

MEJORAMIENTO EN EL PROCESO DE FACTURACIÓN DE LA EMPRESA TODO
ÁRBOL S.A

Andrés Felipe Castaño Carvajal

UNILASALLISTA CORPORACIÓN UNIVERSITARIA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y AGROPECUARIAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS

2021

MEJORAMIENTO EN EL PROCESO DE FACTURACIÓN DE LA EMPRESA TODO
ÁRBOL S.A.

Trabajo de grado para optar al título de Administrador de Empresas Agropecuarias

Andrés Felipe Castaño Carvajal

Asesora

María Fernanda Herrera García

UNILASALLISTA CORPORACIÓN UNIVERSITARIA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y AGROPECUARIAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS

2021

Tabla de contenido

Glosario	6
Resumen	9
Introducción.....	10
Justificación.....	11
Objetivos.....	13
Objetivo general	13
Objetivos específicos.....	13
Información de la empresa	14
Razón social.....	14
Historia de la empresa	14
Misión.....	15
Visión	16
Valores empresariales.....	16
Cargo y funciones del practicante	16
Análisis de la problemática a partir de la práctica empresarial	17
Marco teórico.....	18
Matriz DOFA.....	18
Innovación empresarial	19
Marco legal	21

Programas de facturación electrónica.....	22
Sistemas de facturación electrónica para empresas.....	23
- Trycontroller Tiendas.....	24
- Contapyme	25
Metodología.....	29
Diagnostico interno sobre los procesos realizados en la caja.....	29
Diagnostico interno sobre los procesos de la caja mediante una matriz DOFA.....	32
Resultados.....	35
Conclusiones y Recomendaciones	39
Conclusiones.....	39
Recomendaciones	40
Referencias	41

Lista de figuras

Figura 1. Cultivo de la empresa Todo Árbol.....	15
Figura 2. Cultivo de aguacate Hass	15
Figura 3. Revisión del libro diario.....	17
Figura 4. Matriz DOFA	19
Figura 5. Software TRYcontroller.....	25
Figura 6. Software ContaPyme	26
Figura 7. Software Alegra	27
Figura 8. Factura manual.....	30
Figura 9. Libro de registro diario	31
Figura 10. Factura electrónica programa ContaPyme	36
Figura 11. Registro fotográfico de reunión con empleados	37
Figura 12. Visita al cultivo de Tomate Árbol.....	38
Figura 13. Revisión cultivo de aguacate Hass.....	38

Glosario

En el siguiente glosario se encuentran términos que están definidos por diferentes estatutos y decretos que reglamentan la facturación en Colombia.

Basado en lo descrito en el Decreto 358 del 2020 se obtienen los siguientes términos (Presidente de la Republica de Colombia, 2020, Cap. 4, Artículo 1.6.1.4.1, Definiciones):

Adquiriente: Es adquiriente la persona natural o jurídica y demás sujetos que adquieren bienes y/o servicios que se encuentran obligados a exigir y exhibir la factura de venta y/o documento equivalente a la factura de venta, en lo sucesivo documento equivalente.

Consumidor o usuario: consumidor o usuario toda persona natural o jurídica y demás sujetos que como destinatario final adquiera, disfrute o utilice un determinado producto, bienes o servicios, cualquiera que sea su naturaleza para la satisfacción de una necesidad propia, privada, familiar o doméstica y empresarial cuando no esté ligada intrínsecamente a su actividad económica.

Facturador Electrónico: Es facturador electrónico el sujeto obligado a expedir factura electrónica de venta, notas débito, notas crédito y demás documentos electrónicos que se deriven de la factura electrónica de venta de conformidad con los requisitos, características, condiciones, términos y mecanismos técnicos y tecnológicos que para el efecto establezca la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales -DIAN.

Notas débito y notas crédito para la factura electrónica de venta: Las notas débito y notas crédito son documentos electrónicos que se derivan de las operaciones de venta de

bienes y/o prestación de servicios que han sido previamente facturados, asociadas o no a una factura electrónica de venta.

Proveedor Tecnológico: El proveedor tecnológico es la persona jurídica habilitada por la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN, que cumple con las condiciones y requisitos establecidos en el artículo 616-4 del Estatuto Tributario y en este Capítulo, para prestar a los sujetos obligados a facturar que sean facturadores electrónicos, los servicios de generación, transmisión, entrega y/o expedición, recepción y conservación de las facturas electrónicas de venta.

Adicionalmente, según el Decreto 358 de 2020 (Presidente de la Republica de Colombia, 2020, Consideraciones, Art. 616-1 del Estatuto Tributario) se encuentran las siguientes definiciones:

La factura de venta: o documento equivalente se expedirá, en las operaciones que se realicen con comerciantes, importadores o prestadores de servicios o en las ventas a consumidores finales. Son sistemas de facturación, la factura de venta y los documentos equivalentes. La factura de talonario o de papel y la factura electrónica se consideran para todos los efectos como una factura de venta.

Y desde el Decreto 2242 (Presidente de la República de Colombia, 2015, Art. 2, Definiciones) se define que:

Factura electrónica: Es el documento que soporta transacciones de venta de bienes y/o servicios y que operativamente tiene lugar a través de sistemas computacionales y/o soluciones informáticas que permiten el cumplimiento de las características y condiciones que se establecen en el presente Decreto en relación con la expedición, recibo, rechazo y conservación. La

expedición de la factura electrónica comprende la generación por el obligado a facturar y su entrega al adquirente.

Catálogo de Participantes de Factura Electrónica: Es el registro electrónico administrado por la DIAN, que provee información de los obligados a facturar electrónicamente dentro del ámbito del presente Decreto, de los adquirentes que decidan recibirla electrónicamente y proveedores tecnológicos, con el fin de facilitar su operatividad.

Código Único de Factura Electrónica: El código único de factura electrónica para las facturas electrónicas, corresponde a un valor alfanumérico obtenido a partir de la aplicación de un procedimiento que utiliza datos de la factura, que adicionalmente incluye la clave de contenido técnico de control generada y entregada por la DIAN.

