar agua al suelo para hidratar un determinado cultivo (Ferrovia, 2023).

Magister software: *software contable que permite trabajar en red sin un límite de usuarios conectados, se puede realizar distintas actividades a la vez donde podemos observar el balance que llevamos, el estado de cartera, capturar algunos documentos contables* (Magister, s/f).

Cuenta de compensación: es una cuenta bancaria en una entidad del exterior a nombre de residentes donde podemos canalizar operaciones de cambio que son obligatorias y así mismo realizar operaciones que deban pagarse en divisas, se registran ante el banco de la república como cuenta de compensación y adicional a esto se deben reportar cada uno de sus movimientos de manera mensual (Banrep, s/f).

FCOM: es una factura de compra que nos permite registrar la adquisición de bienes y/o servicios donde observamos el valor de la compra, la cantidad, el nombre del proveedor, fecha de compra y así mismo el medio de pago (Quintero, 2024).

Orden de compra: documento donde se solicita a un proveedor la compra de determinados productos dentro del cual se detallan las cantidades, los precios y las condiciones de pago (SumUp, s/f).

Polietileno: polímero termoplástico que se usa en diversos productos cotidianos, es usado para hacer mangueras, empaques de frascos y botellas y así mismo como material aislante de cables (Aceromafe, 2025).

Introducción

A lo largo del documento, se presentará información sobre la empresa Importagrario S.A.S., donde se incluyen sus actividades principales y los objetivos propuestos para el período de seis (6) meses correspondientes a la práctica empresarial. Esta compañía se especializa en ofrecer sistemas de riego para cultivos, además de manejar productos de ferretería en general, sistemas de acueducto, fabricación de mangueras en polietileno y brindar asesoría técnica para la selección del sistema más adecuado según las necesidades de los proyectos agropecuarios.

Se incorpora información general sobre la empresa, su mercado, objetivos estratégicos y el amplio catálogo de productos que comercializa, los cuales abarcan materiales como PVC, polietileno, aluminio y galvanizados. Asimismo, se describe la red de proveedores nacionales e internacionales que sustentará su operación.

Así mismo, se abordaron enfoques teóricos que fueron aplicados durante el tiempo de practica sobre los análisis de costos y la optimización de algunos procesos en la empresa, a partir de esto se elaboró una propuesta de valor que se enfocó en mejorar la eficiencia para determinar los costos de compras que permiten asignar los precios de ventas a cada uno de los productos optimizando el ingreso de facturas en el sistema contable que busco mejorar la productividad, teniendo en cuenta el cumplimiento normativo establecido por la DIAN, minimizando los riesgos de sanciones.

Por último, se detallarán las actividades asignadas al cargo que desempeñará el practicante, así como los retos y desafíos asociados al proceso de aplicar los conocimientos teóricos adquiridos a un entorno práctico y dinámico.

1. Informe de práctica empresarial realizado en la empresa Importagrario S.A.S

1.1 Contexto de la práctica empresarial

Se plantean las razones por las cuales se eligió la práctica empresarial como opción de grado, así mismo afrontar los retos que esto conlleva y los objetivos que se esperan lograr al momento de finalizar dicha práctica.

1.2 Justificación

La necesidad de la empresa en busca de un nuevo practicante de la facultad de negocios internacionales se basó en la búsqueda de la determinación con precisión de los costos de las compras realizadas por la empresa y el ingreso de facturas de compras en el sistema contable, por consecuencia solicitaban el apoyo en el área administrativa, de compras y ventas.

El propósito de esta práctica empresarial es poner en práctica los conocimientos adquiridos durante mi formación universitaria, transformándolos en experiencia laboral que me sirva como base sólida para ejercer mi carrera profesional. Este proceso me permitirá no solo fortalecer mis competencias, sino también familiarizarme con la cultura empresarial, adquiriendo habilidades esenciales para afrontar los desafíos propios del entorno laboral.

Al optar por realizar estas prácticas, tengo la oportunidad de enfrentar los retos del día a día en áreas como las finanzas, gestionando costos, proveedores, manejo de divisas y operaciones con bancos internacionales. Asimismo, podré profundizar en el ámbito de la logística, específicamente en los procesos de importación que forman parte de las actividades de la empresa. Este aprendizaje integral no solo enriquecerá mi perfil profesional, sino que me preparará para contribuir eficazmente al desarrollo de cualquier organización en el futuro.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Aplicar los conocimientos teóricos-prácticos para contribución en el desarrollo y optimización de las operaciones nacionales e internacionales de la empresa Importagrario S.A.S

1.3.2 Objetivos específicos

Analizar detalladamente los costos asociados a las compras nacionales e internacionales de Importagrario S.A.S con el fin de establecer una metodología precisa para la determinación de precios de venta competitivos y rentables.

Optimizar el proceso de ingreso de facturas de compras en el sistema contable de Importagrario S.A.S para asegurar el cumplimiento riguroso de las normativas de la DIAN y mejorar la eficiencia en el registro financiero.

Apoyar los procedimientos claves del área administrativa cómo la elaboración de informes bancarios, la organización de documentación y el control del inventario, con el propósito de incrementar la eficiencia operativa y el orden en Importagrario S.A.S.

2. Perfil de la empresa

En este numeral se presentará información de la empresa Importagrario S.A.S, destacando sus principales actividades y así mismo enfatizando hacia quienes están dirigidas.

2.1 Razón social de la empresa

Se encuentra situada en el departamento de Santander en la ciudad de Bucaramanga específicamente en la avenida quebrada seca #18-55, se dedica al comercio al por mayor y por menor de maquinaria, equipo agrícola y ferretería en general.

Agroimportaciones Industriales S.A.S es la razón social que la constituye como una sociedad y por acción simplificada su nombre comercial se conoce como Importagrario S.A.S.

2.2 Objeto social de la empresa

El objetivo principal de esta empresa se centra en ofrecer soluciones efectivas a los desafíos que surgen en las distintas actividades del sector agrícola, especialmente mediante la implementación de sistemas de riego para distintos tipos de cultivos. Sin embargo, Importagrario SAS cuenta con una amplia gama de productos y servicios relacionados con ferretería general y herramientas agrícolas.

2.3 Dirección, teléfono, correo electrónico y jefe inmediato en la empresa

La empresa Importagrario S.A.S cuenta con varias líneas de atención al público dentro de las cuales se encuentra la siguiente información general:

Teléfonos:

- Ventas: 350 457 0116 – 302 590 4652
- Contabilidad: 316 287 7734
- Diseño: 318 353 8250

Correos:

- gerencia@importagrario.com

- ventas@importagrario.com
- Contabilidad@importagrario.com
- compras@importagrario.com
- facturacionimportagrario@gmail.com

Jefe inmediato: Jhon Herly Pinzón Cediel

2.4 Estructura organizacional

A continuación, se describe la información en relación con la misión, visión y organización interna de la empresa con la respectiva distribución en los departamentos que la conforman.

Es de aclarar que la empresa actualmente no tiene declarada la misión y la visión y como a partir de los aportes de la práctica se les realizó y presentó la siguiente propuesta de misión y visión que se encuentra en proceso de revisión por parte de la empresa.

2.4.1 Misión de la empresa

Suministrar accesorios y productos del sector agroindustrial que brinden apoyo y solución en los sistemas de riego del agricultor, mediante el uso de nuevas alternativas en tecnología e innovación que ayuden a promover la riqueza del agro colombiano.

