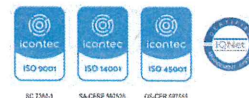




UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
GESTIÓN DE BIBLIOTECAS

CARTA DE AUTORIZACIÓN



CÓDIGO

AP-BIB-FO-06

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

1 de 2

Neiva, 11 de diciembre 2023

Señores

CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad

El (Los) suscrito(s):

Diana Marcela Álvarez Santofimio, con C.C. No. 1075227702,

Kriss Nilley Perdomo Andrade, con C.C. No. 1075231479,

Autores del trabajo de grado titulado: Diseño de un sistema de control de la cartera del canal indirecto de la empresa de apuestas del huila, presentado y aprobado en el año 2023 como requisito para optar al título de Especialista en Revisoría Fiscal y Auditoría.

Autorizamos al CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN de la Universidad Surcolombiana para que, con fines académicos, muestre al país y el exterior la producción intelectual de la Universidad Surcolombiana, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en los sitios web que administra la Universidad, en bases de datos, repositorio digital, catálogos y en otros sitios web, redes y sistemas de información nacionales e internacionales "open access" y en las redes de información con las cuales tenga convenio la Institución.
- Permita la consulta, la reproducción y préstamo a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato Cd-Rom o digital desde internet, intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer, dentro de los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia.
- Continúo conservando los correspondientes derechos sin modificación o restricción alguna; puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación del derecho de autor y sus conexos.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.



UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
GESTIÓN DE BIBLIOTECAS

CARTA DE AUTORIZACIÓN



SC 7286-1 SA-CENIE 191538 OB-CENIE 191535

CÓDIGO

AP-BIB-FO-06

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

2 de 2

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma:

Ricardo H. Huarcá

Firma:

[Signature]

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.

	UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA					   	
	GESTIÓN DE BIBLIOTECAS						
	DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	1 de 3

TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO:

DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE LA CARTERA DEL CANAL INDIRECTO DE LA EMPRESA DE APUESTAS DEL HUILA.

AUTOR O AUTORES:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Álvarez Santofimio	Diana Marcela
Perdomo Andrade	Kriss Nilley

DIRECTOR Y CODIRECTOR TESIS:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre

ASESOR (ES):

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Gutiérrez Peña	Alma Yiseth

PARA OPTAR AL TÍTULO DE: Especialista en Revisoría Fiscal y Auditoría

FACULTAD: Economía y Administración

PROGRAMA O POSGRADO: Especialización en Revisoría Fiscal y Auditoría

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.

	UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA GESTIÓN DE BIBLIOTECAS						
	DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	2 de 3

CIUDAD: NEIVA

AÑO DE PRESENTACIÓN: 2023

NÚMERO DE PÁGINAS: 39

TIPO DE ILUSTRACIONES (Marcar con una **X**):

Diagramas___ Fotografías___ Grabaciones en discos___ Ilustraciones en general___ Grabados___
 Láminas___ Litografías___ Mapas___ Música impresa___ Planos___ Retratos___ Sin ilustraciones___ Tablas
 o Cuadros x

SOFTWARE requerido y/o especializado para la lectura del documento:

MATERIAL ANEXO:

PREMIO O DISTINCIÓN (*En caso de ser LAUREADAS o Meritoria*):

PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS:

<u>Español</u>	<u>Inglés</u>
1. canal indirecto	indirect channel
2. rotación de cartera	purse rotation
3. riesgo mitigable	mitigatable risk
4. Auditoría	Audit
5. prevención	Prevention

RESUMEN DEL CONTENIDO: (Máximo 250 palabras)

Este artículo presenta un proyecto destinado a optimizar la gestión del recaudo en el canal indirecto, con el objetivo de reducir la rotación diaria y mensual del efectivo recolectado en establecimientos comerciales. Inicialmente enfocado en el diseño basado en saldos de cartera y tiempos de pago, el proyecto busca disminuir el riesgo de pérdida de fondos. La revisión de contratos del personal externo reveló deficiencias, como la falta de información completa y la ausencia de garantías para el crédito asignado.

Se destaca la identificación de riesgos mitigables, instando a la actualización de contratos y documentos legales. El informe resultante, presentado a la gerencia, señala la necesidad de acciones correctivas. Hallazgos como la falta de una política de cobro unificada y la ausencia de un

	UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA GESTIÓN DE BIBLIOTECAS						
	DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	3 de 3

marco normativo claro motivan la propuesta de una alternativa para mejorar la gestión del recaudo, asegurando los recursos de la empresa.

Se enfatiza la relevancia de este proyecto como una valiosa oportunidad de aplicación práctica de conocimientos académicos, destacando la falta de estudios similares en el sector de apuestas permanentes. El artículo concluye subrayando la contribución de este trabajo no solo a la empresa en cuestión sino también como referencia para otras entidades con actividades afines.

ABSTRACT: (Máximo 250 palabras)

This article outlines a project aimed at optimizing the management of collections in the indirect channel, with the objective of reducing daily and monthly cash turnover in commercial establishments. Initially focused on designing based on portfolio balances and payment timelines, the project seeks to diminish the risk of fund loss. A review of contracts with external personnel revealed deficiencies, such as incomplete information and the absence of guarantees for the assigned credit.

The identification of mitigable risks highlights the urgency of contract and legal document updates. The resulting report, presented to the management, underscores the need for corrective actions. Findings, including the lack of a unified collection policy and the absence of a clear regulatory framework, drive the proposal for an alternative to improve collection management, ensuring the company's resources.

The relevance of this project is emphasized as a valuable opportunity for the practical application of academic knowledge, particularly noting the scarcity of similar studies in the permanent betting sector. The article concludes by underscoring the contribution of this work not only to the specific company but also as a reference for other entities engaged in similar activities.

APROBACION DE LA TESIS

Nombre Presidente Jurado:

Firma:



Nombre Jurado:

Firma:

Nombre Jurado:

Firma:

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.

**DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE LA CARTERA DEL CANAL
INDIRECTO DE LA EMPRESA DE APUESTAS DEL HUILA.**

Kriss Nilley Perdomo Andrade

Diana Marcela Álvarez Santofimio

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Facultad de Economía y Administración

Posgrado Especialización en Revisoría Fiscal y Auditoría

Neiva - Huila

2023

**DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE LA CARTERA DEL CANAL
INDIRECTO DE LA EMPRESA DE APUESTAS DEL HUILA.**

Kriss Nilley Perdomo Andrade

Diana Marcela Álvarez Santofimio

Asesor

Alma Yiseth Gutiérrez Peña

Trabajo de grado para optar por el título de Especialista en Revisoría fiscal y Auditoría.

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Facultad de Economía y Administración

Posgrado Especialización en Revisoría Fiscal y Auditoría

Neiva - Huila

2023

DEDICATORIA.

Dedico con todo mi corazón mi trabajo de grado a Dios por darme su orientación en cada paso que doy profesionalmente y por la vida que me ha prestado, a mis padres por darme la oportunidad de ser su hija, por su apoyo incondicional, a mi hijo Emanuel Llanos Perdomo que con sus cortos meses de vida me ha enseñado a ser paciente, a dar cada paso a la vez y por darme la oportunidad de ser su madre, y por acompañarme desde el vientre en este proceso.

Kriss Nilley Perdomo Andrade.

Le dedico el resultado de este trabajo a Dios, a toda mi familia. Principalmente, a mi madre Nury Santofimio Sogamoso y mis hijos Sergio Ardila Álvarez Y Johan Sebastián Vargas Álvarez, quienes me apoyaron y contuvieron los momentos malos y en los menos malos, y por sacrificar su tiempo mientras el desarrollo de este trabajo.

Igualmente, a mis compañeros de trabajo y amigos que hicieron parte con sus asesorías para sacar adelante este proyecto.

Por último y no sin desmeritar en orden, a mi compañera Kriss Nilley Perdomo por el apoyo, el sacrificio y compromiso durante esta aventura de aportar al mejoramiento de los procesos de una de las compañías más grandes de la región y propiamente a nuestro desarrollo como profesionales.

Diana Marcela Alvarez Santofimio

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, quiero expresar mi más sincero agradecimiento a mi asesor de trabajo de grado, las docente Alma Yiseth Gutiérrez Peña y Ana Derly Cubillos Ibatá, por su orientación y apoyo durante todo el proceso. Su experiencia y conocimientos han sido fundamentales para el desarrollo de este trabajo.

También quiero agradecerle a Dios y a mi familia, quienes siempre me han brindado su amor incondicional y su constante apoyo. A mi madre, Silvia Andrade Salazar, por ser mi fuente de inspiración y por creer en mí y en mis capacidades. A mi padre, Fernando Perdomo Rojas, por su constante motivación y por enseñarme la importancia de la perseverancia.

Por último, quiero agradecer a todas aquellas personas de la empresa APUESTAS NACIONALES DE COLOMBIA, y principalmente a mi compañera Diana Marcela Álvarez Santofimio, por su apoyo y participación en el desarrollo de proyecto. Sin su participación, este trabajo no hubiera sido posible.

Kriss Nilley Perdomo Andrade.

Quisiera expresar mi más profundo agradecimiento a mis asesoras de tesis, las docentes Alma Yiseth Gutiérrez Peña y Ana Derly Cubillos Ibatá. Por su dedicación y apoyo que ha brindado a este trabajo, por el respeto a mis sugerencias e ideas y por la dirección y el rigor que ha facilitado a las mismas. Gracias por la confianza ofrecida desde que llegué a esta facultad.

Agradezco también a la empresa Apuestas Nacionales de Colombia SAS, por la disposición y confianza depositada en el desarrollo de esta investigación.

