



**Conciliación de medios de pagos electrónicos en la empresa INVERSIONES A Y B
CRISMATT LTDA.**

Asignatura:
Opción de grado

Función de práctica profesional:
Vínculo laboral.

Estudiante:
Ailin Nayibe Morales
ID: 491930

Tutor:
Martha Isabel Amado Piñeros

2019



**Conciliación de medios de pagos electrónicos en la empresa INVERSIONES A Y B
CRISMATT LTDA.**

Asignatura:
Opción de grado.

Función de práctica profesional:
Vínculo laboral.

Estudiante:
Ailin Nayibe Morales
ID: 491930

Tutor:
Asesor metodológico: Martha Isabel Amado Piñeros

Asesor Disciplinar: Gustavo Serna Cuesta

UNIVERSIDAD MINUTO DE DIOS
Facultad de ciencias empresariales
Contaduría pública
2019

Tabla de contenido

CAPÍTULO 1. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	8
1.1 <i>Titulo.....</i>	8
1.2 <i>Resumen.....</i>	8
1.3 <i>Palabras claves.....</i>	8
<i>Comercio electrónico, conciliación bancaria, franquicia, libro auxiliar medio de pago.....</i>	8
1.4 <i>Justificación.....</i>	9
1.5 <i>Formulación del problema.....</i>	9
1.5.1. <i>Diagnóstico.....</i>	9
1.5.2. <i>Pronostico.....</i>	10
1.5.3. <i>Pregunta problema.....</i>	10
1.5.4. <i>Sistematización de la pregunta problema.....</i>	10
1.6 <i>Objetivos.....</i>	11
1.6.1 <i>General.....</i>	11
1.6.2 <i>Específicos.....</i>	11
1.7 <i>Metodología.....</i>	11
1.8 <i>Marco referencial.....</i>	12
1.9 <i>Marco teórico.....</i>	15
1.9.1. <i>Marco conceptual.....</i>	39
1.9.2. <i>Marco legal.....</i>	42
CAPÍTULO 2 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CONTEXTO DE PRÁCTICA PROFESIONAL EN DONDE TRABAJA EL ESTUDIANTE	46
2.1 <i>Descripción del entorno de práctica profesional.....</i>	46

2.1.1	Reseña histórica	46
2.1.2.	<i>Misión, visión y valores corporativos</i>	47
2.1.3.	Organigrama con la ubicación del practicante.	48
2.1.4.	Logros de la empresa.....	49
2.1.5.	Descripción del área funcional donde se desempeñó	49
2.1.6.	Matriz FODA personal de la experiencia de práctica realizada	50
2.1.7.	Descripción de herramientas y recursos utilizados	51
2.2.	<i>Datos del Interlocutor, jefe inmediato, Supervisor, Equipo interdisciplinario con el que interactuó durante su práctica profesional en contrato de aprendizaje.</i>	52
2.3.	<i>Funciones y compromisos establecidos</i>	52
2.4.	<i>Plan de trabajo</i>	54
2.4.1.	Objetivo de la práctica profesional	54
2.4.2.	Plan de trabajo semanal	55
2.4.3.	Productos a realizar	56
Capítulo 3 Resultados de la práctica profesional		58
3.1.	<i>Descripción de las actividades realizadas.</i>	58
3.2.	<i>Análisis sobre la relación teoría – práctica, durante la aplicación del proyecto de trabajo.</i>	58
3.3	<i>Evaluación de práctica a partir de lo planteado en el informe inicial.</i>	60
3.4	<i>Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo</i>	62
Capítulo 4 Evaluación general de la práctica		62
4.1	<i>Resultados alcanzados</i>	63
4.2.	<i>Beneficios logrados para su perfil profesional una vez terminadas las tres prácticas profesionales</i>	64
4.3	<i>Conclusiones y recomendaciones generales de la práctica</i>	64

Bibliografía 66

Apéndices. 72

A: Referencia Laboral..... 72

Índice de tablas

<i>Tabla 1 Matriz FODA personal de la función de práctica desarrollada.</i>	50
<i>Tabla 2 Análisis del aporte al desarrollo de competencias específicas del programa de contaduría pública al ejercicio laboral y profesional</i>	58
<i>Tabla 3 Evaluación de lo planeado versus lo ejecutado</i>	60
<i>Tabla 4 Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo.</i>	62
<i>Tabla 5 Resultados alcanzados en la práctica en la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA.</i>	63

Índice de ilustraciones.

<i>Ilustración 1 Comprobante de egresos</i>	16
<i>Ilustración 2 proceso de pago de los medios de pago electrónicos</i>	22
<i>Ilustración 3 imagen Boucher</i>	37
<i>Ilustración 4 Imagen bono Sodexo</i>	38
<i>Ilustración 5 Imagen Qpass franquicias</i>	38
<i>Ilustración 6 Organigrama INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA</i>	48
<i>Ilustración 7 World office versión 9.0.1</i>	52
<i>Ilustración 8 Formato conciliación de medios de pago.</i>	57
<i>Ilustración 9 Infografía manual paso a paso</i>	57

INTRODUCCIÓN.

La práctica profesional tiene una trascendencia en cada estudiante que le permite poner en marcha los conocimientos adquiridos durante su proceso formativo en la universidad; este trabajo tiene como propósito mostrar como fue el proceso de colaboración de la estudiante en la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA., donde se detecta una falencia en la conciliación de los medios de pago electrónicos.

El informe está distribuido en cuatro capítulos que pretenden al lector informar el desarrollo que tuvo este hallazgo.

En el capítulo uno encontrará el título y resumen del trabajo junto con la justificación, formulación de problema, objetivos, metodología y el marco teórico, conceptual y legal.

Más adelante en el capítulo dos podrá encontrar la descripción del entorno de la práctica profesional, reseña histórica, datos de la empresa y matriz DOFA, medios usados para la realización de la práctica.

Haremos una la descripción de las actividades a realizar, evaluación de la práctica y beneficios logrados, la cual será desarrollada en el capítulo tres.

Finalmente, en el capítulo cuatro presentaremos los resultados de la práctica y conclusiones.

CAPÍTULO 1. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

1.1 Título.

Conciliación de medios de pago electrónicos en la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA.

1.2 Resumen.

El siguiente trabajo tiene como fin dar a conocer cómo se implementa el proceso para realizar una conciliación de medios de pago electrónicos para la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA., franquicia de Sándwich Cubano, donde la metodología llevada a cabo es por medio de la implementación de procesos conciliatorios que tienen como resultado final la veracidad de los saldos de las cuentas que corresponden a los diferentes medios de pago recibidos en la compañía.

Abstract.

The following work aims to publicize how the process is implemented to perform a reconciliation of electronic means of payment for the company INVERSIONES AYB CRISMATT LTDA., Cuban sandwich franchise, where the methodology carried out is through the implementation of conciliatory processes that have as final result the veracity of the balances of the accounts corresponding to the different means of payment received in the company.

1.3 Palabras claves.

Comercio electrónico, conciliación bancaria, franquicia, libro auxiliar medio de pago.

Keywords.

Electronic commerce, bank reconciliation, franchise, means of payment

1.4 Justificación.

Uno de los objetivos de la contaduría general de la nación en su manual de procedimiento para control interno indica “Generar información financiera con las características fundamentales de relevancia y representación fiel en procura de lograr gestión eficiente, transparencia, rendición de cuentas y control, los cuales son propósitos del Sistema de Nacional de Contabilidad Pública”. (Contaduría General de la Nación, 2015, pág. 2), es uno de los motivos que me lleva a realizar un proceso para la conciliación de medios de pago electrónicos en la compañía, el cual será de mucha utilidad para los clientes internos a quienes interesa dicha información.

Este proceso permite conocer y tener soportes del valor a cobrar el periodo subsiguiente, por concepto de medios de pagos electrónicos a los diferentes proveedores en caso de que exista alguna anomalía se pueda proceder a realizar una reclamación ya que existirá un título para proceder a su realización.

Adicionalmente, se puede ver la información por centro de costos de una manera más fácil de medir cada punto de venta por diferentes indicadores.

1.5 Formulación del problema.

1.5.1. Diagnóstico.

Después de hacer la revisión metodológica del proceso de conciliación contable de los medios electrónicos, se puede evidenciar un problema en el área de tesorería de la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA., que consiste en la falta de Conciliación de estos medios que afecta la cuenta efectivos y equivalente de efectivos, mostrando en este rubro un valor no real del dinero que ingresa por esta forma de pago.

De otra parte, no existe una política de control interno que permita la realización de un procedimiento que lleve a la conciliación de medios magnéticos y que a su vez afecta la conciliación bancaria.

La caja de medios de pagos reflejaba un valor en estados financieros que no era razonable lo que evidenció hallazgos en la conciliación, por lo que se hacía necesario implementar un proceso de rectificación de estas cuentas que cumplieran con las normas contables generalmente aceptadas en Colombia.

1.5.2. Pronostico.

De lo anterior podrá se generar una conciliación de medios de pagos y de medios electrónicos que permitirá la comparabilidad de los libros auxiliares con los soportes físicos, los reportes generados por los bancos y por las empresas intermediadoras del servicio.

1.5.3. Pregunta problema.

¿Cómo realizar la conciliación de medios de pago electrónicos en puntos de venta, que permita a la compañía comparar la información brindada por los intermediarios y la que reside físicamente?

1.5.4. Sistematización de la pregunta problema.

La relevancia que tiene la falta de conciliación de medios de pago electrónicos en la compañía INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA., es que mostraba saldos en las cuentas de efectivos y equivalentes del efectivo que no eran comparativos y el valor allí reflejado no era coherente con la información de los libros auxiliares.

1.6 Objetivos.

1.6.1 General.

Desarrollar un formato para la elaboración de la conciliación de medios de pago electrónicos por centro de costos para la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA.

1.6.2 Específicos.

- Realizar la conciliación de los Boucher del año 2018, por centro de costos de la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA.
- Ejecutar el ajuste de la caja Boucher para establecer los libros auxiliares por centro de costos.
- Realizar entrega de manual de procedimientos a la empresa del proceso de conciliación de medios de pago.

1.7 Metodología.

La metodología llevada a cabo en este trabajo fue de vínculo laboral en la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA., durante el periodo mayo – agosto de 2018 con el objetivo de desarrollar un formato para la conciliación de medios de pago electrónicos en esta compañía.

Este proceso se realiza en el programa Excel, diseñando una tabla dinámica que contiene los códigos únicos de cada centro de costos, en ella se separan por celdas los diferentes medios de pago, el nombre de las entidades bancarias donde se reciben estos ingresos, a un lado el valor cobrado por las entidades en comisión, retención en la fuente y retención de Ica, una de sus columnas reflejará el contenido del valor pendiente del mes anterior con el fin de conocer si este

dinero fue ingresado en su totalidad en el periodo que se realiza la conciliación de medios de pagos, luego se toma la conciliación bancaria y se revisa que la cantidad ingresada al banco por concepto de venta de Boucher sea real y se procede a validar el saldo pendiente por cobrar.

En cuanto a los demás medios, se ingresan a las páginas asignadas por Sodexo, bigpass y qpass para validar que haya ingresado en su totalidad las ventas generadas por estos medios o en su defecto el saldo por cobrar en el siguiente periodo. Luego en la parte superior el total general que debe quedar en los libros auxiliares; dando ingreso de esta información al sistema contable mes a mes.

1.8 Marco referencial.

En un primer trabajo se encontró la tesis de la universidad Minuto de Dios elaborada por Francly Liliana Martínez Gómez en el año 2012 llamado “Estudio de caso The First Fruit S.A.S implementación del sistema de control interno en el área de cartera” (Martinez Gomez , 2012); se presenta como objetivo la elaboración de procedimientos de control interno para mitigar riesgos en la compañía realizado por medio de establecimientos de políticas internas, los principales aportes para mi investigación tienen que ver con la similitud, la importancia de tener inspección en los procesos contables con márgenes de errores mínimos y la implementación de controles internos que tanto para la empresa The First Fruit S.A.S, como la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA., genera confianza tanto a los clientes internos como externos cumpliendo con lo que la normatividad actual exige.

En un segundo trabajo escrito por Daniel Camilo Galvis Barrero en el año 2017 de la Pontificia Universidad Javeriana con el título “Determinación y comparación de factores relevantes para la utilización de productos financieros electrónicos y tradicionales para personas

naturales” (GALVIS BARRERO, 2017) hace énfasis en cómo ha tenido un gran crecimiento los medios de pago electrónicos y como los bancos obtienen sus beneficios dando a las personas naturales las tarjetas de crédito y débito. Este tema es fundamental ya que por medio de este trabajo se puede demostrar la relevancia que han tenido los medios de pago electrónicos en el mercado actual mostrando que muchas veces las personas del común toman estas maneras de pago como forma de apalancamiento que permite mejoras en sus situaciones financieras.

En un tercer trabajo escrito por Sergio Andrés Calderón Jiménez en el año 2015 de la Universidad de los Andes con el siguiente título “La variable determinante en el uso de tarjetas de crédito como medio de financiación para el caso específico del banco Colpatria” (CALDERON JIMENEZ, 2015) tesis que muestra el crecimiento de las tarjetas de crédito para el banco Colpatria, que tipo de personas son las que adquieren este tipo de productos y las características financieras, el estudiante muestra que el crecimiento en la ponencia de tarjetas entre el 2009 y 2014 tuvo un crecimiento del 12 %, y las transacciones obtuvieron un crecimiento del 12.3% en el transcurso de los mismos años. En relación con mi trabajo se demuestra que las tarjetas de crédito con un medio de pago con un alto índice de utilización y la trascendencia que se debe tener en su conciliación ya que es un medio que tiende a expandirse en el transcurso del tiempo como lo demuestra este trabajo del estudiante Sergio Andrés.