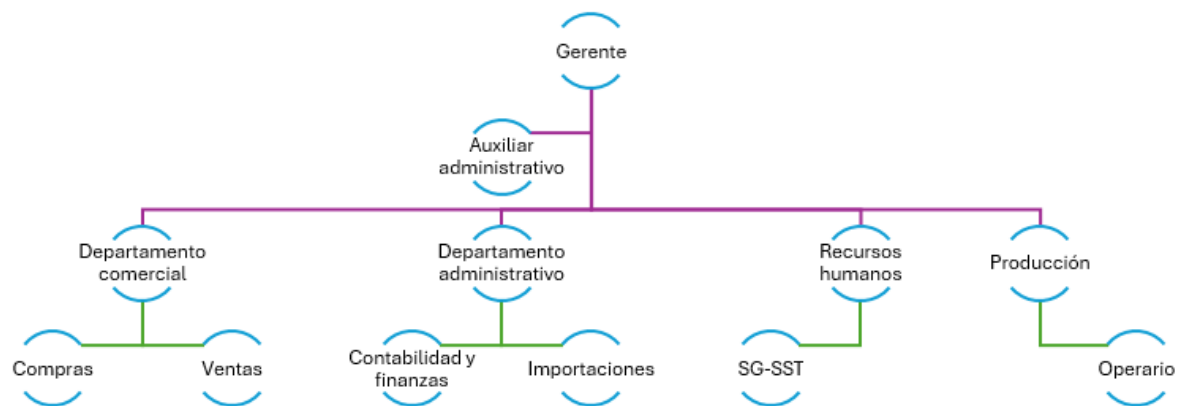
2.4.2 Visión de la empresa

Para el año 2029, ser reconocidos a nivel nacional como un gran Importador y fabricante mayorista de sistemas de riegos especializado, con elementos diferenciadores tales como: diseño, calidad y empalme de nuestros productos innovadores que impulsan el eficiente aprovechamiento de la tierra colombiana.

2.4.3 Organigrama de la empresa

La estructura organizacional de la empresa se encuentra conformada de la siguiente manera:

Figura 1. Organigrama de la empresa Importagrario S.A.S.



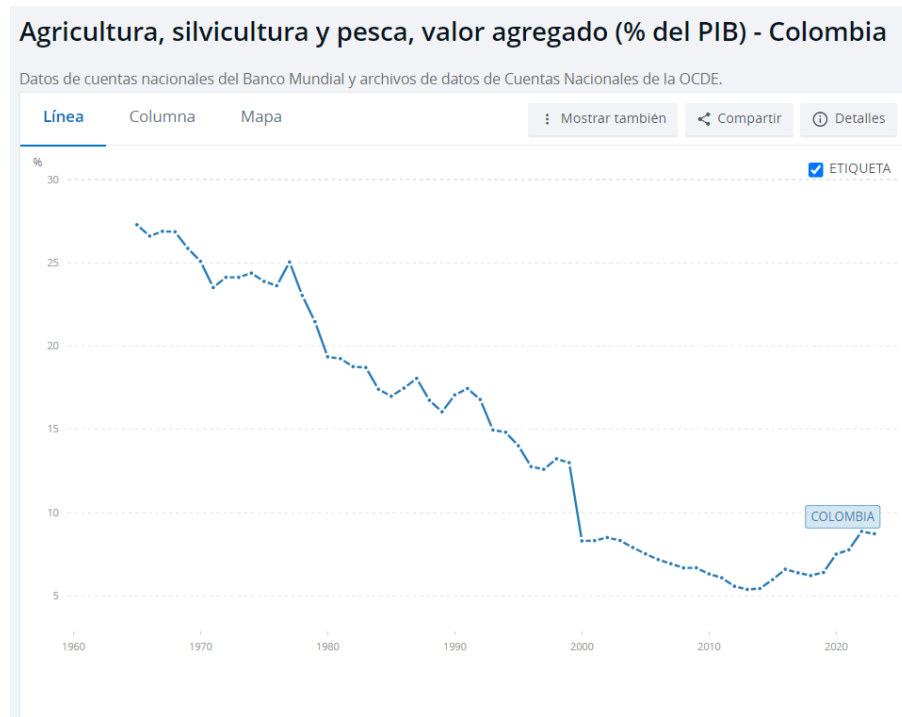
Tomado de documento interno de Importagrario SAS (2021).

2.5 Aspectos económicos

Análisis del sector agrícola y ferretero teniendo en cuenta factores que lo afectan de manera directa e indirecta.

2.5.1 Entorno macroeconómico

La empresa Importagrario S.A.S. hace parte del sector de la agroindustria, en el cual se fabrican y comercializan todos los productos pertenecientes al sector primario como la agricultura, la ganadería, la pesca y silvicultura.

Figura 2. *Porcentaje de participación del sector primario en Colombia.*

Tomado de World Bank Open Data (2020).

En la figura 2, se observa que desde el año 2013 la participación del sector primario ha tenido una gran participación en PIB de nuestro país, en el cual empezó en 5,4 y va en 8,7. Se logra ver el reflejo de que en el año 2020 no se presentó una recesión teniendo en cuenta que fue el año de pandemia, a partir de ahí se ha logrado tener una tendencia alcista de la cual se espera que tenga una continuidad constante ya que la empresa Importagrario ofrece servicios y productos principalmente para el sector agrícola.

A continuación, se presenta un análisis Pest de los factores que presentan ciertos desafíos para la empresa.

Tabla 1. *Análisis Pest-Importagrario S.A.S*

Factores políticos	Factores económicos	Factores sociales	Factores tecnológicos
○ Políticas del gobierno donde promueven el desarrollo rural a través de programas para el agro. ○ Regulaciones sobre normativas estrictas sobre las buenas prácticas agrícolas. ○ Relaciones comerciales de Colombia con los países de donde Importa.	○ Tipo de cambio cómo la variabilidad del dólar debido a los países de donde importan. ○ Precios en el sector ya que los factores climáticos y la oferta son inestables.	○ % de campesinos que hay actualmente en Colombia y cuantos de ellos depender de los ingresos que obtienen por vender productos agrícolas, ○ Hábitos alimenticios gracias a la demanda que tienen las personas actualmente por consumir productos orgánicos.	○ Comercio electrónico por la comercialización que se presenta actualmente en todo el mundo. ○ Sistema de riego innovadores que optimizan el uso del agua. ○ Paneles solares que permiten la reducción de costos además de que es sostenible con un sistema de bombeo.

En la Tabla 1, se puede observar que, en los factores políticos, los cambios en las políticas gubernamentales y en los tratados comerciales de Colombia pueden afectar significativamente la operación de la empresa. Además, las condiciones económicas y políticas de los países proveedores tienen un impacto directo en los costos de los productos importados.

En cuanto a los factores económicos, la empresa está expuesta a la fluctuación del tipo de cambio, especialmente del dólar, lo que influye en los costos de importación. Además, opera en un sector altamente competitivo, donde los precios juegan un papel crucial.

En los factores sociales, se destaca el porcentaje de campesinos en Colombia y la tendencia creciente de los consumidores hacia productos locales y orgánicos, lo que orienta las decisiones del mercado y las preferencias de compra.

Por último, en los factores tecnológicos, el comercio electrónico permite a los clientes realizar pedidos y recibir asesorías de manera remota, mejorando la experiencia del usuario.

Asimismo, la implementación de sistemas de riego innovadores y paneles solares representa un compromiso con la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente, aportando valor a la empresa y a sus clientes.

2.5.2 Entorno Microeconómico

Cuando la empresa decide importar un producto, el primer paso es solicitar una cotización formal a los proveedores internacionales, verificando también la disponibilidad del inventario requerido. Una vez seleccionado el proveedor, se lleva a cabo una negociación que incluye los precios y el medio de transporte de la mercancía, definiendo el tipo de Incoterms que se utilizará.

En Importagrario S.A.S., mantenemos relaciones comerciales con cinco países. A través de estos proveedores, la empresa importa sistemas de riego como cintas, aspersores, micro aspersores, estacas, válvulas, entre otros productos. Estas importaciones se realizan por medio aéreo y marítimo, dependiendo de las necesidades y costos logísticos.

En el caso de proveedores nacionales, se deben considerar los gastos de transporte, ya que la mayoría de ellos no se encuentran en Bucaramanga. Por ello, es crucial seleccionar cuidadosamente al proveedor más adecuado para cada material.

Al momento de cotizar con proveedores nacionales, se consulta la disponibilidad de los productos y los tiempos de entrega. Posteriormente, se emite la orden de compra al proveedor seleccionado, estableciendo el medio y la forma de pago, ya sea de contado o a crédito.

Debido a que en la zona se encuentra mucha comercialización de sistemas de riego y productos de ferretería se cuenta con una alta competencia, sin embargo, la empresa se ha logrado posicionar en el mercado por su experiencia y trayectoria teniendo una ventaja en confianza y

reputación en el sector lo que ha permitido la fidelización de los clientes gracias a la calidad de los productos, servicios y su economía.