Diana Marcela Alvarez Santofimio

TABLA DE CONTENIDO

Contenido	
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	7
Formulación del problema.....	7
Preguntas del problema.	7
OBJETIVOS.....	8
Objetivo General.....	8
Objetivos Específicos.....	8
JUSTIFICACIÓN	9
MARCO DE REFERENCIA	10
Marco Teórico	10
MARCO INSTITUCIONAL.....	11
INFORMACIÓN DE LA EMPRESA.....	11
LOGO.....	11
MISIÓN.....	11
VISIÓN	12
OBJETO SOCIAL	12
MARCO CONCEPTUAL.....	14
CANAL DE CONTRATACIÓN DIRECTO	14
CANAL DE CONTRATACIÓN INDIRECTO	14
CARTERA	14
CARTERA INTERNA.....	15
PROVISIÓN CARTERA	15
NIA 450.....	16
NIA 39.....	16
NIA 540.....	16
RIESGO DE CONTROL	16
ROTACIÓN DE CARTERA.....	17
CUENTAS POR COBRAR (CXC)	17
MARCO LEGAL	18
METODOLOGÍA.....	20

TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	20
FASES PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO:	20
PARTICIPANTES Y FUENTES DE RECOLECCIÓN DE LOS DATOS.....	21
RECOLECCIÓN DE LOS DATOS.....	21
ANÁLISIS.....	22
RESULTADOS ESPERADOS.....	22
CONOCIMIENTO GENERAL DE LA EMPRESA.	23
GENERALIDADES.	23
ORGANIGRAMA DE DEPARTAMENTO CONTABLE Y FINANCIERO.....	25
PROCESO DEL DEPARTAMENTO DE CARTERA.....	26
EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO EN EL DEPARTAMENTO DE CARTERA	27
DIAGNÓSTICO CARTERA	27
REVISIÓN DE LOS CONTRATOS DEL CANAL INDIRECTO.	27
EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO DEL ÁREA DE CARTERA.....	28
INSTRUMENTO.....	31
ENTREVISTA 1.....	31
ENTREVISTA 2.....	32
ENTREVISTA 3.....	33
DISEÑO DEL APLICATIVO.....	35
.....	37
CONCLUSIONES.	38
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	39

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

La empresa Apuestas Nacionales de Colombia S.A.S, dentro del ejercicio de la oferta de su portafolio de servicios y productos, ha logrado ser una de las empresas regionales con más generación de empleo y a su vez portadora de recursos para la región a través del aporte contractual adquirido en lo que corresponde a regalías, para lograr este objetivo, Apuestas Nacionales de Colombia S.A.S, efectúa contrataciones con personal directo en sus puntos de venta directos, así como contratos indirectos con colocadores independientes que pueden ofrecer todo el portafolio de la empresa dentro de sus negocios. Esta estrategia ha permitido que la empresa tenga un amplio cubrimiento en todos los municipios del departamento del Huila, a pesar de eso, la compañía se ha visto en la necesidad de asumir el riesgo de pérdidas económicas, debido a que el canal indirecto no tiene un sistema de recaudo propio para la recuperación diaria de sus carteras por motivos de distancias, costos y acceso vial, dejando dentro de cada contrato la responsabilidad a cada colocador de ser quien traslade estos recursos y en el tiempo que cada colocador lo estime de acuerdo a sus necesidades.

Formulación del problema.

¿Bajo qué sistema de control interno, la empresa APUESTAS NACIONALES DE COLOMBIA S.A.S. verifica la capacidad de pago que tiene asesores de contratación del canal indirecto y el pago de los recaudos realizados en puntos de venta?

Preguntas del problema.

1. ¿Identificar un modelo de control a la cartera teniendo en cuenta los tipos de contratos para la empresa APUESTAS NACIONALES DE COLOMBIA
2. ¿De qué manera se pueden ver afectados los estados financieros de la empresa si no existe un mecanismo de control a todos los canales de contratación que tiene la empresa para la comercialización de su portafolio de productos y servicios?
3. ¿Se pueden sistematizar los controles a la cartera teniendo en cuenta los tipos de contratos para la empresa APUESTAS NACIONALES DE COLOMBIA?

OBJETIVOS

Objetivo General.

Implementación de un sistema de control dentro en el software de la compañía, que permita el seguimiento a los saldos de cartera del canal indirecto, con el fin de mitigar el riesgo de pérdida de recursos.

Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual de la gestión de cartera de la empresa, mediante la revisión de los estados de cuenta de los colocadores independientes, para estimar el nivel de cartera vencida.
- Identificar los elementos, componentes y atributos del modelo de control para el seguimiento de los saldos de cartera.
- Implementar el sistema propuesto dentro del software de la empresa.

JUSTIFICACIÓN

Teniendo en cuenta la problemática previamente expuesta es necesario desarrollar una alternativa que mejore la gestión del recaudo de cartera del canal indirecto, con el objetivo de asegurar los recursos de la compañía, ya que actualmente no existe la aplicación de una política de cobro unificada, por lo cual se presentan diferencias en la administración y control de la cartera, dado que no se cuenta con un marco normativo claro y unificado para la realización de dicha actividad, lo cual conlleva a que se presenten constantemente incumplimientos en la recuperación de la cartera.

La elaboración de este proyecto brinda un gran aprendizaje académico, pues es la posibilidad de implementar y utilizar todos los conocimientos adquiridos durante la carrera y además de ganar experiencia en el campo práctico por medio de esta oportunidad laboral, además la realización de este plan sirve como referencia para otras empresas dedicadas a actividades similares, pues dado que el sector de las apuestas permanentes es un monopolio, se puede pensar que estos planes no son necesarios en estas empresas y también es un gran aporte para la empresa que nunca había realizado un estudio de este tipo.

MARCO DE REFERENCIA

Marco Teórico

La gestión de recuperación de los recursos financieros es sin duda uno de los elementos más críticos que enfrentan las administraciones en la actualidad, porque existe una gran dicotomía, entre lo que se sabe, lo que se dice y lo que en realidad está en la práctica.

La eficiencia del recaudo de cartera depende de la ejecución de un plan cuidadosamente ejecutado que requiere de un alto nivel de experiencia y conocimiento del gestor de cartera, que deberá tener un perfil y competencias en análisis de datos, comunicación asertiva, capacidad de negociación, seguimiento y orientación al logro y el resultado. Se recomienda que la gestión de recuperación de cartera, especialmente con clientes vencidos o con niveles altos de riesgo, sea desarrollado en coordinación con el área comercial y de acuerdo con la materialidad de las cifras por la gerencia de la compañía.

Para contar con una mayor acogida en el departamento APUESTAS NACIONALES DE COLOMBIA S.A.S., inició con el proceso de contratación con personas externas las cuales cuentan con negocios con antigüedad comercial y reconocimiento en poblaciones de difícil acceso, este tipo de contratación es conocida como Canal Indirecto, los dueños de los negocios son los encargados de prestar el portafolio de servicios de la empresa en sus poblaciones, con la figura de la empresa y ellos mismos son los encargados de realizar los pagos de los recaudado según las condiciones del contrato, algunos de ellos realizan pagos por medios bancarios y otros se encargan de entregar estos dineros directamente en la oficina principal de empresa.

El otro tipo de contratación de ventas manejado por la empresa es conocido como Canal Directo, estos son asesores de venta contratados directamente por la empresa, los cuales laboran en sedes propias de la empresa y la empresa directamente es la encargada de realizar el recaudo de las operaciones diarias.

El mayor riesgo lo encontramos en los contratos indirectos, muchos de ellos cuentan con contratación de confianza, son los puntos de venta antiguos de poblaciones o primeras

sucursales lejanas, los cuales no cuentan con ninguna garantía de respaldo económico. Por esta razón se requiere realizar una revisión de los contratos realizados con estas sedes, para realizar la verificación de condiciones pactadas, renovación de contratos y efectuar contratación en donde no exista.

MARCO INSTITUCIONAL

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Razón Social: APUESTAS NACIONALES DE COLOMBIA S.A.S.

Nit : 820.004.979-8

Domicilio: Carrera 4 No. 8 – 61

LOGO



Imagen 1. Logo “Su Chance” Apuestas Nacionales de Colombia.

MISIÓN

Somos Apuestas Nacionales de Colombia S.A.S marca Su Chance, empresa comercializadora de juegos de suerte y azar y red multiservicios para los Huilenses; comprometida en satisfacer las necesidades de nuestros clientes y partes interesadas, orientados en contribuir al desarrollo social y crecimiento de la región.

VISIÓN

Ser la principal alternativa en canales digitales de comercialización, comprometida en brindar una adecuada atención a las nuevas necesidades de los clientes, del mercado y partes interesadas.

OBJETO SOCIAL

La sociedad podrá realizar cualquier actividad siempre que sea lícita. En especial realizará actividades tales como:

A) la explotación y operación económica y comercial del juego de apuestas permanentes chance.

B) la administración de contratos relativos a la explotación y operación económica y comercial de apuestas permanentes chance.

C) la explotación y operación económica y comercial de toda clase de juegos de suerte y azar existentes o que llegaren a existir, permitidos por la Ley.

D) la prestación y venta de servicios de recargas electrónicas, giros nacionales e internacionales, informática, corresponsalías no bancarias, recaudos de todo tipo de pagos por concepto de servicios públicos, libranzas, cartera, préstamos efectuados por terceros, afiliaciones, tributos de cualquier orden, cobro de servicios, etc, y similares.

E) prestar servicios de difusión, promoción o comercialización a través de los medios informáticos existentes o que llegaren a existir.

F) la prestación de cualquier otro servicio lícito, o la realización de cualquier actividad lícita.

G) la adquisición a cualquier título de toda clase de bienes muebles o inmuebles relativos a las actividades descritas en este artículo, la venta y en general la disposición de los mismos a título oneroso.

H) realizar actividades de apoyo a un operador de servicios postales de pago debidamente habilitado y registrado por el ministerio de tecnologías de la información y las comunicaciones.

En desarrollo de su objeto social, la sociedad podrá:

- i) participar en el fomento de la innovación, la investigación científica y/o el desarrollo tecnológico en los campos propios de los servicios y actividades que constituyen su objeto.
- ii) adquirir a cualquier título los bienes muebles o inmuebles indispensables para el normal desarrollo de su objeto.
- iii) enajenar, gravar, alquilar, transformar y administrar en general los bienes sociales y sus productos y celebrar toda clase de contratos que sean convenientes para el desarrollo de su objeto social.
- iv) invertir en compañías de igual o similar objeto social aportando bienes, adquiriendo acciones, cuotas o partes de interés o asociándose con ellas mediante consorcios o uniones temporales y de cualquier otro tipo de acuerdos de colaboración empresarial.

MARCO CONCEPTUAL

CANAL DE CONTRATACIÓN DIRECTO

Asesores de venta contratados directamente por la empresa APUESTAS NACIONALES DE COLOMBIA S.A.S. empleados de Nómina.

