

INFORME DE PRACTICA EMPRESARIAL

EMPAQUETADURAS Y EMPAQUES S.A

Elaborado por:

Samuel Ibarbo Molina

Asesor:

Yasmin Alexandra Vásquez Suarez

Facultad de ciencias administrativas, económicas y contables

Universidad católica Luis Amigó

Negocios internacionales

Medellín, Antioquia

2025

Tabla de Contenido

Introducción

1. Antecedentes

2. Empresa Objeto de la Práctica

2.1 Objeto Social

2.2 Misión

2.3 Visión

2.4 Valores Corporativos

2.5 Objetivos Estratégicos

2.6 Rol Comercial

3. Agencia Objeto de la Práctica

3.1 Cargo Desempeñado

3.2 Perfil del Cargo

3.3 Objetivo del Cargo

3.4 Funciones Para Realizar

3.5 Relación con otros Cargos (preséntalo en el organigrama de la compañía)

3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

3.7 Condiciones de Trabajo

3.8 Entrenamiento

3.9 Competencias

3.10 Responsabilidades

3.11 Deberes

3.12 Riesgos del Cargo

4. Características de la Práctica

4.1 Justificación:

4.2 Objetivo General:

4.3 Objetivos Específicos

5. Informe Ejecutivo:

6. Aportes a mi Formación Personal

7. Aportes a mi Formación Profesional

8. Conclusiones

9. Recomendaciones

10. Bibliografía

11. Webgrafía

12. Anexos

Índice de Ilustraciones

Índice de Tablas

Causación: Realización del ingreso de una factura al sistema. Cada factura se debe causar con su respectiva cuenta contable.

HBL: El house Bill of lading, es un conocimiento de embarque, emitido por un intermediario de transporte, e incluye toda la información del envío.

Agente de aduanas: Persona profesional y capacitada, con el conocimiento necesario para manejar los trámites aduaneros necesarios para el ingreso de las mercancías al territorio aduanero nacional.

Transportista: Empresa conformada por agentes de carga, los cuales se encargan de la logística de los transportes tanto nacionales como internacionales.

Cotización: Documento o solicitud en la cual se evidencia el valor e información acerca de los productos de los cuales se solicita.

Requisición: Solicitud realizada, para generar una cotización de ciertos productos en específico.

Courier: Envíos realizados por empresas de mensajería, los cuales deben cumplir ciertas condiciones.

Odo: Plataforma interna de la compañía Empaquetaduras y Empaques S.A, la cual evidencia

los módulos de trabajo de las diferentes áreas de la compañía.

Nacionalización: Proceso en el cual la mercancía queda ingresada al sistema, luego de realizar todas las verificaciones pertinentes de manera interna.

DIM: La declaración de importación, es el documento emitido por la dirección de impuestos y aduanas nacionales, el cual evidencia toda la información tanto de la importación como de los productos que vienen en la misma.

OC: Orden de compra, es el documento emitido por la compañía, donde se evidencia los productos y precios que el cliente desea adquirir.

Cuenta contable: Como su nombre lo indica, es la cuenta a la cual se debe clasificar cada ítem a causar de las facturas.

Partida arancelaria:

Aprehensión: Acción que realiza la aduana o el organismo pertinente, cuando las mercancías no cumplen con las normas establecidas para su correcta legalización.

Liberación: Acción a la cual se le aplica a las cargas que cumplen con toda la normativa establecida por los entes encargados de hacer su respectiva revisión.

ETA: Estimated Time of Arrival, es la fecha estimada de llegada de la mercancía.

ETD: Estimated Time of Departure, es la fecha estimada en que la carga saldrá de origen.

Incoterms: International commercial terms, son términos de negociación los cuales son pactados en las negociaciones previas, los cuales determinan las responsabilidades de las partes.

Ew Works: Término de negociación el cual le da toda la responsabilidad al importador, desde que la mercancía sale de la fábrica del vendedor, hasta su llegada a origen.

Free On board: Término de negociación el cual determina que la mercancía será entregada en puerto y cargada en el buque.

Arancel: Un arancel es un impuesto o gravamen que se aplica solo a los bienes que son importados o exportados.

Manejos: Valor que se cobra en los pedidos Courier, este se da por concepto del manejo de la carga por parte de la empresa transportadora.

Fletes: Valores que se dan por conceptos de transporte, tanto internacionales como nacionales, este siendo el valor total pagado por la operación.

TRM: Tasa representativa del mercado, es el valor que se le da al peso en relación con el dólar americano. Este valor es emitido por el Banco de la República.

E&E es una empresa que hoy en día genera valor tanto fuera como dentro de ella, esto gracias al valor que se le da al trabajo realizado, la compañía lleva casi 50 años de experiencia en el

mercado, formando y mejorando cada día a sus colaboradores, su proceso lleva años reinventándose, para así seguir siendo líderes en el mercado en un segmento el cual cuenta con una competencia bastante alta, su constante cambio y adaptación a las constantes variantes que el mercado ofrece hoy en día, le ayuda a seguir demostrando su experiencia. E&E como agencia de prácticas, demuestra que el inicio de todo puede ser crucial para trazar un camino profesional, demostrando a los aprendices las formas más eficientes de realizar tanto sus funciones como otras actividades, dando así inicio a una vida profesional llena de retos y cosas por aprender en este mundo de los negocios internacionales.

El proceso productivo de la empresa desde la importación, generación de pedidos y generación de órdenes en la empresa se realiza a través de la plataforma Odoo, que agrupa diferentes módulos y submódulos para facilitar la gestión. Cada colaborador debe generar "Requisiciones", las cuales son fundamentales para el trámite de órdenes. El proceso estandarizado asegura la correcta gestión de pedidos y maximiza la rentabilidad, garantizando que la empresa maneje adecuadamente sus importaciones y operaciones de venta. La claridad en cada etapa es crucial para minimizar riesgos y asegurar un flujo efectivo de productos desde la requisición hasta la entrega al cliente final. Esto así demostrando su organización y la constante importancia de que todas las áreas se complementen sus funciones entre sí.

Introducción:

Empaquetaduras y Empaques S.A, es una empresa la cual busca seguir aumentando su reconocimiento a nivel nacional, al ser el distribuidor más grande del país, de marcas especialistas en sus rubros, uno de ellos es la especialización en el sellado de fluidos, en la cual

E&E, busca destacarse por encima del resto.