Resumen

Este trabajo se centra en develar los aspectos vislumbrados a través de la práctica empresarial en la empresa Todo Árbol S.A, dedicada a la producción, comercialización y exportación de frutas en la región cafetera. Durante la realización de la practica fue posible evidenciar falencias en el manejo de la caja y en el proceso de facturación, debido a la falta de organización del libro de registro diario y a la inexistencia de un sistema de facturación electrónica propicio para las necesidades contables y financieras de la empresa. A partir de la identificación de la problemática fue posible establecer una matriz DOFA y a través de esta, proponer estrategias de solución que fortalecieran este espacio dentro de la empresa, analizar de acuerdo con el costo-beneficio los diferentes programas o software para la facturación electrónica. Así mismo se encuentran recomendaciones que aportan a la solución de otras situaciones que influyen en los procesos de la caja.

Palabras clave: empresa, facturación electrónica, caja, software, libro diario.

Introducción

Los cambios de la sociedad a través de los tiempos son más recurrentes y notorios gracias a los avances científicos y tecnológicos que día tras día surgen en el mundo y que impactan en gran manera el contexto social en todas sus esferas, económicas, políticas, educativas, empresariales, etc. Lo anterior, indica que en los mencionados contextos es necesario que se realicen transformaciones que propendan al mejoramiento continuo, que se adapten a los cambios globales y que respondan a las necesidades de las personas.

Por tal motivo, a partir de la práctica empresarial propuesta por la Corporación Universitaria Lasallista, dentro del programa de Administración de empresas agropecuarias, surge el trabajo aquí descrito, con el objetivo de realizar mejoras en los procesos que se llevan a cabo en la empresa Todo Árbol S.A, específicamente desde el manejo de la caja y la facturación.

Para la identificación de las problemáticas, fue necesario realizar una observación del proceso y funcionamiento de la caja y el tipo de facturación. Una vez se obtuvo la información, se realizó una matriz DOFA en la cual se establecieron además de las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas, estrategias que facilitarían las mejoras dentro de la empresa. Adicionalmente, se realizó la búsqueda de diferentes softwares de facturación, analizando los pros y los contras de cada uno, y sugiriendo a la empresa el que mejor se acomoda a las necesidades.

Finalmente, se establecen las conclusiones y las recomendaciones.

Justificación

Los procesos de globalización alrededor del mundo han hecho que las empresas de cada país o región se enfrenten a cambios y transformaciones que les permita sostenerse en el mercado, en aras de promover mejoras en los procesos de calidad, productividad y competitividad. Razón por la cual, la ejecución de la práctica empresarial dentro de la empresa Todo Árbol S.A apunta a perfeccionar la forma de facturación que actualmente se maneja, tecnificando un procedimiento que durante años se ha llevado a cabo de manera manual y que ha acarreado dificultades en la parte financiera y contable de la empresa, generando desorden en los libros de registros de ventas, retraso en las cuentas por cobrar a los clientes crédito y pérdidas de dineros injustificadas o errores de quienes manejan la caja al realizar los apuntes en un cuaderno informal.

A lo anterior se suma el hecho de que, con esta forma de facturación y manejo de caja, se dificulta la construcción de una base de datos completa ya que no se cuentan con los datos básicos de los clientes, como lo es el nombre completo, el número de identificación y el teléfono, obstaculizando una constante comunicación con estos y enfrentando a los empleados a una demorada digitalización de datos que consume un tiempo útil para otra labor.

Por otra parte, justificando la pertinencia de la práctica empresarial respecto al ámbito académico, es posible aplicar o ejecutar acciones que, desde la parte administrativa, aporten a la implementación y uso de métodos mucho más actualizados y de fácil manejo como los softwares que se encuentran tanto de forma gratuita como con licencia, para agilizar la facturación en la empresa y conseguir beneficios tanto para la organización como para los clientes.

Adicionalmente, Con el desarrollo de la práctica empresarial y la ejecución de las mejoras pertinentes en el manejo de caja y de facturación, se apuesta por generar un impacto en el ámbito económico y social que beneficie tanto al empresario y su personal como a sus clientes. Desde lo

social, no se va a presentar un desajuste en el puesto de trabajo, se va a realizar una labor más organizada, se van a evitar procesos de transcripción del cuaderno al sistema generando un trabajo más eficaz por parte de los empleados, además, se le va a generar a los clientes mayor confianza y respaldo al producto que adquieren y se van a ampliar los conocimientos por parte de los empleados acerca del manejo de nuevas herramientas contables y financieras. Por su parte, desde lo económico, se resalta que estos cambios generan orden en las cuentas por cobrar, se mantiene un balance actualizado de los egresos e ingresos de la empresa, se tiene claro el patrimonio actual, el flujo de caja, las obligaciones financieras, entre otros.

Objetivos

Objetivo general

Realizar un plan de mejora a la caja de la empresa mediante la implementación de un sistema de facturación electrónica que favorezca la gestión financiera de la empresa Todo Árbol S.A

Objetivos específicos

1. Desarrollar un diagnostico interno a los procesos que se realizan en el manejo de la caja de la empresa.
2. Mejorar el manejo de la caja y la facturación de la empresa mediante la implementación de un software.
3. Indagar sobre los diferentes software o sistemas de facturación electrónica para empresas con el fin de realizar un análisis comparativo entre estos y escoger el más adecuado de acuerdo con las necesidades de la empresa.

Información de la empresa

A continuación, se presenta toda la información sobre la empresa Todo Árbol S.A, en donde se especifica la historia, la misión y visión, los valores y los cargos y funciones de la práctica empresarial.

Razón social

Todo Árbol S.A.