CANAL DE CONTRATACIÓN INDIRECTO

Asesores de venta indirectos, estos son los puntos de venta que encontramos en tiendas, supermercados de los diferentes municipios del departamento, lugares a los cuales APUESTAS NACIONALES DE COLOMBIA S.A.S., no puede acceder por dificultades en vías de acceso, orden público, comunicación. Estos contratos son netamente comerciales y son realizados con terceras personas, los cuales prestan el portafolio de servicios de la empresa (giros, juegos, recaudos, recargas y corresponsal). Según lo estipulado dentro del contrato con la empresa, ellos deben realizar los pagos de los recaudos, en las cuentas de la empresa y muchos de ellos se acercan a la agencia principal a realizar depósito en efectivo.

CARTERA

Conjunto de activos financieros que una entidad posee y administra como parte de su actividad económica. La cartera puede incluir diversos tipos de instrumentos financieros, como préstamos, cuentas por cobrar, inversiones en valores, entre otros.

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), la cartera se clasifica generalmente en tres categorías principales:

- ✓ **Préstamos y cuentas por cobrar:** Son activos financieros no negociables que se originan como resultado de la entrega de efectivo, bienes o servicios a terceros. Estos activos se registran inicialmente a su valor razonable y se valoran posteriormente al costo amortizado utilizando el método de la tasa de interés efectiva.

- ✓ Instrumentos financieros negociables: Son activos financieros que se negocian en mercados financieros y se clasifican como activos financieros a valor razonable con cambios en resultados. Su valoración se realiza a través del valor razonable, reflejando las variaciones en el mercado.
- ✓ Otros instrumentos financieros: Esta categoría incluye activos financieros que no se clasifican como préstamos y cuentas por cobrar ni como instrumentos financieros negociables. La valoración de estos instrumentos puede variar dependiendo de su naturaleza y la normativa contable específica aplicable.

<https://www.gestiopolis.com/>

CARTERA INTERNA

Activos financieros que una entidad mantiene internamente, como parte de sus operaciones comerciales regulares. Estos activos financieros pueden incluir préstamos otorgados a empleados o directivos, anticipos a proveedores o cualquier otra forma de financiamiento interno que una entidad brinde a sus partes relacionadas o empleados.

Para Apuestas Nacionales de Colombia S.A.S esta cartera es rotativa cada semana, derivado a la operación misma de la empresa y la gestión comercial de la compañía. Dado que el asesor puede anticipar la venta por concepto de juegos de azar promocionales para ser pago en el término de la semana. Se aplica para todo el Huila. Dicha cartera es medida a costo de transacción menos cualquier deterioro.

PROVISIÓN CARTERA

Estimación contable que una entidad realiza para reflejar la posible pérdida por incobrabilidad de sus activos financieros, principalmente préstamos y cuentas por cobrar. La provisión de cartera se basa en el principio de prudencia contable y tiene como objetivo reconocer anticipadamente las pérdidas potenciales asociadas con los activos financieros. Su objetivo es reflejar de manera adecuada la realidad económica de la entidad y garantizar la presentación de los estados financieros con información relevante y confiable.

NIA 450.

Evalúa las provisiones contables, incluyendo aquellas relacionadas con posibles pérdidas por incobrabilidad de los activos financieros. Establece los criterios y principios para determinar y calcular la provisión de cartera. Estos criterios pueden incluir factores como el historial de pagos del deudor, la calidad crediticia, la situación económica, el grado de riesgo y la probabilidad de recuperación de los activos financieros.

La provisión de cartera, de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), es una estimación contable que se realiza para reflejar la pérdida esperada por incobrabilidad de los activos financieros, como los préstamos y las cuentas por cobrar.

NIA 39.

(Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición) y la NIIF 9 (Instrumentos Financieros) son las normas relevantes para la contabilización de la provisión de cartera. Estas normas establecen que una entidad debe reconocer una provisión cuando haya evidencia objetiva de que ha ocurrido un evento que pueda tener un impacto negativo en los flujos de efectivo futuros de los activos financieros y pueda estimarse razonablemente el importe de la pérdida.

NIA 540

Auditoría de estimaciones contables, incluidas las de valor razonable, y de la información relacionada a revelar

RIESGO DE CONTROL

Es aquel que existe y que se propicia por falta de control de las actividades de la empresa y pueden generar deficiencias del sistema de control interno, con posibilidad de daño económico. (*NIA 400 – Evaluación de Riesgo y Control Interno.*).

ROTACIÓN DE CARTERA

La rotación de cartera es un indicador financiero que determina el tiempo en que las cuentas por cobrar toman en convertirse en efectivo, o, en otras palabras, es el tiempo que la empresa toma en cobrar la cartera a sus clientes. (Gerencie.com, 2018, pág. 1).

CUENTAS POR COBRAR (CXC)

Son activos financieros que representan el dinero que una empresa tiene derecho a recibir de sus clientes o de otras partes como resultado de la venta de bienes o servicios a crédito. Las cuentas por cobrar suelen surgir cuando una empresa otorga a sus clientes un plazo determinado para el pago de las facturas.

Las cuentas por cobrar se registran en el balance general de una empresa como activos corrientes, ya que se espera que sean convertidas en efectivo en un plazo relativamente corto. Estas se presentan generalmente netas de una estimación de incobrabilidad, conocida como provisión para cuentas incobrables. La gestión adecuada de las cuentas por cobrar es esencial para mantener una buena salud financiera. Esto implica establecer políticas de crédito sólidas, llevar un control y seguimiento efectivo de los saldos pendientes, y tomar medidas oportunas para el cobro de las cuentas vencidas.

MARCO LEGAL

A continuación, se nombran algunas normas jurídicas las cuales se tendrán en cuenta a la hora de implementar cualquier solución dentro de la empresa en lo referente al área de cartera y para su funcionamiento.

Cumplimiento de la política contable de la empresa según las Normas Internacionales de Información Financieras NIIF.

Decreto 4142 de 2011 se crea COLJUEGOS con las principales funciones de explotar y administrar los juegos de suerte y azar, expedir los reglamentos de juegos de suerte y azar de su competencia, así como definir las características de quienes deseen contratar con el estado la concesión del monopolio.

DECRETO 176 DE 2017: Reglamento del Sector Hacienda y Crédito Público en lo relativo a las modalidades de los juegos de lotería tradicional o de billetes, apuestas permanentes o chance y rifas.”

Ley 1314 de 2009: Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento. (LEY 1314 DE 2009, 2009, pág. 1). En la empresa APUESTAS NACIONALES DE COLOMBIA SAS, se están implementando parcialmente. NIC 39, Sección 11: Instrumentos Financieros Básicos (Mentes contables, 2016, pág. 1): 11.3 Un instrumento financiero es un contrato que da lugar a un activo financiero de una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio de otra.

Cartera Interna- Asesores (Cuentas comerciales por cobrar): Para Apuestas Nacionales de Colombia S.A.S esta cartera es rotativa cada semana, derivado a la operación misma de la empresa y la gestión comercial de la compañía. Dado que el asesor puede anticipar la venta por concepto de juegos de azar promocionales para ser pago en el término de la semana. Se aplica para todo el Huila. Dicha cartera es medida a costo de transacción menos cualquier deterioro.

La cartera se divide en 2 Zonas: **NEIVA Y MUNICIPIOS**, y estos se encuentran distribuidas así:

ZONA NEIVA

CANAL DIRECTO: Conformada por 198 asesoras de Nómina.

CANAL INDIRECTO: Conformada por 181 personas.

El canal indirecto para su respectivo recaudo del efectivo, se han dividido por zonas y cada zona tiene su respectivo recaudador. Las zonas son las siguientes:

Zona Sur-Oriente: Distribuida por 60 personas indirectas (TAT y Ambulantes).

Zona Centro- norte: Distribuida por 61 personas indirectas (TAT y ambulantes)

Zona recaudos Diarios: Son las personas ambulantes comprometidas a cancelar la venta diaria en la principal.

MUNICIPIOS

CANAL DIRECTO: Conformada por 219 asesoras de Nómina.

CANAL INDIRECTO: Conformada por 161 personas.

El manejo de recaudo que se realiza al canal indirecto en los municipios, se han asignado bases permitidas como tope mínimo de venta, autorización para base adulto mayor.

Las variaciones presentadas se consideran que están en el rango normal de operación. (Manual de procedimiento y políticas contables, versión 27-11-2022).

METODOLOGÍA

La metodología que será utilizada para llevar a cabo el diseño será desarrollada en la organización en las áreas que obtendrán un beneficio al integrar el diseño y que este se lleve a cabo con el fin de reducir carga laboral y lograr obtener información oportuna para contar con saldos actualizados del canal indirecto.

TIPO DE INVESTIGACIÓN

Con el fin de analizar la problemática presentada en la empresa Apuestas Nacionales de Colombia S.A., en área de cartera del canal indirecto según el tipo de contratación para el departamento del Huila, decidimos dar uso a la metodología de investigación mixta combinando la toma de información cualitativa y cuantitativa, para dar aplicación realizaremos entrevistas las cuales serán aplicadas al personal que se encuentra directamente implicada con el manejo de la contratación, el cumplimiento de los pagos la cartera, y las cláusulas pactadas en cada uno de estos contratos y utilizaremos la observación a contratos con el fin de identificar de las inconsistencias en los contratos del canal indirecto y estos hallazgos nos ayudará con el diseño del aplicativo, con el fin de incluir alertas con los clientes que no estén cumpliendo con lo pactado en el contrato.

FASES PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO:

1. Selección del método de investigación.
2. Selección y aplicación de los instrumentos que nos ayuden a recolectar información que nos facilite el desarrollo del diseño del aplicativo.
3. Diseño y selección de preguntas para realizar la entrevista.
4. Solicitud de permiso para ingreso y acceso al personal para realizar la entrevista, con la fecha de la misma y la hora de la aplicación.
5. Técnica de recolección de información, solicitud permitir acceso a documentos contratos del canal indirecto.
6. Revisión de Contratos y diligenciamiento de hoja de trabajo hallazgos.
7. sistematización de resultados.