En un artículo el autor Javier Santoma Juncadella en el año 2004 con nombre “nuevos medios de pago electrónicos: hacia la desintermediación bancaria” (Juancadella, 2004, pág. 101) en el cual habla acerca de la importancia que tiene para el comercio el tener instrumentos nuevos de pago ya que significa un ingreso adicional y es una manera de atraer clientes, en pagos tradicionales, pagos con tarjetas pagos por teléfono móvil a pesar de que esta no es muy común tiene un valor importante dentro de los medios de pago electrónicos; existen referencias que a

pesar de no ser tan conocidas, pero para las nuevas generaciones han tenido gran acogida como lo es el uso de las compras por plataformas virtual o pagos con los móviles, el autor muestra que las transferencias bancarias poseen un 47.2% , los cheques un 36.66% y las tarjetas débito y crédito un 1.23 para el año 2007 año en que se realiza esta investigación., los nuevos modelos de pagos generan ventajas tanto a los usuarios como a los bancos y casas tercerizadoras de medios de pago de denominaciones bajas como lo son la utilización de tarjetas y comisiones que reciben los bancos por la prestación de su servicio, para los comercios es realizar más ventas y para los tercerizadores la comisión.

En el trabajo escrito por Viviana Lorena Sanabria y Luisa Alexandra Torres en el año 2015 de la Universidad del Tolima con el siguiente título “impacto del comercio electrónico en el nivel de ventas de las MIPYME del sector comercio, industria y servicios de la ciudad de Ibagué” (SANABRIA & TORRES, 2015), habla de cómo inicia el proceso de que la pequeñas y medianas empresas implementan estrategias para poder recibir en sus establecimientos estos medios de pagos e incentivar a que sus negocios crezcan a través de la expansión de los canales tecnológicos. Desde hace algunos años para las pymes y micro pymes ha sido de gran importancia el reestructurar sus formas de pago, el trabajo de la estudiante Viviana muestra cómo en una de las ciudades para este caso Ibagué llega a ser relevante que este tipo de empresas adquiera el uso de plataformas y pagos por medio digitales que empoderan en el trabajo de la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA., el cambio de las formas tradicionales de pago a los nuevos sistemas y su relevancia en el mercado.

En un artículo escrito por José Eduardo Gómez, Juliana Jaramillo y Adolfo Masiel en el año 2017 en la revista de la historia de la economía y de la empresa con el siguiente título “Cash usage and trends in credit and debit card payments in Colombia” realizan un estudio del

comportamiento de uso de las tarjetas débito y crédito en el país y quienes son las personas que acceden a este tipo de medios de pagos, separándolos por rangos de edades, estudios, estratos, tipo de empleo y demás. Este artículo demuestra una vez más la demanda que tienen los medios de pago electrónicos en el país el crecimiento que estos medios tienen ya que las entidades financieras ofrecen a sus clientes todas estas opciones por su agilidad en las transacciones y beneficios que suelen brindar además de la seguridad ya que es mejor para una persona natural tener en físico una menor cantidad de dinero.

1.9 Marco teórico.

COMERCIO ELECTRONICO:

Nos encontramos en una época en la que la tecnología abarca en su totalidad al continente, existen nuevas formas de comprar y que garantizan para cada persona brindar una seguridad de su dinero digital, con esto cada empresa debe incursionar en estos medios para no desaparecer y enfrentarse a operar en estas plataformas que le permiten expandir su mercado, y así como las ventas directas son importantes, estas representan un volumen importante de transacciones, el proyecto de establecer un mecanismo de conciliación de medios de pagos busca, desde la profesión contable, enfocar desde el área de tesorería de la empresa la seguridad de que las ventas generadas por estos medios de pago son veraces, y que además los proveedores realizan los pagos a la empresa conforme a la ley y en las fechas estipuladas en los contratos de adquisición. Es fundamental, que una empresa que maneja muchos puntos de ventas conozca al mismo tiempo cuáles son sus ingresos y sus diferentes gastos, para así saber si cada uno es sostenible y desde allí poder estudiar las variables que se desean. Para poder diferenciar este tipo de aspectos se usa el término centro de costos el cual se describe en el siguiente apartado.

“Los centros de costos de ventas son los departamentos que se encargan de desempeñar la función de comercializar los productos que están terminados”. (SIIGO EL SOFTWARE CONTABLE Y ADMINISTRATIVO, 2018, pág. 1).

La función de los centros de costos es dividir por sectores tanto el dinero que ingresa como los costos y gastos que tiene cada uno de ellos, este es un ejemplo de cómo se usa en la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA., sirve para que al final de cada periodo contable se conozcan los valores reales de cada punto de venta y ver si cada uno de ellos es sostenible y que margen de ganancia deja a la empresa en forma individual.

Ilustración 1 Comprobante de egresos

Ver Video		Comprobante de Egreso		4489	
FECHA	30-ene-19	EMPRESA	INVERSIONES AYB CRISMATT LTDA	ELABORADO POR	ALIN NAYIBE MORALES
BENEFICIARIO	INDUSTRIAS E INVERSION	Empresa		DIRECCION	TV 93 53 48 BG 92
CONCEPTO	INVERSIONES AYB CRISMATT LTDA			TELEFONO	2528063
MONEDA				CIUDAD	Bogota D.C.
				Caja Menor	<input type="checkbox"/>
				Anulado	<input type="checkbox"/>
				Verificado	<input type="checkbox"/>
				Mas Datos	→
ASIENTOS	ESTADO DE CUENTA				

AAA-123

Fuente: Comprobante de egresos (WORLD OFFICE , 2018).

El comercio electrónico o el comercio en línea es una forma de adquisición de productos o servicios a través de las plataformas que nos ofrece el mercado, actualmente la gran mayoría de páginas web ofrecen el servicio de compra en línea que hace más fácil su trámite generando para las partes un sinnúmero de beneficios que logra que todos los días el comercio se esparza. El periódico la republica dice en una publicación del 30 de mayo de 2018 que el comercio electrónico es más usado por personas que se encuentran en edades desde los 15 años hasta los

34 años y que el mercado que más ha crecido es el de turismo y esparcimiento con un 28% en un mismo periodo.

En la revista el colombiano la cámara colombiana de comercio electrónico resume: “Con respecto a los medios de pago utilizados en la plataforma en los primeros seis meses de 2017, los porcentajes quedaron distribuidos de la siguiente manera: débito a cuenta bancaria 8 % y pago con tarjeta de crédito 92 %”, también destacó que “el *e-commerce* no solo es la compra y venta de bienes y servicios sino que además abarca todo el proceso de transferencia de información entre la industria y el consumidor mediante cualquier herramienta electrónica” (ALTUVE, 2018)

CONCILIACION BANCARIA:

La conciliación bancaria es un proceso que cada día se vuelve más sustancial realizarlo en las empresas sin importar su tamaño, puesto que por medio de este mecanismo se pueden revisar tanto el ingreso como los egresos que tienen las compañías y con ellas la evaluación de riesgos electrónicos que pueda causar el no realizar este paso. Además de ello permite realizar análisis financieros para una futura toma de decisiones.

El autor López realiza los siguientes aportes para la realización de una conciliación bancaria “Las conciliaciones bancarias constituyen un aspecto esencial en el control interno de la tesorería, por tanto de la gestión de la empresa en general. Una conciliación bancaria es el procedimiento mediante el cual se compara, a una determinada fecha, el saldo de una cuenta bancaria según el extracto facilitado por el banco y el registro contable de la empresa (generalmente el mayor contable de la cuenta bancaria a conciliar), tratando de poner de

manifiesto las diferencias encontradas para que así se puedan ser encontradas y posteriormente explicadas o corregidas. Como ya se ha comentado anteriormente, pueden existir diferencias entre los extractos facilitados por el banco y los reflejados en el mayor contable de la cuenta de la empresa. Y estas diferencias se pueden deber a alguna de las siguientes razones:

-Diferencias temporales, en muchas ocasiones la fecha en la que se realiza el apunte contable no se corresponde con la fecha en la que se realiza el movimiento de fondos. Por ejemplo, si se contabiliza el cobro de un cliente el 31 de marzo, pero el cliente nos ha entregado un pagaré que es abonado en el banco dos días hábiles después. O por una falta de firma, del gerente, dicho pagaré tarde cinco días en ser llevado al banco. Cabe mencionar el uso de las tarjetas de crédito como procedimiento de pago, en estos casos nos podemos encontrar con que la fecha de la factura, y por tanto el momento de contabilización, es uno mientras que el momento del cargo en la cuenta bancaria suele ser otro y además agrupado con otra serie de pagos o facturas.

-A estas diferencias, originadas entre la fecha de registro del banco y de la empresa, se las conoce como partidas de conciliación.

-Diferencias entre la cuantía del registro contable y bancario, esta situación se produce muy a menudo y viene dada por la anticipación de cobros, esto es, ante la venta de un determinado producto o la prestación de un servicio se emite el efecto de cobro y se procede a su anticipación. En estos casos el extracto bancario refleja un apunte de un determinado importe, que no se corresponde con el apunte contable ya que en el nominal de la remesa de efectos (bien descontados o bien anticipados) se han eliminado los gastos, mientras que en el registro contable lo que se ha contabilizado es la totalidad de la deuda del cliente a efectos descontados.

-Cobros y pagos parciales: estas diferencias se producen de una forma muy habitual, cuando se contabiliza una venta o compra por un determinado importe y vencimiento, y llegado el momento del cobro o el pago se cobra una cantidad distinta. Debido a esta situación cuando se proceda a conciliar los registros del extracto bancario con el registro contable del banco, tendremos que relacionar las cantidades y fechas no coincidentes.

-Errores por parte del banco: estas diferencias se deben a que el banco haya realizado algún/os cargos o abonos erróneos. Por ejemplo, son los cargos de comisiones que no proceden, etc.

-Errores por parte de la empresa: se trata de errores cometidos por la propia empresa, ya sea por omisión o por registrar algún cargo o abono erróneo. Algunos ejemplos pueden ser: registrar un cobro o un pago por duplicado, apuntes pendientes de registrar (liquidaciones de intereses, comisiones, un determinado cobro/pago, etc.), registrar un apunte que corresponde a otra cuenta bancaria, etc.” (LOPEZ, 2013, pág. 42)

El autor López sigue escribiendo los siguientes apartados para la conciliación bancaria “estas dos últimas diferencias, una vez detectadas pasarán a ser corregidas si la diferencia es debida a los apuntes de la empresa, o bien son comunicadas al banco para que éstos subsanen el error, si ha sido producido por la entidad financiera. Por medio de la conciliación bancaria hay que asegurar que todas las operaciones bancarias queden correctamente contabilizadas y reflejadas en sus libros y por lo tanto en los estados financieros. De esta manera se puede determinar que el saldo que hay en las cuentas, según el banco, sea correcta, detectando cualquier error en forma oportuna para poder realizar las gestiones necesarias para corregirlo. Por lo que podemos afirmar que la conciliación bancaria forma parte del control interno del efectivo. Los objetivos de la conciliación bancaria son:

- Asegurar que todos los depósitos están correctamente reflejados en el saldo bancario y que no se han abonado a otra cuenta.
- Detectar algún depósito contabilizado que por algún motivo no llegó al banco. Identificar depósitos en la cuenta, que no están contabilizados.
- Identificar los cheques emitidos, que no se han cobrado.
- Detectar algún cheque emitido y cobrado, pero no contabilizado. Contabilizar todos los cargos bancarios.
- Detectar errores en los saldos totales, bien en los propios libros contables de la empresa o bien en la cuenta bancaria”. (LOPEZ, 2013, pág. 43)

Para la elaboración de una conciliación bancaria el autor López recomienda tener los siguientes documentos:

- La conciliación bancaria del mes inmediatamente anterior.
- Libro Auxiliar de bancos con los movimientos mensuales impresos de la cuenta bancaria.
- Extracto bancario.
- Notas bancarias (débitos y créditos). (LOPEZ, 2013, pág. 44)

La conciliación bancaria es un proceso que permite confrontar y conciliar los valores que la empresa tiene registrados, de una cuenta de ahorros o corriente, con los valores que el banco suministra por medio del extracto bancario.

Las empresas tienen un libro auxiliar de bancos en el cual registra cada uno de los movimientos hechos en una cuenta bancaria, como son el giro de cheques, consignaciones, notas débito, notas crédito, anulación de cheques y consignaciones, etc.

En el caso de la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA., los bancos Bancolombia y banco Davivienda envían los extractos bancarios con cierta información general para poder cotejarla se debe ingresar a cada portal y extraer de los mismos las aquerencias generadas en dicho mes con el fin de poder comparar la información. “Con la contabilidad de las empresas o negocios se llevan libros auxiliares de bancos donde se registran detalladamente y en forma cronológica, todos los movimientos de las diferentes cuentas bancarias, indicando consignaciones, cheques, notas débito y crédito y saldos diarios. Una vez se reciba el extracto, para su conciliación en los libros de contabilidad se procede así:

-Se verifican los saldos iniciales que muestran el extracto bancario con los saldos finales del mes anterior.

-Se verifican todas las consignaciones efectuadas durante el mes en la cuenta corriente que figuran en los libros o en el extracto bancario; se pueden presentar consignaciones no registradas por el banco y ellas serian partidas conciliatorias. El efecto en el saldo de la cuenta corriente, cuando el banco carga una nota débito, es la transferencia de dinero, intereses por préstamos, cheques devueltos consignados, pago de servicios, abono al préstamo del banco.