Historia de la empresa

Hacia el año 2005, el señor Enoiber Castaño, fundador y actual dueño de la empresa Todo Árbol, llega a la central de abastos de la ciudad de Pereira (Mercasa), con el objetivo de ser un gran productor, transportador y comercializador de productos agrícolas de la más alta calidad. Un sueño que había iniciado años atrás con la siembra de 10 hectáreas de tomate de árbol en el municipio de Apia (Risaralda), aprovechando la altura de 2.200 metros sobre el nivel del mar, la cual era propicia para este tipo de cultivo. Además, contaba con un cultivo de banano y mandarina en Marsella. Una vez se fue dando a conocer en la central de abastos, y con gran visión, logro tener la siembra de 20 hectáreas de aguacate Hass tipo exportación en el municipio de Salamina (Caldas) recolectando entre 200 y 250 mil kilos al año.

Debido a la calidad de su producto, la empresa logró que el aguacate se exportara de acuerdo con la mejor propuesta comercial ofertada. Actualmente, la empresa Todo Árbol S.A., se encarga no solo de abastecer a pequeños y medianos comerciantes, sino que es el proveedor de los diferentes almacenes de cadena que existen en el eje cafetero como Almacenes Éxito, Super Inter, Carulla, Olímpica y Mercamás.

Figura 1. *Cultivo de la empresa Todo Árbol*



Fuente: archivo fotográfico de la empresa

Figura 2. *Cultivo de aguacate Hass*



Fuente: archivo fotográfico de la empresa

Misión

Somos una empresa productora, transportadora y comercializadora de productos agrícolas con altos estándares de calidad, que cuenta con personal idóneo y calificado. Además, estamos en la capacidad de abastecer el mercado local, regional y nacional satisfaciendo las necesidades de los consumidores.

Visión

Posicionarnos en el mercado como la referencia de excelencia productiva. Así mismo, expandir el área de cultivo para ser una empresa autosostenible y competitiva en el mercado con calidad y precios. Nos esforzamos por abrir nuevos mercados de exportaciones a países asiáticos y europeos.

Valores empresariales

Transparencia: generar confianza y seguridad a nuestros clientes con la calidad de los productos.

Honestidad: demostramos ser justos y rectos con nuestros compradores.

Trabajo en equipo: trabajamos juntos por objetivos y metas comunes.

Responsabilidad: cada uno de los miembros de la empresa realiza de manera eficiente las tareas asignadas.

Cargo y funciones del practicante

La siguiente información se encuentra condensada en el contrato individual a término fijo establecido entre el señor Enobier Castaño, empleador y representante legal de la empresa Todo Árbol S.A, y el estudiante Andrés Felipe Castaño, quien es empleado bajo la modalidad de práctica empresarial.

El cargo asignado dentro de la empresa Todo Árbol S.A. y para el cual el estudiante se desempeña es auxiliar administrativo. Dentro de sus funciones está el manejo de documentos y digitación de estos, brindar apoyo contable y administrativo al personal de la empresa.

Adicionalmente, debe prestar el servicio al cliente y el manejo de la caja. Así mismo, su labor puede llevarse a cabo en la facturación (facturación de ventas, al delta y al por mayor,

facturación manual). También, es responsable de la contabilidad diaria, manteniendo en orden y actualizado el libro contable o libro diario.

Figura 3. *Revisión del libro diario*



Fuente: propia

Análisis de la problemática a partir de la práctica empresarial

Una vez se inicia el proceso de la práctica empresarial se evidencia que dentro de las falencias más relevantes de la empresa Todo Árbol S.A, se encuentra el manejo inadecuado del proceso de facturación, y la inexistencia de un programa de facturación electrónica, que optimice el tiempo y garantice orden, credibilidad y exactitud en las cuentas diarias.

Marco teórico

A continuación, se abordan algunos conceptos que fueron tenidos en cuenta en la elaboración del presente trabajo.

Matriz DOFA

Todas las empresas y organizaciones dedicadas a la producción y comercialización de productos o servicios pueden presentar en algunos momentos dificultades, ya sean de tipo estructural, financiero o de sistema, y estas dificultades a su vez, se convierten en oportunidades de mejora e innovación. Estas situaciones exigen a las organizaciones empresariales realizar un diagnóstico de las debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades (DOFA o FODA), que en palabras de Dyson (citado por Nikulin y Becker, 2015) es una de las técnicas más usadas al momento de realizar una planeación estratégica que se convierte en una herramienta de apoyo para tomar decisiones basados en el análisis interno y externo de la empresa.

Así mismo David (citado por Nikulin y Becker, 2015) menciona que la herramienta FODA es una matriz que permite establecer los factores internos (debilidades y fortalezas) y factores externos (oportunidades y amenazas) que intervienen en los resultados de la empresa. De igual modo, el autor menciona que, al contraponer los factores internos con los factores externos, va a permitir sacar un mayor provecho a las oportunidades y contrapesar las amenazas.

También, Houben (citado por Nikulin y Becker, 2015), añade que los aspectos internos de la empresa (debilidades y fortalezas) pueden ser contraladas, mientras que los externos (oportunidades y amenazas) no permiten ser manipuladas, lo importante es lograr un equilibrio entre estos dos factores.

A continuación, se muestra la estructura de la matriz DOFA:

Figura 4. Matriz DOFA

	OPORTUNIDADES - Cambios en el entorno social, económico, político, tecnológico - Nuevas tecnologías y procesos productivos - Nuevas necesidades del mercado	AMENAZAS - Resistencia al cambio - Competitividad - Altos riesgos y grandes obstáculos
FORTALEZAS - Recursos superiores - Capacidades distintivas - Ventajas naturales	Estrategias ofensivas: Usar las fuerzas para aprovechar las oportunidades	Estrategias defensivas: Usar las fuerzas para evitar las amenazas
DEBILIDADES - "Talones de Aquiles" - Desventajas - Recursos y capacidades escasas	Estrategias Adaptativas: Superar las debilidades aprovechando las oportunidades	Estrategias de supervivencia: Reducir la debilidades y evitar las amenazas

Fuente: Matriz DOFA propuesto por David (citado por Nikulin y Becker, 2015)

Innovación empresarial

Las acciones que realizan los seres humanos que involucran procesos innatos como la comunicación, el manejo y reconocimiento de las emociones; o las construidas socialmente en la interacción con los otros y el medio, tales como el uso de las herramientas tecnológicas y los procesos económicos, tienden a evolucionar, cambiar o mutar en pro de las necesidades que los hombres mismos tengan.