8. Presentación de diseño al Departamento de TIC, para revisión y aprobación, para iniciar implementación en el sistema.

PARTICIPANTES Y FUENTES DE RECOLECCIÓN DE LOS DATOS.

la recolección de datos se realizará según la programación de fecha que nos de la empresa para realizar la entrevista y diligenciar la encuesta, con los empleados asignados, la entrevista fue solicitada con la persona encargada del área de revisión de cartera, la directora financiera y contable, el director de TIC y la gerencia quien nos va a inspeccionar el desarrollo de la herramienta, para dar viabilidad a los medios económicos para realizar la implementación y puesta en marcha de la de la herramienta de control.

RECOLECCIÓN DE LOS DATOS.

El primer proceso de recolección de datos se realizará mediante proceso de entrevista al personal mencionado anteriormente, la información de estas nos dará un panorama más claro del proceso de recaudo de cartera del canal indirecto y el impacto que puede tener en los recursos de la empresa, después de esto pasaremos a trabajar con la persona encargada de cartera con el fin de realizar inspección a la parte contractual de cada uno de los colocadores, los contratos que se manejan con ellos, todos estos contratos tienen diferentes condiciones. algunos de los colocadores funcionan con el nombre de su chance TAT, estos tienen máquina y solo manejan la venta de chance y recargar y los sus chances plus los que funcionan en establecimientos comerciales y trabajan con computador manejando un portafolio más amplio con la venta de chance, recargas, recaudo, giros y pagos de convenio este tipo de contratación.

Los datos recolectados mediante el proceso de inspección físico aleatorio, a las carpetas de los contratos del canal indirecto, para el cual se revisarán las cláusulas los contratos, el tipo de garantía, los tiempos en los pagos, cuantas PQR recibidas por los usuarios de estos canales indirectos, según lo evidenciado se entregará un informe a la gerencia para solicitar modificaciones con el jurídico de los contratos a los cuales haya lugar a una modificación.

ANÁLISIS.

Los resultados encontrados en las entrevistas del personal nos sirven para analizar el estado de la cartera del canal indirecto con los resultados obtenidos logramos una visión de la afectación de estos en los resultados de la empresa.

Con los resultados arrojados de la revisión de la muestra de parte contractual con la auxiliar de cartera, revisión de contratos, cumplimientos de contratos, podremos solicitar apoyo de la gerencia para solicitar al Jurídico los ajustes a contratos de los que no cumplan con la revisión según la auditoría de revisión de contratos. logrando revisar que se esté cumpliendo el pago completo a la empresa del porcentaje pactado según lo contratado.

RESULTADOS ESPERADOS.

- Con la implementación de la herramienta para verificación de cartera de canal indirecto, se espera que los recursos tengan un mejor control y deje de ser manual y tener los saldos de cartera al día.
- Capacitar a los asesores de canal indirecto con las nuevas condiciones del contrato para que tenga en cuenta los tiempos y topes para realizar el pago del recaudo.
- Auditar el proceso de cartera del canal indirecto, tomar una muestra de los contratos para revisar las condiciones, hacer los cambios con el departamento Jurídico de la empresa y la aceptación de las mismas por los asesores externos, esto con el fin de actualizar o tener una garantía de cumplimiento del contrato.
- Auditar los contratos del canal indirecto, revisión de documentación y verificación de garantías.

CONOCIMIENTO GENERAL DE LA EMPRESA.

GENERALIDADES.

Constituida mediante escritura pública No. 0001444, Notaría Segunda del círculo de Neiva. Inició sus funciones como Promociones del Sur LTDA., Después la sociedad cambió su nombre por Promociones del Sur S.A., y por último en la Notaría Quinta de Neiva el 29 de octubre de 2003 bajo el número 00018507, con el nombre de SU CHANCE S.A.

En el año 2008 la empresa de Lotería del Huila abre nuevamente el proceso licitatorio para la concesión de chance en el departamento, por un periodo comprendido entre el año 2008-2013; en el cual la concesión le fue otorgada a la empresa APUESTAS NACIONALES DE COLOMBIA S.A. quien participó en dicha convocatoria.

Como consecuencia de la pérdida de la concesión de chance la empresa Su Chance S.A., se vio en la necesidad de buscar nuevas alternativas comerciales para mantenerse en el mercado, de allí nacen los convenios con grandes empresas prestadoras de servicio como SÚPER ASTRO MILLONARIO, SÚPER GIROS, ELECTRIFICADORA DEL HUILA, ALCANOS DE COLOMBIA, SURGAS, COMCEL, EMPRESAS DE LOTERÍAS DE TODO EL PAÍS, CREMHELADO y GTED.

En la actualidad operan bajo la razón social, APUESTAS NACIONALES DE COLOMBIA SAS marca Su Chance, en el departamento del Huila, son la primera y única empresa autorizada y avalada para la comercialización del chance legal; su principal objetivo ha sido brindar un amplio portafolio de productos y servicios para así ofrecer a nuestros clientes la oportunidad de cumplir sus sueños y anhelos a través de juegos de suerte y azar.

Con más de 36 años al servicio de los huilenses han logrado su consolidación como una organización con proyección, solidez, transparencia y capacidad financiera, esto ha sido posible gracias al apoyo de los usuarios, colaboradores, entidades gubernamentales y de control que brindan acompañamiento para trabajar con transparencia, compromiso, confianza y calidad de servicio para el desarrollo de la región, así mismo operan tanto en las zonas urbanas y rurales de los 37 municipios del departamento del Huila, cuentan con más de 500 asesores, en su mayoría madres cabeza de hogar que contribuyen al tejido social de la región.

En el año 2020, producto de la pandemia la empresa inicia a utilizar nuevas plataformas tecnológicas para así seguir ofreciendo el portafolio y todos sus servicios como, pagos, recaudos, recargas, seguros, giros a nivel nacional y juegos novedosos como Súper Astro, Baloto , Raspa&Listo y BetPlay; Además de participar en el pago de los diferentes subsidios (Colombia alcalde, BEPS, devolución de IVA, entre otros), ofrecidos por el gobierno nacional a la población más vulnerable del departamento del Huila.

En la actualidad, la sociedad APUESTAS NACIONALES DE COLOMBIA SAS, bajo la dirección de la gerente CRISS DAYANA RAMIREZ BEJARANO, quien lidera la marca Su Chance, busca nuevas alternativas comerciales para mantenerse vigente en el mercado y así poder seguir escribiendo nuestra historia en cada rincón de la región junto a la articulación y autorización de la Lotería del Huila.

ORGANIGRAMA DE DEPARTAMENTO CONTABLE Y FINANCIERO.

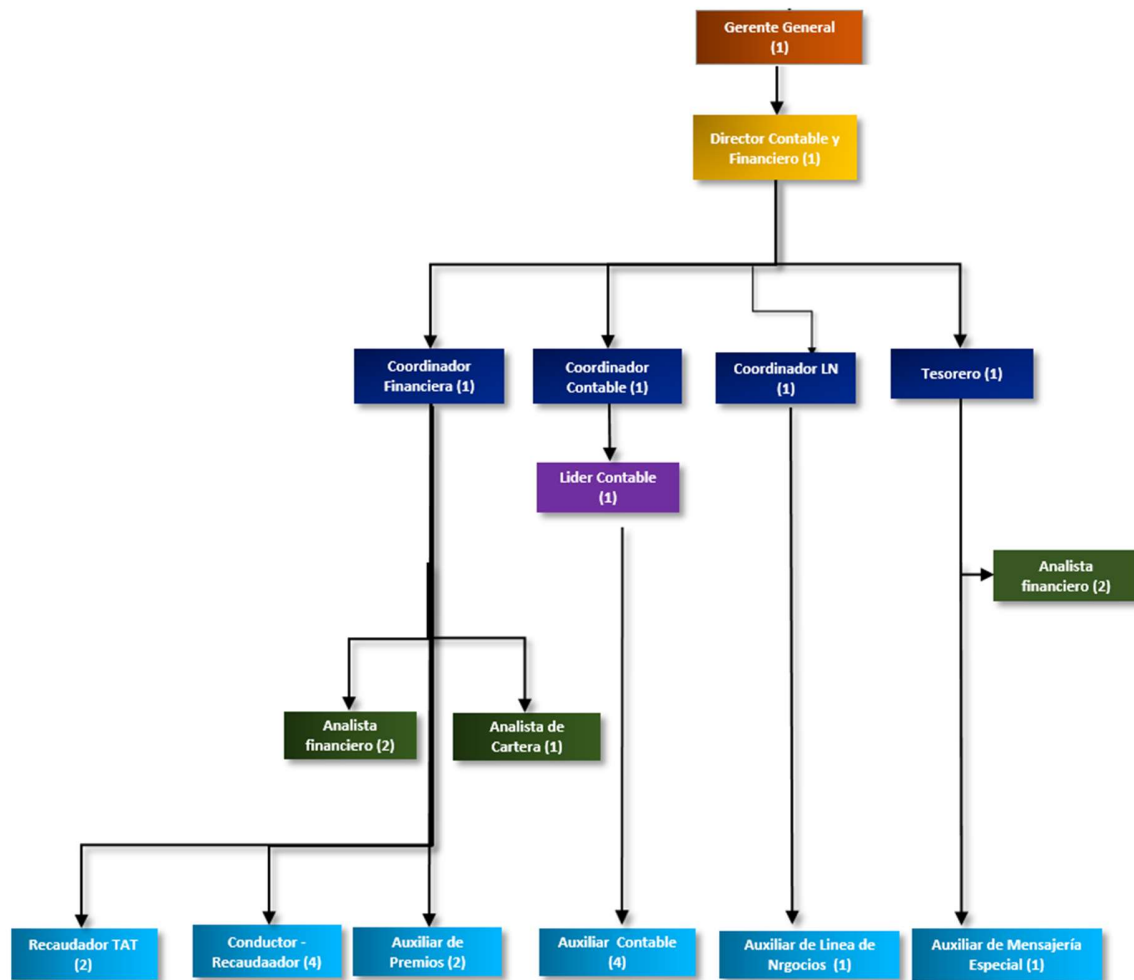


Imagen 2. Organigrama área Contable y financiera. .