(MORENO DIAZ, 2011, pág. 116)

Para el caso de la conciliación de la empresa INVERSIONES A Y B CRISMADTT LTDA., la conciliación deberá llevar un paso adicional y es la conciliación de los medios de pagos electrónicos y el ingreso de este efectivo descontando los gastos bancarios a los cuales sea sometido el producto.

Para el autor Saez “las tarjetas son un medio de pago vinculado a una cuenta bancaria, que posibilita a usuario realizar pago determinados importes, que posteriormente o en el mismo instante en el que se realiza el pago, son detraidos de la cuenta asociada a la tarjeta. Las tarjetas pueden ser credito o debito. El primero de los casos, nos permite realizar pagos de forma aplazada mientras en el segundo se produce un cargo directo por el importe de la compra en el mismo momento”. (Saez, 2017)

Al igual que ocurre con los extractos de cuentas corrientes, con el punteo de las operaciones pagadas con tarjetas, tratamos de realizar una comprobacion de las operaciones realizadas y reflejadas en los extractos de las tarjetas, para de esta forma compararlas con la documentacion acreditativa de la operación y certificar que los movimientos y saldos de las tarjetas son correctos. (Saez, 2017)

Ilustración 2 proceso de pago de los medios de pago electrónicos

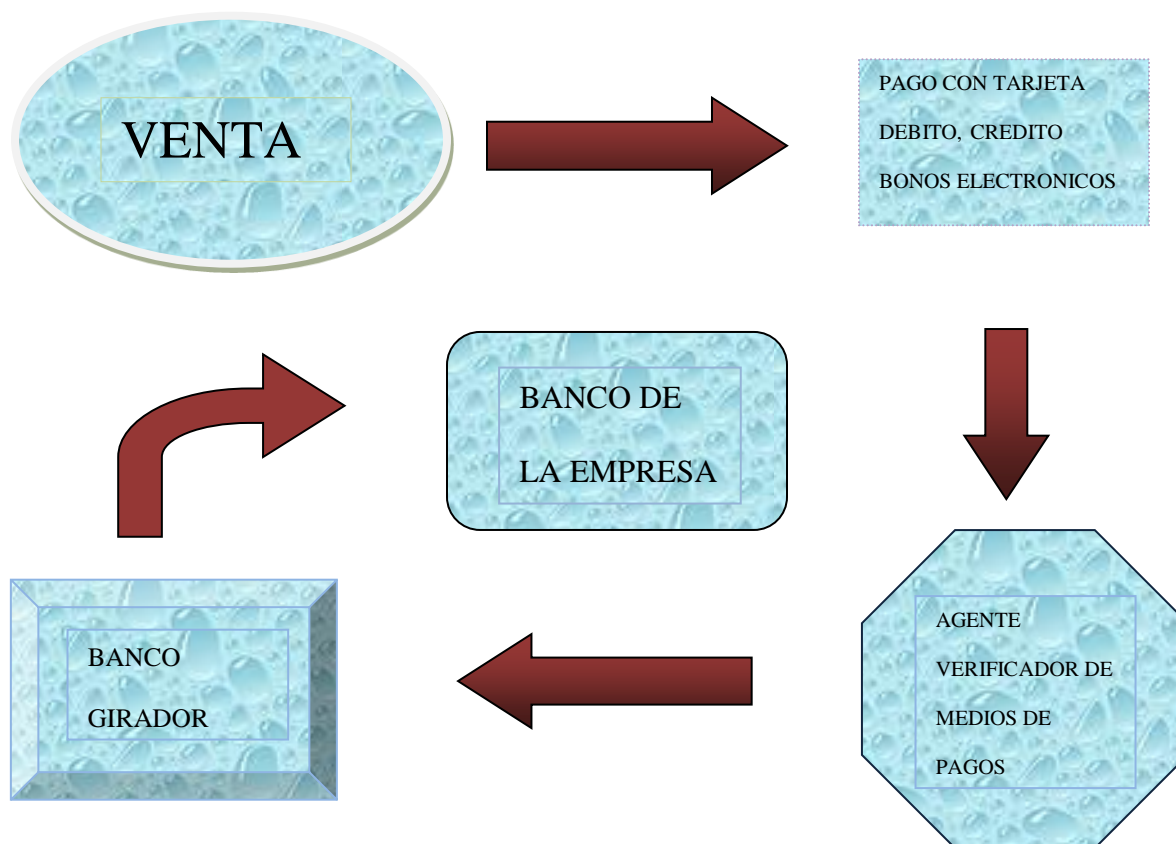


Figura 3. Fuente: (propia, 2018)

FRANQUICIAS:

Las franquicias son un modelo de negocio que ha tenido gran acogida en todos los mercados donde lo hubiere ya que garantiza a sus propietarios un margen de fracaso mínimo, el buen nombre hace de un bien o un servicio no solo demostrar su calidad, si no el trayecto y su permanecía en el mercado.

“La franquicia es una palabra de derivación anglo-francesa de Franc y se utiliza tanto como un sustantivo o como verbo (transitivo). El diccionario de la Real Academia Española la define como una «concesión de derechos de explotación de un producto, actividad o nombre comercial, otorgada por una empresa a una o varias personas en una zona determinada”» (Gerencie sus asuntos y sus negocios, s.f.)

Según Jorge Enrique de la escuela de Administración de Negocios EAN “Las franquicias son una opción de creación de negocios para emprendedores, desde cualquiera de las siguientes perspectivas:

- Recibir para la explotación un negocio ya franquiciado.
- Reconvertir a franquicia un negocio existente de formato convencional.
- Ejercer como representante comercial de franquicias ya existentes.

Las franquicias son modalidades de negocios en donde, mediante acuerdo comercial y financiero, una empresa denominada franquiciador permite utilizar su formato de negocios a otra llamada franquiciatario o franquiciado mediante el pago de regalías. El franquiciador es el propietario del modelo o formato de negocio, mientras que el franquiciado es quien explota el formato de negocio pagando a cambio unos derechos y unas regalías”. (SILVA DUARTE , 2003, pág. 3) .

La revista dinero muy famoso por sus aportes a la economía del país hace el siguiente reporte “en Colombia el negocio de la franquicia ha tenido mucha acogida según la revista dinero en el 2017 el país tenía 506 marcas y a través de 12.900 empresas franquiciadas que generan aproximadamente 50.000 de empleos, Estudios internacionales revelan que la estadística de fracaso de una empresa bajo el modelo de franquicia es mucho menor al de emprendimientos individuales”. (DINERO, 2018, pág. 1) Uno de los conceptos que ha utilizado para franquicias es el del autor Hazoury el cual aporta lo siguiente “La franquicia, es un método de colaboración continuada, que se establece entre dos partes jurídicamente independientes – Franquiciador y Franquiciado que se regula a través de un contrato, mediante el cual, en una Empresa o Profesional (Franquiciado) una licencia o derecho para utilizar su nombre, su marca, sus productos, servicios o procedimientos, junto con la reputación asociada a los mismos, con el fin de establecer un negocio y explotarlo rentablemente. A cambio el franquiciador recibe una cuota inicial de entrada y un "Royalty" permanente por los servicios de ayuda técnica, comercial y de gestión de préstamos al Franquiciado”. (HAZOURY, 2009, pág. 6).

En franquicias el sándwich cubano es una empresa creada en Colombia en el año de 1978 en Cali, la compañía inicialmente era una empresa familiar acerca de 1994 cambia de dueño y se empieza a expandir por medio de modelos de franquicias. Franquicias el sándwich cubano trabaja en red con todas las franquicias que tiene a nivel nacional e internacional es una marca que en este momento tiene acerca de doscientas diez franquicias, su forma de mercadeo es conocida a través de las redes sociales como Facebook, Twitter, correo electrónico, páginas de comercio electrónico.

El periódico el tiempo escribe el siguiente artículo que narra acerca de cómo ingresan al mercado este nuevo método de empresas “las franquicias inmobiliarias llegaron a Colombia en

1999 y, desde esa fecha, han impulsado las mejores prácticas de negocio, a través de un gran número de agentes y transacciones. La primera en hacerlo fue Colliers International, que comenzó un nuevo capítulo en la industria del corretaje inmobiliario en nuestro país, con entrenamiento a los agentes involucrados en la industria y la puesta en marcha del verdadero concepto de trabajar en red, que con esta experiencia comenzó a vislumbrarse.

Lo anterior se intensificó en el 2005 con la llegada de Century 21 y Coldwell Banker, empresas que comenzaron su expansión por medio del otorgamiento de los derechos de franquicia. Cinco años después, en el 2010, llegó RE/MAX, una red de agentes inmobiliarios que supera las 2.000 transacciones de compraventa anuales.

Para confirmar esta dinámica hay que destacar que en la actualidad cerca de diez marcas de franquicias dedicadas a este negocio están presentes en el país, tres de ellas afiliadas a Col franquicias, que es el gremio que las reúne en Colombia.

En este entorno, algo para resaltar es que el país se ha fortalecido y se ha consolidado como un mercado objetivo para la industria internacional. Y es que al trabajar en red, las franquicias brindan la mayor probabilidad de lograr negocios en el menor tiempo y al mejor precio, pues integran tanto a vendedores como a compradores potenciales.

En la actualidad cerca de diez marcas de franquicias dedicadas a este negocio están presentes en el país.

A esto debemos agregarle su economía a escala, que también les permite brindar mejores servicios a sus agentes asociados, que siguen en expansión. Como parte del desarrollo del negocio, los agentes han entendido que las franquicias no son su competencia y que, por el contrario, son una excelente opción a la cual pueden acceder y afiliarse, debido a que les brindan una serie de herramientas y servicios que los ayudan a hacer mejor su negocio y obtener una

mejor rentabilidad a la vez que favorecen a sus clientes ya que optimizan los procesos de comercialización de los inmuebles, haciéndolos más rápidos y lucrativos.

Algo para tener en cuenta es que el negocio inmobiliario forma parte del sector servicios, que representa cerca del 40 por ciento del total de marcas franquiciantes. Esto es relevante, si se tiene en cuenta que es un mercado que, prácticamente, apenas está iniciando. Si bien hay una historia inmobiliaria en el país con muchas compañías, estas se han enfocado –y continúan enfocándose– en la administración de inmuebles, actividad que es atípica en la mayoría de países.

Por eso, creo que entre otros frentes, uno importante debe ser la aplicación del modelo de compraventa que incorpora cada marca”. (EL TIEMPO, 2018)

Para Col franquicias la cámara colombiana de franquicias “La franquicia es un sistema de comercialización de productos, servicios y/o tecnología, basado en una colaboración estrecha y continua entre personas legales y financieramente distintas e independientes, el franquiciante y sus respectivos franquiciados, por el cual el franquiciante concede a sus franquiciados el derecho e impone la obligación, de llevar a cabo una explotación de conformidad con el concepto de negocio desarrollado por el franquiciante. Este derecho faculta y obliga a cada franquiciado, a desarrollar un negocio bajo los requerimientos determinados por el respectivo franquiciante, para lo cual utilizará el nombre comercial, marcas comerciales y otros derechos de propiedad intelectual, el know – how, los métodos técnicos y de negocio, los procedimientos y otros derechos de propiedad industrial del franquiciante, a cambio del pago de una contraprestación económica a favor de este último. En el desarrollo de cada negocio de franquicia, el franquiciante deberá prestar, de manera continua, apoyo y asistencia comercial y técnica a sus

franquiciados, según se prevea en las estipulaciones y por la duración acordada en un contrato de franquicia escrito, celebrado entre las partes a tal efecto”. (COLFRANQUICIAS, 2019)

La superintendencia de industria y comercio estipula los siguientes parámetros a tener en cuenta en la elaboración de los contratos “La franquicia como figura jurídica no tiene una definición otorgada por la ley. Al tratarse de un contrato de los denominados atípicos, el contrato de franquicia no se encuentra regulado en el Código de Comercio, en el Código Civil ni en una regulación específica en la materia. Al ser un contrato atípico su desarrollo en Colombia no está dado por ley, sino por la jurisprudencia y la doctrina, lo que no impide que sea una de las figuras más utilizadas en la actualidad en materia empresarial.

Un aspecto importante a tener en cuenta en este tipo de contratos, que se puede resumir en el negocio celebrado entre una parte que se compromete a autorizar a otra la fabricación de determinados productos o a la prestación de ciertos servicios bajo un signo distintivo, compartiendo una serie de conocimientos y brindando acompañamiento para el desarrollo de una actividad comercial a cambio de una contraprestación económica, es la presencia de uno o más derechos de propiedad intelectual. Un contrato de franquicia contiene entonces, como uno de sus elementos principales, una licencia para la explotación de un derecho de propiedad intelectual.

Dentro de los derechos de propiedad industrial que el contrato de franquicia puede vincular (signos distintivos, nuevas creaciones, derechos de autor), toma un papel preponderante la licencia de marca, así como otros elementos adicionales como el trade dress o el know how, al permitir la utilización por parte de un tercero de la imagen y los procedimientos para crear una identidad tanto en la presentación como en el producto.

Para generar una identificación frente a los consumidores y de esta manera atraer una clientela, es necesario que el establecimiento del franquiciado conserve la misma impresión visual y desarrolle su actividad con el mismo nombre del franquiciante. Es aquí donde se habla de la licencia de marca, pues es a través de esta herramienta que se permite la utilización del signo distintivo y, a su vez, se genera una relación entre el franquiciante y el franquiciado para la correcta utilización y protección del signo frente a terceros.