2.6 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa

2.6.1 Portafolio de productos

La empresa cuenta con varias líneas de productos, a continuación, abordaremos cada una de ellas.

En la división de riego tenemos el riego por goteo (cintas de riego), riego por microaspersión (micro aspersores), riego por nebulización (nebulizadores) y riego por aspersión (aspersores). En la división de acueducto tenemos los accesorios en pvc (codos, tees, válvulas, reducciones, ventosas, collar universal, unión transición, flanches, abrazaderas, bridas, bushing, semicodo, buje, inserto), tuberías, mangueras, galvanizados y aluminio (uniones, acoples rápido, válvula bola, válvula compuerta), cheque cortina, filtros, válvula de pie), accesorios de riego (codo goteo, tapón de cinta, tapón final, conector cinta manguera, unión polietileno, conector silleta cinta, conector inicial cinta, tees polietileno espigo, válvula cinta estría, conector cinta, acoples macho de polietileno, adaptador macho y hembra, estaca de goteo, aspersor, micro aspersor,).

Tabla 2. Principales líneas de productos.

Sistema de riego	pvc	polietileno
○ Goteo.	○ Válvulas.	○ Adaptador.
○ Aspersión.	○ Codos.	○ Unión.
○ Microaspersión	○ Flanches.	○ Conector.
○ Nebulización.	○ Producciones.	

2.6.2 Portafolio de servicios

Dentro del portafolio de servicios se tienen las visitas a campo con la finalidad de hacer un diagnóstico al área donde se evalúan varios factores importantes lo cual permite seleccionar el sistema de riego más conveniente. Igualmente, se presta asesoría técnica y mantenimiento para el diseño e instalación de los sistemas de riego.

2.7 Aspectos del mercado que atiende la empresa

Importagrario S.A.S atiende principalmente al sector agrícola que requiere productos y servicios de sistema de riego. El mercado al que se dirige está en constante evolución debido a los avances de sistemas de riego que la empresa importa y las nuevas demandas de diseños y personalización. La empresa ha demostrado capacidad de adaptación y asesorías personalizadas mediante la implementación de servicios con atención directa al cliente; cuenta con una trayectoria en el mercado de aproximadamente diez (10) años donde se ha logrado llegar a diversos sectores del Departamento y así mismo se ha logrado impactar en el mercado nacional debido al alta amplia de productos, calidad y soluciones que le brinda la empresa a cada problema del cliente. Sin embargo, cabe resaltar que la compañía está ubicada en un punto de gran competencia, es decir; el punto de venta del sector se cubre por otras empresas que tienen el mismo mercado, la diferencia con otras empresas de competencia se destaca por las innovaciones que tiene en los distintos sistemas de riego que ofrece.

En esta medida conocer las bondades que ofrece la matriz de Ansoff en concordancia con la gestión estratégica, para coadyuvar a las organizaciones a afianzarse en mercados nuevos y conocidos de manera productiva y competitiva. (Revista Estudios Gerenciales y de las Organizaciones, 2022)

A continuación, se desarrolla una matriz de Ansoff para importagrario S.A.S:

Tabla 3. *Matriz de Ansoff para Importagrario S.A.S*

Estrategia	Descripción	Acciones recomendadas
Penetración de mercado (Mercado actual + producto actual)	Aumentar la participación con los productos actuales en el mercado.	○ Promociones para clientes frecuentes. ○ Mejorar servicio postventa. ○ Cobertura comercial en zonas agrícolas.
Desarrollo de producto (Mercado actual + producto nuevo)	Incorporar productos nuevos para los clientes actuales.	○ Innovación de maquinarias. ○ Incorporar nuevas líneas.
Desarrollo de mercado (Producto actual + mercado nuevo)	Vender en nuevos mercados los productos actuales.	○ Expansión a nuevas partes del país. ○ Ofrecer productos a pequeños agricultores. ○ Hacer parte de algunas ferias.
Diversificación (Producto nuevo + mercado nuevo)	Incorporar nuevos productos en nuevos mercados.	○ Desarrollar una línea de productos propios. ○ Ofrecer servicios técnicos. ○ Incursionar en comercio electrónico.

La anterior tabla tiene en cuenta los aspectos del mercado que atiende la empresa actualmente teniendo en cuenta los productos que tienen en el momento, así mismo buscando llegar a nuevos mercados siempre innovando en los productos que se ofrecen a cada uno de los clientes teniendo en cuenta la necesidad de estos. Se plasmas algunas acciones a tener en cuenta para lograr cada una de las estrategias establecidas en la anterior matriz.

3. Cargo y funciones desempeñadas

En este numeral se enfocará el cargo que será desempeñado en los seis (6) meses de práctica empresarial junto con las actividades que van de la mano al desarrollo del cargo.

3.1 Cargo desempeñado

Auxiliar administrativo, de compras y ventas.

3.2 Funciones asignadas

Las funciones por cumplir en esta práctica empresarial son:

En el área de finanzas se realizará el análisis de costos y precios de ventas, la compraventa de divisas, el manejo de cartilla para la cuenta exterior que tiene la empresa, las órdenes de compra a proveedores nacionales e internacionales, cálculo de promociones de productos, informes Banrep, pago a proveedores internacionales.

En el área de logística se llevará a cabo la organización de inventario y la gestión logística de la mercancía. En la Tabla 2, se muestra el listado de las funciones y horas asignadas.

Tabla 4. *Listado de funciones y horas asignadas.*

Nombre de la Función	Horas por semana
Análisis de costos y precios de venta	10
Ingreso de facturas de compras	10
Organización de inventario	8
Órdenes de compra	2
Cálculo de promociones	2
Informes Banrep	2
Pago a proveedores	2
Gestión logística de mercancía	2
Compra venta de divisas	1
Manejo cartilla para cuenta exterior	1
Total	40

3.3 Procesos, procedimientos y herramientas

A continuación, se mencionan los procedimientos y las herramientas usadas para el cumplimiento de actividades.

Tabla 5. *Procesos, herramientas y actividades.*

Procesos	Herramientas	Actividades
Compra venta de divisas	Bancolombia, Bancolombia-panamá	Se realiza transferencia desde Bancolombia a Bancolombia panamá para la compra de dólares.
Órdenes de compra	Magister	Se busca el proveedor al que se le va a comprar el material, seguidamente se ingresa la referencia del producto con su respectiva cantidad y precio que haya dado el proveedor.
Análisis de costos y precios de venta	Tabla de Excel	Se toma la factura de la compra realizada y se pone en un Excel, luego se calcula el costo de cada producto seguido del precio venta acorde al margen de ganancia establecido en la empresa.
Informes Banrep	Banco de la republica	Se llena un formulario acorde a las transacciones internacionales que se hayan hecho.
Cartilla para cuenta exterior	Capacitaciones	Informe en el banco Bancolombia panamá.

4. Marco conceptual y normativo

En este enunciado se abordarán descripciones como la compraventa de divisas, los tipos de riesgo que maneja la empresa y así mismo algunos materiales como PVC y polietileno.

4.1 Marco conceptual

Compra y venta de divisas: básicamente intercambio entre dos monedas, en Latinoamérica la moneda que mayor incidencia tiene es el dólar (Luisas, 2020).

Riego por goteo: Es un riego localizado que suministra hidratación en forma de gotas específicamente en la zona de las raíces de las plantas, podemos encontrar cintas de riego con goteo cada 10cm, 15cm, 20cm y 40cm (Valdivielso, A 2024).

Riego por aspersión: es un riego que funciona a manera de presión donde se implica una lluvia uniforme infiltrándose en los puntos donde caen las gotas, encontramos de tipos estacionarios y desplazamiento continuo (Valdivieso, A 2024a).

Riego por microaspersión: Es un riego basado en aplicar pequeñas gotas de agua lanzadas al aire por micro aspersores de baja presión y funciona mediante un sistema de tubería extendida en los cultivos (Guardado, A 2023).

PVC: Es un material sintético con gran resistencia y de larga duración utilizado en sectores agrícolas y de construcción (FERRECO-Ferretería en línea, 2023).

Polietileno: es un material plástico usado para fabricar mangueras el cual destaca por su facilidad de ser moldeado al momento de la fabricación (De Tecnología del Plástico, S. M. Á. P. 2023).