Para Apuestas Nacionales de Colombia, sede Neiva, el estar presente en la gran mayoría de los municipios del departamento, incorporó contratos convenios con comercios locales por medio de contratos indirectos, mediante estos convenios los comercios pueden comercializar los productos de Su Chance, mediante un cupo de recaudo asignado, esto recursos deben ser pagados diariamente a su chance, por el medio de pago que más se le facilite al recaudador, por consignación, o pago directamente en oficina principal y así dejar las cuentas sin saldo, es de gran importancia el recaudo de la cartera de los puntos presentes en las poblaciones del Departamento, la empresa cuenta con una persona encargada de realizar la verificación diaria de los cupos y saldo recaudados y pendientes por legalizar de cada uno de los puntos de zona rural y urbana.

PROCESO DEL DEPARTAMENTO DE CARTERA.

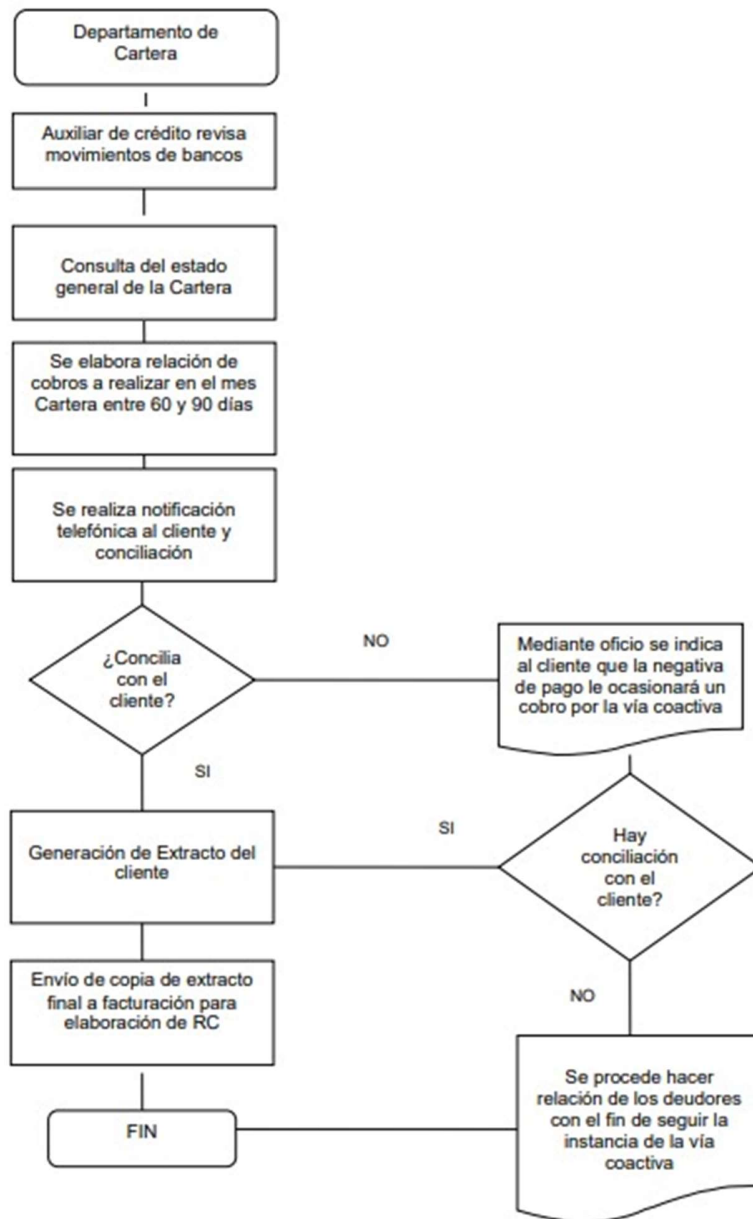


Imagen 3. Mapa de Procesos pagos de clientes Departamento de Cartera. .

EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO EN EL DEPARTAMENTO DE CARTERA

El control interno, dentro de sus funciones revisa mensualmente la cartera de los clientes indirectos, según informe entregado por la persona de cartera y con este se presentan las recomendaciones para disminuir este valor a la menor cantidad posible.

La persona encargada del departamento de cartera maneja un formato de ajustes de cartera vencida de los Colocadores Independientes el cual debe soportarse mediante informe escrito, FR-GF-23 Formato gestión de cobro y revisión Colocadores Independientes, con evidencia fotográfica legible, requerimiento de cobro por cartera en mora ó requerimiento pago de cartera entregado por el Gestor T A T y/o Líder comercial, personal de cartera, requerimiento de cobro por cartera en mora ó requerimiento pago de cartera, esto con el fin de disminuir los saldos.

DIAGNÓSTICO CARTERA

REVISIÓN DE LOS CONTRATOS DEL CANAL INDIRECTO.

Dentro de la verificación de los contratos del canal indirecto hemos verificado algunas no conformidades con respecto a los requisitos que deben tener los contratos con terceros para ofrecer los productos y servicios. (Ver anexo 1. Revisión de la documentación requerida vinculación hoja de vidas Contratos de Canal Indirecto).

Al finalizar la revisión de los contratos encontramos que muchos de estos están pendiente por entregar documentación, el personal encargado de realizar el convenio no archiva el acta de conocimiento SPLAFT, algunos de estos contratos no cuentan con una garantía, otros están pendientes por actualización debido a que encontramos que los cupos autorizados en el contrato son diferentes a los que se encuentran en el sistema, este reporte se entregó a la gerente para que el departamento jurídico inicie con la actualización de contrato.

Revisión de la documentación requerida vinculación (Hoja de vidas) Contratos de Canal Indirecto									
Revisión de la Documentación requerida en la vinculación con la compañía.									
Auditoría de revisión contratos del canal indirecto					Inicio de Revisión: 09 de Septiembre 2023	Finalización de Revisión: 04 de Noviembre de 2023			
Auditor Junior	Diana Marcela Alvarez Santofimio				Auditor Externo	Kriss Nilley Perdomo Andrade			
Hallazgo No 1	Formato lista de chequeo	Cantidad de Novedades	85	No presenta el formato de lista de chaequeo actualizado código GTH - FO Versión					
Hallazgo No 2	Hoja minerva 1003 con foto fondo azul	Cantidad de Novedades	6	No presenta hoja de vida requerida en la vinculación					
Hallazgo No 3	Formato de solicitud de colocador independiente	Cantidad de Novedades	87	No presenta formato de solicitud de colocador independiente					
Hallazgo No 4	Fotocopia de documento de identidad ampliado 150%	Cantidad de Novedades	2	Se evidenciaron hojas de vida sin la respectiva fotocopia de la cedula.					
Hallazgo No 5	Contrato de colocador firmado por las partes	Cantidad de Novedades	79	Se observaron que los contratos no se encuentra firmados por el empleador					
Hallazgo No 6	Contrato comodato	Cantidad de Novedades	79	Se observaron que los contratos no se encuentra firmados por el empleador					
Hallazgo No 7	Formato de pagare	Cantidad de Novedades	5	No presenta pagares					
Hallazgo No 8	Formato de autorización de descuento (pagare)	Cantidad de Novedades	5	No presenta descuento de pagare					
Hallazgo No 9	Acta de conocimiento SIPLAFT	Cantidad de Novedades	10	No presenta acta de conocimiento SPLAFT.					
Hallazgo No 10	Fotocopia camara de comercio	Cantidad de Novedades	2	No presenta copia de camara de comercio .					
		Cantidad de Novedades	37	Se evidenciaron camaras de comercio sin renovar .					
Hallazgo No 11	Fotocopia de Rut	Cantidad de Novedades	4	No presenta Rut					
		Cantidad de Novedades	48	Se evidenciaron Rut desactualizados					
Hallazgo No 12	Verificación de camara de comercio y Rut	Cantidad de Novedades	77	Las hojas de vida no presentan verificación de camara de comercio y Rut					
Hallazgo No 13	Lista restrictivas	Cantidad de Novedades	31	No presenta lista restrictivas					
Hallazgo No 14	Listas locales procuraduría	Cantidad de Novedades	5	No presenta listas locales de procuraduría					
Hallazgo No 15	Formato de conocimiento de	Cantidad de Novedades	44	No presenta formato de conocimiento de accionista, empleados, proveedores y					
Hallazgo No 16	Verificación de oficial de c	Cantidad de Novedades	82	No presenta Verificación de la oficial de cumplimiento					
Hallazgo No 17	hoja de vida completa	Cantidad de Novedades	4	Personal activo sin ninguna documentación para la vinculación					
HALLAZGO GENERAL	Se encontro organizado el archivo de las hojas de vida del canal indirecto en archivo fisico y en sistema PC.								
	Se evidencio que el auxiliar encargado de la entrega de las carpetas de hoja de vida tiene la relación sistematizada y además es consciente de la falta de documentación que soporte la salida de los documentos.								
	Se evidencio en la entrevista que los líderes comerciales no tiene presente la documentación completa de los indirectos Con PC para la vinculación								
NOTA: Para verificar las novedades mencionadas Ver los numeros									

Tabla 1. Resumen de hallazgos en revisión de contratos del canal indirecto.

EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO DEL ÁREA DE CARTERA.

Dentro del departamento de cartera, la persona encargada de esta oficina es quien verifica los pagos realizados por el canal indirecto, pagos recaudados por los asesores en efectivo, por consignaciones bancarias o en sede principal en efectivo, diariamente se descargan los pagos para actualizar los cupos de cada punto de venta, pero en algunos puntos donde se presenta alguna dificultad de para realizar el recaudo se asigna un cupo siempre y cuando se programe con el asesor el recaudo.

Este proceso en muchas ocasiones es muy dispendioso porque la empresa depende de la calidad de las vías, para realizar recaudo en algunos puntos de venta del departamento y por la seguridad de los vehículos en los cuales se realiza el transporte de estos dineros.

Los puntos de venta que incumplan con sus pagos puntuales, son llevados a un listado el cual es comunicado a la oficina de gerencia general y a la dirección contable y financiera y esos son los que determinan la finalización del contrato.

El departamento de cartera debe reportar a la dirección contable y financiera los saldos de cartera en mora mayor o igual a 360 días en cada cierre de mes a partir del cual se considera que no es posible recuperar, y por tanto debe deteriorarse, contablemente.

Si se realizan recuperaciones de cartera de difícil cobro estas operaciones deben ser reportadas a la dirección contable y financiera para el respectivo reverso.