Algunos aspectos de importancia surgen en torno a la licencia de marca como parte del contrato de franquicia. Por una parte, la franquicia es una forma válida de explotar una marca. No es dable al franquiciado, por lo general, introducir cambios al signo, pues estas variaciones dificultan, en primer lugar, la identificación del consumidor del establecimiento y por esta vía su percepción de la legitimidad de los productos o servicios y, en segundo lugar, la unidad de explotación para la protección en una eventual acción de cancelación. En este sentido, si bien la obligación de usar y proteger el derecho conferido con la marca es del titular, es común encontrar que el franquiciado está llamado a acudir solidariamente – por lo menos a disponer del material probatorio necesario para su protección– con el fin de evitar que desaparezca el signo.

Por otra parte, la defensa del derecho de propiedad industrial también se constituye en otro de los elementos que pueden hacer parte del contrato de franquicia, hasta el punto de que eventualmente el franquiciado podría iniciar las acciones legales correspondientes con tal finalidad.¹

Es aquí donde se resalta la importancia de la marca, pues si esta no está protegida, o ha sido cuestionada y no se defiende el derecho, la pérdida de aquella (o en su defecto, el cambio de imagen en el mercado) dificultará la debida explotación de una determinada

empresa. No resulta atractivo para un comerciante involucrarse en una relación contractual donde una de las consideraciones implique un litigio actual o futuro, por ejemplo con la vigencia y titularidad de la marca que será explotada.

Así, por ejemplo, si la franquicia tiene un signo distintivo protegido en el exterior pero en el país en que se va a desarrollar el contrato no está registrado, resultaría conveniente establecer en el contrato la obligación del franquiciante de proteger su marca o autorizar el registro a nombre del franquiciado, con los riesgos que conlleva no tener a su nombre el elemento identificador del establecimiento.

Ahora bien, deben hacerse igualmente consideraciones respecto de la enseña comercial, la forma como está dispuesto el establecimiento para atender al público, lo que en propiedad industrial se conoce como trade dress. No es extraño encontrar en los negocios que explotan la franquicia el uso de colores y atuendos institucionales en determinada manera, o hacer uso de menús, nombres de productos, distribución de espacios, mobiliarios y hasta el papel tapiz de las paredes. Si la franquicia solamente se limita a la marca y no al trade dress, se pierde la uniformidad del negocio, perjudicando la imagen de la franquicia o, incluso, podría darse el caso de un tercero que simplemente asemeje su presentación visual a la franquicia.

El último aspecto de propiedad intelectual al que se hará mención en esta oportunidad, pero vital en la elaboración de una franquicia, corresponde al know how, es decir, a grandes rasgos, la forma de elaborar un producto o desarrollar un servicio, actividades que normalmente están protegidas como secreto empresarial. Si no se toman las medidas adecuadas para evitar la divulgación del secreto, este pierde su valor y cualquiera podría tomar estos conocimientos e introducir en el mercado un producto de iguales

características sin necesidad de pagar por la franquicia. Esta situación si duda afectaría económicamente al franquiciado, por una parte, quien sí tuvo que hacer este desembolso y al franquiciante, por la otra, pues carecerá de valor su franquicia para ampliarla. Por todo esto, dentro del contrato de franquicia o de manera anexa, deberán estar dispuestas las medidas a las que se obliga el franquiciado para evitar la divulgación o pérdida del secreto empresarial, una restricción a no hacer uso de este en el evento en que se termine el contrato y una compensación económica disuasiva” (SUPER INTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, 2018, pág. 1)

Hazoury realiza un apartado donde cuenta cómo nació en el mercado las franquicias “El término franquicia ya era empleado en la Edad Media, haciendo referencia a las autorizaciones o privilegios que los soberanos otorgaban a favor de algún súbdito en relación a determinadas actividades comerciales, o también de pesca y explotación de recursos forestales. El origen de la palabra franquicia bien podría ser el término francés franc que durante el medievo fue aplicado tal y como hemos referido anteriormente; de hecho, el primer documento que refleja la concesión de una franquicia está fechado en marzo de 1.232, y fue otorgado en la localidad francesa de Chambey. Con la llegada de la Edad Moderna perdemos la pista al término franquicia en Francia, de la que no tenemos constancia documental hasta ya entrado el siglo XXI, y esta vez en los Estados Unidos de Norteamérica. En efecto las necesidades de expansión de la industria del Norte, triunfante tras la guerra civil, llevan a los empresarios a buscar la colaboración de los comerciantes del Sur y del Oeste. Reaparece pues el término franquicia, y esta vez ya contiene la esencia que lo caracterizará hasta nuestros días, es decir la colaboración entre empresarios independientes para la obtención de un fin común. Si de ponerle fecha a la irrupción de la franquicia como sistema de distribución comercial, esta data de (1850 – 1858) aproximadamente,

cuando Isaac Singer desarrollo el Singer Sewing Center (Centro de Costura de Singer). Después de inventar la máquina de coser, Singer se encontró con dos problemas para comercializarla. En primer lugar, los clientes tenían que aprender cómo utilizar su invención antes de comprarla. En segundo lugar, Singer no tenía bastante capital para fabricar su máquina en grandes cantidades. Entonces salió con la idea de vender los derechos a hombres de negocios locales para que vendieran la máquina de coser y que enseñaran a los clientes a utilizarla. Una vez hecho, su negocio se desarrolló rápidamente. El dinero que ganaba con la venta de los derechos le permitió financiar la fabricación y, porque cada franquicia se autofinanciaba, Singer de esta forma, saco provecho de los talentos empresariales de sus franquiciados. No debemos olvidar a la empresa General Motors, que a partir de 1898, adopta el "franchising" como estrategia de expansión para su red de distribuidores. General Motors recurre a un contrato que favorece el asociacionismo entre la central y sus distribuidores, favoreciendo mucho la colaboración entre ambas partes, pero manteniendo en niveles razonables la independencia de las partes. Otros, manifiestan que históricamente fue en la década del 30 que Howard Johnson establece la primera franquicia con una cadena de 25 franquiciados y luego a partir de la década de los 50 aparecen las grandes franquicias. Los años cincuenta conocieron la expansión del sistema de franquicias tal y como lo conocemos hoy en día, y fue en los Estados Unidos de Norteamérica donde encontraron las condiciones necesarias para su despegue definitivo, siendo hoy en día la nación que lidera este sistema de probado éxito comercial. Orígenes de las franquicias en la República Dominicana En la República Dominicana es difícil determinar la entrada de franquicias en el país. El Banco Central estipulo la ley 173, sobre contratos con compañías extranjeras, el 6 de abril del 1966, pero ya antes de esa fecha existían concesionarios de diferentes productos, marcas, licencias, etc. Se pueden citar las marcas de automóviles como la Ford, Chevrolet, Crysler, etc., Así como

también marcas de refrescos, ropas, electrodomésticos, muebles, etc. Hoy en día, debido al sistema y fenómeno de globalización, se pueden observar en casi toda la geografía nacional el auge comercial de las franquicias, principalmente las de restaurantes, lavanderías, tiendas de ropas de marcas exclusivas, etc.”. (HAZOURY, 2009, pág. 5)

LIBRO AUXILIAR:

En el libro contabilidad general con enfoque a NIIF el autor Ángel María dice “todo libro auxiliar se idéntica con la cuenta mayor (cuatro dígitos) previamente establecida en el plan o manual contable, tal como efectivo, bancos, inversiones, inventarios, cuentas por cobrar, etcétera, necesaria para acumular todas las operaciones en forma global del comprobante de contabilidad y de tantas hojas auxiliares como subcuentas tenga la cuenta: cuentas por cobrar nacionales, cuentas por cobrar a extranjeros, donde se detalla la fecha, razón, valor y saldo en particular, los cuales deben coincidir con la cuenta control. (Forero Martinez & Fierro Celis , 2015).

Los libros auxiliares en contabilidad son el soporte de defensa de cualquier transacción elaborada en un sistema contable, pueden ser un papel de trabajo que ayudan a realizar las conciliaciones de manera más fácil mostrando el final de los saldos reales contables.

MEDIO DE PAGO:

Para el siglo en el que nos encontramos las grandes tecnologías ofrecen a las personas sus productos respaldados por una entidad financiera que le permiten un ahorro de tiempo que se ha convertido en algo muy valioso ya que las grandes filas se vuelven el dolor de cabeza para los usuarios, lo que convierte los diferentes medios de pago en algo cómodo y fácil de realizar.

En el libro gestión de tesorería del autor López también habla acerca de los medios de pago en el cual agrega lo siguiente: “la tarjeta bancaria es una tarjeta de plástico con una banda magnética, o un microchip, y un número en relieve que sirve como medio de pago impuesto como norma habitual en todo el mundo, que además en determinadas ocasiones permite el pago aplazado de lo adquirido. Las tarjetas más comunes son de débito o de crédito. La diferencia fundamental es que en la primera, los pagos se cargan directamente (o de una forma más o menos inmediata) en la cuenta asociada del titular, mientras que en las tarjetas de crédito el titular puede conseguir más dinero del que dispone en su cuenta, de ahí el componente del crédito que será establecido y otorgado por la entidad bancaria al titular.

En el funcionamiento de las tarjetas de débito la operación se registra en el momento en que se retira el efectivo o se realizan pagos a través de ella. Hay un débito del dinero en la cuenta asociada a la tarjeta, por lo que resulta necesario contar con una cantidad de saldo suficiente en la cuenta para cubrir la totalidad de los gastos que se pretenden cubrir. Con este tipo de tarjetas, como ya se ha indicado, el pago se garantiza en el momento en el que el establecimiento apruebe la transacción y exista dinero en la correspondiente cuenta bancaria. La operación se concreta a tiempo real, y conforme a su funcionamiento, el dinero debe sustraerse en el momento de realizar la operación. En el caso en el que el titular no cuente con fondos suficientes, la entidad bancaria emisora de la tarjeta puede anticipar dicha cantidad, sin embargo y en la mayor de las ocasiones, esta situación trae consigo un cobro adicional, que posteriormente se le atribuye al titular en concepto de comisión por descubierto. En las tarjetas de crédito la entidad bancaria o emisora de la tarjeta pone a disposición del titular, un dinero al que éste puede acceder libremente. Se trata de una especie de “préstamo” por un periodo determinado, generalmente es a mes vista. Es decir, el usuario puede hacer sus compras y al final de mes la entidad cargará al titular todos los gastos

que haya realizado. Si el titular realiza el pago en su totalidad, recuperará y mantendrá el crédito por lo que no habrá de pagar ningún tipo de comisión ni de interés, pero en caso contrario es cuando entra en funcionamiento el mecanismo de préstamo de la tarjeta, que supondrá un pago aplazado de todos los gastos ocasionados por el titular, con sus intereses y comisiones correspondientes.

En el caso de los límites en las tarjetas de débito, se trata de un límite de disposición de dinero, que generalmente suele ser el saldo que tiene la cuenta asociada. No obstante, en determinadas ocasiones, las entidades fijan un límite diario por motivo de seguridad. En general existe un límite diario para la disposición de dinero efectivo, este límite puede modificarse a solicitud del titular, que suele establecerse en el contrato entre el cliente y la entidad bancaria. El límite en las tarjetas de crédito será pactado entre la entidad emisora y el cliente. No obstante, estos límites podrán ser modificados, bien por la entidad o por solicitud de ampliación del titular de la tarjeta. La entidad podrá modificar o no los límites, basándose en sus políticas de riesgos. En el caso de las tarjetas de crédito también suelen existir límites de disposición de dinero en cajeros, este límite varía en función de unas tarjetas de crédito u otras, no obstante, todas estas cantidades dependerán del contrato establecido”. (LOPEZ, 2013, pág. 21)

Para este tipo de ventas la autora expresa lo siguiente:

-100% del crédito a mes vencido, es la modalidad más extendida y la entidad bancaria no suele aplicar ningún coste o comisión.

-Cantidad fija, en esta modalidad se fija el importe máximo que se paga o amortiza cada mes, de tal modo que sobre el crédito dispuesto (cantidad que se adeuda) se calculan unos intereses y se carga en la cuenta asociada la totalidad de los intereses y la diferencia hasta el total del recibo,

como amortización de lo dispuesto. En este caso el límite de la tarjeta se siempre minorado por la cantidad pendiente de amortizar.

-Porcentaje sobre lo dispuesto, funciona igual que en caso anterior, con la salvedad de que el importe de pago se fija como porcentaje del crédito consumido, con una cuantía mínima por recibo. (LOPEZ, 2013, pág. 20)

Mientras tanto el autor Sáenz describe lo siguiente para el tema: “el desarrollo de la banca electrónica está convirtiéndose en un referente en la prestación de servicios «on line». La utilización de los servicios web de las entidades financieras está permitiendo a las empresas (y particulares) la gestión de cuentas, la contratación de productos financieros y servicios bancarios que hasta no hace mucho tiempo, requerían la presencia física del cliente en la oficina de la entidad bancaria. Así, un ordenador personal, un portátil, una tableta, o un simple teléfono móvil con acceso a internet nos van a permitir el acceso a los servicios web proporcionados por las entidades financieras a través de su banca on line. Así, los bancos articulan mecanismos para que el control de los accesos a los servicios prestados on line esté determinado en función de niveles de autorización previamente definidos y de la trascendencia de las operaciones. La empresa podrá determinar qué usuarios/as están capacitados, por ejemplo, para realizar transferencias internacionales, quién supervisará las remesas de cobros y pagos, etc., y todo ello a través de claves o “password” combinados con mensajes (SMS) de seguridad a los usuarios, para verificar que las personas que están utilizando estos servicios son realmente aquellas autorizadas a tal fin”. (Saez, 2017, pág. 106)

Redeban la empresa más reconocida como respaldo para los pagos con tarjetas refiere el siguiente concepto: “un medio de pago es un bien o instrumento que puede ser utilizado para adquirir bienes, servicios y/o cancelar todo tipo de obligaciones. El dinero es el bien que cumple con esta función por definición, en tanto es un medio común de intercambio de amplia aceptación.