4.2 Marco normativo

Régimen aduanero: Es el conjunto de normas y disposiciones legales que llevan un control de las importaciones y exportaciones de bienes y servicios entre países, regulando el tráfico internacional de mercancía donde se establecen condiciones mediante la cual un producto entra o sale de un territorio aduanero, la información de los tipos de régimen la encontramos dentro del decreto 1165 de 2019 y así mismo en sus respectivas modificaciones como el 360 de 2021 y el 659 de 2024 (NovaTrans, 2024).

Régimen cambiario: Conjunto de normas que regulan aspectos de los cambios internacionales, es decir, todas aquellas transacciones de un país con el exterior que implica un pago mediante divisas (DIAN, s/f).

Decreto 1165 de 2019: ofrece información del régimen aduanero para los usuarios donde se consolidan y armonizan las diversas normas vigentes simplificando ítems en temas de logística y así mismo tramites que se exigen en el proceso de operaciones en el comercio exterior (DIAN, 2019).

Decreto 360 de 2021: Modifica el anterior decreto con ajustes en la liquidación de tributos las conversiones monetarias (Decreto 360, 2021).

Decreto 659 de 2024: Modifica el decreto 1165 de 2019 con una declaración anticipada de mínimo 48 horas antes de la llegada de la mercancía al territorio aduanero nacional, se redefine el concepto de mercancía diferente (Decreto 659, 2024).

Ley 1480 de 2011: se basa en un estatuto para el consumidor que busca la protección, promoción y así mismo garantizar de manera efectiva que se cumpla en su totalidad los derechos que tienen los consumidores (MINCIT, 2011).

5. Aportes

En la parte final de este informe se describen los aportes realizados a la empresa y así mismo al proceso formativo con respecto a la problemática identificada en esta.

5.1 Propuesta de valor agregado a la empresa

La implementación de un procedimiento de costos y un manual para el ingreso de facturas de compra fueron claves para lograr un orden en esta área de la empresa ya que esto garantizaba

la precisión de los costos y así mismo la asignación de los precios de ventas de los productos permitiendo tomar decisiones estratégicas al tener datos confiables.

El llevar este orden le permite a la empresa evitar errores y agilizar procesos contables mejorando la productividad y así mismo tener el cumplimiento normativo con el ingreso de todas las facturas recibidas que minimizan los riesgos de tener sanciones por parte de la DIAN.

El cálculo de costos y el ingreso de facturas de compras es esencial para tener claridad de las deudas que adquiere la empresa, le permite que al tener conocimiento de estos datos se pueda dar confianza en los pagos a los proveedores donde estos vean la claridad de las deudas pendientes fortaleciendo la reputación que tiene la empresa al cumplir con las obligaciones financieras.

5.1.1 Identificación de la situación problemática

A pesar de ser una mediana empresa, Importagrario S.A.S carece de algunos procedimientos en el área organizacional ya que estaban generando los precios de venta sin tener en cuenta el costo real de la mercancía.

Se enfrentaban a ciertas dificultades al momento de calcular los costos con precisión de algunos productos adquiridos a nivel nacional e internacional debido a la falta de un modelo o procedimiento de costos que les permitiera hacer estos cálculos de manera precisa. Esta falta de organización en la empresa llevó a que el personal del área de ventas en varias ocasiones asumiera los costos aproximados de algunos productos donde no consideraban variables como los gastos de transportes, los impuestos, y así mismo en algunos casos los costos de importación. A falta de un procedimiento de costeo como consecuencia algunos productos fueron comercializados con precios de venta por debajo de los costos reales y el margen de rentabilidad establecido por la empresa lo que conllevó a que en algunas ocasiones se generara perdidas impactando de manera

negativa la rentabilidad de la empresa y así mismo dificultando la toma de decisiones estratégicas debido a que no se contaba con información verídica por lo cual era imposible poder determinar qué sector de productos era el que generaba más rentabilidad y así mismo las decisiones se basaban en suposiciones por lo que se daba paso al riesgo de estabilidad financiera en la empresa.

Así mismo, se encontraron vacíos en cuanto al manejo de facturas de compras (FCOM) lo que generó un impacto en los costos. Los procesos de verificación y registro de las FCOM se hacen de manera manual y ha permitido generar errores como la omisión de facturas y problemas en la contabilización de estas.

Debido a la carencia de algunos procedimientos en el área organizacional algunas facturas no se registran en el sistema contable lo que afecta al momento de realizar la debida conciliación entre libros auxiliares y extractos bancarios limitando la capacidad de la empresa de tomar decisiones que son estratégicas para el crecimiento de esta basándose en la realidad de los costos.

Los problemas que se presentan con respecto a las facturas de compras conllevan a que hayan atrasos en los procesos de pago de los proveedores, ya que al momento de que no se registra una factura en el software contable esto nos indica que no hay ningún registro ni pago pendiente a un determinado proveedor lo que puede generar percepciones negativas e incumplimientos, por lo tanto es sumamente necesario llevar a cabo mejoras que permitan la optimización de estos procesos asegurando que haya un control debido de los costos en la empresa para saber a qué precio vender cada producto dependiendo la línea en que se encuentre debido a que el margen de ganancia establecido por la empresa varía.

5.1.2 Contribución de conocimiento a la empresa

Cuando se llegó a la empresa se encontraron varias problemáticas que eran necesarias abordar para organizar la parte administrativa de esta, dentro de la cual hacen parte el área de ventas y compras. Los principales problemas que se identificaron fueron la falta de una herramienta que permitiera calcular de manera precisa los costos reales de los productos para así poder asignarles un precio de venta teniendo en cuenta el margen al que pertenecía el producto y así mismo el control del ingreso de las facturas de las compras que realizaba la empresa ya que en un solo correo recibían facturas, informacion, correos, entre otro tipo de informacion que le llegaba a la empresa.

En cuanto al cálculo preciso de los costos de las compras realizadas se implementó un aplicativo de cálculo de costos que permite establecer los costos reales de la compra de productos lo que conllevó a mejorar la asignación de precios de ventas acorde a los márgenes de rentabilidad establecidos por la empresa, este modelo permitió tomar decisiones estratégicas al momento de poner en oferta cierto grupo de productos, ya que se pudo asignar precios de descuento de manera que la empresa siguiera teniendo una rentabilidad viable teniendo en cuenta la competencia en el sector. El uso de este sistema aplicativo de costos permitió reducir perdidas en la empresa y así mismo una herramienta clave para que la competitividad y la eficiencia cada día fuese mejor.

Con respecto al manejo de las facturas de compra en la empresa, se aporta de manera significativa al crecimiento y fortalecimiento de los procesos internos que esta lleva a cabo. Al gestionar que se implementara un correo electrónico que funcionara solamente para la recepción de las facturas electrónicas y así mismo al crear un manual para el ingreso de las facturas se logró un control adecuado ya que esto conllevó a que de manera semanal comparar la cantidad de facturas ingresadas entre la dirección de Impuestos y Aduanas (DIAN) y las facturas registradas

en el software contable (MAGISTER) lo que permitió que no quedaran facturas pendientes debido a que esto podría generar sanciones significativas por parte de la DIAN.

La precisión de los registros se dio en los últimos 5 meses de práctica empresarial lo que permitió obtener los costos reales de cada compra para poder generar los precios de venta al público, esto fue de la mano con las reuniones realizadas con el área de ventas.

Debido a que a mi salida aún no había llegado la nueva practicante encargada del área se dejó plasmado en un informe las indicaciones de manera detallada del registro de las facturas de compra y las diversas actividades desarrolladas en estos seis meses cómo también las estrategias ejecutadas que permitieron optimizar todo este proceso.