La influencia de empresas como esta, y de esta magnitud, nos hace mirar la realidad desde adentro y de cómo se manejan las situaciones internas de las empresas que generan, empleo, valor agregado y un cambio generacional a la economía colombiana, la cantidad de conocimientos y experiencia que le genera a sus empleados, una empresa líder con más de 50 años en el mercado, es invaluable, además de dejar una huella sobre cómo es que en realidad funcionan las empresas de este calibre.

Las áreas encargadas de cada uno de los procesos, trabajan en conjunto para el bien común y de la empresa, la responsabilidad de las funciones que cada persona en la compañía, vienen ligados tanto de experiencia como de características esenciales de cada colaborador en el proceso, los roles que tanto la empresa como los colaboradores, es de generar en el mercado una satisfacción hacia el cliente final, con buenos tiempos de entrega, compromiso y sobre todo cumplimiento, lo cual le da status.

E&E es una empresa que con una estructura organizacional que nos permite afrontar los continuos desafíos del mercado. Somos líderes en el desarrollo de proyectos de ingeniería con altos estándares de calidad para aquellas empresas que están en constante búsqueda de la mejora continua o procesos de expansión, proveemos soluciones Integrales que van desde suministro de equipos, comercialización de insumos para mantenimiento industrial, producción de piezas especiales, hasta elementos de protección personal para sus empleados. Toda esta experiencia acumulada y los procesos que se llevan a cabo generan para las prácticas empresariales un valor agregado inmenso, además de una

experiencia que aporta tanto a mediano como a largo plazo para la formación de una futura vida profesional.

1. Antecedentes

Con la intención de materializar la idea de crear una empresa prometedora para el futuro de la industria, el doctor Jaime Molina Vélez propone en una junta administrativa de almacenes JJ la posibilidad de desarrollar y proyectar lo que de ahí en adelante sería ferretería JJ.

Extiende su idea a tres jóvenes empresarios que contaban con los conocimientos suficientes, pero con poca experiencia en el campo de los negocios, ellos fueron: León Darío Restrepo Posada, José Alonso González López y Alirio Jaramillo Gómez.

Luego de varios análisis sobre las expectativas de la empresa se llegó a una conclusión: "En un futuro, las ferreterías en general iban a perder importancia, no a desaparecer, debido a la información de empresas especializadas en cierto tipo de líneas" (Alirio Jaramillo Gómez)

Empaquetaduras y Empaques S.A. es la compañía especialista en sellado de fluidos más importante de Colombia y una de las más reconocidas en Latinoamérica por su seriedad y su amplia gama de productos.

Fue creada en la ciudad de Medellín en el año 1975, donde hoy por hoy permanece su sede principal y se ha extendido por todo el territorio nacional.

2. Empresa Objeto de la Práctica

2.1 Objeto Social

Importación, comercialización y distribución en el mercado nacional, de bienes y servicios y de empaquetaduras y empaques de cualquier material, así mismo los accesorios, repuestos, materias primas, artículos complementarios o similares y, en general, complementos, partes y piezas sueltas relacionadas de alguna forma con las líneas antes mencionadas.

Fabricación de empaquetaduras y empaques en cualquier material y para todos los usos y aplicaciones, reparación de elementos y equipos para sellado y prestación de todo tipo de servicios relacionados con el sellado de fluidos.

2.2 Misión

Ser la compañía de mayor preferencia ante nuestros clientes, preferencia sustentada en la calidad de nuestros productos, la seriedad comercial, la confiabilidad y liderazgo de las marcas que representamos, al igual por la calidad humana y competencia del personal que tenemos.

Contamos con estrategias que inspiran nuestra gestión de seguridad, salud en el trabajo y ambiente, somos una compañía que permanentemente está innovando y mejorando.

2.3 Visión

Ser el proveedor y mantenernos como aliados estratégicos preferidos por los clientes y el comercio colombiano, por nuestra amplia gama de soluciones de productos y servicios para la industria.

2.4 Valores Corporativos

Solidaridad

En Empaquetaduras y Empaques S.A. Trabajaremos por entender el bien común para todos,

interesarnos por los demás por una causa justa.

Lealtad

En Empaquetaduras y Empaques S.A. tendremos conciencia de lo que hacemos, haremos todo aquello de lo cual no hemos comprometido.

Honestidad

En Empaquetaduras y Empaques S.A. Se establecerán vínculos de sana convivencia entre las relaciones humanas, basados en el fundamento de la verdad y la confianza.

Responsabilidad

En Empaquetaduras y Empaques S.A. Daremos cumplimiento a las obligaciones, tendremos cuidado en la toma de decisiones y estaremos comprometidos para actuar de forma correcta.

Respeto

En Empaquetaduras y Empaques S.A. trabajamos respetando a las personas, las ideas, la consideración y valoración especial que se tiene por algo o alguien, con el fin de lograr buenas relaciones interpersonales.

Legalidad

En Empaquetaduras y Empaques S.A. Velaremos por el cumplimiento de la Constitución, las leyes, normas, políticas, reglamentos, y controles que las autoridades competentes y la organización adopten para la regulación de las actividades que desarrollamos.

2.5 Objetivos Estratégicos

Empaquetaduras y Empaques S.A. reconoce la importancia de generar alianzas estratégicas con proveedores tanto nacionales como internacionales, su principal misión es generar valor tanto a los productos como a los servicios, la atención al cliente y el cumplimiento juegan un papel importante en la creación de lazos proveedor - cliente, los cuales, a corto o largo plazo, generará una cierta confianza, además de que también genera lealtad.

Empaquetaduras y Empaques S.A. apuesta hoy en día por un cambio generacional interno, el cual viene promoviendo de una manera positiva, las gestiones y actividades internas, ayudando al crecimiento de la empresa área por área para poder alcanzar las metas planteadas.

Empaquetaduras y Empaques S.A. está comprometida y va en pro de buscar permanentemente los medios para disminuir su impacto en el medio ambiente, se dispone de la Política de Gestión Integral la cual incluye todas las disposiciones a implementar al interior de la organización, adicional se cuenta con programas de gestión de residuos sólidos, uso adecuado del recurso hídrico, uso eficiente de la energía y todo lo que potencialmente pueda afectar.

2.6 Rol Comercial

Empaquetaduras y Empaques S.A. Es una empresa colombiana fundada en 1975, contamos con una estructura organizacional que nos permite afrontar los continuos desafíos del mercado.

Somos líderes en el desarrollo de proyectos de ingeniería con altos estándares de calidad para aquellas empresas que están en constante búsqueda de la mejora continua o procesos de expansión, proveemos soluciones Integrales que van desde suministro de equipos,

comercialización de insumos para mantenimiento industrial, producción de piezas especiales, hasta elementos de protección personal para sus empleados.