Estos cambios no son ajenos al campo empresarial, debido a que es un componente social (Chiriboga, Zambrano, y Aguaiza, 2019)., que se establece de las múltiples interacciones con el medio y que requiere para su durabilidad acciones que impulsen la creatividad y la innovación.

Así mismo, el Manual de Oslo (citado por Robledo, 2019) menciona tres tipos de innovación: la empresarial, de producto y de procesos.

La innovación empresarial hace referencia a todas aquellas mejoras que se realizan a los productos o procesos empresariales, o por el contrario a la creación de algún producto nuevo que difiera totalmente del expuesto con anterioridad al público.

La *innovación de producto* expresa que son las mejoras a un bien o servicio que se ha tenido con anterioridad en el mercado o un bien o servicio nuevo que se diferencia del anterior.

Y, la *innovación de proceso* empresarial es la mejora continua o la exposición de un proceso nuevo que aporta al funcionamiento de una o más funciones de la empresa.

De esta manera, la innovación empresarial corresponde a mudar o alterar algo, ya sea un producto, servicio o proceso concerniente a la empresa, que ha estado por un tiempo prolongado y que a partir de ciertas mejoras puede impactar nuevamente en el mercado y ajustarse a las necesidades del consumidor.

Marco legal

Para efectos de la calidad del servicio prestado en la empresa Todo Árbol S.A se tiene en consideración la siguiente normativa que regula y reglamenta la facturación para las empresas a nivel nacional.

Inicialmente, se encuentra el Decreto 624 (presidente de la República de Colombia, 1989, Art. 615 -Obligación de expedir factura)- menciona que,

todas las personas o entidades que tengan la calidad de comerciantes ejerzan profesiones liberales o presten servicios inherentes a éstas, o enajenen bienes producto de la actividad agrícola o ganadera, deberán expedir factura o documento equivalente, y conservar copia de esta por cada una de las operaciones que realicen, independientemente de su calidad de contribuyentes o no contribuyentes de los impuestos administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales.

Adicionalmente, se toma en cuenta el Decreto 2242 (Presidente de la Republica de Colombia, 2015), mediante el cual se reglamentan las condiciones para la expedición de la factura electrónica con fines de masificación y control fiscal, y cuyo Artículo 1 -Ámbito de aplicación- menciona que este decreto se aplica a:

1. Las personas naturales o jurídicas que de acuerdo con el Estatuto Tributario tienen la obligación de facturar y sean seleccionadas por la DIAN para expedir factura electrónica.
2. Las personas naturales o jurídicas que de acuerdo con el Estatuto Tributario tienen la obligación de facturar y opten por expedir factura electrónica.
3. Las personas que no siendo obligadas a facturar de acuerdo con el Estatuto Tributario y/o decretos reglamentarios, opten por expedir factura electrónica.

Añadiendo a lo anterior, se encuentra el decreto 358 (presidente de la República de Colombia, 2020), en donde se menciona que como sistema de facturación se encuentra la factura de venta, la

cual puede ser de manera física o electrónica. Tal y como se indica en el documento, en el Art.

1.6.1.4.5:

La factura de venta comprende la factura electrónica de venta con validación previa a su expedición y la factura de talonario o de papel.

Para el caso de la factura de venta de talonario o de papel el sujeto obligado deberá conservar copia física o electrónica de la misma; las copias son idóneas para todos los efectos tributarios y contables contemplados en las leyes pertinentes.

Programas de facturación electrónica.

En el ámbito empresarial, contar con un buen manejo de flujo de caja representa estabilidad financiera y claridad al momento de visibilizar las metas a corto, mediano y largo plazo.

Además, de que le facilita a la organización diferenciar los egresos de los ingresos en un momento determinado de tiempo, garantizando que los ingresos sean mayores que los gastos y que la empresa pueda no solo sostener sus obligaciones, sino que también pueda proyectarse a nuevas inversiones y a responder con agilidad a los clientes, mejorando así la atención para con ellos.

Sin embargo, para obtener un adecuado flujo de caja es necesario tener algunos aspectos presentes que puedan apoyar el desarrollo efectivo de este proceso. Para empezar, es imperante contar con un programa o software que agilice el adelanto de la facturación instantánea y en el momento preciso, de tal manera que la información consolidada en este permita tener presente las cuentas por cobrar, los tiempos y se puedan ejercer acciones para recuperar las carteras con mora, evitando que los clientes se demoren más del tiempo programado. Este uso de software representa una gran ventaja al permitir al empresario o al personal encargado, contar con información a la mano, mediante la cual pueda periódicamente comunicarse con sus clientes para que paguen dentro de los términos establecidos.

Por otro lado, la empresa debe mantener un tiempo establecido para cumplir con las obligaciones adquiridas con los acreedores, tratando de no excederse de la fecha límite, pero tampoco en hacerlo con mucho tiempo antes de la fecha de vencimiento. Esto, debido a que pueden aprovechar la oportunidad del plazo para conseguir los recursos de manera autónoma y no verse obligados a adquirir un préstamo y/o deudas. Sin embargo, y de acuerdo con las oportunidades, siempre será importante validar la posibilidad de pagar antes de tiempo si los acreedores ofrecen incentivos a quienes paguen por adelantado. Así mismo, una buena opción para la organización es ofrecer incentivos a sus clientes cuando realizan los pagos a tiempo, de tal manera que haya entrada de dinero antes de lo que se tenía previsto.

Adicionalmente, una opción que representa mejoras en el manejo de la caja es aquellas propuestas que permiten atraer a mayor número de clientes, en este caso, ofrecer a los compradores un buen precio y flexibilidad de pago, logrando sostener el cliente mes a mes y de esta manera se fortalezca el flujo de caja.