Se presentan casos de carteras morosas de los Colocadores Independientes víctimas de hurto estos son validados por Profesional Operativos (fiscalía) y el ajuste se determina según Vo.Bo de Gerencia Administrativa, Auditoría, Gerencia Financiera y Contable.

CANAL INDIRECTO								
Sitio de venta	Ident. Ultimo Usuario	Ultimo Usuario	Estado Usuario	Contrato	Fecha Ultimo Login	Categoria	DEPOSITO	TOPE CARTERA ACTUAL
LA ARGENTINA TAT	83254333	ANDRES FELIPE VARGAS	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	TAT Y COMISION PTO FIJO	\$ 500.000	\$ 500.000
VALENCIA	83246093	ERMINO CERQUERA TUMBO	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	TAT Y COMISION PTO FIJO	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
GUAYABAL TAT	83239466	ALVARO CABRERA PLAZA	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	MOVILES RURALES	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
CIUDELA PALERMO	83235148	ANGEL AUGUSTO ROJAS LOSADA	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	TAT Y COMISION PTO FIJO	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
NARANJAL	83231316	VICTOR DELIO CASANOVA SAPUY	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	TAT Y COMISION PTO FIJO	\$ 700.000	\$ 3.000.000
RIVERITA	83229191	ELIFELET QUIMBAYA HERNANDEZ	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	TAT Y COMISION PTO FIJO	\$ 100.000	\$ 100.000
MIRA FLORES TAT	83057996	JOSE ARNOLDO BOHORQUEZ FUENTES	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	MOVILES RURALES	\$ 500.000	\$ 1.000.000
MULTISERVICIOS MAFESA	79966673	DIEGO OMAR VARGAS HEREDIA	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	TAT Y COMISION PTO FIJO	\$ 500.000	\$ 500.000
LIVEWELL	7729299	JOSE LUIS LUNA TRUJILLO	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	TAT Y COMISION PTO FIJO	\$ -	\$ 500.000
EXITO VECINO	7727896	DIEGO ARMANDO VARGAS CARVAJAL	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	AMBULANTES COMISION ANTIG	\$ -	\$ 500.000
REGISTRADURIA	7726903	HECTOR MONTEALEGRE SUAREZ	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	TAT Y COMISION PTO FIJO	\$ 500.000	\$ 500.000
LARA BONILLA TAT	7725464	JHON JAIRO ESPINOSA QUINTERO	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	TAT Y COMISION PTO FIJO	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
SALSAMENTERIA LA CUARTA	7725255	DIEGO FERNANDO TAFUR VARGAS	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	TAT Y COMISION PTO FIJO	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
USCO LA PLATA	7684859	OSCAR BENTANCOURT CORTES	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	TAT Y COMISION PTO FIJO	\$ -	\$ 500.000
BATALLON DE LA PLATA	71633706	JHON GABRIEL RIVERA MEJIA	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	GIROS 18 BATALLON LA PLATA	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
PARQUEADERO CALLE 10	6787152	ADOLFO DE JESUS ARANGO ANGEL	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	TAT Y COMISION PTO FIJO	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
PAGAEXPRESS	64564669	MARIA NORBEY PENAGOS LEIVA	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	TAT Y COMISION PTO FIJO	\$ -	\$ 500.000
PRAGA	55216217	DIANA MILENA CAMACHO GARZON	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	NOMINA	\$ -	\$ 7.000.000
OBANDO	55180591	FRANCY HELENA MORCILLO REALPE	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	TAT Y COMISION PTO FIJO	\$ 1.000.000	\$ 5.000.000
PLAZAS ALCID	55177757	MARIA DE LOS ANGELES HORTA MAZAB	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	TAT Y COMISION PTO FIJO	\$ 500.000	\$ 500.000
PEÑAS BLANCAS	55175023	LUZ MARINA RIVERA PERDOMO	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	TAT Y COMISION PTO FIJO	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
VARIEDADES SALINAS	55173508	SANDRA MILENA MORENO LOZANO	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	MOVILES RURALES	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000
VARIEDADES LULU	55168544	MARIA ROCIO RIVERA DIAZ	ACTIVO	INDIRECTO	17/10/2023	TAT Y COMISION PTO FIJO	\$ 700.000	\$ 700.000

Tabla 2. Modelo de reporte de recaudo y cartera del canal indirecto.

Cod. Sitio	Sitio de venta	Cod. Ca	Canal	Zona	Centro de cos	Tipo SV	Ciudad	Barrio	Estados del
2019	LA LIBERTAD	33	INDIRECTO	1	1	PUNTO FIJO	NEIVA	CHAPINERO	Activo
17000	MAQUINA LA VICTORIA INDIRECTOS	33	INDIRECTO	4	17	AMBULANTE	VILLAVIEJA	CENTRO POBLADO LA VICTORIA	Activo
24000	MAQUINAS ACEVEDO INDIRECTOS	33	INDIRECTO	2	24	AMBULANTE	ACEVEDO	CENTRO ACEVEDO	Activo
66000	MAQUINAS AGRADO INDIRECTOS	33	INDIRECTO	3	66	AMBULANTE	AGRADO	CENTRO AGRADO	Activo
10000	MAQUINAS AIPE INDIRECTOS	33	INDIRECTO	4	10	AMBULANTE	AIPE	CENTRO	Activo
27000	MAQUINAS ALGECIRAS INDIRECTOS	33	INDIRECTO	4	27	AMBULANTE	ALGECIRAS	CENTRO ALGECIRAS	Activo
34000	MAQUINAS ALTAMIRA INDIRECTOS	33	INDIRECTO	2	34	AMBULANTE	ALTAMIRA	CENTRO ALTAMIRA	Activo
51000	MAQUINAS BARAYA INDIRECTOS	33	INDIRECTO	4	51	AMBULANTE	BARAYA	CENTRO BARAYA	Activo
64000	MAQUINAS BELEN INDIRECTOS	33	INDIRECTO	3	64	AMBULANTE	LA PLATA	CENTRO POBLADO BELEN	Activo
19000	MAQUINAS BRUSELAS INDIRECTOS	33	INDIRECTO	2	19	AMBULANTE	PITALITO	CENTRO POBLADO BRUSELAS	Activo
80000	MAQUINAS CAGUAN INDIRECTOS	33	INDIRECTO	4	80	AMBULANTE	NEIVA	CENTRO POBLADO CAGUAN	Activo
25000	MAQUINAS CAMPOALEGRE INDIRECTOS	33	INDIRECTO	4	25	AMBULANTE	CAMPOALEGRE	CENTRO	Activo
72000	MAQUINAS COLOMBIA INDIRECTOS	33	INDIRECTO	4	72	AMBULANTE	COLOMBIA	CENTRO COLOMBIA	Activo
67000	MAQUINAS ELIAS INDIRECTOS	33	INDIRECTO	2	67	AMBULANTE	ELIAS	CENTRO ELIAS	Activo
78000	MAQUINAS FORTALECILLAS INDIRECTOS	33	INDIRECTO	4	78	AMBULANTE	NEIVA	CENTRO POBLADO FORTALECILLAS	Activo
63000	MAQUINAS GALLEG0 INDIRECTOS	33	INDIRECTO	3	63	AMBULANTE	LA PLATA	CENTRO POBLADO GALLEG0	Activo
32000	MAQUINAS GARZON INDIRECTOS	33	INDIRECTO	3	32	AMBULANTE	GARZON	CENTRO	Activo
35000	MAQUINAS GIGANTE INDIRECTOS	33	INDIRECTO	4	35	AMBULANTE	GIGANTE	CENTRO GIGANTE	Activo
33000	MAQUINAS GUADALUPE INDIRETOS	33	INDIRECTO	4	33	AMBULANTE	GUADALUPE	CENTRO GUADALUPE	Activo
37000	MAQUINAS HOBO INDIRECTOS	33	INDIRECTO	4	37	AMBULANTE	HOBO	CENTRO HOBO	Activo
52000	MAQUINAS IQUIRA INDIRECTOS	33	INDIRECTO	4	52	AMBULANTE	IQUIRA	CENTRO IQUIRA	Activo
23000	MAQUINAS ISNOS INDIRECTOS	33	INDIRECTO	2	23	AMBULANTE	ISNOS	CENTRO ISNOS	Activo
13000	MAQUINAS JUNCAL INDIRECTOS	33	INDIRECTO	4	13	AMBULANTE	PALERMO	CENTRO POBLADO JUNCAL	Activo
56000	MAQUINAS LA ARGENTINA INDIRECTOS	33	INDIRECTO	3	56	AMBULANTE	LA ARGENTINA	CENTRO LA ARGENTINA	Activo
40000	MAQUINAS LA PLATA INDIRECTOS	33	INDIRECTO	3	40	AMBULANTE	LA PLATA	CENTRO	Activo
36000	MAQUINAS MAITO INDIRECTOS	33	INDIRECTO	2	36	AMBULANTE	GARZON	CENTRO	Activo
57000	MAQUINAS NATAGA INDIRECTOS	33	INDIRECTO	3	57	AMBULANTE	NATAGA	CENTRO NATAGA	Activo
1000	MAQUINAS NEIVA INDIRECTOS	33	INDIRECTO	1	1	AMBULANTE	NEIVA	EL CENTRO	Activo
26000	MAQUINAS OPORAPA INDIRECTOS	33	INDIRECTO	2	26	AMBULANTE	OPORAPA	CENTRO OPORAPA	Activo
53000	MAQUINAS PACARNI INDIRECTOS	33	INDIRECTO	3	53	AMBULANTE	TESALIA	CENTRO TESALIA	Activo

Tabla 3. Tabla de Revisión de Contratos.

INSTRUMENTO

ENTREVISTA 1.

Responsable: Paola Andrea Tovar

Cargo: Analista de cartera

La presente entrevista es realizada con el fin de tener información clara del proceso de recaudo de recursos por el canal indirecto para la empresa Apuestas Nacionales de Colombia SAS

1. ¿Cómo están manejando las alertas al incumplimiento del pago de los recaudos realizados por el canal indirecto?

RTA/: Todo el proceso es manual y mecánico por lo que ya se sabe cada cuanto debe bajar el indirecto.

2. ¿Qué políticas tienen establecidas para el manejo de topes en el sistema del canal indirecto?