Empaquetaduras y empaques S.A. tiene una amplia gama de productos y servicios, los cuales son los siguientes:

- Suministro y adecuación de pisos firmes permeables; amigables con el medio ambiente, los cuales aportan puntaje para certificación LEED.
- Suministro y aplicación de recubrimientos para superficies.
- Servicios de mantenimiento de estructuras.
- Protección pasiva contra fuego.
- Diseños, desarrollos e implementación de soluciones formuladas a demanda según el desempeño deseado.
- Planes de mantenimientos predictivos, preventivos y correctivos para equipos rotativos.
- Suministro y adecuación de mecanismos de protección para actividades de alto riesgo; trabajo en alturas, espacios confinados.
- Instalación y recubrimiento de pisos industriales.
- Suministros e instalación de estructuras en fibra de vidrio.
- Demarcaciones de áreas.
- Suministros e instalación de Equipos de Bombeo.
- Suministros, instalación y mantenimiento de Redes contra incendio.
- Instalación de cintas antideslizantes.
- Empalme de bandas transportadoras (en frío, caliente y mecánico).
- Aplicación y suministros de pinturas industriales.

- Diseño e instalación de aislamientos térmicos.
- Suministro y reparación de sellos mecánicos.
- Calibración y mantenimiento de equipos de medición de gases de la marca MSA.
- Servicio de recertificación y mantenimiento de equipos retráctiles de las marcas 3M, DBI SALA Y PROTECTA.
- Diseño, Instalación y certificación de sistemas para trabajos seguros en alturas.
- Inspecciones periódicas a trajes encapsulados o nivel A.
- Inspección de Arnés, eslingas y puntos de anclaje portátil.
- Pruebas de ajuste y talla de los respiradores con mantenimiento (Pruebas cualitativas y cuantitativas).
- Cursos de Alturas con certificación extensiva:
 - Inspector de Equipos
 - Persona Competente
 - Persona Calificada
 - Espacios Confinados
 - Rescate Industria

3. Agencia Objeto de la Práctica

(Acá se coloca la razón social de la compañía completa con logo)

Empaquetaduras y empaques S. A



3.1 Cargo Desempeñado

Aprendiz de comercio exterior

3.2 Perfil del Cargo

El aprendiz de comercio exterior es la persona encargada de apoyar el proceso tanto de ingreso como de salida de mercancías realizada por parte de la compañía, desempeñando varias funciones tanto administrativas como logísticas, las cuales son esenciales para el desarrollo de las actividades comerciales, que van de la mano de la importación de ciertos productos o materiales, los cuales cumplen tanto una función comercial como productiva dentro de la empresa.

3.3 Objetivo del Cargo

El objetivo principal del cargo radica en la importancia de tener cada detalle de lo que él mismo pide, el aprendiz de comercio exterior forma parte esencial del apoyo a las personas que trabajan en esta área, siendo un apoyo tanto logístico y administrativo, al cual se le delegan tareas y responsabilidades dentro de la compañía las cuales son muy importantes para el funcionamiento de la misma, además de ayudar a que la forma en cómo la compañía se desempeña en esta área, siga comportándose de una manera uniforme y fiel a su comportamiento habitual.

3.4 Funciones Para Realizar (revise si la organización tiene creado el cargo y pregunte por el manual de funciones del aprendiz)

Funciones del Aprendiz de comercio exterior:

Las funciones cada día van evolucionando a medida en que la persona encargada de desempeñar las mismas, va adquiriendo más responsabilidades a medida que pasa.

Las funciones a realizar son:

- Causación de todo tipo de facturas referentes al proceso de importación de los productos.
- Seguimiento a las importaciones programadas vía Courier.
- Elaboración de informes relacionados con el área (Informe de mercancía en vía, actualización de listas de precios, etc.)
- Registro diario de las divisas al sistema Odoon (dólar y euro)
- Cotización de transportes tanto nacionales como internacionales.
- Revisión de documentación internacional para el procedimiento de los transportes (HBL - HAWB)
- Seguimiento por medio de correo electrónico de las actualizaciones de las importaciones.
- Programación de importaciones por medio de envíos courier.
- Gestión documental de toda aquella información y documentación referente a las importaciones ya nacionalizadas.
- Apoyo de documentación hacia las otras regionales de la compañía, tanto en envío como en retroalimentación de importaciones en curso. (Envío de fichas técnicas, hojas de seguridad y certificados de calidad de los productos.)
- Realización de pagos para compra de divisas, en conjunto con contabilidad y apoyo de la parte financiera con sellos y revisiones para la correcta realización de los mismos.
- Envío de documentos sellados y firmados por la coordinación de comercio exterior, para el pago de las facturas correspondientes a los procesos de nacionalización, realizados por el área de

tesorería.

- Constante seguimiento de los informes de recepción de las mercancías entrantes a bodega.
- Envío y recepción de documentos originales por parte de los Shipper's o proveedores, para la correcta nacionalización o subsecuente archivo de los documentos originales enviados.

3.5 Relación con otros Cargos (preséntalo en el organigrama de la compañía)



3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

Las herramientas y equipos suministrados por la compañía para la ejecución del cargo, parten desde un teléfono fijo, para la constante comunicación tanto con las diferentes áreas de la sede con la cual se desarrolla las funciones, como con las otras regionales a las cuales se les brinda apoyo y retroalimentación de los procesos en curso, además de contar con un equipo de cómputo adaptado para realizar todas la funciones de manera proactiva, contando con todas las herramientas ofimáticas y desarrollo primordiales para la realización de los cargos en cuestión.

3.7 Condiciones de Trabajo

Las condiciones de trabajo se dan bajo el acuerdo contractual pactado.

El horario de trabajo es fijo de 7am a 5pm, contando con una hora de almuerzo programada a las 12pm, además de contar con instalaciones de muy buena calidad, pausas activas constantes, instalaciones en buen estado, con todas las comodidades justas para el correcto desarrollo de las

actividades laborales diarias.