También, es necesario realizar ajustes a la fijación de los precios cuando los proveedores aplican un incremento en la venta del insumo, ya que debe sostenerse la ganancia del producto que se vende. En este punto es indispensable la verificación constante de los precios de la competencia para no excederse en el cobro, pero tampoco estar por debajo de este.

Finalmente, es relevante mencionar que como empresa se deben establecer metas y proyecciones realizables y no guiadas por el entusiasmo, con el fin de no caer en problemas financieros y no sobrepasar los gastos o inversiones de los ingresos.

Sistemas de facturación electrónica para empresas

Como se ha mencionado en apartados anteriores, el hecho de que la empresa Todo Árbol S.A no cuente con un sistema de facturación electrónica que mejore los procesos internos y al

mismo tiempo que satisfaga la necesidad de los clientes que requieren para sus propios tramites, ha reflejado la necesidad de adquirir un sistema de facturación electrónica que ofrezca confiabilidad a compradores y acreedores, pero que, además, mejore el desarrollo contable y financiero de la empresa.

Por tal razón, se socializan algunos sistemas o software que pueden brindar solución a estas dificultades:

- **Trycontroller Tiendas**

Este sistema diseñado para el registro y control de inventario permite mejorar la administración de la empresa sin necesidad de realizar registros manuales, dado que permite tener información real de las ventas diarias facilitando el control de los gastos y obligaciones.

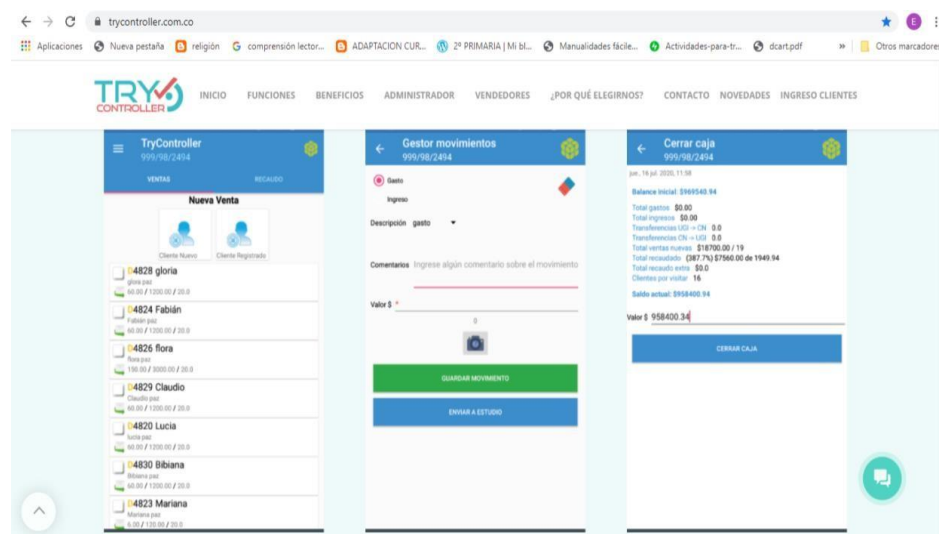
Así mismo, brinda herramientas para formalizar y transformar digitalmente el negocio. En tanto es una terminal táctil que no ocupa mucho espacio en el equipo de cómputo y permite que la venta sea más rápida, además de entregar la factura al instante y con la oportunidad de conocer la cantidad de dinero que debe devolver al cliente.

Con este sistema, el dueño de la empresa podrá estar a la vanguardia de las nuevas formas de facturación, en este caso una factura electrónica. Adicionalmente, mediante el TryController se podrán generar informes sobre los costos y ventas de la empresa.

Por otro lado, este sistema de facturación permitirá gestionar toda la información personal de los clientes (direcciones, números telefónicos, correo electrónico, deudas pendientes) y así mantener una base de datos actualizada. Así mismo, el propietario podrá tener claridad en la cantidad de unidades vendidas y existentes y podrá tener presente los tiempos para solicitar nuevamente los productos al proveedor.

Finalmente, la adquisición de este software ofrece externamente estabilidad y seguridad de la herramienta, lo que quiere decir que el sistema no se bloqueará o fallará. Y si por alguna razón sucediera, el operador brinda servicio al cliente para resolver dudas o apoyo técnico las 24 horas del día durante los siete días de la semana. Además, de capacitar al personal de la empresa en su manejo.

Figura 5. *Software TRYcontroller*



Fuente: imagen tomada de la página TRYcontroller

- Contapyme

Es un software contable y de facturación electrónica, que ofrece una interfaz de fácil manejo. Mediante esta, se puede facturar cualquier tipo de producto o servicio y sin importar el formato (tirilla, media hoja, página completa) y con diseños personalizados.

Con esta plataforma, el empresario podrá realizar informes financieros, contables y tributarios al instante, ya que toda la información del día sobre pagos, deudas, cuentas por cobrar, abonos y demás elementos quedan registrados de manera automática.

Así mismo, mediante el Contapyme se puede tener un buen manejo y seguimiento de los inventarios, es decir, la existencia de los productos, listas de precios, descuentos, costos, etc.).

Añadiendo a esto, el software tiene la posibilidad de guardar los informes y copia de seguridad de todo lo que se almacene allí, mediante el servicio de Dropbox, OneDrive o Google Drive directamente desde la plataforma de ContaPyme. Sumado a esto, el sistema calcula de manera automática los impuestos como IVA, retención, reteIVA; y puede manejar múltiples contabilidades en un mismo tiempo.

Figura 6. *Software ContaPyme*



Fuente: imagen tomada de ContaPyme

- **Alegra**

El siguiente software de facturación electrónica y contabilidad para Pymes proporciona la función de administrar, controlar y crecer la Pyme mediante la creación de facturación electrónica estándar o de tipo exportación avalada por la DIAN. Además, permite generar facturas tradicionales fácil y rápidamente con la diferencia de que todo queda sistematizado en el mismo instante en que se expide.