Además del dinero en efectivo, existen otros productos bancarios que han ido ganando aceptación y cumpliendo la función de medio de pago. Algunos ejemplos de medios de pago son las tarjetas de débito, tarjetas de crédito y los cheques, entre otros.

En la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA., se reciben diferentes medios de pago a continuación se hace un recuento de la cada una de ellas los servicios que prestan:

El intermediador de medios de pago de tarjetas débito, crédito y tarjetas regalo es Redeban “Somos facilitadores de la industria de medios de pago, desarrollando soluciones innovadoras y seguras para pagos electrónicos” (REDEBAN MULTICOLOR, 2018)

Ellos ofrecen a sus clientes una plataforma virtual donde se pueden ver los movimientos por datafono de cada centro de costos indicado fecha, hora, valor, retenciones y comisiones cobradas esto ayuda a generar respuestas de a los clientes en casos de reclamaciones.

Ilustración 3 imagen Boucher



Fuente: (REDEBAN MULTICOLOR, 2018)

El intermediador de bonos es Sodexo el cual se muestra de la siguiente manera: “Nuestra reputación en la industria de servicios es única. Globalmente, brindamos servicio a más de 75 millones de personas en forma diaria. Sólo en Colombia brindamos empleo a más de 11600 personas. Y somos la única compañía en el mundo en integrar una oferta de servicios completa e innovadora, basada en más de 100 profesiones. Esto es lo que hace a Sodexo una Compañía diferente y exitosa.

Desarrollando y entregando una amplia variedad de servicios, Sodexo mejora la Calidad de Vida de sus Clientes y Usuarios. Nuestros servicios incluyen:

Servicios On-site, que abarcan alimentación, limpieza y mantenimiento, entre otros. Brindamos soporte a nuestros Clientes para mejorar el bienestar de sus empleados y el desempeño de sus instalaciones. Nuestros servicios se ofrecen en cuatro segmentos de mercado: Servicios corporativos, Salud, Educación y Sitios Remotos. Beneficios e incentivos para mejorar la motivación de sus empleados. (SODEXO SERVICIO DE CALIDAD, 2018)

Quien al igual que Redeban Sodexo ofrece una plataforma virtual donde se pueden ver los pagos de los bonos papel que se reciben en los puntos de venta, en contabilidad se concilian y luego se consignan a esta entidad quien se encarga de verificar que no sean falsos y luego los vuelve efectivo realizando el pago a los bancos de la empresa, en la página detallan las retenciones y comisiones cobradas por el servicio.

Ilustración 4 Imagen bono Sodexo



Fuente: (SODEXO SERVICIO DE CALIDAD, 2018)

La franquicia Sandwich cubano también emite bonos con su marca los cuales hacen parte de los medios de pagos, que deben ser conciliados y emitir las cuentas de cobro para que la casa matriz emita los pagos.

Ilustración 5 Imagen Qpass franquicias



Fuente: (FRANQUICIAS EL SANDWICH CUBANO 2019)

1.9.1. Marco conceptual

EFFECTIVO.

Comprende tanto la caja como los depósitos bancarios a la vista. (INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD, 2016)

EQUIVALENTES AL EFECTIVO.

Son inversiones a corto plazo de gran liquidez, que son fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo, estando sujetos a un riesgo poco significativo de cambios en su valor. (INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD, 2016)

Para el autor Rodrigo Estupiñan en su libro Estados de flujo de efectivo “Los equivalentes al efectivo son inversiones a corto plazo, de alta liquidez no superiores a 90 días de vencimiento fácilmente cambiables por sumas de efectivo ciertas y sin riesgo de cambios en su valor en las tasas de interés, siendo necesario revelar al final de ejercicio las políticas que emplea la empresa para su determinación y sus montos determinados para tal fin, mediante adecuada consistencia utilizada en los distintos períodos. El efectivo y los valores negociables constituyen los activos más líquidos de la empresa. Una empresa puede invertir su efectivo en inversiones de corto plazo de alta liquidez, como certificados de depósito a término, de emisión monetaria, títulos del gobierno negociables de manera inmediata y otros, presentados en el contexto anterior, dentro de un balance general como activos circulante o disponible y en el Estado de Flujos de Efectivo como “efectivo y equivalentes de efectivo”. El efectivo y los valores negociables sirven como una reserva de fondos, que se utiliza para pagar cuentas conforme éstas se van venciendo y además para cubrir cualquier desembolso inesperado. (GAITAN ESTUPIÑAN, 2009, pág. 10)

ARQUEO DE CAJA.

En la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA., los arqueos de caja se deben diligenciar en un formato estipulado por la entidad donde se debe colocar:

La cantidad y valor de billetes de menor a mayor, la cantidad de monedas de menor a mayor, de igual manera se debe hacer con el dinero de la base el cual ira en un cuadro diferente y equivaler en su totalidad a lo designado por la empresa; también se debe colocar los recibos de caja que se hayan realizado durante el día, dinero gastado por requerimiento del punto de venta el cual debe llevar la firma del administrador del mismo.

En el mismo formato debe colocarse la cantidad en dinero de ventas vendidas por datafono, por bonos Sodexo, bonos qpass y ventas realizadas por las diferentes plataformas, al final la suma deberá ser equivalente al valor reportado en la tirilla de cierre del sistema de registros. Este proceso de deberá llevar a cabo después del cierre del punto de venta día a día.

Para la autora Elena López “El arqueo de caja es la comprobación que suele hacerse al final del día de las disponibilidades de caja (billetes, moneda y cheques conformados) coincide con el saldo resultante del libro de caja. Si contabilidad se lleva al día, debería coincidir el saldo que arroja el libro auxiliar de caja con el arqueo. Sin embargo, a veces no coinciden los datos por muchos motivos: errores de suma, monedas caídas, anotaciones pendientes, etc. Si a pesar de revisar exhaustivamente las anotaciones y los justificantes no hay concordancia entre ambos saldos, habrá que realizar un asiento de ajuste entre el saldo contable y las disponibilidades líquidas reales. Consistente en comparar si el inventario Estas diferencias se contabilizan generalmente en una cuenta denominada “Diferencias de Caja” en la que se cargaran los faltantes

como pérdidas y se abonaran los sobrantes ingresos. Si no se subsanan estas diferencias, al cierre del ejercicio, la cuenta “Diferencias de se deberá cancelar contra la cuenta de “Pérdidas y Ganancias”. El arqueo de caja sirve también para saber si los controles internos se están llevando adecuadamente. Esta operación es realizada diariamente por el encargado de la Caja” (LOPEZ, 2013, pág. 33)

Para la autora Elena López “El arqueo de caja es la comprobación que suele hacerse al final del día de las disponibilidades de caja (billetes, moneda y cheques conformados) coincide con el saldo resultante del libro de caja. Si contabilidad se lleva al día, debería coincidir el saldo que arroja el libro auxiliar de caja con el arqueo. Sin embargo, a veces no coinciden los datos por muchos motivos: errores de suma, monedas caídas, anotaciones pendientes, etc. Si pesar de revisar exhaustivamente las anotaciones y los justificantes no hay concordancia entre ambos saldos, habrá que realizar un asiento de ajuste entre el saldo contable y las disponibilidades como líquidas reales. Consistente en comparar si el inventario Estas diferencias se contabilizan generalmente en una cuenta denominada “Diferencias de Caja” en la que se cargaran los faltantes como pérdidas y se abonaran los sobrantes ingresos. Si no se subsanan estas diferencias, al cierre del ejercicio, la cuenta “Diferencias de se deberá cancelar contra la cuenta de “Pérdidas y Ganancias”. El arqueo de caja sirve también para saber si los controles internos se están llevando adecuadamente. Esta operación es realizada diariamente por el encargado de la caja”. (LOPEZ, 2013, pág. 39)

DEPOSITOS.

Los depósitos están constituidos por el efectivo que recibe la empresa diariamente, por concepto de las ventas efectuadas al contado y los cobros recibidos. (LOPEZ, 2013, pág. 44)

DEPOSITOS EN TRANSITO.

Son aquellos depósitos, que por lo general, se envían al final de mes y no están acreditados en el banco por lo que estarán cargados en los libros de la empresa pero no en estado de la cuenta del mes. (LOPEZ, 2013, pág. 45)

1.9.2. Marco legal.

Para la elaboración de este trabajo se tiene en cuenta las siguientes normas y leyes establecidas por la república de Colombia enfocadas al manejo de los efectivos y equivalentes de efectivos de baja de nominación.

DECRETO 1400 DE 2005

Por el cual se someten a inspección, vigilancia y control de las entidades que administran sistemas de pago de bajo valor y se dictan otras disposiciones.

n) Sistema de Pago: Es un conjunto organizado de políticas, reglas, acuerdos, instrumentos de pago, entidades y componentes tecnológicos, tales como equipos, software y sistemas de comunicación, que permiten la transferencia de fondos entre los participantes, mediante la recepción, el procesamiento, la transmisión, la compensación y/o la liquidación de órdenes de transferencia y recaudo.

En todo caso, un sistema de pago solo será considerado como tal cuando actúen, en calidad de participantes, tres (3) o más instituciones vigiladas por las Superintendencia Bancaria o de Valores;

o) Sistemas de Pago de Bajo Valor: Son aquellos sistemas que, además de cumplir con lo establecido en el literal n) del presente artículo, procesan órdenes de transferencia o recaudo, incluyendo aquellas derivadas de la utilización de tarjetas crédito o débito, por un valor promedio diario que corresponda al resultante de la aplicación de la siguiente fórmula:

Donde: n varía entre uno y el número de días hábiles registrados en los últimos seis (6) meses. n varía entre uno y el número de días hábiles registrados en los últimos seis (6) meses.

VA (n) = Valor acumulado diario, en pesos colombianos, de las órdenes de transferencia o recaudo aceptadas en un sistema en determinado día hábil en los últimos seis (6) meses.

K = \$ 2.500.000.000.000 (Dos billones quinientos mil millones de pesos).

i = Número de orden de cada VA (n), después de que todos los VA (n) considerados son ordenados por orden descendente de valor (se toman los treinta mayores).

De acuerdo con esta fórmula, se deben calcular los valores acumulados diarios de las órdenes de transferencia o recaudo aceptadas por el Sistema de Pagos de Bajo Valor en el semestre calendario analizado, ordenarlas en orden descendente, calcular la sumatoria de los 30 días con mayores valores observados y dividir dicha sumatoria por 30 para calcular el valor promedio diario. El valor resultante se deberá comparar con el valor definido para K de \$2.500.000.000.000 (Dos billones quinientos mil millones de pesos), de tal forma que se considerarán Sistemas de Pago de Bajo Valor aquellos cuyo promedio diario del valor acumulado de las órdenes de transferencia o recaudo aceptadas en los 30 días con mayores valores del semestre analizado, resulte igual o inferior a K.

El monto anotado anteriormente se ajustará anualmente en forma automática en el mismo sentido y porcentaje en que varíe el índice de precios al consumidor que suministre el DANE. El valor resultante se aproximará al múltiplo en miles de millones de pesos inmediatamente superior. El primer reajuste se realizará el mes de enero de 2006, tomando como base la variación del índice de precios al consumidor durante el año 2005. (SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA , 2005, pág. 3)

Norma internacional de contabilidad para pymes sección 7 (NIC 7.)

Estado de Flujos de Efectivo

Los equivalentes al efectivo se tienen, más que para propósitos de inversión o similares, para cumplir los compromisos de pago a corto plazo. Para que una inversión financiera pueda ser calificada como equivalente al efectivo, es necesario que pueda ser fácilmente convertible en una cantidad determinada de efectivo y estar sujeta a un riesgo poco significativo de cambios en su valor. Por tanto, una inversión será equivalente al efectivo cuando tenga vencimiento próximo, por ejemplo, tres meses o menos desde la fecha de adquisición. Las participaciones en el capital de otras empresas quedarán excluidas de los equivalentes al efectivo a menos que sean, sustancialmente, equivalentes al efectivo, como por ejemplo las acciones preferentes adquiridas con proximidad a su vencimiento, siempre que tengan una fecha determinada de reembolso. (NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD, 1997, pág. 3)

DECRETO 2131 DE 2016 NIVEL NACIONAL

Por medio del cual se modifica parcialmente el Decreto 2420 de 2015 modificado por el decreto 2496 de 2015, y se dictan otras disposiciones.