3.8 Entrenamiento (indica el tiempo, las personas que te capacitan y temas específicos)

Cada una de las áreas de la compañía, realizan una capacitación acerca del desempeño de cada

área:

- Seguridad y salud en el trabajo
- Gestión humana - **María Paula Rueda**
- Atención al cliente (Temas de portafolio y productos ofrecidos por la compañía) - **Fernando Barrientos**
- Sistemas (Funcionamiento de los equipos de trabajo) - **Jaime**
- Comunicación - **Juan José Henao**
- SAGRILAF - **Leidy Durán**
- Comercio Exterior - **Daniela Gomez/Evelin Mazo**

3.9 Competencias (habilidades y destrezas que debes certificar para iniciar sus funciones)

- **Conocimientos básicos en términos internacionales de negociación de comercio (INCOTERMS),**
dominio de estos términos de negociación, los cuales pactan responsabilidades y riesgos para ambas partes de la negociación.
- **Competencias básicas en contabilidad,** bases necesarias para cumplir la función de causar las facturas, además de tener claridad en cuanto a precios, tipos de cambio, rentabilidades, cantidades, etc.
- **Competencias ofimáticas,** indispensables para la realización de informes afines a las funciones a

realizar, además de manejo de plataformas digitales.

- **Conocimientos básicos en legislación y normatividad**, competencias básicas en conocimiento de la normatividad vigente, esencial en temas aduaneros.
- **Conocimientos básicos en idioma extranjero (Ingles)**, la comunicación con los proveedores es esencial, además de llevar una idea de internacionalización de la compañía, la constante comunicación en el idioma extranjero fortalece lazos entre proveedor y cliente.

3.10 Responsabilidades (las actividades fundamentales que debes tener catalogadas como primordiales, porque la no realización puede afectar el desempeño de la organización)

La gran mayoría de las funciones son responsabilidades esenciales, ya que cumplen una función importante en temas de contabilidad, logísticos y de ventas.

El ingreso de las facturas, su seguimiento y contabilización es esencial para la organización mes por mes, además de ser primordial para que las mercancías entrantes, que deben nacionalizarse, se puedan realizar sin ningún problema.

Además del constante apoyo y colaboración, con las otras sucursales de la compañía, las cuales cuentan con apoyo desde la sede principal.

3.11 Deberes (las demás actividades complementarias)

Estas actividades complementarias también son consideradas importantes, tanto para generar colaboración como para seguir trabajando en el funcionamiento correcto y adecuado de la compañía, el apoyo a diferentes áreas genera valor entre los diferentes “engranajes”, el seguimiento de las constantes retroalimentaciones que se hacen dentro de la compañía o áreas involucradas también hace parte de estas tareas complementarias, ya que ayudan a generar un contexto sobre la situación actual en la que se encuentra la compañía.

La compañía inculca valores de responsabilidad y compromiso, su constante interés en que las personas que trabajen ahí siempre tengan ese valor agregado y conocimientos directo o indirectamente involucrados con su función o de carácter general, es primordial para la compañía, la constante participación en capacitaciones tanto internas como externas se gesta como un deber para complementar estos conocimientos acerca de los mismos objetivos que plantean las mismas.

- **Participar en las capacitaciones previstas por la compañía:** La compañía cada día se esfuerza en generar valor, y la continua capacitación de sus colaboradores, realizando capacitaciones tanto afines como no afines directamente a las funciones realizadas por las personas que aportan en cada uno de los procesos de la compañía.
- **Generar relaciones de valor cliente/proveedor:** Las relaciones tanto con las entidades como con los clientes son esenciales, llevar un correcto relacionamiento, demostrando los valores de la compañía y los años de experiencia en el mercado.
- **Seguir el reglamento interno:** Cada compañía tiene sus códigos y reglas, es un deber como colaborador de la empresa, llevar este al pie de la letra, cumpliendo con cada una de ellas, así demostrando una responsabilidad con las normas, como también con la compañía y todas las personas que la forman.

3.12 Riesgos del Cargo (ante sanciones, aprehensiones, etc.)

Existen riesgos latentes en la gran mayoría de las funciones del cargo, riesgos los cuales pueden llegar a ser tanto internos como externos (derivando igualmente en riesgos internos), estos podrían ser tanto legales como monetarios, un ejemplo de los internos, puede ser la constante contabilidad de las facturas comerciales (proveedores, internacionales, nacionales, agencia de aduanas, etc.), el incorrecto ingreso de las mismas, genera “descuadres” en la contabilidad de la empresa, ya que cada ítem que se discrimina en las facturas lleva una cuenta contable interna, la cual va directamente a la plataforma Odoo (plataforma interna de la compañía), otro de los riesgos es en el momento de revisar los documentos de transporte internacional (HBL o HAWB), ya que según regulaciones aduaneras colombianas, estos deben tener unos aspectos cruciales para el pertinente ingreso de la mercancía declarada en el mismo documento, el incorrecto diligenciamiento deriva en extra costos por la corrección de la información incorrectamente diligenciada y por ende la generación de demores en el proceso de nacionalización de la mercancía, extra costo que no están contemplados a la hora de realizar el pedido de la mercancía.

- **Descuadre contable**, este es un riesgo que todos los días se debe asumir, ya que la causación de las facturas se debe de hacer en el menor tiempo posible con el fin de agilizar la nacionalización de la mercancía. Un error en una cuenta contable puede causar un descuadre en las diferentes cuentas

contables de la compañía y por ende en la nacionalización del producto.

- **Sanciones o aprehensiones**, este riesgo se debe a la meticulosidad con la que se debe realizar el proceso aduanal de la mercancía, esto parte desde la revisión de los documentos de transporte internacional en los cuales se declara que tipo de mercancía va a entrar, la claridad en estos es indispensable, como también su precisión con base a los documentos enviados por el proveedor. Un dato que coincida o esté diferente a los documentos emitidos a la aduana puede derivar en el riesgo mencionado.

- **Pérdida de clientes y relaciones estratégicas**, el debido cumplimiento de la obligación es esencial, ya que, si no se llega a realizar una entrega de los productos a tiempo, esto puede derivar en además de una pérdida del valor del compromiso hacia los clientes, puede derivar en una pérdida económica para la compañía como también de pactos realizados para el beneficio mutuo entre ambas partes.

- **Retroceso en el proceso productivo de la compañía**, este riesgo deriva de la combinación de todos los anteriores, todos van de la mano para el correcto funcionamiento de la compañía, todos estos riesgos derivan en que la compañía internamente pase por una situación crítica en temas tanto financieros como administrativos.

4. Características de la Práctica

4.1 **Justificación:** la justificación es un ensayo que argumenta la importancia del desarrollo del proceso

de práctica. Esa argumentación debe estar basada mínimo en dos aspectos: el aspecto de aplicación del conocimiento, es decir la importancia para el estudiante y el aspecto social o empresarial, es decir la importancia para la empresa.