Otro de los beneficios con los que cuenta este sistema es que expide los comprobantes de pago de la nómina electrónica de los empleados en muy poco tiempo. Así mismo, posibilita el

control en tiempo real del inventario de las unidades existencias en bodega y la generación de reportes contables actualizados.

Adicionalmente, dentro de sus posibilidades ofrece la opción de tienda en línea, con el fin de que la empresa pueda crear una tienda virtual y realizar ventas por internet. De igual manera, cuenta con una App Móvil que le permitirá al empresario tener el control de la empresa desde cualquier lugar.

Cuenta también con un sistema POS (Punto de venta) en la nube, desde el cual se puede sistematizar el control total de los ingresos en los puntos de venta, desde cualquier lugar, así como el control de inventarios de la organización. Mediante este servicio en la nube, se puede acceder a toda la información de la empresa a través de dispositivos móviles como celular, Tablet o computador, sin tener incluso internet, lo cual ofrece la ventaja de ingresar información que posteriormente cuando haya una red de internet disponible se cargará al sistema y se sincronizará de manera automática.

Figura 7. *Software Alegra*



Fuente: imagen tomada de la página de Alegra.

Para cerrar este apartado, es importante mencionar que en la búsqueda de software de facturación electrónica y contable se revisaron programas como Visionwim, Oddo y Siigo, sin embargo, de acuerdo con las características de la empresa y a las necesidades que actualmente presenta, se consideró conveniente presentar los sistemas descritos anteriormente.

Adicionalmente, se le recomienda a la empresa el uso de ContaPyme ya que es un software de fácil manejo que no requiere del uso de interfaces entre los distintos módulos y se adapta fácilmente a las necesidades de la empresa. Otra de sus ventajas es que tiene compatibilidad con Microsoft Office, lo cual permite exportar e importar los archivos del sistema a Excel, HTML, PDF, etc. Así mismo, posee un sistema de seguridad que garantiza que ningún agente externo pueda acceder a la información, incluso, restringe la visualización de todos los datos al tiempo, de tal manera que, por ejemplo, el usuario consulte solo clientes y proveedores y no cuentas de ingreso. Es un programa que tiene un recorrido amplio en empresas, cuenta con suficientes años de experiencia y personal calificado que brinda asistencia técnica cuando así se requiera. Finalmente, el costo beneficio de la licencia es mucho más favorable que otros programas.

Metodología

El proceso metodológico llevado a cabo para este trabajo se realizó mediante la observación de los métodos de facturación y el manejo de la caja efectuados en la empresa Todo Árbol S.A., y posteriormente se construyó una matriz DOFA que permitiera visualizar las debilidades, oportunidades, amenazas y fortalezas dentro de la empresa.

Diagnostico interno sobre los procesos realizados en la caja

Para realizar el diagnostico acerca del estado o funcionamiento de la caja de la empresa Todo Árbol S.A, se establecieron dos momentos. En el primero, se menciona una breve descripción del proceso diario de la caja de la empresa, y en el segundo, se muestra una matriz DOFA, mediante la cual se lograron evidenciar las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que actualmente se presentan con el proceso de facturación en la organización.

- Momento 1: Proceso diario de la caja

Al llegar a la empresa, lo primero que hace el encargado de la caja es contar la base, aproximadamente, tener a la mano 100.000 pesos en billetes de diferente denominación. Adicionalmente, se debe tener conocimiento sobre los precios de las frutas cada día, así como también tener presente el inventario de producto con el que se cuenta y con lo que ha de llegar en el transcurso del día.

Una vez se empiezan a realizar las ventas, se realiza una factura manual, e inmediatamente se debe registrar en el libro contable, sin embargo, pese a la cantidad de clientes en determinadas horas del día, es necesario juntar las facturas y en algún espacio o al final del día escribirlas y registrarlas en el libro.

Diagnostico interno sobre los procesos de la caja mediante una matriz DOFA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
MATRIZ DOFA	<p>- La empresa cuenta con personal idóneo y capacitado en áreas afines a la administración financiera y contabilidad para manejar la facturación y las cuentas.</p> <p>-Con la facturación de talonario no se necesita un sistema o plataforma para su expedición.</p> <p>- Muchos clientes prefieren el tipo de facturación manual porque no manejan los medios tecnológicos.</p>	<p>- Proceso de facturación desactualizado.</p> <p>- Perdida de facturas de venta.</p> <p>- Las facturas no están sistematizadas y genera la falta de una base de datos de clientes actualizadas.</p> <p>- Demora en los tiempos de organización y búsqueda de facturas de clientes.</p> <p>- Desorden en los libros de contabilidad (cuentas crédito, pagos efectivos)</p> <p>- Se puede olvidar facturar o anotar y se pierde la plata.</p> <p>- Letras ilegibles que dificultan los registros.</p> <p>- Alteraciones o desfalcos por parte del personal que maneja la caja.</p>
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
- Permite avanzar a la empresa en tecnología y	1. Adquirir un programa de facturación electrónica acorde a las necesidades	1. Construir una base de datos que permita identificar los diferentes