RTA/: El proceso no tiene documentado aun, todo está manual, entonces yo lo que tengo en cuenta es si tiene depósito le dejó pasar un poco más de lo que tiene y sino entonces acoso telefónicamente cuando se pasa de un tope que tengo en excel autorizado por gerencia y mi jefe la directora.

3. ¿Qué estrategias emplean para negociar con los deudores y lograr el pago de los recaudos?

RTA/: Pues se les dice que hagan acuerdos de pagos no mayores a 2 meses, dependiendo la mora.

4. ¿con qué frecuencia se presentan informes y actualización sobre el estado de las cuentas pendientes del canal indirecto.

RTA/: Bueno en realidad debería ser diario pero resulta que yo laboro sola aquí en el proceso, entonces es mentira decir que alcanzó a validar diariamente, yo filtro cuando terminó la conciliación de mayor a menor y me enfoco en los más grandes y así hago la gestión.

5. cada cuanto se realizan arqueos de caja a los puntos del canal indirecto.

RTA/: Casi nunca, muy poco porque ellos venden muchos más productos entonces es difícil acercarse a contar el efectivo.

6. Existe dentro del proceso de contrato de convenio una cláusula que responsabilice al colocador a responder por la cartera.

RTA/: Creo que sí señora, pues ya contratos yo no manejo, entonces no tengo claro, pero la encargada que ahora sí la hay es quien está validando todo eso, con los antiguos no se tiene nada.

ENTREVISTA 2.

Responsable: Juan Carlos Vargas Pérez

Cargo: Coordinador financiero

La presente entrevista es realizada con el fin de tener información clara del proceso de recaudo de recursos por el canal indirecto para la empresa Apuestas Nacionales de Colombia SAS

1. ¿Cómo están manejando las alertas al incumplimiento del pago de los recaudos realizados por el canal indirecto?

RTA/: El proceso de cartera es quien nos reporta las novedades que surgen con el canal indirecto y dependiendo de la novedad, los líderes del proceso toman decisiones frente a los casos que se presenten.

2. ¿Qué políticas tienen establecidas para el manejo de topes en el sistema del canal indirecto?

RTA/: El proceso de cartera tiene mediante excel porque no está ni sistematizado ni documentado, pero si hay una relación de topes autorizados dependiendo el indirecto hasta donde pueden trabajar sin entregar efectivo, y para que no sean bloqueados los usuarios, cada indirecto debe recaudar dentro de los días estipulados pero la verdad el control si es totalmente manual y a criterio de la analista.

3. ¿Qué estrategias emplean para negociar con los deudores y lograr el pago de los recaudos?

RTA/: Dependiendo el valor de mora se emplean acercamientos para acuerdo de pago, no hay nada más.

4. ¿con qué frecuencia se presentan informes y actualización sobre el estado de las cuentas pendientes del canal indirecto.

RTA/: Según lo estipulado debe ser diario.

5. cada cuanto se realizan arqueos de caja a los puntos del canal indirecto.

RTA/: Cada vez que la analista de cartera reporte una novedad sospechosa o de mora se solicita apoyo de control interno.

6. Existe dentro del proceso de contrato de convenio una cláusula que responsabilice al colocador a responder por la cartera.

RTA/: Durante el último año si se está llevando un modelo de contrato más amplio y con más responsabilidades, en pocas palabras este proceso apenas se está empezando a trabajar.

ENTREVISTA 3.

Responsable: Yunireth Gamboa Romero

Cargo: Directora contable y financiera

La presente entrevista es realizada con el fin de tener información clara del proceso de recaudo de recursos por el canal indirecto para la empresa Apuestas Nacionales de Colombia SAS

1. ¿Cómo están manejando las alertas al incumplimiento del pago de los recaudos realizados por el canal indirecto?

RTA/: Bueno mi proceso contable y financiero es uno de los más amplios de la compañía, aun así quiero mencionar que cartera es uno de los más pequeños, es ilógico pero el control que nosotros tenemos actualmente frente a los empleados directos es más cerrado porque todo está sistematizado pero con el canal indirecto si esta muy mínimo, por lo que el tema de riesgos financieros está muy latente.

2. ¿Qué políticas tienen establecidas para el manejo de topes en el sistema del canal indirecto?

RTA/: Las políticas son las que hemos establecido dentro del proceso, es decir que la analista tiene claro cuando el indirecto se puede pasar porque nos ha dejado aquí un depósito como garantía y quien no ha dejado pues ser más estricto en el cumplimiento, pero apenas estamos en proyecto de iniciar tanto la documentación como el mejoramiento de este proceso que es tan importante para la empresa por los ingresos que genera pero tan riesgoso por los montos que maneja.

3. ¿Qué estrategias emplean para negociar con los deudores y lograr el pago de los recaudos?

RTA/: Actualmente todo depende del monto, entonces si es hasta \$500.000 se hace acercamiento para un acuerdo de pago en un plazo de 1 o 2 meses y eso dependiendo si es una persona antigua o nueva, ya si pasa ese valor nos apoyamos con la jurídica para que nos emita una carta de preaviso para el indirecto y de esta manera hacer presión para que se acerque a hacerse responsable de la deuda.

4. ¿con qué frecuencia se presentan informes y actualización sobre el estado de las cuentas pendientes del canal indirecto.

RTA/: Esto debe ser diario, pero por la cantidad de colocadores no permite que la analista nos emita reportes diarios.

5. cada cuanto se realizan arqueo de caja a los puntos del canal indirecto.

RTA/: Pues esto lo maneja control interno dentro de su programación, pero nosotros cuando tenemos novedades les reportamos a ellos para las validaciones, las personas que tienen depósito pues ya tienen una garantía entonces es desgastante ir a realizar un arqueo.

6. Existe dentro del proceso de contrato de convenio una cláusula que responsabilice al colocador a responder por la cartera.

RTA/: “Sí señora, resulta que debido a todas las novedades presentadas con los recursos de la compañía, se vio la necesidad de involucrar una persona para el tema de manejo de contratos, validación de ventas, capacitaciones, acompañamientos, entonces esta persona está en proceso de validar todos los contratos antiguos y documentar o actualizar y a los nuevos ya exigir de acuerdo a las necesidades de la compañía todo el tema de cumplimiento en su documentación para la relación netamente comercial, entonces que tengan RUT, que la cámara de comercio, que una cláusula de responsabilidad por los recursos, ahora se exige un depósito mínimo como garantía”.

DISEÑO DEL APLICATIVO.