(Debe realizarse como mínimo en dos hojas, tipo ensayo y excelente redacción)

Las prácticas empresariales para un estudiante en proceso de finalizar su proceso educativo es primordial para el inicio de su formación como profesional, ahí es donde se forjan conocimientos tanto aplicables como de causa, salir a un entorno del cual aún no se había experimentado anteriormente, pero relacionado a lo aprendido, es bastante interesante, ya que se van aclarando cosas de las cuales se tiene una percepción diferente a como se comporta en la práctica, esto nos hace ver la realidad de salir al mundo laboral después de haber estado tantos años, ensañados en la teoría y de cómo desde el papel y las anécdotas contadas el mundo de los negocios funciona, pero la realidad es diferente, y este golpe de realidad es uno de los factores que más importan a la hora de realizar unas prácticas empresariales, cada compañía se mueve e ingresa al mercado de maneras diferentes, con procedimientos diferentes y con intereses diferentes.

Para la empresa el practicante es una persona que entra como un apoyo al proceso, ya que al estar involucrado en un proceso de aprendizaje, la importancia de ser alguien polivalente ayuda a que esté inmerso en cuanta cantidad de procesos le sea posible para mejorar su formación, la empresa se encarga en formar profesionales integrales y capaces, con sentido de pertenencia por lo que se hace y pasión, el inicio es complicado para ambas partes, ya que el tema de capacitar y de que se dé una idea clara de cómo funciona todo, es agobiante, por un lado en el sentido de recepción y de cómo la idea llega a oídos de la persona interesada, y que esta sepa y obtenga el mismo sentido de pertenencia sobre lo que recibe del locutor.

En conclusión, ambas partes generan un significado de valor distinto, pero no muy alejado al principal, el cual es generar un proceso de mejora y apoyo mutuo, en el cual ambas partes se vean beneficiadas, tanto en el sentido de aprendizaje, como en el sentido de inculcar valores corporativos y de apoyo mutuo.



4.2 Objetivo General: el general; es el eje central o hilo conductor del proyecto; entonces el asunto debe estar claro en todo el proyecto y puede tener como referencia la necesidad inicial de la empresa o / y objeto de estudio.

(Este objetivo es con relación a la descripción que usted va a realizar en el punto 5 que es el informe ejecutivo)

El objetivo general es claro, las prácticas empresariales buscan la formación de profesionales capacitados y listos para afrontar los retos que proponen los mercados internacionales y su funcionamiento, además de evidenciar y de generar valor a las funciones a realizar dentro de la compañía, esto hace que se forje un carácter y una responsabilidad por lo que se está trabajando, los negocios internacionales son un mundo lleno de variedad y de retos, cada compañía funciona de manera distinta, así como también lo hace tanto los clientes como los proveedores, E&E es una empresa que tiene como objetivo seguir liderando en el mercado, gracias al trabajo de sus colaboradores, lo cual al ser líderes representa un reto para todas las personas que hacen posible el funcionamiento de la misma, el objetivo es claro, estar al nivel que tanto la compañía, la competencia y el mercado exige.

4.3 **Objetivos Específicos** (se formulan por cada actividad que desarrolla en la empresa, **teniendo en cuenta las funciones principales cómo mínimo debe tener de 5 a 6 objetivos específicos**)

Los objetivos específicos deben convertirse en ejes articuladores de la intervención

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Seguir siendo líderes en el mercado, dando a conocer una oferta de valor, tanto con procesos ágiles y claros, además de demostrar competitividad en las diferentes formas de sobresalir en el mercado.
- Continuar fomentando las alianzas estratégicas con proveedores en el exterior, paso importante para darse a conocer en el mercado internacional, y además de generar confianza y lealtad, que construya el buen nombre de la compañía tanto nacional como internacionalmente.
- Fomentar una cultura de responsabilidad y compromiso, realizando oportunamente las labores necesarias para el cumplimiento de las obligaciones a tiempo, tanto con proveedores como con clientes.
- Expandir las opciones, investigar nuevos mercados, abrirse a nuevas posibilidades de negocio, que beneficie mutuamente a las partes, además de tener claro las expectativas generadas de la compañía con base a las metas tanto a medio como a largo plazo.

5. Informe Ejecutivo: debe tener la teoría soporte de toda la intervención. Se presenta aquí una descripción detallada de cada objetivo específico que planteó con fundamentación teórica según la ley (puede agregar pantallazos y documentos)

Antes de finalizar el punto cinco debe construir la propuesta de valor para la empresa, luego de haber realizado las operaciones asignadas describa cómo se podría optimizar el proceso para prestar un mejor servicio al cliente.

El proceso de pedidos y generación de órdenes tanto para producción, clientes, ventas, asesores

internos – externos y las demás regionales, deben cumplir con un proceso específico de generación de "Requisiciones", las cuales son generadas por todos los colaboradores de la empresa, estas se encuentran alojadas en la plataforma Odoo, la cual cuenta con varios módulos, estos módulos cuentan con submódulos, en los cuales se encuentran la gran mayoría de procesos a realizar dentro de la compañía, continuando con el proceso, los pasos a seguir para la generación de pedidos tanto nacionales como internacionales es el siguiente:

- 1. Creación de la requisición:** Cada asesor debe crear estas requisiciones en el módulo de Compra interna ventas, en la cual se alojan todas las requisiciones creadas, a las que se les debe dar trámite.
- 2. Creación de pedidos al cliente (PC):** Al crear la requisición, esta debe estar respaldada por un pedido al cliente o PC, el cual se aloja en el módulo de ventas, ya que es el consolidado de la negociación realizada entre el asesor interno y el cliente.
- 3. Creación de REQS (Cotización):** El término REQS nace del término REQ, su diferencia es que el REQ es de carácter interno y es solamente el pedido a realizar, el REQS significa que el asesor solicita una cotización de este producto en específico y necesita que se le sea solicitado al proveedor el valor de la mercancía solicitada en el REQ.
- 4. Respuesta y trámite de las REQ:** Las REQ son la puerta de entrada al trámite, con ellas sabemos que mercancía está siendo solicitada, y son tramitadas de una manera distinta dependiendo de cómo el asesor que la creó le dio manejo a la requisición, estas se pueden tramitar de dos maneras:
 - **Cuando solamente se cuenta con PC,** cuando la REQ cuenta solamente con el pedido al cliente, al momento de revisar la rentabilidad del pedido y que, si sea acorde, esta rentabilidad se realiza

con el precio unitario registrado en la última nacionalización del producto en cuestión.