<p>medios de pago diferentes al efectivo.</p> <p>- El uso de sistemas de facturación electrónica garantiza la sistematización y organización de las cuentas para tomar decisiones pertinentes a la hora de direccionar y gestionar los gastos e inversiones.</p> <p>-Tener conocimiento de los gustos o productos más adquiridos por los clientes.</p> <p>-Controlar el inventario de la mercancía.</p>	<p>de la empresa, que sea de fácil manejo y que pueda ser dominado por el personal encargado de la caja, facturación y contabilidad.</p> <p>2. Establecer metas de venta que permitan ampliar la distribución y fomentar el crecimiento de la empresa.</p>	<p>tipos de clientes y los productos que más se comercializan.</p> <p>2. Sistematizar las facturas podrá garantizar los ingresos y egresos reales de la empresa, además de tener fácil acceso a la información contable.</p>
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
<p>-Contraer multas con la DIAN por no tener cuentas claras ni soportes.</p> <p>-Existe vulnerabilidad ante la competencia, ya que algunos clientes prefieren comprar en otra empresa que maneje sistema de facturación electrónica.</p> <p>-Constantemente hay descuadre de dinero en la caja.</p> <p>-Se evidencian pérdidas económicas no justificadas.</p> <p>-La facturación manual en ocasiones queda mal elaborada.</p> <p>-Es un tipo de factura que se puede perder fácilmente.</p>	<p>1. Actualizar el sistema de facturación de tal manera que las cuentas diarias reflejen la venta real del día.</p>	<p>1. Evidenciar ante los consumidores el uso de la facturación electrónica en aras de ubicar el negocio en las nuevas formas de facturación de los otros locales o empresas.</p>

Fuente: elaboración propia

Lo anterior, refleja de que a pesar de que este sistema de facturación manual o física ha sostenido durante muchos años la empresa, y ha tenido buenos resultados, no responde a los procesos, avances y requerimientos que el mundo empresarial demanda en la actualidad, puesto que hoy por hoy los sistemas o programas que están diseñados para suplir las necesidades financieras de las organizaciones brindan opciones que permiten la efectividad y la eficacia en el desarrollo de las ventas y de la producción. Posiblemente, si se implementara un sistema o software de facturación electrónica, habría un mejor rendimiento financiero y mayor probabilidad para obtener un rendimiento óptimo del capital.

Finalmente, la empresa no estaría en desventaja con otras organizaciones por falta de credibilidad del modelo obsoleto de facturación y los clientes no tendrían dificultad a la hora de realizar su propia contabilidad desde sus sistemas contables.

Resultados

De acuerdo con la labor realizada durante la practica empresarial, fue posible alcanzar los resultados que a continuación se presentan.

Como se ha mencionado a lo largo del trabajo, una de las mayores falencias y dificultades que se evidenciaron en la caja fueron el desorden del libro de registro diario y la falta de un sistema de facturación electrónica que permitiera a la empresa llevar cuentas mas claras y organizadas, asequibles de manera rápida al contador y en donde se pudieran visualizar los movimientos en cualquier momento del mes, revisando ingresos y egresos, cuentas por cobrar y demás balances. Dada esta situación, uno de los mayores logros, fue adquirir una licencia de funcionamiento del programa ContaPyme, que fue elegido por el propietario y su contador, una vez se les presentaron las ventajas y desventajas de algunos softwares (mencionados en apartados anteriores). De esta manera se obtuvo la facturación electrónica, como se muestra a continuación.

Figura 10. Factura electrónica programa ContaPyme

INFORMACION DEL CLIENTE		FECHA	TOTAL
ASOCIACION ORGANICOS LA SANTA		06/17/2021	\$556,000
NIT No. : 901102499-8		VENDEDOR	
DIRECCION : CL 21A NO 4A 45 CA 5			
TELEFONO : 3115494412		FECHA VENCIMIENTO	ORDEN DE COMPRA
CIUDAD : CARTAGO PAIS : COLOMBIA		07/17/2021	

CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT.	DCTO.	VALOR TOTAL
M01	LULO	60 KILO	\$2.600		\$156,000
M02	TOMATE DE ARBOL	160 KILO	\$2.500		\$400,000

FORMA DE PAGO	IDENTIFICACION	VALOR
CxC # 1	Vence: 07/17/2021	\$556,000

VALOR (en letras) : QUINIENTOS CINCUENTA Y SEIS MIL PESOS

OBSERVACIONES
 Persona natural, Régimen ordinario de tributación y No responsable impuesto a las ventas
 Resolución DIAN 18764012413421. Prefijo: A. Rango: 3001 al 7000. Vigencia: 04/16/2021 hasta 10/16/2021.
 TOTAL ITEMS FACTURADOS: 2
 Factura a crédito, plazo hasta 07/17/2021.

Preparado	Aprobado	Contabilizado	Revisado	FIRMA Y SELLO
				C.C. O NIT.

Sello de firma:
 Vmnpz4ZCq=HLJCJP24H45oto2FyZOO2WpLUCIEB4dthznkYeKCJkkoLwFRXUT3eMJuZHUmsCEBzwQMjUbxYJpUfD9e8uJxRc9+L5L4XJILUwC6Z7+
 0H4i0gTHNfNYJp4H95632yqUA8T1SfQnyPQwQ6AvXhuF4nsd0FV84kocPITk4G2kcdGmYKR8jD4XF75CqPufBpJ4vVD0Vei7YhdPeNHBCRcNoy2cG6b3
 S49yE4kqZQnB7V7FhZiX9zuzkFUEF4nW1u216rxbQuzFGTqpc4SE000toY4eBkBXEGqJPTu4k66huZCw6mYw==

CUFE: 8f9a1c2d565c12055c4f933d3eb8e8fdeafadfa3dd2b903d2811250f39fe965341f83b9b4dfec09af9baede0fda22
 Fecha emisión: 2021-06-17 08:07:08
 Fecha validación DIAN: 2021-06-17 08:07:13-05:00
 Proveedor Tecnológico: The Factory HKA Colombia S.A.S.

FRM-25V1
 Impreso con ContaPyme V. 4 - InSoft: Nit 810 000 830-9 www.contapyme.com
 Tel celular: 3136859083

Por otro lado, se realizaron capacitaciones a los empleados sobre servicio al cliente, con el propósito de no solo ser reconocidos por la calidad de los productos, sino que, además, la empresa se posiciona por la atención cordial y respetuosa, demostrando interés en el cliente, sensibilidad con los precios del mercado y honradez en la mercancía empacada. A continuación, se muestra un registro fotográfico de una de las reuniones.