Dentro del tiempo de practica empresarial se usaron algunas tablas de Excel como apoyo a las diversas actividades asignadas dentro de las cuales encontramos las siguientes:

Figura 3. *Porcentajes de ganancia de los productos de Importagrario S.A.S*

ITEMS	GRUPO DE PRODUCTOS	PUBLICO	DISTRIBUIDOR
		PORCENTAJE	PORCENTAJE
1	ALAMBRES LISOS, GALVANIZADOS, ACERADOS, PUNTILLAS LISAS/ACERADAS, PUAS		
2	IMPORTADOS RIEGO; NAANDANJAIN-ABRISA-SAB- TECO		
3	IMPORTADOS GENEBRE		
4	MANGUERA POLIETILENO		
5	TUBERIA ORIGINAL EXTRUCOL U OTRAS MARCAS		
6	TUBERIA PVC PRESION, SANITARIA Y GALVANIZADOS		
7	ACCESORIOS PVC PRESION Y SANITARIOS		
8	ACCESORIOS PVC ROSCADOS		
9	FABRICACIÓN DE NIPLES GALVANIZADOS		
10	ELECTROBOMBAS/MOTOBOMBAS		
11	SERVICIOS DE MANTENIMIENTO. TALLER		
12	PRODUCTOS ELECTRICOS EN GENERAL		
13	ACCESORIOS DE POLIETILENO		
14	FERRETERIA EN GENERAL		
15	LIQUIDOS		
16	MANGUERAS BICOLOR, CRISTAL Y LECHOSAS		

Tomado de Importagrario S.A.S (2024).

Figura 5. Excel de apoyo cuando la factura del proveedor tenía algún porcentaje de descuento.

ITEM	CANTIDAD	VR UNITARIO	VALOR EN FCOM	VR UNT TOTAL	VI DESCUENTO	VL FINAL CON DESCUENTO

El sistema contable que usa la empresa es Magister, se empieza por ingresar a este con un usuario y clave que fueron establecidos por la empresa.

Ingreso de facturas de compra (FCOM)

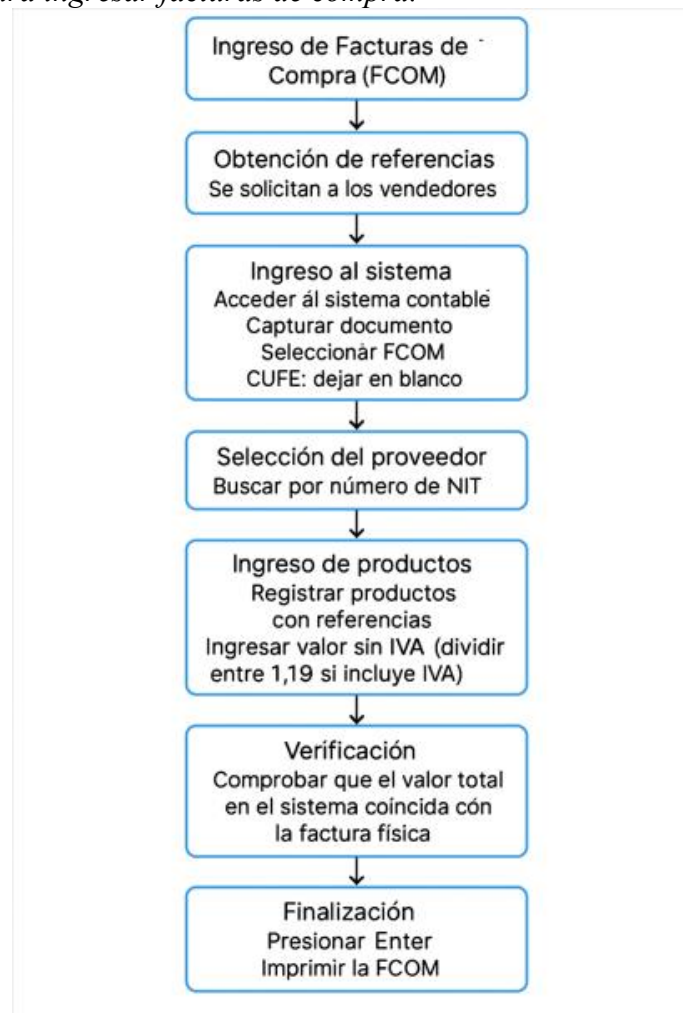
Las referencias de los productos a ingresar son solicitadas a los vendedores, si el producto no está en el sistema creado te dan el grupo donde va a ser ingresado para crear la referencia.

Luego:

- Ingresar al sistema contable.
- Capturar doc.
- FCOM.
- Prefijo: letras de la factura.
- Números: número después de las letras.
- Fecha: la que está en la factura.
- Cufe: no va nada.
- Se selecciona el proveedor, se puede filtrar de manera sencilla por el número de NIT.
- Teniendo las referencias de cada producto se ingresan al sistema.

- El valor del producto que se pone en el sistema es el valor sin IVA, cuando algunos productos vienen con IVA para quitarlo se divide en 1.19.
- Luego el sistema suma automáticamente el IVA, debemos rectificar que el valor de la FCOM sea igual al de la factura.
- Se termina dando enter y seguido se imprime la FCOM en la contraparte de la factura del proveedor.

Figura 6. *Proceso para ingresar facturas de compra.*



5.1.3 Impacto desde los resultados y/o logros

El haber implementado un aplicativo de costos permitió una mejora en la determinación de los costos de los productos, permitiendo de esta manera conocer de manera periódica la variación que se presenta, así mismo, ofrecer precios competitivos en el sector teniendo datos reales y no aproximados llevando un control sobre estos que le garantiza a la empresa un margen de rentabilidad optimo y evitar los riesgos de perdidas, la implementación de fórmulas automáticas en el modelo de costos agiliza el trabajo y de igual manera reduce errores de cálculos.

La herramienta que nos permitió una comparación de las facturas ingresadas con las compras realizadas fue el comparativo de un Excel, donde en uno encontramos las facturas enviadas por la DIAN de las compras realizadas por parte de la empresa y en el otro Excel encontramos las facturas registradas en el sistema contable que se maneja, esta comparación se realizaba de manera semanal debido a que algunos proveedores tardaban de uno a dos días para enviar las facturas correspondientes.

Al final de la práctica empresarial se dejó plasmado para la parte de los costos un modelo que permitiera llevar este control de los costos reales que se tienen cuando se compra un producto, permitiendo establecer el precio de venta acorde a los márgenes que tiene establecidos la empresa y así mismo cuando quisieran realizar descuento ver el porcentaje mínimo que deben aplicar para no tener perdidas dentro de la empresa.

En cuanto al control del ingreso de las facturas de compras se dejó plasmado el correo electrónico con el fin de solamente recibir las facturas transmitidas por otras empresas y así mismo un manual de instrucciones que nos indica cómo ingresar de manera correcta en el sistema contable las facturas recibidas y seguido de esto descargar el Excel de las facturas de la Dian y las ingresadas en el sistema para poder hacer la comparación de manera semana de que todas las facturas hayan

quedado registradas en el software contable, donde aproximadamente en el año 2024 se registraron aproximadamente 3000 facturas electrónicas, sin tener en cuenta aquellas que nunca se recibieron en el correo electrónico.

A través de la comunicación se logró avanzar en el orden de la empresa permitiendo que esta pudiera optimizar sus procesos administrativos y logísticos.

Fue una estrategia que se usó durante los 6 meses de practica y se dejó plasmada para que la persona encargada en los próximos meses pudiera hacer uso de esta, permitiendo tener en cuenta la cantidad de facturas ingresadas al sistema y así mismo las facturas que están pendiente por ingresar.

Tabla 6. *Tabla de verificación y seguimiento a las actividades.*

Aspecto por evaluar	criterio para evaluar	indicador	frecuencia	cumple (sí/no)
Costo asignado a los productos	¿Los productos comprados tienen el cálculo de su costo en el Excel?	% de productos con costo		
Aplicación de variables	¿Se tienen en cuenta los impuestos, fletes, seguros?	Variables aplicadas	Diario/semanal	
Aplicación del margen de ganancia establecido	¿Se aplica este margen establecido?	Grupo de productos que tienen establecido el margen correcto		

Aspecto por evaluar	criterio para evaluar	indicador	frecuencia	cumple (sí/no)
Recepción de facturas en correo	¿El correo solo recibe facturas o le está ingresando otro tipo de información?	# de correos que no son facturas	Diario	
Registro de facturas	¿Las facturas que nos emitió la DIAN se encuentra registradas en el sistema contable?	# de facturas ingresadas y recibidas (comparativo)	Diario	

5.2 Aportes de la empresa al proceso formativo

Agroimportaciones Industriales S.A.S es una mediana empresa, por lo cual tiene pocos empleados, esto se presta para que todas las personas que hacen parte de la empresa adquieran habilidades en las diversas áreas de la empresa (administrativa, contable, compras y ventas) de manera colaborativa.