- **Cuando se cuenta con PC y REQS**, cuando la REQ cuenta con ambos pasos tanto pedido como cotización se realiza una paridad REQS vs PC para poder analizar la rentabilidad, se utiliza el costo del proveedor evidenciado en la REQS (Cotización) y el precio de venta evidenciado en el PC (pedido del cliente)

IMPORTANTE: La rentabilidad para los productos importados debe de ser mayor al 20% por política interna, ya que se es consciente de los riesgos o posibles extra costos que conlleva la importación de productos.

- 5. Creación de OC (Importaciones):** Al haber realizado el análisis de las requisiciones y evidenciar que es posible proceder con las mismas, se realiza la aprobación del pedido desde la REQ, la cual automáticamente genera la orden de compra relacionada al pedido, discriminando las cantidades evidencias en la REQ, ahí se procede a realizar la modificación de la orden de compra acorde al proveedor al cual se le realizara la compra de los productos y a los datos internos que se deben evidenciar en esta orden (Sucursal, No de pedido de importación, tiempo de entrega, etc.)
- 6. Creación y/o modificaciones de pedidos (Importación):** Al momento de generar las órdenes de compra, se es necesario analizar algunas variables, como lo es el proveedor, el tipo de importación por el que se traerá y si es consolidado o no (El consolidado consta en acumular una cantidad considerable de productos de un proveedor para poder cumplir con un mínimo de compra establecido internamente), si la importación no se manejara bajo consolidado, el pedido procede a crearse específicamente para la REQ tramitada y bajo la nueva orden de compra generada por la misma, en caso de ser bajo consolidado y ya se encuentra creado un pedido para ese proveedor al cual se le está generando el pedido, únicamente se relaciona esa orden de

compra al pedido correspondiente al consolidado, sin la necesidad de crear un pedido completamente nuevo para ese producto únicamente.

- 7. Envío de OC al proveedor:** Al haber cumplido con los pasos anteriormente mencionados y tener la orden de compra confirmada, se procede a enviar esta misma al proveedor, para así “Oficialmente” iniciar con el proceso de importación del material, el cual, al momento de enviarse la orden de compra al proveedor, este confirmara la orden, acto seguido enviara documentos asociados al pedido, inicialmente la orden de confirmación de que el pedido ya está en fabricación, además de que confirmara tiempo de producción del producto o productos (En caso de no tenerlos en stock).
- 8. Solicitud de cotización internacional:** Al momento en que el proveedor confirma que la orden esta lista para despachar, se procede a realizar la cotización de transporte internacional a los agentes o transportistas, solicitud de cotización enviada vía correo electrónico, la cual debe estar compuesta por el peso, dimensiones, tipo de carga, embalaje, lugar de origen y destino, y el termino de negociación pactado con el proveedor.
- 9. Proceso aduanero:** Al momento en el que la carga salga de origen, se deberá establecer comunicación directa con la agencia de aduanas, ente encargado de apoyar la entrada de la carga al TAN, realizando las validaciones correspondientes a la norma y a los estatutos aduaneros establecidos para el correcto ingreso de la mercancía, realizando peticiones vía correo electrónico, para la validación de documentación, estatus de la carga, bodegajes, manejos en puerto, proceso de liberación, etc.
- 10. Solicitud de cotización transporte nacional:** Al terminar el proceso aduanero y se realiza la liberación de la carga, se procede a cotizar el transporte interno, desde el puerto o aeropuerto al cual arribó la carga, hasta la regional para la cual está destinada la carga.

- 11. Causación de facturas afines a la importación:** A medida de que el proceso avance, y cada una de las partes involucradas realizan sus labores, se emiten las facturas correspondientes a las acciones realizadas por cada una de las compañías asignadas a cada función, estas facturas se deben ingresar en la plataforma Odoo, en el módulo de contabilidad, este módulo cuenta con un tablero contable únicamente para las facturas afines a las importaciones de estos pedidos, al finalizar cada importación para poder realizar la nacionalización y el ingreso de los materiales, se debe causar la totalidad de las facturas emitidas por las partes durante el proceso de importación.
- 12. Nacionalización:** La nacionalización es el último paso del proceso, este proceso es realizado por la asistente de comercio exterior, la cual realiza el ingreso a la mercancía, posteriormente, el pedido a nacionalizar se debe revisar con el área de contabilidad, para estar seguros de que los valores si quedan conciliados y sin ningún error.

6. Aportes a mi Formación Personal

La práctica empresarial, de forma personal, aporta carácter y un sentido de la responsabilidad mucho mayor, el enfrentar un reto laboral, el cual es muy distinto a los retos estudiantiles enfrentados durante el proceso de formación, este reto saca a relucir la capacidad de tener una responsabilidad mayor, además de darnos un preámbulo de lo que la vida profesional puede llegar a ser, esto prepara y ejercita la mente de una manera en que se ve más claro cómo funciona y se maneja el mundo desde otra perspectiva mucho más interna, las dificultades no se convierten en un obstáculo, se convierten en un aprendizaje, de el que día a día se debe fortalecer, además de también demostrar que en este tipo de experiencias también hay altos y bajos, en los cuales la motivación juega un papel fundamental, en conclusión, lo anteriormente mencionado, nos demuestra que esto aporta un valor muy significativo a nivel personal, el cual

puede ser crucial para un futuro.

Habilidades blandas: El trabajo en equipo y la comunicación en este proceso de practica empresarial son esenciales, ya que forma un vínculo de confianza en el equipo de trabajo, las dificultades se pueden presentar a diario, esto deriva en la necesidad de en ciertos casos comunicar la necesidad tanto de colaboración y de apoyo en cualquier dificultad que se presente en el proceso, esto ayuda a ese fortalecimiento del apoyo mutuo.

- **Adaptabilidad,** esta habilidad es esencial para un futuro profesional en el cual, cualquier cambio brusco no pueda ser impedimento para seguir realizando las funciones de manera rutinaria, esta habilidad aporta el poder de aprender de una manera mas acelerada y que cualquier cambio no se convierta en un obstáculo, si no, en una rutina.

- **Inteligencia emocional,** reconocer, comprender y gestionar las emociones hacen parte del proceso, esta práctica aporta mucho a la madurez mental, además de aportar valor a los errores, los cuales deben verse como un aprendizaje y no como un defecto, la forma correcta de cómo comportarse ante las adversidades, ayuda a también aportar positivismo al ambiente laboral tenso que puede llegar a ocurrir con base a ciertas situaciones.

-Habilidades técnicas:

- **Agilidad en procesos:** El reconocer y estudiar la función realizada, además de haber sido capacitado en la misma, ayuda realizar de manera más fácil la misma gracias a lo aprendido.