Figura 11. Registro fotográfico de reunión con empleados



Fuente: propia

De manera adicional, durante la practica fue posible no solo aplicar los conocimientos en la oficina, sino que, además, se pudo aportar a la tecnificación de los cultivos, se realizó una revisión y/o auditoría en las fincas cosechadas, dando manejo integrado de plagas y enfermedades (MIFE), determinando la plaga, la cantidad infestada y el posible manejo para combatirla. Adicionalmente, se aportó en la idea de implementar la fertilización por riego, determinando los fertilizantes y agroinsumos acordes a la necesidad de los cultivos.

Figura 12. *Visita al cultivo de Tomate Árbol*



Fuente: archivo propio

Figura 13. *Revisión cultivo de aguacate Hass*



Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

A partir de la práctica empresarial es importante concluir desde dos aspectos, el primero desde la participación personal en el proceso y desde las funciones otorgadas dentro de la empresa.

A nivel personal y académico, se puede concluir que:

- El desarrollo de la practica empresarial es un espacio de enriquecimiento tanto personal como laboral que permite poner en juego los conocimientos adquiridos en la carrera universitaria y al mismo tiempo afianzar competencias y habilidades que se adquieren y se desarrollan en las interacciones con los compañeros de trabajo y con los clientes.
- La participación dentro de la empresa Todo Árbol S.A. permitió integrar aspectos claves en la formación laboral que propenden al perfeccionamiento como profesional, ya que al hacer parte de un grupo de trabajo fue necesario asumir roles y responsabilidades, cumplir funciones cabalmente, establecer buenas relaciones interpersonales y construir un equipo para lograr el alcance de las metas de la compañía.

A nivel de las funciones de la practica empresarial es posible concluir que:

- Los objetivos planteados inicialmente para la realización de la práctica empresarial se cumplieron satisfactoriamente, en tanto se identificaron las falencias de la empresa respecto al manejo de la caja y la facturación, se indagó por los diferentes sistemas de facturación electrónica y se sugirió a la empresa el programa ContaPyme por su facilidad en el manejo y por los beneficios contables que presenta.
- El servicio al cliente es un aspecto esencial en la empresa, por tanto, el buen trato, la amabilidad y el respeto son fundamentales para lograr satisfacer a cada cliente, lo que

representa la importancia de estar en contacto con estos durante y después de que acceden al producto.

- El uso de un sistema de facturación electrónica reduce los riesgos de pérdidas de dinero, evasión de impuestos y descuadres en los ingresos y egresos. Además, de que garantiza autenticidad y seguridad, ya que cuenta con firma digital de quien la expide.
- La empresa debe procurar estar a la vanguardia en temas de innovación empresarial, mercadeo y tecnología que optimicen la calidad del servicio y potencien los procesos de ventas, contabilidad y lo referente a la organización en general, fortaleciendo la competitividad frente a otras empresas.

Recomendaciones

- Capacitar constantemente a los empleados sobre las tendencias del mercado, insumos, precios de producto, variedad y tecnología para que la empresa adopte las mejores opciones y continúen en constante crecimiento.
- Mantener mayor contacto con los clientes a partir de la base de datos construida, con el fin de establecer una relación de confianza y seguridad que demuestre interés por el beneficio recíproco tanto para el cliente como para la empresa.
- Llevar el registro contable diario de manera organizada, no en un cuaderno sino en un libro contable, de tal manera que se evidencien los ingresos y egresos de forma ordenada y clara para que el cuadro de la caja diariamente sea más efectivo y se optimice el tiempo.

Referencias

- Alegra (s.f.). Software Contable, de Facturación y Nómina Electrónica para Pymes. Recuperado de <https://www.alegra.com/colombia/>
- Chiriboga-Mendoza, F. R., Zambrano-Pilay, E. C., & Aguaiza-Tenelema, J. M. (2019). Innovación empresarial y tecnologías de la información y comunicación universitaria: Artículo de investigación. *Revista Científica Arbitrada de Investigación en Comunicación, Marketing y Empresa REICOMUNICAR*. 2(3), 2-8.
- ContaPyme. (s.f.). *Software contable y de facturación electrónica ideal para pymes*. Recuperado de <https://www.contapyme.com/>
- Nikulín, C., & Becker, G. (2015). Una metodología Sistémica y creativa para la gestión estratégica: Caso de Estudio Región de Atacama-Chile. *Journal of technology management & innovation*, 10(2), 127-144. Recuperado de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/jotmi/v10n2/art09.pdf>
- Presidente de la República de Colombia. (1989, 30 de marzo). Decreto 624 de 1989. Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales. Diario oficial 38.756. Recuperado de http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/estatuto_tributario.html
- Presidente de la República de Colombia. (2015, 24 de noviembre). Decreto 2242 del 2015. Por el cual se reglamentan las condiciones de expedición e interoperabilidad de la factura electrónica con fines de masificación y control fiscal. Recuperado de https://facturaenlinea.co/facturaenlinea/Decreto_2242_del_24_de_Noviembre_2015.pdf
- Presidente de la República de Colombia. (2020, 5 de marzo). Decreto 358 de 2020. Por el cual se reglamentan los artículos 511,615,616-1,616-2,616-4,617,618, 618-2 Y 771-2 del Estatuto

Tributario, 26 de la Ley 962 de 2005 y 183 de la Ley 1607 de 2012 y se sustituye el Capítulo 4 del Título 1 de la Parte 6 del Libro 1 del Decreto 1625 de 2016 Único Reglamentario en Materia Tributaria. https://www.dian.gov.co/impuestos/factura-electronica/Documents/Decreto_358_05032020.pdf

Robledo, J. (2019). *Introducción a la gestión de la tecnología y la innovación empresarial*. Medellín, Colombia: Universidad Nacional de Colombia. Recuperado de <https://minas.medellin.unal.edu.co/descargas/Robledo2019Introducciongestiondelatecnologiaylainnovacionempresarial.pdf>

Trycontroller (s.f.). *Control y rentabilidad para su negocio*. <https://trycontroller.com.co/>