Mediante la Ley 1314 de 2009, regula los principios y las normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de la información aceptadas en Colombia, señala las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento y prescribe que con observancia de los principios de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional,, con el propósito de apoyar la internacionalización de las relaciones económicas, la acción del Estado se dirigirá hacia la convergencia de tales normas de contabilidad, de información financiera y de aseguramiento de la información, con estándares internacionales de aceptación mundial, con las mejores prácticas y con la rápida evolución de los negocios. (ALCALDIA MAYOR DE BOGOTA, 2016)

NORMA NIIF PARA LAS PYMES

PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

El IFRS en el numeral 2.11 de la norma internacional de NIIF para pymes agrega en su principio de comparabilidad “Los usuarios deben ser capaces de comparar los estados financieros de una entidad a lo largo del tiempo, para identificar las tendencias de su situación financiera y su rendimiento financiero. Los usuarios también deben ser capaces de comparar los estados financieros de entidades diferentes, para evaluar su situación financiera, rendimiento y flujos de efectivo relativos. Por tanto, la medida y presentación de los efectos financieros de transacciones similares y otros sucesos y condiciones deben ser llevadas a cabo de una forma uniforme por toda la entidad, a través del tiempo para esa entidad y también de una forma uniforme entre entidades. Además, los usuarios deben estar informados de las políticas contables empleadas en la preparación de los estados financieros, de cualquier cambio habido en dichas políticas y de los efectos de estos cambios”. (INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD, 2016)

CAPÍTULO 2 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CONTEXTO DE PRÁCTICA PROFESIONAL EN DONDE TRABAJA EL ESTUDIANTE

En este capítulo se presenta la descripción general del contexto de la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA., donde se realizó la práctica profesional en la función en *Donde trabaja el estudiante* y el plan de trabajo ha realizado en ella en el periodo comprendido desde el 15 de marzo de 2015.

2.1 Descripción del entorno de práctica profesional

A continuación, se presentan los principales elementos del entorno donde se desarrolló la práctica profesional.

Nombre de la empresa: INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA.

Dirección: Calle 134 A N° 20- 25

Teléfono: 716 71 37 – 716 71 38

2.1.1 Reseña histórica

La empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA., mediana empresa, nace en el año 2014 bajo la dirección del señor Javier Enrique Crismatt, quien, como un sueño, trae por segunda vez el sándwich cubano como franquicia a la ciudad de Bogotá, ubicando su primer punto de venta dentro de Carrefour carrera 30. Al comprender la importancia, la acogida y la prosperidad del negocio, decide abrir tres nuevos puntos de venta, los cuales se ubican en los centros comerciales de Hayuelos, Calima e Iserra.

Es una empresa familiar que está constituida como una sociedad de tres personas, las cuales son: Javier Enrique Crismatt Mouthon, Elsy Rojas Muñoz y Beatriz Eugenia Crismatt

Rojas, quien a su vez hace las veces de representante legal; es una empresa que se esfuerza día a día por ayudar a sus empleados, complacer a sus clientes y hacer de esta marca algo muy oriundo de nuestra patria colombiana, con el sabor único que identifica su deliciosa salsa de ajo que la vuelve exclusiva. (propia, 2018)

2.1.2. Misión, visión y valores corporativos

Con base en los elementos del Direccionamiento Estratégico de la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA., a continuación, se presentan los principales elementos del direccionamiento estratégico:

Misión: Ofrecer un producto diferente en la categoría de comidas rápidas, brindando variedad y alternativas a precios razonables en el menú. Nuestro servicio está orientado a brindar una experiencia agradable en espacios modernos y cómodos, con una atención ágil y de calidad. (Crismatt, 2018)

Visión: Al 2018 pretendemos mantener el liderazgo en la categoría de sándwich, ser reconocidos por calidad y servicio y tener presencia de la marca en países de América Latina. (Crismatt, 2018)

Valores: Calidad, Servicio, Limpieza, Orientación a los resultados, Alegría, para ello aplicamos los siguientes principios:

Actitud positiva: Significa elegir pensar de forma constructiva, objetiva y sana.

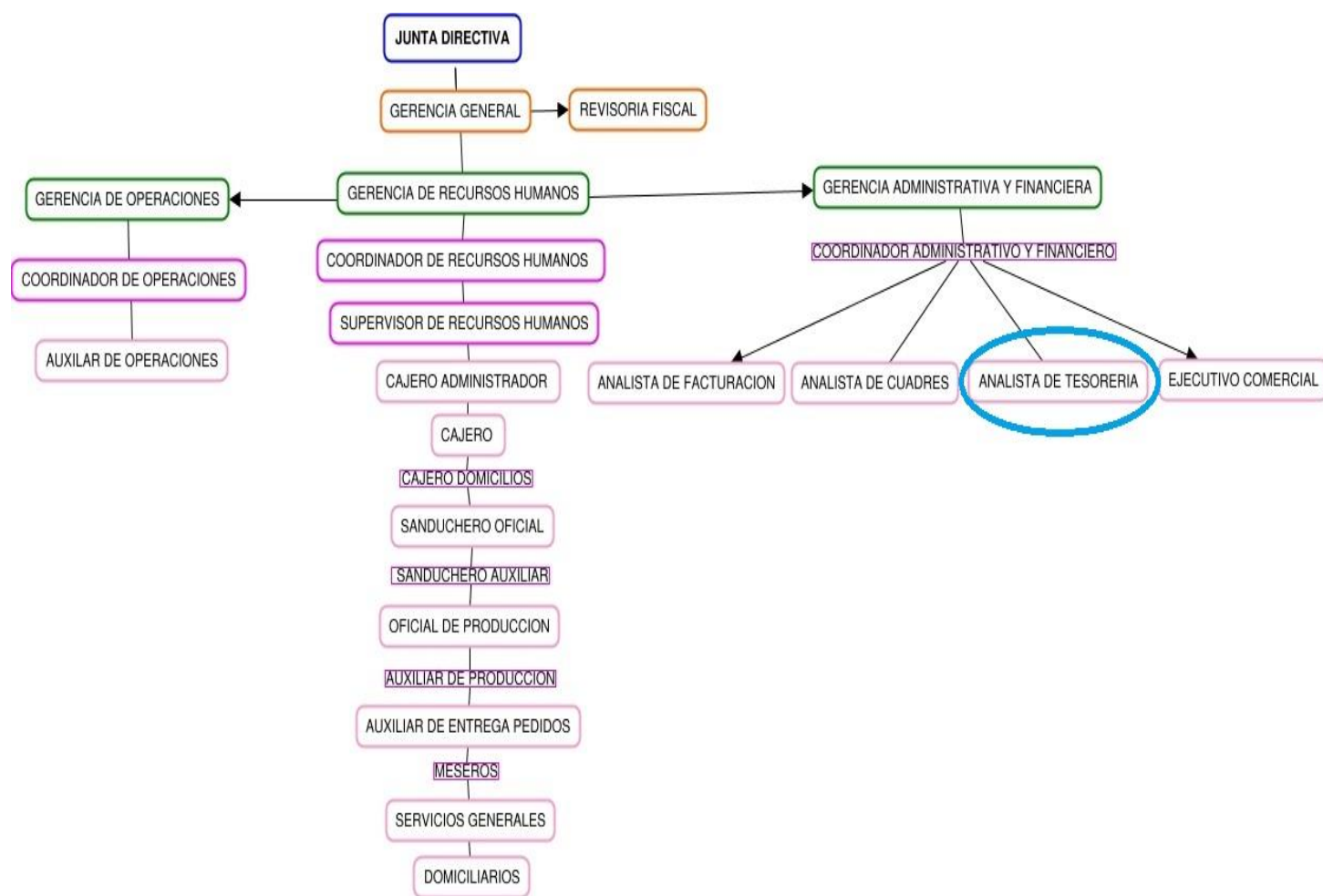
Cooperación: Es el resultado de una estrategia aplicada al objetivo (lo que se quiere lograr), desarrollado por grupos de personas o instituciones que comparten un mismo interés u objetivo.

Comunicación asertiva: Es la respuesta oportuna y directa que respeta la posición propia y la de los demás que es honesta y mesurada para con los involucrados. (Crismatt, 2018)

2.1.3. Organigrama con la ubicación del practicante.

En la figura 1 se presenta el organigrama de la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA., compuesta por la Gerencia General, cuatro departamentos que dependen de esta, las direcciones que dependen de cada una de ellas, en este caso la práctica se realizó en el departamento de contabilidad, analista de tesorería.

Ilustración 6 Organigrama INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA



Fuente. Organigrama de la empresa Inversiones A y B Crismatt., (Crismatt, 2018)

2.1.4. Logros de la empresa.

La empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA., se encuentra ubicada en el sector restaurantes; actualmente cuenta con cuatro franquicias ubicadas en los siguientes centros comerciales: Centro comercial Iserra 100, Centro comercial Hayuelos, Centro comercial Calima. Yumbo carrera 30, se destaca por ser la única franquicia que cuenta hasta el año 2017 con departamento de ventas institucionales, el cual logra tener en su agenda a clientes como: Brinks de Colombia, Avianca, Telecenter Panamerica entre otras marcas reconocidas. También obtuvo reconocimiento por buenas prácticas de manufactura y salud ocupacional en el año 2003 en el punto de venta cubano Hayuelos.

2.1.5. Descripción del área funcional donde se desempeñó

La práctica profesional se realiza en el área contable y financiera de la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA., ubicada en la ciudad de Bogotá. En esta área laboran 4 personas: un coordinador departamento de contabilidad, un analista de facturación, analista de cuadros, analista de tesorería y un ejecutivo comercial.

En el área de tesorería, las funciones son: realización de comprobantes de egresos de los proveedores, realización de recibos de caja, revisión de medios de pagos, conciliación bancaria, conciliación de cuentas por pagar y cuentas por cobrar.

En la actualidad sabemos que los medios de pago electrónicos están en sus furor, sin embargo, se detecta que en la compañía no se realiza la debida conciliación de las ventas realizadas por estos medios, tomando así un valor global de ingresos por la venta de estos que no le permiten ver a los clientes internos esta información por puntos de venta o centros de costos para una futura decisión y adicional que el proceso se conserve y de allí surge el siguiente cuestionamiento:

¿Cómo realizar la conciliación de medios de pago electrónicos en puntos de venta, que permita a la compañía comparar la información brindada por los intermediarios y la que reside físicamente?

2.1.6. Matriz FODA personal de la experiencia de práctica realizada

La matriz DOFA frente al enigma que tiene la empresa Inversiones A y B Crismatt Ltda., pretende mostrar sus dificultades, amenazas, fortalezas y oportunidades con respecto a ello.

(SODEXO SERVICIO DE CALIDAD, 2018)

Tabla 1 Matriz FODA personal de la función de práctica desarrollada.

	FORTALEZA	DEBILIDADES
FACTORES INTERNOS (IFAS) FACTORES EXTERNOS (EFAS)	-Existen los elementos necesarios para la realización de la conciliación de medios de pago electrónicos. -Se guarda la documentación el tiempo requerido por la ley.	-No se realiza el seguimiento necesario a la conciliación de medios de pago electrónicos. -La información no es comparable entre los libros auxiliares y los reportes entregados por el banco.
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
Permitir la realización de diferentes informes con información real, a tiempo y comparable.	Crear un formato que permita la realización de la conciliación de medios de pagos electrónicos.	Entrega de información verídica y comparable.

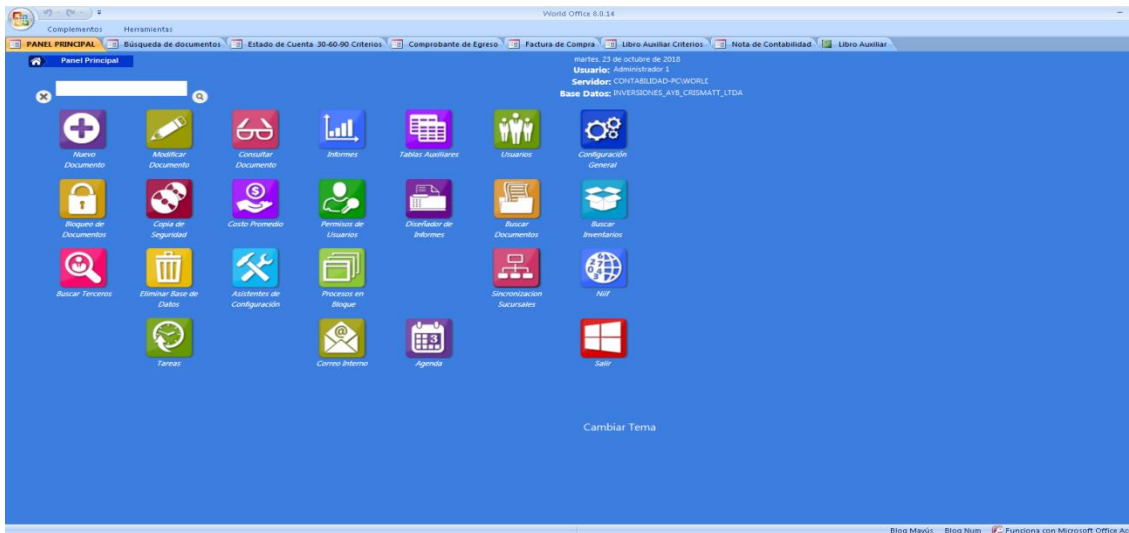
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
<p>Informes con información que no es real.</p> <p>No se sabe a ciencia cierta si el banco realiza el pago de forma completa.</p>	<p>Tener información completa y con certeza de que es conciliada a cabalidad.</p>	<p>Apoyar el departamento de tesorería para el logro total de los objetivos.</p>

(propia, 2018)

2.1.7. Descripción de herramientas y recursos utilizados

El software utilizado en la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA., actualmente es el software contable y financiero WORLD OFFICCE 8.0.14. De este, las aplicaciones que se utilizan más frecuentemente son: Informes, nuevos documentos, modificar documentos, buscar documentos, buscar terceros.

También se utilizan recursos como el paquete office, las sucursales bancarias y la plataforma de Redeban multicolor (agente facilitador de medios de pago para las empresas con ventas directas a público).



Fuente. (WORLD OFFICE , 2018)

2.2. Datos del Interlocutor, jefe inmediato, Supervisor, Equipo interdisciplinario con el que interactuó durante su práctica profesional en contrato de aprendizaje.