- **Ejercicios de análisis:** El tener que analizar varias opciones para ver cual de todas es más

viable, ayuda a fortalecer la visión sobre las opciones disponibles y abre el panorama a generar nuevas opciones no tan fáciles de ver.

7. Aportes a mi Formación Profesional

Las prácticas empresariales a nivel profesional, aporta un sinfín de conocimientos nuevos, además de demostrarnos como el funcionamiento interno de las compañías debe de ser un sistema de engranes bien aceitado, en el sentido en que todos deben realizar cada una de las funciones asignadas, con responsabilidad y motivación para así salir adelante, además de aportar conocimiento, aporta experiencia, la cual es esencial para seguir forjando esa actitud que se necesita en el mundo profesional hoy en día, además de inculcar una cultura de orden y meticulosidad, los detalles pequeños cada vez demuestran que no son tan pequeños y que hasta el más mínimo detalle se debe tener en consideración, en el mundo de los negocios internacionales, cada momento cuenta.



8.

Conclusiones

Como mínimo 5, (2) del contenido del informe, (1) de experiencia que vivió en la empresa, (1) de la formación académica recibida en la universidad que le dio herramientas de manejo para tener buen desempeño como aprendiz, (1) sobre la orientación recibida por su docente asesor.

- Las prácticas empresariales, como las enuncia en este informe nos demuestra cómo estas

etapas marcan la trayectoria, y cómo forjan el carácter de la persona que vive esta experiencia, el cuerpo del proyecto, está basado en cómo las compañías forman profesionales a futuro, y cómo estos conocimientos aportan valor agregado a una experiencia, de la cual estas prácticas son el preámbulo.

- El objetivo principal de este informe, es demostrar cómo las prácticas profesionales ayudan al estudiante/practicante a fortalecer sus habilidades y conocimiento acerca de lo que aprendió en su etapa educativa, para aplicarlo de forma práctica/formativa, para después aplicar estos conocimientos, habilidades y experiencias en un futuro proceso profesional, el cual será marcado por lo aprendido en las prácticas empresariales.

- La experiencia de las prácticas empresariales, además de haber sido un reto, han sido muy gratificantes, el conocimiento y todas los procesos aprendidos ayudan a tener una perspectiva muy diferente de lo que se aprende teóricamente a luego realizarlo en prácticamente, esta experiencia además de ser enriquecedora tanto técnicamente como prácticamente, también lo fue mentalmente, ya que prepara la mente para lo que viene, además de también dar a entender que todos los procesos llevan su tiempo, y que con el pasar del tiempo, las caídas se convierten en la mejor forma de demostrar que esos errores no se pueden catalogar como errores, sino, como oportunidades de mejora, lo cual es una de las cosas más importantes que enseña esta práctica y esta experiencia vivida en Empaquetaduras y Empaques S.A.

- Las bases forjadas por la universidad fueron invaluable, esto sentó la base para poder ser aceptado en las prácticas empresariales, además de también ayudar a construir una propuesta de valor propio para el perfil de practicante, lo aprendido en el proceso educativo fue nada más y nada menos que lo más importante, para poder empezar a darle inicio a una carrera profesional

que sin lo aprendido y vivido, no tendría un rumbo o un inicio ni siquiera, cada uno de los docentes marca algo en la carrera de cada estudiante, cada conocimiento y experiencia aprendido en la universidad, también ayuda a forjar y dar preámbulo a las experiencias futuras de las personas que inician su vida profesional.

- La orientación recibida ha sido más que excelente, el acompañamiento es esencial para la persona que realiza las prácticas empresariales, además de una excelente disposición y estar atenta a cualquier duda e inquietud, y más en una experiencia formativa en la cual se generan muchas dudas acerca de temas relevantes tanto para el desarrollo de la misma y el desarrollo de las actividades propuesta para y con el fin de generar valor a la etapa vivida.

9. Recomendaciones

Construye 4, (1) para la agencia de práctica, (1) para el asesor, (1) para el líder de su proceso en la empresa, (1) para la universidad y la coordinación de práctica.

- Empaquetaduras y Empaques S.A es una empresa que además de estar bien estructurada, tiene claro sus objetivos en lo que concierne al aprendizaje y a las transiciones generacionales internas, el proceso es claro y siempre procura generar un valor de experiencia bastante práctica para los aprendices, mi recomendación es seguir fortaleciendo este proceso, dándole más apoyo a las áreas que alimenten de una manera positivo este proceso de aprendizaje y experiencia.

- El equipo encargado del área de comercio exterior en la compañía, está completamente capacitado y cuenta con una amplia experiencia en todos los temas que abarcan las funciones a realizar en esta área, no tendría ninguna recomendación para las personas que lo conforman, ya

que cumplen al pie de la letra sus funciones, además de cada día capacitarse en temas nuevos y reforzar los temas ya aplicados.

- El proceso de práctica realizado por la universidad, es bastante claro, además de brindar un excelente acompañamiento a los practicantes que inician este proceso por primera vez, además de contar con docentes capacitados, los cuales acompañan el proceso de cerca, brindando directrices claras sobre cómo desarrollar el proceso e ir avanzando y trabajando de manera constante en las actividades dispuestas por la universidad, buscando la mejora progresiva.

- El asesor de prácticas de este semestre a mi cargo la docente Yasmin Vásquez, cumple un rol esencial en el proceso de práctica empresarial, el cual cumple con total conocimiento, realiza un acompañamiento excelente, además de siempre velar por la constante mejora de la persona que realiza el proceso, esté siempre en pro de realizar retroalimentaciones que sean beneficiosas para así mejorar en los aspectos más débiles, y convertirlos en fortalezas, no tendría ninguna recomendación, el proceso es excelente además de cumplir absolutamente todas las expectativas.

9.1 Propuesta de valor

En la actualidad, uno de los principales retos que enfrentan los consumidores al adquirir un producto es la satisfacción de dos necesidades esenciales: la calidad y el precio. Sin embargo, las dinámicas del mercado, la competencia y las prácticas de precios desleales a menudo complican este equilibrio. En este escenario, el servicio al cliente toma una importancia crucial. Una atención al cliente de calidad, así como una respuesta rápida y precisa a las solicitudes, puede compensar la carencia de un precio competitivo o de una

calidad excepcional. La atención personalizada no solo mitiga estas deficiencias, sino que también aporta valor, genera fidelidad y construye una relación sólida con el cliente.