							PRERROGATIVA							
SITIO DE VENTA	CATEGORIA	CEDULA	NOMBRE VENDEDOR	APELLIDOS	ESTADO	DEPOSITOS	PRERROGATIVA POR	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
MESITAS	MOVILES RURA	1075539900	ERICK FABIAN	NARVAEZ AVILES	ACTIVO	\$ -	\$ 7.000.000	☒	☐	☐	☐	☒	☐	☐
SANTA RITA	PUNTO COMIS	1003819035	ABANED	GARCIA DIAZ	ACTIVO	\$ -	\$ 7.000.000	☒	☐	☐	☐	☒	☐	☐
PRAGA	PUNTO COMIS	55216217	DIANA MILENA	CAMACHO GARZON	ACTIVO	\$ -	\$ 5.000.000	☒	☐	☐	☐	☒	☐	☐
AIPE	SUCHANCE PLL	1003818207	MARISOL	SILVA POVEDA	ACTIVO	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
GUAFIRCRO	TAT	55190694	NIDIA	PERDOMO SANABRIA	ACTIVO	\$ -	\$ 1.000.000	☒	☐	☒	☐	☐	☐	☐
BETANIA	TAT	36171327	MARIA LUZ	ROJAS DUSSAN	ACTIVO	\$ -	\$ 2.000.000	☒	☐	☒	☐	☒	☐	☐
MAQUINA	MOVILES RURA	14229256	JULIO CESAR	PULECIO PULECIO	ACTIVO	\$ -	\$ 200.000	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
MAQUINA	MOVILES RURA	52505445	MARICELA	ANDRADE ROJAS	ACTIVO	\$ -	\$ 100.000	☒	☐	☒	☐	☒	☐	☐
MAQUINA	TAT	1010110724	MARIA ALEJANDRA	RODRIGUEZ AMAYA	ACTIVO	\$ -	\$ 400.000	☒	☐	☒	☐	☒	☐	☐
VARIEDADES S	MOVILES RURA	55173508	SANDRA MILENA	MORENO LOZANO	ACTIVO	\$ -	\$ 2.000.000	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
CAGUAN	SUCHANCE PLL	1075223474	YURI TATIANA	SALINAS ESCOBAR	ACTIVO	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
CAGUAN	SUCHANCE PLL	1075243688	IVETH OMAIRA	ACUÑA JOVEN	ACTIVO	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
VEREDA EL TR	SUCHANCE PLL	1075297679	MARIA JOSE	CUBILLOS MONIE	ACTIVO	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
LAS MARGARIT	SUCHANCE PLL	1105612672	LUIS ALFREDO	ORTIZ MONCADA	ACTIVO	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
MAQUINA	SUCHANCE PLL	4898823	LEONEL	VARGAS HERRERA	ACTIVO	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
COMANDO FO TAT		1075250881	KATERINE	DIAZ MEDINA	ACTIVO	\$ -	\$ 1.000.000	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
VALENCIA	SUCHANCE PLL	83246093	ERMINSO	CERQUERA TUMBO	ACTIVO	\$ -	\$ 1.000.000	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
MAQUINA	AMBULANTES	83115513	OCTAVIANO	BARRAGAN RUBIO	ACTIVO	\$ -	\$ 100.000	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
SANTA MARIA	SUCHANCE PLL	1003811521	ANA VALENTINA	GOMEZ SIERRA	ACTIVO	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
SAN JOAQUIN	SUCHANCE PLL	1081408373	FERNEY ALEXANDER	ONDAPIZ QUIGUANA	ACTIVO	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
MAQUINA	AMBULANTES	36156106	AURA	ELISA REYES	ACTIVO	\$ -	\$ -	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
SAN ANDRES T	AMBULANTES	51576930	GLORIA MARIA	TACUMA LOZANO	ACTIVO	\$ -	\$ 4.000.000	☒	☐	☐	☐	☒	☐	☐
SIERRA DEL G	SUCHANCE PLL	26550424	GLORIA	MOSQUERA DIAZ	ACTIVO	\$ -	\$ 4.000.000	☒	☐	☐	☐	☒	☐	☐
ACCESORIOS J	SUCHANCE PLL	4946042	ALVARO	TRUJILLO ZULETA	ACTIVO	\$ -	\$ -	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
INVERSIONES	SUCHANCE PLL	1080291861	DIEGO ANDRES	LASSO CORONADO	ACTIVO	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
CIUDADELA P	SUCHANCE PLL	83235148	ANGEL AUGUSTO	ROJAS LOSADA	ACTIVO	\$ -	\$ 1.000.000	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
BOMBEROS T	SUCHANCE PLL	83235654	WILBER	TRUJILLO VARGAS	ACTIVO	\$ -	\$ 1.000.000	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
	SUCHANCE PLL	1075285183	ERIKA VANESSA	BARRIOS CERQUERA	ACTIVO	\$ -	\$ -	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
RIVERA	SUCHANCE PLL	1075287480	ANGIE NATALIA	GONZALEZ PEÑA	ACTIVO	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
MAQUINA	SUCHANCE PLL	1081156137	FERNANDO	RODRIGUEZ PERDOMO	ACTIVO	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
RIOFRIO	SUCHANCE PLL	26424844	BLANCA CARLINA	RESTREPO MORALES	ACTIVO	\$ -	\$ 2.000.000	☒	☐	☒	☐	☒	☐	☐
MULTISERVICI	SUCHANCE PLL	53094588	YEIMY PATRICIA	CASTAÑEDA VARGAS	ACTIVO	\$ -	\$ 1.000.000	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
RIVERITA	SUCHANCE PLL	83229191	ELIFELET	UIMBAYA HERNANDE	ACTIVO	\$ -	\$ 2.000.000	☒	☐	☒	☐	☒	☐	☐
LA ULLOA	TAT	1081154588	CESAR	GAVIRIA BONILLA	#N/A	\$ -	\$ 100.000	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
MAQUINA	MOVILES RURA	26601156	LUZ DARY	CASTRO PEREZ	ACTIVO	\$ -	\$ 150.000	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
VEREDA HATO	MOVILES RURA	34610113	MARYURY	MEDINA PEREZ	ACTIVO	\$ -	\$ 2.000.000	☒	☐	☒	☐	☒	☐	☐
VEREDA POLO	MOVILES RURA	4949678	MIGUEL ANGEL	TOVAR INFANTE	ACTIVO	\$ -	\$ 100.000	☒	☐	☒	☐	☒	☐	☐
VILLAVIEJA	PUNTO COMIS	1004225485	DUMAR ALEJANDRO	CLEVES TRUJILLO	ACTIVO	\$ -	\$ -	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
MAQUINA	MOVILES RURA	93115496	DAVID	DIAZ SANDOVAL	ACTIVO	\$ -	\$ 150.000	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
ROJAS GARRID	TAT	79064917	JOSE HERNAN	HERNANDEZ CRUZ	ACTIVO	\$ -	\$ 3.000.000	☒	☐	☒	☐	☒	☐	☐
MAQUINA	AMBULANTES	26559476	LIBIA CONSTANZA	CARVALLO	ACTIVO	\$ -	\$ 600.000	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
EL PARAISO	MOVILES RURA	12254269	DULBER	RIVERA CASTRO	ACTIVO	\$ 500.000	\$ 500.000	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
MAQUINA	MOVILES RURA	55200726	FRANCY HELENA	CONDE DURAN	ACTIVO	\$ 500.000	\$ 500.000	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
LA BENDICIÓN	SUCHANCE PLL	55144676	CLAUDIA LILIANA	TRUNDUAGA BUITRAC	ACTIVO	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
MAQUINA	AMBULANTES	26501998	HILDA MARIA	POLANIA MOSQUERA	ACTIVO	\$ -	\$ 100.000	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
MAQUINA	AMBULANTES	26534490	IDALI	MENDEZ BARBOSA	ACTIVO	\$ -	\$ 100.000	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
POTRERILLOS	MOVILES RURA	1023906321	MAYURY	CABRERA CERQUERA	ACTIVO	\$ -	\$ 3.000.000	☒	☐	☒	☐	☒	☐	☐
RIOLORO	MOVILES RURA	1077865659	LYNDA SOLANYI	CARDENAS SARRIAS	ACTIVO	\$ -	\$ 1.000.000	☒	☐	☒	☐	☒	☐	☐
PUEBLO NUEV	MOVILES RURA	1080184411	RAQUEL LORENA	CABRERA MOSQUERA	ACTIVO	\$ -	\$ 100.000	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
LIA DISTRIBUC	SUCHANCE PLL	12202516	WALTER JAIR	MANJARRES CERON	ACTIVO	\$ -	\$ 200.000	☒	☐	☒	☐	☒	☐	☐
SILVANIA	SUCHANCE PLL	4910238	EDGAR	QUINTERO PERDOMO	ACTIVO	\$ -	\$ 3.000.000	☒	☐	☒	☐	☒	☐	☐
EL RECREO	TAT	12208343	SANTIAGO	CARDONA RAMOS	ACTIVO	\$ -	\$ 100.000	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒

Tabla 4. Diseño del Aplicativo en Excel.

Encontramos adjunto al proyecto el diseño del aplicativo el cual fue entregado a la empresa Apuestas Nacionales de Colombia, con el fin de realizar las respectivas pruebas de instalación en el sistema. para garantizar que se cumplan las condiciones pactadas en los contratos del canal indirecto, la empresa será la encargada de los gastos de implementación con el proveedor de servicios tecnológicos, como parte de nuestro compromiso el día de la implementación en el software de la compañía sumaremos nuestra participación para realizar la verificación del funcionamiento del aplicativo.



APUESTAS NACIONALES DE COLOMBIA S.A.S.

Neiva, 14 de noviembre del 2023

Señoras

DIANA MARCELA ALVAREZ SANTOFIMIO

KRISS NILLEY PERDOMO ANDRADE

Estudiantes de la especialización en Revisoría Fiscal y Auditoría

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad

Cordial saludo apreciadas estudiantes,

En nombre de la empresa APUESTAS NACIONALES DE COLOMBIA S.A.S. bajo Nit 820.004.979-8, me permito informarle que el cuerpo directivo de TICS y Contable y financiero ha estudiado y validado su propuesta de proyecto *"DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE LA CARTERA DEL CANAL INDIRECTO DE LA EMPRESA DE APUESTAS DEL HUILA"*

Encontrando que su diseño se adapta al plan de acción proyectado por la empresa y que el mismo cumple con nuestras expectativas y búsqueda de mitigación de riesgos económicos.

De igual manera he de indicarle que dentro de los términos y condiciones establecido entre las partes, una vez se inicie la implementación sistemática es importante contar con su disponibilidad para la evaluación y posibles ajustes necesarios.

El proyecto fue escalado al proveedor tecnológico de la compañía MATRIXTECH – UX, bajo número de ID 561786, para la debida viabilidad y propuesta financiera. Y una vez avalado por la Gerencia.

La fecha de inicio de proyección de implementación será a partir del 15 de diciembre del 2023 con un tiempo estimado de entrega de 07 días hábiles.

www.suchance.com.co

Cra 4 # 8-61
PBX (+57) 871 33 99 Ext. 107
servicioalcliente@suchance.com.co



@suchancehuilaoficial



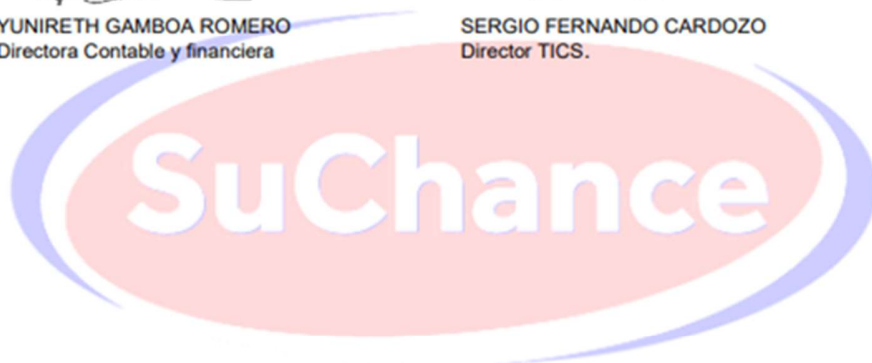
APUESTAS NACIONALES DE COLOMBIA S.A.S.

No siendo más, agradecemos por tener en cuenta las necesidades de las empresas Huilenses que día a día aportan al bienestar de los Huilenses.

Cordialmente,

YUNIRETH GAMBOA ROMERO
Directora Contable y financiera

SERGIO FERNANDO CARDOZO
Director TICS.



www.suchance.com.co

Cra 4 # 8-61
PBX (+57) 871 33 99 Ext. 107
servicioalcliente@suchance.com.co

   @suchancehuilaoficial

CONCLUSIONES.

Al realizar la socialización del estudio de caso en desarrollo, los directivos se ven obligados a evaluar el impacto de las posibles soluciones ya que cualquier decisión que tomen como medida para implementar como opción de mejora y/o cambio impacta directamente en las finanzas de la empresa, ya sea porque mejoró o no el recaudo, o porque afecta de forma proporcional y directa el área comercial.

Es por esto, que al socializar los resultados del diseño y su funcionalidad se evidencia que la herramienta en proyección cumple las expectativas e involucra varios procesos para su uniformidad, siendo el mismo aprobado para implementación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Correa, J. A. (2005). De la partida doble al análisis financiero. Contaduría Universidad de Antioquia, 46, 169-194.

Zapata, P. (Séptima Edición Ed.). (2011). Contabilidad general. Colombia: Mc Graw.

Davidson, P. (1978). Why Money Matters: Lessons from a Half-Century of Monetary Theory. London: Taylor & Francis, Ltd.

Gitman, Laurence J (1978) “Fundamentos de Administración Financiera”, Harla

Weston, J. Fred/Brigham, Eugene F (1994) “Fundamentos de Administración Financiera”, Mc. Graw-Hill, décima edición. 1994 Ecured. (14 de 01 de 2012).

Ecured. Recuperado el 13 de 09 de 2020, de Ecured: https://www.ecured.cu/Riesgo_de_liquidez.

Manual de procedimiento y políticas contables, versión 27-11-2022).