La empresa me permitió aplicar los conocimientos teóricos en situaciones de la vida real, conllevando a conocer y comprender cómo desenvolverse en el mundo laboral cuando apenas estamos iniciando.

El conocer un sistema contable, manejarlo y adaptarme a cada uno de los aspectos que se encontraban en este, la elaboración de documentos como los egresos, las facturas electrónicas, anticipos de nómina, conciliaciones, carteras de proveedores y clientes me permitió adquirir habilidades técnicas, me enseñó a cómo puedo trabajar en equipo con las demás áreas de la empresa buscando siempre el beneficio de la empresa y así mismo a tener responsabilidad sobre las obligaciones que tenía dentro de esta.

La experiencia laboral no es nada comparado con el proceso académico, ya que aprendemos a desenvolvernó en la realidad del día a día llevando a cabo importaciones, clientes no tan amables, tomando decisiones bajo presión, situaciones que nos permiten forjar carácter e ir teniendo experiencia para aprender a tomar decisiones en el día a día.

5.3 Plan de mejora para Importagrario S.A.S

5.3.1 Resumen ejecutivo

El presente plan de mejora tiene como propósito optimizar los procesos administrativos y contables de la empresa Importagrario S.A.S., específicamente en la determinación precisa de los costos de las compras realizadas y en el ingreso eficiente de las facturas al sistema contable. Con ello, se busca mejorar la toma de decisiones estratégicas, asegurar el cumplimiento normativo y garantizar la sostenibilidad financiera mediante el control adecuado de los costos y la reducción de errores en el registro contable.

Del mismo modo, este proyecto se realiza como complemento de las prácticas profesionales, lo que permite aplicar los conocimientos adquiridos durante la formación académica en un entorno empresarial real, fortalecer habilidades técnicas y blandas, y generar aportes significativos a la empresa mediante propuestas concretas de mejora. Esta experiencia práctica enriquece el perfil profesional del estudiante y contribuye al fortalecimiento de los procesos internos de la organización.

5.3.2 Contexto plan de mejora

Durante el desarrollo de la práctica profesional en Importagrario S.A.S., se identificaron dos problemáticas recurrentes, siendo estas la inexistencia de un procedimiento estandarizado y automatizado para la determinación del costo real de los productos adquiridos, es decir, la empresa no cuenta con una herramienta o metodología que integre de manera precisa las variables que inciden en el costo final, como el valor de compra, impuestos, transporte, seguros, aranceles y otros gastos asociados, lo que conllevaba a que los precios de venta fueran calculados de forma aproximada y, en algunos casos, por debajo del umbral de rentabilidad definido por la empresa; y la omisión o retraso en el registro de facturas electrónicas en el software contable, derivado de un inadecuado manejo de los canales de recepción y verificación, aspecto que ocasionaba el no ingreso o registro de facturas, así mismo al comercializar un producto este no aparecía el inventario en el sistema, esto se generaba debido a que las facturas electrónicas transmitidas por los proveedores no llegaban al correo e inclusive algunas se perdían en este, ya que, a este medio llegaba todo tipo de información.

Estas deficiencias impactaban directamente en la rentabilidad y gestión del inventario, generaban errores en los precios de venta y ocasionaban riesgos tributarios por incumplimientos ante los entes reguladores, en consecuencia, se estructuró un plan de acción basado en el uso de herramientas tecnológicas, procesos de validación cruzada y estandarización documental.

Partiendo de lo anterior, se desarrolla este plan de mejora, siendo una respuesta directa a estas falencias, siendo las actividades empleadas soluciones prácticas, accesibles que además de garantizar el cumplimiento en la empresa, permite enriquecer los conocimientos teóricos adquiridos, donde al implementar herramientas como la elaboración de un aplicativo en Excel para calcular los costos reales de los productos, incorporando variables antes no consideradas, la

implementación de un correo exclusivo para la recepción de facturas, una lista de verificación y un manual de instrucciones para su correcto registro, permitieron optimizar el control contable, garantizar el cumplimiento normativo y aplicar de forma efectiva los conocimientos teóricos adquiridos durante la formación académica.

5.3.3 Oportunidades de mejora

Durante el desarrollo de la práctica profesional en la empresa Importagrario S.A.S., se identificaron diversas oportunidades de mejora relacionadas con los procesos contables y administrativos, siendo estas las siguientes:

5.3.3.1 Determinación precisa de los costos de las compras. Se identificó que la empresa carece de un procedimiento integral que contemple todas las variables (fletes, aranceles, seguros, impuestos) al momento de calcular el costo real de cada producto, lo cual afecta la correcta fijación de precios de venta.

5.3.3.2 Ingreso completo y oportuno de facturas al sistema contable. Se detectaron inconsistencias entre las facturas emitidas por los proveedores y las ingresadas en el software contable, lo cual ocasionaba atrasos en la conciliación contable, errores de inventario y problemas en la gestión de pagos.

5.3.4 Estrategias de mejora

Con base en las oportunidades de mejora identificadas durante la práctica profesional en Importagrario S.A.S., se plantearon y ejecutaron dos estrategias orientadas a optimizar los

procesos contables y administrativos que presentaban debilidades significativas, las cuales tienen como finalidad fortalecer la precisión en la determinación de los costos de los productos adquiridos y garantizar el registro oportuno y completo de las facturas en el sistema contable, así mismo, la implementación de dichas estrategias responde a la necesidad de establecer procedimientos estandarizados, herramientas de control y mecanismos de verificación que contribuyan al cumplimiento normativo, a la mejora en la toma de decisiones y al fortalecimiento de la eficiencia operativa en la empresa, siendo de este modo las estrategias de mejora las siguientes.

5.3.4.1 Estandarización y automatización del proceso de cálculo de costos. La primera estrategia responde a la necesidad de contar con un sistema confiable y estandarizado para la determinación de los costos reales de los productos adquiridos, tanto a nivel nacional como internacional, puesto que, durante la práctica profesional se evidenció que, al no considerar todas las variables involucradas en la adquisición, la empresa incurría en errores que comprometían su rentabilidad y competitividad. Por ello, esta estrategia se orienta al diseño e implementación de una herramienta automatizada que permita calcular con precisión los costos unitarios, facilitando una gestión más eficiente en la fijación de precios de venta y una toma de decisiones informada y estratégica.

5.3.4.1.1 Objetivo. Establecer un procedimiento estandarizado y automatizado para calcular el costo real de los productos adquiridos, incorporando todas las variables financieras y logísticas necesarias para garantizar precios de venta rentables y sostenibles.

5.3.4.1.2 Acciones. En primer lugar, se diseñó un aplicativo en Excel, el cual se elaboró en un plazo estimado de cinco días hábiles, con base en la estructura de costos definida por la empresa, este aplicativo incluye fórmulas automatizadas que facilitan el cálculo dinámico de los costos, permitiendo su adaptación a distintos tipos de productos y condiciones de compra.

Posteriormente, en un periodo de siete días, se realiza la identificación y documentación detallada de todas las variables que inciden en la estructura de costos, tales como el valor de compra, costos de transporte, seguros, aranceles, impuestos de importación, comisiones bancarias y cualquier otro gasto asociado a la adquisición, información que fue consignada en una guía técnica que acompañará el uso del aplicativo y que servirá como referente para futuras actualizaciones.

Finalmente, se llevó a cabo el proceso de validación del aplicativo mediante su aplicación a productos reales previamente adquiridos por la empresa, utilizando los márgenes de rentabilidad definidos por la gerencia comercial, el desarrollo de esta fase se llevó a cabo en un plazo de siete días hábiles, e incluyó la revisión cruzada de los resultados del aplicativo con los precios actualmente fijados, a fin de identificar posibles desviaciones y realizar los ajustes necesarios; con estas acciones se buscó establecer una herramienta confiable, práctica y alineada con las necesidades operativas de la empresa, garantizando así decisiones de venta fundamentadas en costos reales y márgenes adecuados.

5.3.4.1.3 Metas. Como meta, se planteó implementar el aplicativo en el 100% de las compras nuevas realizadas durante el periodo de la práctica por la empresa.