Nombre: Sandra Milena Sánchez Sánchez

Cargo: Coordinador administrativo y financiero

Teléfono: 716 71 37- 716 71 38

2.3. Funciones y compromisos establecidos

Entre las funciones establecidas por la empresa para el desarrollo de la práctica profesional se determinaron:

- ✚ Conciliación y envío de informes de proveedores: Se debe revisar las carpetas para extracción de pagos de los proveedores, luego se aplican los pagos en el sistema contable realizando comprobantes de egresos y se genera en el mismo el informe de las cuentas por pagar proveedores para siguientes pagos.

- ✚ Causación de facturas de ventas institucionales: Revisar carpetas para extracción de facturas de ventas institucionales, luego causarlas con sus respectivos impuestos en el sistema contable, alimentar cuadro en Excel para envío de informe, luego revisión de cuentas por cobrar de clientes y realizar gestión de cobro siempre y cuando sea necesario realizarlo.
- ✚ Revisar y gestionar pagos de servicios públicos; revisar todas las semanas el chek list de los servicios públicos para observar cuales se han cancelado cuales no y si es el caso llamar a la compañía que los genera si no han llegado.
- ✚ Conciliación de medios de pagos: Solicitar informes de movimientos financieros, luego alimentar cuadro de Excel y comparar con la información del sistema. Luego verificar si fueron cancelados en su totalidad, esto para Boucher, Sodexo electrónicos y qpass emitidos por la franquicia. Para bonos físicos esperar entrega de auxiliar dos (2) para recuento y emisión de cuentas de cobro, emisión de libros auxiliares para conciliación de cuentas. Revisar la página Sodexo para examinar las retenciones aplicadas y elaboración de los respectivos recibos de caja. Realizar cuentas de cobro de la franquicia para las promociones del mes que realiza la compañía a nivel general.
- ✚ Conciliación bancaria y de obligaciones financieras: Solicitud de extractos bancarios y extractos de obligaciones financieras, luego revisar auxiliar y extractos para observar que las partidas se hayan aplicado de manera correcta, luego causar impuestos bancarios y finalizar alimentado cuadro de Excel para impresión y revisión del contador.

2.4. Plan de trabajo

Para el desarrollo de la función de práctica se exponen en el siguiente apartado los elementos clave del plan de trabajo a realizar durante el periodo de Trabajo de Campo, con base en los lineamientos de las funciones de práctica profesional de UNIMINUTO UVD.

2.4.1. Objetivo de la práctica profesional

La práctica profesional es una de las estrategias de la proyección social de todo el Sistema UNIMINUTO, la cual se concibe como una actividad pedagógica complementaria a la formación del estudiante en su área disciplinar, y que adquiere su relevancia a partir de la relación permanente entre la universidad, la sociedad y el mundo laboral (Uniminuto 2014, p. 1). Por tanto, para el desarrollo de la función en Donde trabaja el estudiante en la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA.

Objetivo General.

Desarrollar un formato para la elaboración de la conciliación de medios de pago electrónicos por centro de costos para la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA.

Objetivos específicos.

- ✚ Realizar la conciliación de los Boucher del año 2018, por centro de costos de la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA.
- ✚ Ejecutar el ajuste de la caja Boucher para establecer los libros auxiliares por centro de costos.
- ✚ Realizar entrega de manual de procedimientos a la empresa del proceso de conciliación de medios de pago.

2.4.2. Plan de trabajo semanal

Las actividades propuestas para ser desarrolladas en el periodo de trabajo de campo, se organizaron para un periodo de 16 semanas y describen con detalle a continuación en la tabla 2:

Tabla 2

Descripción Plan de trabajo Semanal para el periodo de práctica profesional

Semana	Actividades a desarrollar
1	Conciliación y envío de informes de proveedores Revisión de pagos y aplicación a los proveedores.
2	Causación de facturas de ventas institucionales.
3	Realizar pago de servicios públicos.
4	Conciliación de medios de pagos por punto de venta.
5	Conciliación de cuentas bancarias. Conciliación de obligaciones financieras.
6	Conciliación y envío de informes de proveedores. Revisión de pagos y aplicación a los proveedores.
7	Causación de facturas de ventas institucionales.
8	Realizar pago de servicios públicos.
9	Conciliación de medios de pagos por punto de venta.
10	Conciliación de cuentas bancarias.

	Conciliación de obligaciones financieras.
11	Conciliación y envío de informes de proveedores. Revisión de pagos y aplicar a los proveedores.
12	Causación de facturas de ventas institucionales.
13	Realizar pago de servicios públicos.
14	Conciliación de medios de pagos por punto de venta.
15	Conciliación de cuentas bancarias. Conciliación de obligaciones financieras.
16	Conciliación y envío de informes de proveedores. Revisión de pagos y aplicar a los proveedores.

Fuente: Elaboración propia

2.4.3. Productos a realizar

Los informes entregados al coordinador contable y financiero, contador y gerente fueron.

Informe en Excel de las ventas generadas por Boucher.

Libros auxiliares de la caja Boucher por centro de costos.

Manual paso a paso para la compañía.

Capítulo 3 Resultados de la práctica profesional

En este capítulo se presentan los aspectos relevantes del desarrollo y ejecución de la práctica profesional en la empresa INVERSIONES A Y B CRISMAT T LTDA.

3.1.Descripción de las actividades realizadas.

Las actividades realizadas en la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTD., dentro del área de tesorería fueron: conciliación de proveedores y envió de reportes, conciliación bancaria y envió de informes, pago de servicios públicos del área de la oficina, causación y envió de información e ventas institucionales, revisión de cuentas por cobrar y llamada a clientes, conciliación de medios de pago donde se realiza el establecimiento del formato para la conciliación de Boucher y entrega de resultados de medio de pagos.

3.2.Análisis sobre la relación teoría – práctica, durante la aplicación del proyecto de trabajo.

Con base en el plan de estudios del programa de Contaduría Pública y de las asignaturas que hace parte del componente específico profesional, que a su vez se dividen en los subcomponentes: Contabilidad financiera, Finanzas, Contabilidad de gestión, Control y regulación, Contabilidad Tributaria, se describen en la tabla 3, los principales aspectos o temáticas de la teoría fueron aplicados en el ejercicio de la práctica profesional.

Tabla 2 Análisis del aporte al desarrollo de competencias específicas del programa de contaduría pública al ejercicio laboral y profesional

Subcomponente	Impacto académico	Impacto desde lo práctico	Conclusiones y sugerencias
1. Contabilidad Financiera	La enseñanza del reconocimiento y las	Ejecución de lo aprendido en la universidad	La contabilidad financiera es fundamental en el aprendizaje para las

		estructuras de estados financieros.		labores prácticas en una empresa ya que es la base para la realización de los productos financieros de la misma.
2. Finanzas		Reconocimiento de las cuentas contables en los diferentes libros contables.	Reconocimiento o causación de comprobantes de egresos, recibos de caja, notas contables, facturas de compra y venta.	Las finanzas se colocan en práctica cuando se analizan algunas tareas realizadas en la empresa como la conciliación de medios de pagos ya que impacta directamente al activo en la cuenta de efectivos y equivalentes del efectivo.
3. Contabilidad de Gestión		Aprender a interpretar los diferentes estados financieros para poder dar orientación a los futuros clientes.	Se toman decisiones concisas cuando se presentan incongruencias en los informes brindados por el banco para su posible solución.	Se logra dar solución rápida a las inconsecuencias que se presentan cuando se realizan las conciliaciones bancarias.
4. Control y Regulación		Como realizar papeles de auditoría que aspectos se deben tener en cuenta.	Se realiza seguimiento y se auditan los medios de pago.	Durante el procedimiento de la conciliación de medios de pago electrónicos se realiza una labor de control interno llevando a la práctica lo aprendido en esta materia.
5. Contabilidad Tributaria		Realización de ejercicios para hacer formularios para la presentación de impuestos nacionales y departamentales en	Dentro del reconocimiento de facturas de venta se debe tener en cuenta los impuestos a retener o lo que les	Tributariamente no pude colocar mucho en práctica puesto que en mis labores solo veía este tema en durante el

personas naturales y jurídicas.	retienen a la empresa.	reconocimiento de las facturas de venta.
------------------------------------	---------------------------	---

(propia, 2018)

3.3 Evaluación de práctica a partir de lo planteado en el informe inicial.

Es conveniente comparar lo planeado con lo ejecutado para poder realizar un análisis de la práctica de una manera objetiva.

Tabla 3 Evaluación de lo planeado versus lo ejecutado

Semana	Actividades planeadas	Actividades ejecutadas
1	Conciliación y envío de informes de proveedores Revisión de pagos y aplicación a los proveedores.	Realizar conciliación de factura de proveedores
2	Causación de facturas de ventas institucionales	Ingreso al sistema de ventas institucionales
3	Realizar pago de servicios públicos.	Revisar fechas del vencimiento de los servicios públicos y realizar el pago.
4	Conciliación de medios de pagos por punto de venta.	Contar bonos bigpass, qpass, Sodexo y enviar cuentas de cobro, conciliar Boucher y revisar que el banco haya cancelado el valor completo.
5	Conciliación de cuentas bancarias. Conciliación de obligaciones financieras.	Hacer conciliación bancaria y conciliación de obligaciones financieras.
6	Conciliación y envío de informes de proveedores. Revisión de pagos y aplicación a los proveedores.	Generar estados de cuentas y enviarlos a las personas encargadas para su revisión y pago.

7	Causación de facturas de ventas institucionales.	Ingreso al sistema de ventas institucionales
8	Realizar pago de servicios públicos.	Revisar fechas del vencimiento de los servicios públicos y realizar el pago.
9	Conciliación de medios de pagos por punto de venta.	Contar bonos bigpass, qpass, Sodexo y enviar cuentas de cobro, conciliar Boucher y revisar que el banco haya cancelado el valor completo.
10	Conciliación de cuentas bancarias. Conciliación de obligaciones financieras.	Hacer conciliación bancaria y conciliación de obligaciones financieras.
11	Conciliación y envío de informes de proveedores. Revisión de pagos y aplicar a los proveedores.	Generar estados de cuentas y enviarlos a las personas encargadas para su revisión y pago.
12	Causación de facturas de ventas institucionales.	Ingreso al sistema de ventas institucionales
13	Realizar pago de servicios públicos.	Revisar fechas del vencimiento de los servicios públicos y realizar el pago.
14	Conciliación de medios de pagos por punto de venta.	Contar bonos bigpass, qpass, Sodexo y enviar cuentas de cobro, conciliar Boucher y revisar que el banco haya cancelado el valor completo.
15	Conciliación de cuentas bancarias. Conciliación de obligaciones financieras.	Hacer conciliación bancaria y conciliación de obligaciones financieras.
16	Conciliación y envío de informes de proveedores. Revisión de pagos y aplicar a los proveedores.	Realizar conciliación de factura de proveedores Entrega de manual paso a paso de la implementación formato conciliación de medios de pago electrónicos.

Elaboración manual pasó a paso.

3.4 Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo

Los beneficios logrados a partir del desarrollo del trabajo de campo, de la práctica profesional se describen en la tabla 4.

Tabla 4 Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo.

Campo de acción	Beneficios logrados
Personal:	Crecimiento en la sociabilidad y habilidades interpersonales con los demás, capacidad de escuchar y empatía.
Profesional:	Pensamientos críticos acerca de una situación allegada, como se debe actuar y los procesos que se deben tener en cuenta para la instauración de un procedimiento llevado de la mano con la perseverancia.
Laboral	Fortalecimiento en la buena comunicación, trabajo en equipo, buena organización, puntualidad, resolución de problemas y asertividad.

Capítulo 4 Evaluación general de la práctica

En este capítulo se presentan de manera condensada, los aspectos más relevantes del proceso de práctica profesional realizado en la función Práctica en donde trabaja el estudiante, en la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA.

4.1 Resultados alcanzados

En la Tabla 5 se presentan los principales resultados alcanzados en el desarrollo de la práctica profesional, abordándolos desde el punto de vista del Impacto Académico y desde el punto de vista Práctico en la empresa Inversiones A y B Crismatt Ltda.

Tabla 5 Resultados alcanzados en la práctica en la empresa INVERSIONES A Y B CRISMATT LTDA.

Resultado	Impacto académico	Impacto desde lo práctico	Conclusiones y sugerencias
Resultado 1	Se adquirieron las bases contables para la realización de conciliaciones bancarias	Se hace reconocimiento de los soportes de medios de pagos para la realización de conciliaciones bancarias	Se logra el cometido de realizar la conciliación completa sin dejar vacíos para la compañía y para si
Resultado 2	Se conocen los conceptos de gastos bancarios, sus componentes y su causación	Se lleva a cabo la causación de los gastos bancarios y se observa cómo estos afectan los balances.	Se tiene claro el juego de las retenciones y como un proceso conlleva a otro.

Resultado 3	Se observan cuentas por pagar y por cobrar dentro de una compañía en contabilidad financiera y como realizar en algunos casos las causaciones.	Se evidencia dentro de la compañía como realizar el proceso de cuentas por pagar y por cobrar se coloca en práctica lo visto en el trayecto de aprendizaje.	Esta es una manera de certificar que lo aprendido es completamente verdadero.
-------------	--	---	---

4.2. Beneficios logrados para su perfil profesional una vez terminadas las tres prácticas profesionales

- ✚ Las prácticas profesionales me permitieron adquirir experiencia en el área contable que fortalecieron los conocimientos adquiridos en la universidad.
- ✚ Me facultaron a descubrir una problemática en la empresa y poder plantear una posible solución para mejoras de la contabilidad de la empresa.
- ✚ Ampliación de mi currículum profesional laboral.
- ✚ Se elabora lo dispuesto en el proceso de aprendizaje de tal manera que se llevan al mejoramiento de los procesos generando así confianza a nivel profesional demostrando que se da total cumplimiento a las tareas asignadas.