Las bases del éxito empresarial no solo residen en ofrecer buenos productos, sino en saber cómo atender a los clientes, forjar una reputación basada en la responsabilidad y mantener una cercanía constante con ellos. La experiencia del cliente se convierte así en un factor determinante, ya que una atención de calidad influye en la percepción que se tiene sobre los precios y la calidad de los productos, al tiempo que refuerza la imagen de la empresa y genera expectativas positivas y satisfacción.

En este contexto, los beneficios que puede ofrecer una empresa van más allá de un precio competitivo o de productos de alta calidad. Un excelente servicio al cliente, sumado a un proceso ágil y eficiente en la gestión de solicitudes, juega un papel fundamental en la satisfacción del cliente. Esta interacción contribuye a fortalecer la reputación de la empresa, creando una experiencia integral que trasciende la simple transacción.

Un ejemplo claro de este enfoque es EYE, que al importar productos de marcas reconocidas como 3M y Mitsubishi, asegura a sus clientes una oferta de alta calidad a precios razonables. Este compromiso no solo refleja una aspiración hacia la excelencia, sino que

también genera confianza y valor, dado que los productos son seleccionados y distribuidos cumpliendo los más altos estándares de calidad.

EYE se destaca por su propuesta de valor única, avalada por más de 49 años de experiencia en el mercado y un notable historial de cumplimiento en los últimos años. Este éxito es posible gracias a su equipo de colaboradores altamente capacitados, dedicados a brindar un servicio excepcional y a ofrecer productos que satisfacen las expectativas de calidad y precio. Las relaciones comerciales de EYE, fundamentadas en principios sólidos y una comunicación constante con sus socios estratégicos, reforzan aún más el compromiso de la empresa con la satisfacción del cliente, evidenciando su seriedad y responsabilidad en cada interacción.

La verdadera diferenciación de EYE radica en su habilidad para ofrecer un equilibrio óptimo entre calidad, precio y servicio, creando una experiencia única que fomenta la lealtad de los clientes y fortalece su posicionamiento en el mercado.

10. Bibliografía

<https://www.empaquetadurasyempaques.com/quienes-somos>

11. Webgrafía

<https://www.empaquetadurasyempaques.com/quienes-somos>

12. Anexos

Importaciones

CREAR 

 MODO TRM

No

- Solicitud Compra Interna Inventario**
- Solicitud Compra interna Ventas
- Ordenes de Compra
- Proveedores
- Solicitudes Costo Dólar

Importaciones

CREAR 

Mis Pendientes

Filtros Agrupar por Favoritos

MODO TRM

- All
- TRM del día
- TRM negociada

BANCO

- All
- Banco Occidente
- Banco Davivienda
- Banco Occidente Compensa...

LEGALIZACIÓN

- All
- Documentación
- Nada para legalizar
- En proceso

<input type="checkbox"/>	Nombre	Proveedor	Porcentaje...	Banco	Fecha	Fecha arri...	Guia	Document...	TRM Negoci...	T
--------------------------	--------	-----------	---------------	-------	-------	---------------	------	-------------	---------------	---

REQS018976

Tipo solicitud	Cotización	Fecha Solicitud	18-02-2025 11:41:27
Prioridad	☆☆☆	Fecha Tramitado	19-02-2025 07:44:00
Proveedor	EMPAQUETADURAS Y EMPAQUES S.A.	Validez de oferta	15 - Días
Vendedor		Tiempo entrega:	24 - Días
Comprador		Almacén	002 BOGOTA
Orden de Venta			

Descripción	Productos	Observacion de Compras
-------------	-----------	------------------------

ITEM 1 PRECIO POR METRO: 129.11
PRECIO UNITARIO: 30.50
TIEMPO DE ENTREGA: 8 DIAS DE FABRICACION + 15 DIAS DE TRANSITO COURIER
PRECIO VALIDO POR LA CANTIDAD COTIZADA

REQS018976

Tipo solicitud	Cotización	Fecha Solicitud	18-02-2025 11:41:27
Prioridad	☆☆☆	Fecha Tramitado	19-02-2025 07:44:00
Proveedor	EMPAQUETADURAS Y EMPAQUES S.A.	Validez de oferta	15 - Días
Vendedor		Tiempo entrega:	24 - Días
Comprador		Almacén	002 BOGOTA
Orden de Venta			

Descripción	Productos	Observacion de Compras
-------------	-----------	------------------------

FAVOR COTIZAR VIA AEREA

PC245009

Tipo de cotización	Tipo de pedido	CLIENTE
Cliente	Expiración	20-02-2025
	Fecha de la Orden	19-02-2025 09:19:18
Dirección de Factura	Concepto	02- VENTAS GRAVADAS
Dirección de Entrega	Plazos de pago	30 Días
Vendedor	Sucursal	002 BOGOTA
Orden de Compra	Almacén	002 BOGOTA
Cliente	Validez Oferta:	1 - Días
Contacto	Tiempo entrega:	24 - Días

Tablero contable

Tablero contable x Buscar...

Filtros Agrupar por Favoritos

CAUSACION DE GASTOS IMPORTACIONES

CARGAR 12 Facturas a Validar \$ 55.775.151,22
64 Facturas a pagar \$ 738.656.764,02
Crear manualmente 63 facturas atrasadas \$ 738.228.369,62
2 por revisar \$ -413.120.725,60

Categoría	Cantidad	Valor
Facturas a Validar	12	\$ 55.775.151,22
Facturas a pagar	64	\$ 738.656.764,02
Facturas atrasadas	63	\$ 738.228.369,62
Por revisar	2	\$ -413.120.725,60

Importaciones

CREAR

MODO TRM

Nombre Proveedor Porcentaje... Banco

Cotizaciones Proveedor

CREAR

Todas las SdP	28 Por Enviar	0 En espera	28 Retrasado
Mis SdP	0	0	0

Costos en Destino / CD-1

[EDITAR](#)
[CREAR](#)

Acción

1 /

Asiento Contable
 Valoración

CONCILIADO

Costo en Destino
CD-1

Fecha 11-01-2024
Aplicar Sobre Transferencias
 Órdenes de producción
Transferencias
Periodo contable 01/2024
Fecha Inicial 04-01-2024
Fecha hora Inicial 04-01-2024 15:15:59

Diario NACIONALIZACION DE IMPORTACIONES
Factura de proveedor
Concepto 999 IMPORTACIONES
Importación P.00014-2024

Costes adicionales	Ajustes de Valorización	Costos Actualizados	Costos Importación
--------------------	-------------------------	---------------------	--------------------