5.3.4.1.4 responsables. En cuento a los responsables de la realización de las actividades se encuentran el encargado del área administrativa, el auxiliar administrativo o practicante asignado al proceso y el encargado área de compra y ventas.

5.3.4.1.5 Recursos. Los principales recursos implementados fueron Excel, el sistema contable y las facturas de compras.

5.3.4.1.6 Indicadores. Los indicadores propuestos según lo evidenciado en las prácticas son: % de productos con costos calculados con el nuevo aplicativo, % de coincidencia entre precios sugeridos y márgenes definidos por la empresa y número de errores detectados en los precios de venta corregidos a partir del nuevo sistema.

5.3.4.2 Fortalecimiento del control y registro de facturas electrónicas. Esta estrategia busca dar solución a las deficiencias encontradas en el manejo y registro de las facturas electrónicas, que afectaban directamente la consistencia contable y el cumplimiento tributario de la empresa, puesto que, se identificó que el uso de un correo institucional no exclusivo para facturación y la ausencia de controles sistemáticos generaban omisiones y retrasos en el registro de facturas en el sistema contable, motivo por el cual esta estrategia propone la implementación de mecanismos de control y verificación, así como la estandarización del procedimiento de ingreso, con el fin de garantizar la trazabilidad, exactitud y oportunidad en el procesamiento de las facturas de compra, mejorando así la gestión documental y financiera de la organización.

5.3.4.2.1 Objetivo. Mejorar la gestión y el registro de las facturas de compras en el sistema contable, garantizando su ingreso completo, ordenado y oportuno, conforme a los lineamientos tributarios y contables vigentes.

5.3.4.2.2 Acciones. Como parte de la estrategia enfocada en el fortalecimiento del control y registro de facturas electrónicas en Importagrario S.A.S., se llevaron a cabo una serie de acciones orientadas a garantizar la integridad, oportunidad y trazabilidad del proceso contable, en primer lugar, se creó una lista de verificación de facturas, la cual permitió controlar de forma sistemática el ingreso de cada documento al sistema contable, esta actividad fue desarrollada en un plazo de cuatro días hábiles, estructurando una plantilla funcional que facilitó la revisión cruzada de facturas recibidas, pendientes y ya registradas, evitando omisiones frecuentes.

Seguidamente, se procedió a implementar un correo electrónico exclusivo para la recepción de facturas electrónicas, acción que se completó en un día hábil, esto como respuesta a la necesidad de segmentar la información recibida y evitar la saturación de bandejas compartidas con otros procesos administrativos, motivo por el cual el correo se configuró con filtros automáticos para clasificar las facturas por proveedor y facilitar su posterior seguimiento.

Posteriormente, se estableció una rutina de revisión periódica del correo, la cual fue puesta en marcha con una frecuencia diaria para la recepción y semanal para la validación de documentos rezagados o inconsistentes, permitiendo de este modo monitorear en tiempo real el flujo de facturación, identificar rápidamente errores en los documentos y garantizar su procesamiento oportuno.

Adicionalmente, se elaboró un manual de instrucciones para el registro correcto de las facturas en el sistema contable, documento desarrollado en un periodo de 15 días hábiles, el cual

incluyó los pasos detallados para el ingreso en el software MAGISTER, así como los criterios técnicos y tributarios que se deben tener en cuenta según la normatividad vigente, donde su implementación contribuyó a estandarizar el procedimiento y reducir errores humanos.

Finalmente, se llevó a cabo la comparación semanal entre las facturas ingresadas en el sistema contable y las emitidas por la DIAN, acción ejecutada mediante una plantilla en Excel diseñada para facilitar el cruce de información, labor que al ser realizada de forma recurrente cada semana, permitió detectar inconsistencias, verificar la totalidad de los registros y corregir posibles omisiones, asegurando así el cumplimiento de las obligaciones fiscales y el fortalecimiento del control interno contable.

5.3.4.2.3 Metas. Se establece como meta principal, lograr el ingreso del 100% de las facturas electrónicas recibidas dentro del periodo de tiempo siguiente a su emisión y durante la práctica.

5.3.4.2.4 Responsables. En cuanto a los responsables de la realización de las actividades se encuentran el encargado del área administrativa, el auxiliar administrativo o practicante asignado al proceso y el encargado área de compra y ventas.

5.3.4.2.5 Recursos. Los principales recursos empleados fueron el correo electrónico exclusivo empleado para las facturas, el uso del sistema contable (MAGISTER), las facturas emitidas por la DIAN y las facturas registradas en el software contable.

5.3.4.2.6 Indicadores. Partiendo de la naturaleza propia de la estrategia, la cual se centra en el control y registro de facturas electrónicas, se emplearon como principales indicadores el % de coincidencia entre facturas emitidas por la DIAN y las registradas en el sistema contable, así como el tiempo promedio de registro de facturas (días).

Siendo de este modo la estrategia de mejora la siguiente:

Tabla 7 Estrategias de mejora

Estrategia	objetivo	acciones	tiempo estimado (días hábiles)	metas	responsables	recursos	indicadores
Estandarización y automatización del proceso de cálculo de costos	Establecer un procedimiento estandarizado o automatizado para calcular el costo real de los productos adquiridos, incorporando todas las variables financieras y logísticas necesarias para garantizar precios de venta rentables y sostenibles.	Diseñar un aplicativo en Excel que permita calcular automáticamente el costo unitario de cada producto.	5				% de productos con costos calculados con el nuevo aplicativo.
		Identificar y documentar todas las variables que inciden en el costo de los productos, como transporte, aranceles, impuestos y seguros.	7	Implementar el aplicativo en el 100% de las compras nuevas realizadas durante el periodo de la práctica.	Encargado del área administrativa, auxiliar administrativo o practicante asignado, encargado del área de compras y ventas.	Excel, sistema contable, facturas de compras.	% de coincidencia entre precios sugeridos y márgenes definidos por la empresa.
		Validar el aplicativo con productos reales y márgenes establecidos por la empresa.	7				Número de errores detectados en los precios de venta corregidos.
Fortalecimiento del control y registro de facturas electrónicas	Mejorar la gestión y el registro de las facturas de compras	Crear una lista de verificación diaria de facturas.	4	Lograr el ingreso del 100% de las facturas electrónica	Encargado del área administrativa, auxiliar administrativo	Correo electrónico exclusivo, sistema contable	% de coincidencia entre facturas emitidas

Estrategia	objetivo	acciones	tiempo estimado (días hábiles)	metas	responsables	recursos	indicadores
	en el sistema contable, garantizando su ingreso completo, ordenado y oportuno, conforme a los lineamientos tributarios y contables vigentes.	Implementar un correo exclusivo para recepción de facturas electrónicas.	1	s recibidas dentro del periodo de tiempo siguiente a su emisión y durante la práctica.	o o practicante asignado, encargado del área de compras y ventas.	(MAGISTER), facturas emitidas por la DIAN, facturas registradas en el software contable.	por la DIAN y las registradas en el sistema contable. Tiempo promedio de registro de facturas (días).
		Realizar revisión periódica del correo electrónico.	Actividad continua (frecuencia diaria y semanal)				
		Elaborar un manual de instrucciones para el registro de facturas.	15				
		Comparar semanalmente las facturas ingresadas en el sistema con las emitidas por la DIAN.	Actividad continua (frecuencia semanal)				

5.3.5 Cronograma

A continuación, se presenta el cronograma de acciones implementadas en la empresa, en este se especifica por acción el tiempo empleado en semana para su ejecución, así mismo, este plan se detalla en un periodo de 6 meses, siendo de este modo una guía sobre el flujo de trabajo empleado, contribuyendo en el cumplimiento de los objetivos planteados.

Figura 7 *Cronograma de acciones*

Acciones	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6			
	Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Diseño del aplicativo en Excel para cálculo de costos																								
Identificación y documentación de variables de costo																								
Validación del aplicativo con productos reales																								
Creación de lista de verificación para facturas																								
Implementación del correo exclusivo para recepción de facturas																								
Revisión periódica del correo electrónico (diaria para recepción)																								
Elaboración del manual de instrucciones para registro de facturas																								
Comparación semanal de facturas ingresadas vs. facturas emitidas por la DIAN																								

6. Conclusiones y recomendaciones

Optar como opción de grado a la práctica empresarial fue una experiencia agradable, resaltado que se logró aplicar conocimientos teóricos contribuyendo a la optimización de las operaciones nacionales e internacionales en la empresa, así mismo la colaboración en las actividades administrativas y demás áreas permitió adquirir nuevos conocimientos acerca del sector agrícola en nuestro país, las importaciones y así mismo la reglamentación cambiaria que rige.