4.3 Conclusiones y recomendaciones generales de la práctica

Se realiza para la empresa Inversiones A y B Crismatt Ltda., un formato que permite la conciliación de medios de pago electrónicos por fechas, centros de costos y que le permite a su

vez observar las retenciones de Ica, fuente y valores en comisiones cobradas por las empresas intermediadoras el cual se puede observar en productos a realizar.

Se entrega al jefe de área contable la conciliación de 2018 de medios de pagos con soportes.

Se realiza el respectivo ajuste de caja Boucher por centro de costos después de la realización de la conciliación de los medios de pago del mes de enero de 2018 para conocer el valor real que debía quedar en la cuenta por cada punto de venta.

Se suministra al jefe de contabilidad el manual paso a paso con usuarios y contraseñas que suministran las empresas intermediadoras para la realización de la conciliación de medios de pago de la compañía, el cual fue aprobado por el mismo en productos a realizar se encuentra una infografía que resume el manual entregado a la empresa.

Una práctica hace que una persona pueda darle función a los conocimientos adquiridos durante el transcurso de un proceso de estudio que lo hace además mostrarse como ser humano y es quizá una de las partes más importantes ya que ser un profesional es cumplir con todo lo que ha ello conlleva, es un conjunto entre conocimientos y valores para el logro de los objetivos personales y colectivos cuando ayudamos de alguna manera a los demás. Esta es quizá la enseñanza que marco la práctica profesional haciendo de ella un momento inolvidable

Bibliografía

Acosta, L. (2010). El tratamiento de la información y competencia digital (TICD) en la enseñanza-aprendizaje de la historia en bachillerato. *Catharum- Revista de ciencias y humanidades del Instituto de Estudios Hispánicos de Canarias*, (10), 57-67. Recuperado de: dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3769780.pdf

Ala-Mutka, K. (2011) *Mapping Digital Competence: Towards a Conceptual Understanding*. Recuperado de: <http://ipts.jrc.ec.europa.eu/publications/pub.cfm?id=4699>

Area, M. (2008). Innovación pedagógica con TIC y el desarrollo de las competencias informacionales y digitales. *Investigación en la Escuela*, (64), 5-18. Recuperado de http://manarea.webs.ull.es/articulos/art16_investigacionescuela.pdf

Aslan, S., & Reigeluth, C. (2013). Educational Technologists: Leading Change for a New Paradigm of Education. *Techtrends: Linking Research & Practice To Improve Learning*, 57(5), 18-24. doi:10.1007/s11528-013-0687-4

ALCALDIA MAYOR DE BOGOTA. (22 de diciembre de 2016). *Alcaldía mayor de Bogotá* .

Recuperado el 12 de febrero de 2019, de Decreto 2131 de 2016 nivel nacional:

<https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=73164>

ALTUVE, A. B. (16 de MARZO de 2018). ASI SE MOVERA EL COMERCIO

ELECTRONICO EN COLOMBIA EN 2018. *EL COLOMBIANO*, 1. Obtenido de

<https://www.elcolombiano.com/negocios/empresas/comercio-electronico-crecera-20-en-2018-BI8129571>

CALDERON JIMENEZ, S. A. (2015). *REPOSITORY UNIVERSIDAD DE LOS ANDES*.

Obtenido de La variable determinante en el uso de tarjetas de crédito como medio de financiación para el caso específico del banco Colpatria:

<https://repositorio.uniandes.edu.co/handle/1992/17257>

COLFRANQUICIAS. (21 de FEBRERO de 2019). *CODIGO DE ETICA PARA LAS*

FRANQUICIAS EN COLOMBIA. Obtenido de

http://www.colfranquicias.com/images/PDF/COLFRANQUICIAS_CODIGO_DE_ETICA_PARA_LAS_FRANQUICIAS_EN_COLOMBIA.pdf

Contaduria General de la Nacion . (17 de 12 de 2015). Procedimiento de control interno contable y de reporte anual de evaluacion a la CGN. *Procedimiento de control interno contable y de reporte anual de evaluacion a la CGN*, 2. Bogota, Colombia , Colombia. Recuperado el 20 de 01 de 2019, de [http://www.contaduria.gov.co/wps/wcm/connect/48a87b4c-dfa2-48a1-aca6-7b1b53e2c1f3/Proyecto+Procedimiento+Control+Interno+Contable+\(17-12-2015\)+\(1\).pdf?MOD=AJPERES&CONVERT_TO=url&CACHEID=48a87b4c-dfa2-48a1-aca6-7b1b53e2c1f3](http://www.contaduria.gov.co/wps/wcm/connect/48a87b4c-dfa2-48a1-aca6-7b1b53e2c1f3/Proyecto+Procedimiento+Control+Interno+Contable+(17-12-2015)+(1).pdf?MOD=AJPERES&CONVERT_TO=url&CACHEID=48a87b4c-dfa2-48a1-aca6-7b1b53e2c1f3)

Crismatt, I. A. (20 de 03 de 2018). Manual de gestion administrativo. Bogota, Colombia .

DINERO. (2018). ASI VA EL MERCADO DE LAS FRANQUICIAS EN COLOMBIA EN ESTE 2018. *DINERO*, 20. Recuperado el 06 de FEBRERO de 2019, de <https://www.dinero.com/edicion-impres/negocios/articulo/franquicias-mas-importantes-de-colombia-2018/255585>

EL TIEMPO. (18 de OCTUBRE de 2018). *LAS FRANQUICIAS INMOBILIARIAS*. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/francisco-paillie-destaca-las-franquicias-inmobiliarias-280238>

Forero Martinez, A. M., & Fierro Celis , F. M. (2015). *contabilidad general con enfoque NIIF para pymes*. Bogota: ECOE Ediciones.

GAITAN ESTUPIÑAN, R. (2009). *ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO Y DE OTROS*

FLUJOS. MEXICO: PROQUEST EBOOK CENTRAL. Obtenido de

<http://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliounimintosp/detail.action?docID=3195916>.

GALVIS BARRERO, D. C. (2017). *REPOSITORY PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA*.

Obtenido de Determinacion y comparacion de factores relevantes para la utilizacion de productos financieros electronicos y tradicionales para personas naturales:

<https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/36419>

Gerencie sus asuntos y sus negocios. (s.f.). *Conciliacion bancaria* . Obtenido de

<https://www.gerencie.com/conciliacion-bancaria.html>

GOMEZ , J. E., & MASIEL, A. (2017). REVISTA DE LA HISTORIA DE LA ECONOMIA Y

DE LA EMPRESA . *Cash usage and trends in credit card payments in Colombia* , 1.

HAZOURY, L. (2009). *LAS FRANQUICIAS*. REPUBLICA DOMINICANA: EL CID EDITOR.

Recuperado el 21 de FEBRERO de 2019, de

<http://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliounimintosp/detail.action?docID=3183206>.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD. (2016). *Norma internacional de*

informacion financiera para pequeñas y medianas empresas. ESTADOS UNIDOS .

Juancadella, J. S. (FEBRERO de 2004). NUEVOS MEDIOS DE PAGO ELECTRONICOS:

HACIA LA DESINTERMEDIACION BANCARIA . *EL COMERCIO EN LA SI*, pág.

101.

LOPEZ, E. S. (2013). *GESTION DE TESORERIA*. ESPAÑA: PROQUEST E BOOK

CENTRAL. Recuperado el 21 de FEBRERO de 2019, de

<http://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliouniminosp/detail.action?docID=4499043>.

Martinez Gomez , F. L. (Diciembre de 2012). *Estudio de Caso The First Fruit S.A.S*

implementación del sistema de control interno en el área de cartera. Obtenido de

Universidad Minuto De Dios:

<http://uniminuto.summon.serialssolutions.com/search?fn=go&vl%28182972193UII%29>

[=all_items&s.q=CONTROL+INTERNO+&ct=search&indx=0&dum=true#!/search?ho=t](http://uniminuto.summon.serialssolutions.com/search?fn=go&vl%28182972193UII%29)

[&l=es-ES&q=CONTROL%20INTERNO%20](http://uniminuto.summon.serialssolutions.com/search?fn=go&vl%28182972193UII%29)

MORENO DIAZ, H. (2011). *CONTABILIDAD GENERAL*. PEARSON .

NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD. (octubre de 1997). *Normas*

internacionales de contabilidad. Recuperado el 12 de febrero de 2019, de Norma

internacional de contabilidad n°7 (NIC7):

<http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/nic07.pdf>

propia. (03 de 10 de 2018). Bogota.

REDEBAN MULTICOLOR. (2018). *REDEBAN MULTICOLOR*. Obtenido de QUIENES

SOMOS: <https://www.rbmcolombia.com/wps/portal/index/institucional/quienesomos>

Saez, F. J. (2017). *GESTION OPERATIVA DE TESORERIA*. Madrid: Editorial CEP S.L.

SANABRIA , V. L., & TORRES, L. A. (2015). *REPOSITORY UNIVERSIDAD DEL TOLIMA*.

Obtenido de Impacto del comercio electronico en el nivel de ventas de las MIPYMES del

sector comercio, industria y servicios de la ciudad de Ibagué:

<http://repository.ut.edu.co/handle/001/1752>

SIIGO EL SOFTWARE CONTABLE Y ADMINISTRATIVO. (2018). *CENTRO DE COSTOS* .

Obtenido de CENTRO DE COSTOS DE VENTAS: <https://www.siigo.com/sistema-de-costos/que-es-un-centro-de-costos/>

SILVA DUARTE , J. E. (2003). Una alternativa para emprendedores. *REVISTA ESCUELA DE*

ADMINISTRACION DE NEGOCIOS, 6. Recuperado el 6 de FEBRERO de 2019, de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20604709>

SODEXO SERVICIO DE CALIDAD. (21 de FEBRERO de 2018). *TRANSACCIONES*

SODEXO. Obtenido de <https://transacciones.sodexhopass.com.co/afiliados/home/1>

SUPER INTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO. (16 de MAYO de 2018). *LA*

IMPORTANCIA DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INDUSTRIAL EN EL

CONTRATO DE LA FRANQUICIA. Obtenido de [http://www.sic.gov.co/ruta-](http://www.sic.gov.co/ruta-pi/mayo16/la-importancia-de-los-derechos-de-propiedad-industrial-en-el-contrato-de-franquicia)

[pi/mayo16/la-importancia-de-los-derechos-de-propiedad-industrial-en-el-contrato-de-franquicia](http://www.sic.gov.co/ruta-pi/mayo16/la-importancia-de-los-derechos-de-propiedad-industrial-en-el-contrato-de-franquicia)

SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA . (2005). *SUPERINTENCIA*

FINANCIERA DE COLOMBIA. Recuperado el 11 de FEBRERO de 2019, de DECRETO 1400 DE 2005:

<https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/Publicaciones/publicaciones/loadContenidoPublicacion/id/18309/reAncha/1/c/00>

UNIVERSIDAD DISTRITAL FRANCISCO JOSE DE CALDAS. (s.f.). *COMUNIDAD*

UNIVERSIDAD DISTRITAL FRANCISCO JOSE DE CALDAS. Obtenido de SISTEMA

DE CENTRO DE COSTOS:

<https://comunidad.udistrital.edu.co/reformaUD/files/2014/08/Doc-Centros-de-costos.pdf>

WORLD OFFICE . (03 de 10 de 2018). BOGOTA, COLOMBIA .

Apéndices.

A: Referencia Laboral

Inv A & B Crismatt



EL SUSCRITO COORDINADOR DE TALENTO HUMANO DE
INVERSIONES A&B CRISMATT LTDA
NIT. 830.505.747 -2

CERTIFICA:

Que la señora **AILÍN NAYIBE MORALES**, identificada con cédula de ciudadanía No. 1.019.042.787 de Bogotá, labora en nuestra compañía desde el 25 de Marzo de 2015, hasta la fecha, desempeñándose como **Auxiliar Contable**, con las siguientes funciones:

Elaboración de recibos de caja .

Elaboración de comprobantes de egresos

Elaboración de notas de Contabilidad


Conciliaciones de bancos.

Conciliaciones de obligaciones financieras

Conciliación de proveedores

Conciliación de medios de pago (Qpass, bigpass, sodexos, tarjetas de crédito y débitos).

Se expide la presente a solicitud de la interesada, a los Doce (12) días del mes de Abril de 2018.


Nancy E. Pérez Rodríguez
Coordinadora de Talento Humano
Calle 134ª No. 20 - 25
Tel. 716 71 37 – 716 71 38
Cel. 3203981319

Inversiones A&B Crismatt Ltda
Nit: 830.505.747-2

Jumbo Cra. 30	Jumbo Hayuelos	C.C. Calima	C.C. Iserra 100	C.C. Cafam Floresta	C.C. San Martín
Local 245	Local 45	Local C- 25	Local 302	Local 2-070	Local 405
Tels. 201 56 45	Tels. 422 30 95	Tel. 605 50 80	Tel. 256 66 16	Tel. 603 01 58	Tel. 743 41 98
277 21 90	486 81 19	487 02 51	795 83 30	603 00 30	743 41 99

Teléfonos Oficinas Administrativas: 467 34 50 – 467 34 51 – Email: inversionesabcrismatt@gmail.com
Bogotá D.C.