Se adquirió experiencia laboral en un entorno empresarial lo que fue contribuyendo a desarrollar habilidades técnicas y blandas como lo fueron el trabajo equipo, la responsabilidad, la adaptación a los diversos procesos de la empresa y así mismo la comunicación. Esta experiencia adquirida fue fundamental para el crecimiento profesional y personal ya que me permitió comprender el funcionamiento de una empresa, teniendo en cuenta los retos que se pueden presentar y reconocer la importancia de cada una de las partes de la empresa.

Se logró la implementación de un plan buscando oportunidades de mejora generando soluciones que permitieran la optimización y eficiencia en cada uno de los aspecto a mejorar, en el aspecto de la determinación de los costos fue posible el empezar a generar ganancias teniendo en cuenta el margen que tiene la empresa para cada grupo de productos y así mismo en el aspecto de los ingresos de facturas se logró mejorar el ingreso de las facturas de las compras que realizaba la empresa con la implementación del correo exclusivo para estas y así mismo con la ayuda de las facturas transmitidas por la Dian se logró poner al día con esas facturas que estaban quedando perdidas en los correos y sin ingresar en el sistema contable.

Además de las acciones propuesta anteriormente se encontraron otros aspectos que requieren fortalecerse en cuanto al tema de conciliar el inventario físico con el contable y así mismo establecer políticas de rotación, implementar una página web donde algunos clientes puedan realizar sus compras a través de esta, identificar oportunidades donde se puede ahorrar en procesos logísticos y compras al por mayor, medir que tan eficiente se es en las entregas de los productos a los clientes.

Se espera que el personal de la empresa haya quedado a gusto con las estrategias planteadas y así mismo que las estrategias implementadas sigan siendo ejecutadas para seguir conllevando un orden en la empresa. Una experiencia enriquecedora de conocimientos ya que permitió ver la realidad del mundo laboral y enfrentar desafíos dentro de la empresa. Las practicas hacen parte del proceso que pasa un estudiante, debido a que nos permite vivir la transición que existe en el ámbito académico y laboral.

Referencias

Aceromafe, R. (2025, 13 enero). *Qué es y para qué sirve en polietileno en la industria*. Aceromafe.

<https://www.aceromafe.com/que-es-el-polietileno/>

Admin_Novatrans. (2024, 19 enero). *¿Qué es el régimen aduanero?* NovaTrans®.

<https://www.novatrans.es/blog/que-es-regimen->

[aduanero/#:~:text=El%20r%C3%A9gimen%20aduanero%20es%20un,exportaciones%20de%20bienes%20entre%20pa%C3%ADses.](https://www.novatrans.es/blog/que-es-regimen-aduanero/#:~:text=El%20r%C3%A9gimen%20aduanero%20es%20un,exportaciones%20de%20bienes%20entre%20pa%C3%ADses.)

Agroimportaciones Industriales S A S - Teléfono, NIT y dirección | Empresite. (s. f.). Empresite

Colombia - Buscador de Empresas y Negocios de Colombia.

<https://empresite.eleconomistaamerica.co/AGROIMPORTACIONES-INDUSTRIALES-SAS.html>

Anallex.org.(s,f) https://www.anallex.org/wpcontent/uploads/2021/04/210412_Regimen-aduanas-1165vs360.pdf?utm_source=chatgpt.com

Euroinnova International Online Education. (2024b, septiembre 17). *Aprende qué son los derivados financieros con ejemplos*. <https://www.euroinnova.com/blog/que-es-compra-y-venta-de-dolares>

FERRECO - Ferretería en Línea. (2023, 7 junio). *Tubería de PVC: Una solución versátil para múltiples aplicaciones*. FERRECO - Ferretería en Línea.

<https://ferreco.com/blog/post/tuberia-de-pvc-una-solucion-versatil-para-multiples->

[aplicaciones#:~:text=En%20el%20mundo%20de%20la,con%20otros%20tipos%20de%20tuber%C3%ADas.](https://ferreco.com/blog/post/tuberia-de-pvc-una-solucion-versatil-para-multiples-aplicaciones#:~:text=En%20el%20mundo%20de%20la,con%20otros%20tipos%20de%20tuber%C3%ADas.)

- Generalidades sobre las cuentas de compensación en el Régimen Cambiario | Banco de la República.* (s. f.). <https://www.banrep.gov.co/es/politica-monetaria-cambiaria/regulacion-operaciones-cambiaras/generalidades-cuentas-compensacion>
- Guardado, A. (2023, 15 marzo). *¿Qué es el sistema de riego por microaspersión?* Blog Lamastore. <https://www.lamastore.es/blog/riego-por-microaspersion/>
- Legales, A. (2025, 27 febrero). *El nuevo horizonte del serial: cómo el Decreto 659 de 2024 transforma el control aduanero.* Analdex - Asociación Nacional de Comercio Exterior. https://analdex.org/2025/02/27/el-nuevo-horizonte-del-serial-como-el-decreto-659-de-2024-transforma-el-control-aduanero/?utm_source=chatgpt.com
- Luisas. (2020, 21 mayo). *¿Qué es la compra y venta de divisas?* Rankia. <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/4104681-que-compra-venta-divisas>
- MaGister – Software contable con Facturación electrónica.* (s. f.). https://magistersoftware.com/Preguntas_frecuentes_sobre_control_cambiario. (s. f.). <https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/infoconsulta/Paginas/ControlCambiario.aspx>
- Presentación.* (s. f.). <https://www.dian.gov.co/aduanas/Regimen-de-Aduanas/Presentacion/Paginas/default.aspx#:~:text=Decreto%201165%20del%202019&text=El%20Decreto%201165%20ofrece%20seguridad,las%20operaciones%20de%20comercio%20exterior.>
- Protección del consumidor | MINCIT - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.* (2011). <https://www.mincit.gov.co/minindustria/estrategia-transversal/regulacion/proteccion-del-consumidor#:~:text=Mediante%20la%20Ley%201480%20de,los%20derechos%20de%20los%20consumidores.>

Quintero, L. A. T. (2024, 27 diciembre). *Elaborar factura de compra*. Portal de Clientes Siigo Software Contable y Administrativo.

<https://siigonube.portaldeclientes.siigo.com/elaborar-factura-de-compra/>

Revista Estudios Gerenciales y de las Organizaciones. (2022). (Vol. 6, Núm. 11, p. 95–?). Universidad de Carabobo.

<http://regyo.bc.uc.edu.ve/v6n11/v6n112022.pdf#page=95>

Sistema de riego - Ferrovial. (2023, 19 octubre). Ferrovial.

[https://www.ferrovial.com/es/recursos/sistema-de-](https://www.ferrovial.com/es/recursos/sistema-de-riego/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20un%20sistema%20de,tubos%2C%20bombras%20hidr%C3%A1ulicas%20y%20aspersores)

[riego/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20un%20sistema%20de,tubos%2C%20bombras%20hidr%C3%A1ulicas%20y%20aspersores.](https://www.ferrovial.com/es/recursos/sistema-de-riego/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20un%20sistema%20de,tubos%2C%20bombras%20hidr%C3%A1ulicas%20y%20aspersores)

SumUp. (s. f.). *Orden de compra - ¿Qué es una orden de compra?* SumUp - una Forma Más Inteligente de Cobrar. <https://www.sumup.com/es-es/facturas/glosario/orden-de-compra/>

Valdivielso, A. (2024, mayo 23). *¿Cómo funciona el riego por aspersión?* iAgua. <https://www.iagua.es/respuestas/como-funciona-riego-aspersion>

Valdivielso, A. (2024, 23 mayo). *¿En qué consiste el riego por goteo?* iAgua. <https://www.iagua.es/respuestas/que-consiste-riego-goteo>

world. (s. f.). World Bank Open Data.

https://datos.bancomundial.org/indicador/NV.AGR.TOTL.ZS?end=2023&locations=CO&name_desc=false&start=1960&view=chart